

KLAIPĖDOS
UNIVERSITETAS

II INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
**ECONOMY AND MANAGEMENT:
MODERN TRANSFORMATION
IN THE AGE OF GLOBALIZATION**

March 23, 2018

Proceedings of the Conference

**Klaipėda
2018**

Organising Committee

Rimantas Stašis	Professor, Dr. of Economics, Head of Management Department, Klaipeda University, Lithuania.
Algirdas Giedraitis	Associate Prof., Dr. of Economics, Professor of Management Department, Klaipeda University, Lithuania.
Jan Žukovskis	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.
Lina Pielienė	Professor, Dr. of Economics, Vytautas Magnus University, Kaunas, Lithuania.
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.
Kostyantyn Shaposhnykov	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
Yuliana Dragalin	Dr. of Economics, Associate Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.

II International scientific conference Economy and Management: Modern Transformation in the Age of Globalization, March 23, 2018. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing. 198 pages.

CONTENTS

THE GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Derbenova Ya. V.

CROSS-BORDER CO-OPERATION IN THE CONTEXT
OF REGIONAL INTEGRATION PROCESSES IN THE EU1

П'ятковська О. Р.

СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ3

Шедяков В. Е.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА: ГЛОБАЛИЗМ
И РЕГИОНАЛИЗМ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ6

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS AND GLOBAL PROCESSES

Бергер А. Д.

АНАЛІЗ СТАНУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
ЗА ПЕРІОД 1990-2016 РОКИ9

Гаража О. П.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЯМИ ДЕРЖАВНОЇ
ТА КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ12

Грищенко І. В., Грищенко В. Ф.

ПОПЕРЕДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ
У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....14

Даньшина Ю. В.

АНАЛІЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИКТ В УКРАИНЕ
ОТНОСИТЕЛЬНО ЕВРОПЕЙСКОГО И МИРОВОГО УРОВНЯ.....17

Загній О. Г.

СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ (УКРАЇНСЬКИЙ) ГАЗОВИЙ ХАБ:
ПОДАЛЬШІ КРОКИ РОЗВИТКУ20

Коваленко-Марченкова Є. В.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ:
ФАКТОРИ ТА СКЛАДОВІ23

Можайкіна Н. В., Напольських К. О.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ25

Мостова А. Д.

ЗАСТОСУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ
У СТРАТЕГІЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ28

Нижник І. О.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ЗАХИСТУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ІНТЕРЕСІВ
НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ30

Удовиченко С. М. ІННОВАЦІЙНІСТЬ СІЛЬСЬКОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	34
Фень К. С. НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	37
Cisco L. INTERFERENCE THE SOVEREIGN STATE INTO ECONOMIC PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY	40
Чернецька Л. В. ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ	42
Shkolenko O. B. INCREASE IN INVESTMENT AS THE MAIN STRATEGIC DIRECTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	45
ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES	
Андрющенко К. А. ФАКТОРИ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	48
Gunko N. S. GOODWILL OF INTERNATIONAL COMPANIES	50
Деренська Я. М. АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ЗМІСТОМ ПРОЕКТУ	54
Ivanova T. V. SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENTS OF ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL INTEGRATION	57
Каличева Н. Є. РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	59
Кучмєєв О. О. РИЗИК ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	61
Ляшко К. С., Філіпішина Л. М. ПІДХОДИ ЩОДО ЗБАЛАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
Меняйлова Г. Є. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АГРОХОЛДІНГАХ УКРАЇНИ.....	66

Салонд С. В.
ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ
И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ТОЧНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ.....69

Терент'єва Н. В.
РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....72

Шумило О. С.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ
ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....75

CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

Волянський П. Б.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПІДГОТОВКИ СЛУХАЧІВ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ З ВИКОРИСТАННЯМ
ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ78

Дмитришин Л. І., Зварич О. І.
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ81

Zhuravlova Yu. O.
THE INFLUENCE OF EDUCATIONAL COMPOSITION ON THE STATE
OF THE MARKET OF LABOR IN UKRAINE.....84

Йолтуховська О. Ю.
ПОКАЗНИК EVA В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....87

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Бовкун О. А.
ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ89

Гельман В. М.
КВАЛІФІКАЦІЙНІ ТА ПРОФЕСІЙНІ СТАНДАРТИ В РОБОТІ
КАДРОВИХ СЛУЖБ: ВИКОРИСТАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ91

Дрокіна Н. І.
ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ОНЛАЙН КОНСТРУКТОРІВ
ДЛЯ СТВОРЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ВЕБ-САЙТУ93

Литвишко Л. О., Артемчук В. О., Компанець К. А.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
НА ПІДПРИЄМСТВІ.....98

Мешкова Н. Л., Щепкина Н. Н. СОЦИАЛЬНЫЙ МЕДИА МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА	100
Stepanova A. A., Derkach O. G. THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY	103
Суворова С. Г. ГЕНЕЗИС МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ	105
Тубальцева Н. П., Тубальцева С. А. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	108
Shenderivska L. P. PARTICULARITIES OF THE PUBLISHING PRODUCTS ADVERTISING.....	110
REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION	
Березянюк Т. В. СПІВПРАЦЯ З ГРОМАДОЮ КОМПАНІЙ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РАМКАХ РОЗВИТКУ КСВ В УКРАЇНІ	114
Бричко А. М., Лукаш С. М., Маслак Н. Г. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЕНДОГЕННОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	117
Zabedyuk M. S. STRATEGIC ALTERNATIVES OF REGIONAL DEVELOPMENT	120
Костюченко Д. Л. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОТГ У АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	122
Лояк Л. М., Загнибіда Р. П. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	125
Щербакова Е. В. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ.....	128
ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES	
Anisimova O. V. INNOVATION FOR SUSTAINABLE LAND USE	132
Боднарук І. Л., Бігун Ю. І. СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ РАЦІОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	134
Петрище О. І. ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ЯК ОБЄКТ УПРАВЛІННЯ	136

Suhina O. M., Nechyporenko N. S., Solovei M. V. DIFFERENTIATION OF THE AMOUNTS OF COMPENSATION FOR ECONOMIC DAMAGE FROM ENVIRONMENTAL POLLUTION IN UKRAINE	139
Улько Є. М. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВИБОРУ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ З ПРИГОТУВАННЯ КОМПОСТНОЇ СУМІШІ З ВІДХОДІВ ТВАРИННИЦТВА ЯК ЕКОСИСТЕМНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ.....	143
DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET GLOBALIZATION	
Пархоменко Л. А., Пеньков С. О. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СИСТЕМІ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ СУСПІЛЬСТВА	146
Старостенко А. Г., Поснова Т. В. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	148
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS	
Коба О. В., Миронова Ю. Ю. РОЗВИТОК І ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ	152
FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES	
Завадських Г. М. РОЗВИТОК БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	155
Кучер Г. В. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ	157
Куліш Г. П., Мельник К. В. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМПАНІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....	160
Petrushka O. V. MODELS OF SOCIAL INSURANCE AGAINST OCCUPATIONAL RISKS IN THE WORLD.....	162

Погореленко Н. П. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЗА РАХУНОК ВДОСКОНАЛЕННЯ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	165
Polchanov A. Yu. IMPACT OF SHADOW ECONOMY ON LEVEL OF FINANCIAL POTENTIAL USE IN UKRAINE.....	167
Сheпка V. V., Savelieva Z. V. BLOCKCHAIN: PERSPECTIVES FOR CORPORATE FINANCE.....	169
Shevchenko V. Y., Parubets S. O. VENTURE CAPITAL UTILIZATION FOR THE GLOBAL INNOVATION DEVELOPMENT	171
Shuliuk B. S. EFFECTIVENESS OF THE ORGANS ACTIVITY OF THE STATE FINANCIAL CONTROL: PROBLEMS OF THE ESTIMATION	174
Щур Р. І. ФІСКАЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДИНАМІКИ	177
MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Ivanova N. S. METHODOLOGICAL ASPECTS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY'S FORECASTING.....	180
Концеба С. М., Сольський О. С., Сольська Т. В. ВИБІР ПІДХОДУ ІНТЕГРАЦІЇ ДАНИХ ДЛЯ НОВОГО АГРЕГУЮЧОГО ВЕБ-СЕРВІСУ	182
Судук Н. В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В КОРПОРАТИВНІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ.....	184

THE GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Derbenova Ya. V.

*Postgraduate student of the Department
of International Economics and Marketing
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

CROSS-BORDER CO-OPERATION IN THE CONTEXT OF REGIONAL INTEGRATION PROCESSES IN THE EU

The world economy is an integral economic system, which acts as a material basis for the states of the world community, in which certain relations of supply and demand, competition and monopoly, macroeconomic equilibrium have already formed. Therefore, the inclusion of new states is a complex and lengthy process that requires a high level of socio-economic competitiveness of the candidate.

In conditions when the international division of labour has led to the formation of a world economy, no country in the world can ensure the high efficiency of its national production if it does not integrate to some extent into world production [1]. This directly concerns also the EU and Ukraine, which have an adjacent border and geo-economic interests in the region. In recent years, both Ukraine and the EU have been actively using such an instrument of developing integration ties with neighbouring countries as cross-border cooperation.

The main role of cross-border cooperation in integration processes is determined by the possibility of accelerating the convergence of the life levels quality of the population on border areas and the achievement of free movement of goods, people and capital across the border to the full integration of territories [1].

In general, the EU's international policy can be represented in the form of concentric circles, ranging from cooperation between the EU member states at its internal borders, which goes into cross-border cooperation with candidate countries for joining the EU and with neighbouring non-EU countries, and the rest of the world as a component of regional and interregional cooperation.

Cross-border cooperation between the EU and Ukraine is being considered in two areas – as an instrument for the development of border areas and as a factor in the implementation of its European integration aspirations [2].

Thus, cross-border cooperation has additional resource potential to stimulate the socio-economic development of the regions, giving it a feature of sustainability and focusing on improving the quality of life of the population [3]. Areas that carry out cross-border cooperation, as a rule, are developing regional cross-border cooperation programs and action plans for their implementation. Unlike the state program, they contain provisions for the development of specific objects, actions and performers (Table 1).

The development of economic relations is now characterized by an increase in integration processes and the role of cross-border cooperation between regions.

Modern regional integration is characterized by the creation of territorial cooperation, by signing agreements with neighbouring states on the implementation of various forms of cross-border cooperation. These forms differ in purpose, term and depth of cooperation, but they are all aimed at increasing the well-being of citizens

[4]. It is important to take into account the impact of the border on integration processes, especially on such issues as economics, politics, culture and social development, and to implement timely adaptation to constantly changing external conditions through border and cross-border development of regions.

Table 1

Cross-border cooperation forms and their characteristics

Forms of cooperation	Features
Direct contacts between territorial communities	Informal nature of contacts; solving short-term tasks; absence of mutual financial obligations
Cross-border transactions	Contractual basis; long-term relationships between territorial communities or authorities; the appearance of financial obligations; the formation of joint committees and working groups to coordinate and join efforts
Partnership, industrial parks, technology parks	The goal is to expand economic ties between businesses in neighbouring countries, transfer know-how, create new jobs and build a region; it is possible to create a single business center, which houses firms that introduce advanced technologies, conduct research and provide various services to ensure the functioning of the technology center.
Special Economic Zones and Territories of Priority Development	It is established a special legal regime of economic activity and the procedure for the application and operation of the legislation; tax privileges are introduced; The goal is to improve the business environment in the area and attract investment
Cross-border cluster	It is formed from a group of independent companies and associated institutions that are related to common technologies and skills and complement each other; participants are located in different tax, customs, legislative environments of neighbouring countries, but may have joint ventures and organizations,
Euroregion	is created between the territorial communities or local authorities of the border regions of two or more states; does not result in the creation of a new administrative-territorial entity with the status of a legal entity; the legal regulation in the territory of each member of the Euroregion is carried out in accordance with the current legislation of the states; the goal is to solve common problems and realize the interests of economic entities on both sides of the state border

Source: compiled by the author

References:

1. European Neighbourhood Policy Strategy Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/strategy/strategy_paper_en.pdf.
2. European Neighbourhood and Partnership Instrument Eastern Regional Programme Strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi_eastern_rsp_en.pdf
3. Регіональне співробітництво між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/eu-regional-cooperation>
4. Cross-Border Cooperation in Tourism Marketing Growth Strategies / Cevat Tosun, Dallen J. Timothy, Apostolos Parparis, Dan Macdonald //Journal of Travel & Tourism Marketing. – 2005. – Volume 18, Issue 1. – p. 5-23.

П'ятковська О. Р., к.е.н., с.н.с.,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Визначення міграції як ключової проблеми державної політики стає все більш актуальним, а її важливе значення для економічного процвітання, людського розвитку та безпеки держав світу гарантує, що міграція залишатиметься пріоритетним об'єктом дослідження у найближчому майбутньому.

У більшості наукових дискурсів міжнародної міграції відправною точкою є аналіз її динаміки та структурних характеристик. Це питання є вкрай актуальне в контексті наявних постійних трансформацій глобальних міграційних процесів. Розглянемо детальніше ці трансформації на сучасному етапі розвитку міграційних процесів.

Якщо брати до уваги чисельність міжнародних мігрантів у світі, то згідно останніх даних ООН, вона становить майже 258 млн. осіб та постійно зростає (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність міжнародних мігрантів у світі, кількість осіб, 2010-2017 рр.

Регіон призначення	2010 рік	2015 рік	2017 рік
Розвинені країни	130 683 517	140 250 197	145 983 830
Країни, що розвиваються	89 335 749	107 335 547	111 731 595
У світі загалом	220 019 226	247 585 744	257 715 425

Складено за: [1]

Слід зауважити, що згідно прогнозів, що були зроблені у 2003 р., кількість міжнародних мігрантів у 2050-му році мала сягнути 230 млн. осіб [5], однак, уже у 2015 р. реальний міграційний потік перевищив ці прогнозовані дані. У 2010 р. було здійснено нові прогнози, згідно яких у 2050 р. потік міжнародних мігрантів у світі становитиме 405 млн. осіб [6], однак, ще у 2003 р. демографи ООН наголосили, що міжнародна міграція – така статистична зміна, яка характеризується найвищою волатильністю, тому робити прогнози щодо її динаміки з будь-яким відсотком ймовірності є вкрай важко [1].

Якщо проаналізувати структуру глобальних міграційних потоків з 2005 р., то можемо виділити наступні трансформації: частка жінок скоротилася на 1%, а середній вік міжнародного мігранта зріс на 1 рік, що відбулося внаслідок скорочення частки осіб вікової категорії від 0 до 20 років (зниження майже на 2%), хоча загалом у 2017 р. частка осіб працездатного віку у глобальному міграційному потоці становила 74% у той час, як частка працездатного населення планети складає лише 57%. Однак, на наш погляд, основна особливість сучасних глобальних міграційних процесів характеризується критично високими показниками (зокрема, протягом 2015-2017 рр.) потоків шукачів притулку, біженців (рис. 1) та внутрішньо переміщених осіб [8].

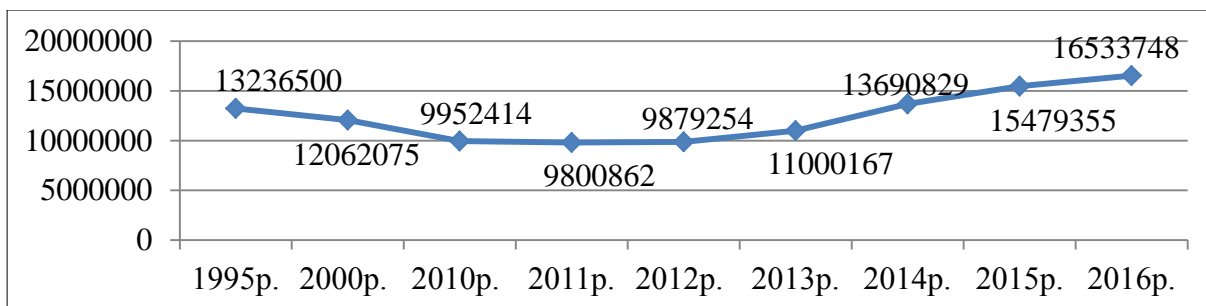


Рис. 1. Динаміка глобального потоку біженців, к-сть осіб, 1995-2016 рр.

Складено за: [4]

Так, на початок 2017 р. у світі налічувалося 40,3 млн внутрішньо переміщених осіб та 22,5 млн біженців, при цьому частка дітей віком до 18 р. серед потоків біженців вкінці 2016 р. склала 51% у той час, як протягом 2003-2016 рр. цей показник коливався від 41 до 51% [8]. Ця трансформація має істотні не лише політичні, але й соціально-економічні наслідки для країн призначення біженців, зокрема ЄС (детальніше див. [2-3]).

Тому сучасні глобальні міграційні процеси слід розглядати як суму багатьох регіональних структурних утворень, і важливо брати до уваги нещодавні події в конкретних регіонах та вкладати їх у глобальний контекст. Зокрема, якщо проаналізувати міграційні процеси з точки зору регіонів-реципієнтів мігрантів (табл. 1), то побачимо, що частка мігрантів у розвинених країнах у 2010 р. складала 59%, в той час, як у 2017 р. – лише 57%, тобто відбувся певний глобальний перерозподіл відносно регіонів призначення мігрантів.

Важливого значення сьогодні набувають міграційні коридори, які формуються під впливом історичних подій, географічної близькості, торговельних та економічних факторів, конфліктів, а також спільних етнічних зв'язків між країнами. Глобальні міграційні коридори можна розглядати з точки зору континентів, груп країн (наприклад, Півночі та Півдня – класифікації, що була розроблена ООН та Світовим Банком [7]), або конкретних регіонів чи окремих країн, між якими відбуваються міграційні обміни. Якщо говорити про міграційні потоки з точки зору континентів та основних країн-донорів чи реципієнтів глобальних міграційних потоків, то слід зазначити, що сьогодні у Євразії проживає 62% міжнародних мігрантів, 22% глобального міграційного потоку сконцентровано у країнах Пн. Америки, в Африці – 9%, в Латинській Америці – 4%, в Океанії – 3% [8]. Тим не менше, якщо розглянути міграційні потоки в динаміці за період з 2000-го року, то можемо помітити, що зростання міграції до країн Європи та Пн. Америки відбувається повільніше, ніж зростання обсягів мігрантів до країн Азії та Африки, зокрема, з рис. 2 помітно, що з 2000 р. до 2017 р. чисельність іммігрантів в Азії зросла на 63%, в Африці –

на 67%, натомість за той самий період зростання в Пн. Америці відбулося на 45%, а в країнах Європи – на 39%.

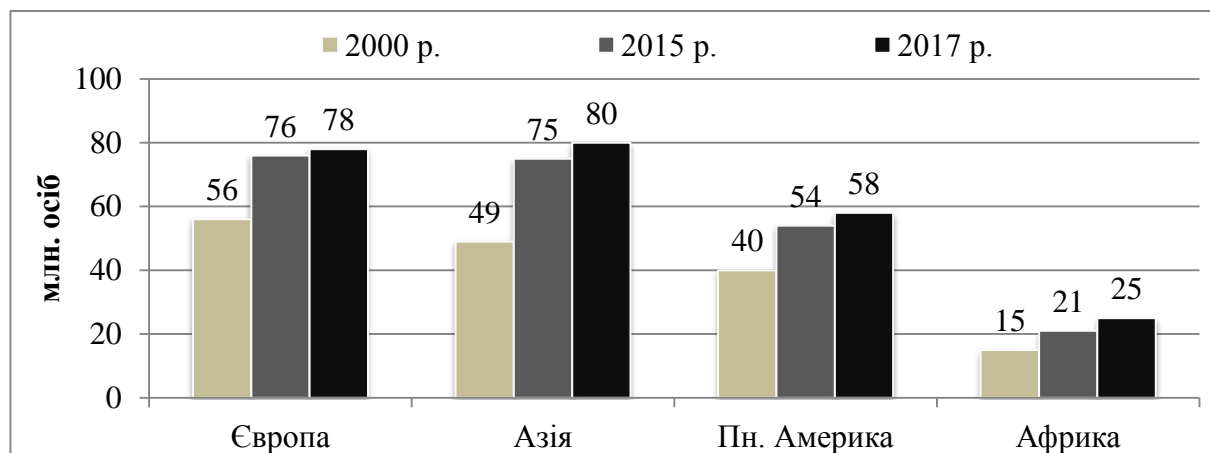


Рис. 2. Динаміка глобального розподілу континентів-реципієнтів міжнародних мігрантів, млн. осіб, 2000 – 2017 р.

Складено за: [1]

Однак, з точки зору показника частки мігрантів відносно корінного населення країни протягом 2000-2017 рр., то ці прирости виглядають значно інакше, зокрема, якщо в Азії цей приріст склав з 1,3% до 1,8%, в Африці – з 1,8% до 2%, то в Європі – з 7,7% до 10,5% та Пн. Америці – з 12,9% до 16% [1].

Стосовно гендерного розподілу, то в регіональному контексті теж існує своя специфіка: наприклад, на фоні загального зростання міграційних потоків до Азії, частка жінок-мігранток у цих потоках скоротилася (з 46,2% у 2000 р. до 42,4% у 2017 р.), натомість їхня частка у міграційному потоці до країн Європи зросла з 51,6% до 52% [1].

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що сучасні міграційні процеси зазнають значних трансформацій, які проявляються у кількісному вимірі, якісному складі мігрантів та географічному розподілі регіонів призначення мігрантів. Ці трансформації потребують постійного моніторингу та аналізу, адже в умовах глобалізації розробка адекватних засобів міграційної політики кожної окремої держави є неможливою без врахування специфіки глобальних міграційних процесів.

Література:

1. International Migration Stock / United Nations Department of Economic and Social Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates15.shtml>
2. The Economic Challenge and Prospects of the Refugee Influx / European Parliament Briefing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/572809/EPRS_BRI\(2015\)572809_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/572809/EPRS_BRI(2015)572809_EN.pdf)
3. The Refugee Surge in Europe: Economic Challenges / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1602.pdf>
4. UNHCR Statistical Yearbooks 1995 – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unhcr.org/statistical-yearbooks.html>
5. World Migration Report 2003 / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2003_1.pdf
6. World Migration Report 2010 / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2010_english.pdf?language=enhttps://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2010_english.pdf

7. World Migration Report 2013 / International Organization for Migration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr2013_en.pdf

8. World Migration Report 2018 / International Organization for Migration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2018_en.pdf

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

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА: ГЛОБАЛИЗМ И РЕГИОНАЛИЗМ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Безусловно, период глобализации ранее выработал и усилил экономические и внеэкономические механизмы подчинения, прежде всего на уровне производственной дисциплины, финансово-кредитного обеспечения и прав собственности. Однако ныне человечество исчерпывает потенциал прежнего типа развития, базировавшегося на стремлении к безграничному экстенсивному хозяйственному росту, требовавшему роста неравномерности социальных возможностей, экспансии на новые рынки и, следовательно, постоянства угара потребительства и военных авантур. Вместе с тем, глобализация политико-экономической среды отнюдь не завершает истории ойкумены. Окончание одних стратегий вызывает к жизни иные. Когда очередной всемирный центр теряет свою энергию, его основной стратегией становится использование силы одних против других: «разделяй и властвуй». И постглобализм в качестве естественной тенденции дифференциации выносит на авансцену мировой истории регионализацию, демпфирующую локальные и международные изменения, где всё результативнее взаимодействуют заведомо неоднородные составляющие подчас кардинально различной природы [1-3]. Между тем, обеспечение реальности экономического суверенитета при переходе к структурированию товаропотоков и производственных циклов экономикой знаний предполагает культивирование как основания в виде стимулирующей социально-экономическое развитие общественной среды, так и сети научно-промышленных объединений с ядром из мозговых центров. Наряду с этим, принципиальная децентрация творческих возможностей и их важнейших предпосылок, в частности, знания и ценностно-смысловых комплексов, – превращают регионализацию в направление обеспечения полноты воплощения человека и культурно-цивилизационного мира. Обеспечение реального экономического суверенитета в постглобальных условиях предполагает поддержание баланса между организационно-управленческими формами, открывающими возможности, с одной стороны, для мелкосерийного и индивидуализированного производства, с другой, – «больших батальонов» хозяйствования.

Так, призвание людей – в самовоплощении: биологическом, по-звериному (в потомстве), социальном (в общественных формах), божественном (в создании идей и смыслов). Соответственно в обществе осуществляются процессы репродуцирования и продуцирования. Вместе с тем, абсолютизация индивидуализма и нормативность эгоцентризма – кратчайший путь к атомизации общества, расчеловечиванию экономической жизни и социальному одичанию населения. В частности, доминирующая при капитализме идея «облапошь

ближнего своего» крайне благоприятна для эксплуататорской системы и войны всех со всеми. Адекватность организационных мер условиям постглобализма, постиндустриализма и постсовременности, как целого, во многом определяется как расширением круга участников управленческих отношений, так и освоением научно-методологического уровня грамотности населения, что непосредственно связано с укреплением процессов децентрализации и регионализации.

Постглобальное состояние международных экономических отношений сочетает в себе глобальный масштаб миграционных динамик в сфере капитала, труда, инноваций, рабочей силы, т.д. и частное (прежде всего, регионально-групповое) присвоение прибыли. Нарастание примет постглобализма реанимирует очертания классических стратегических союзов в процессах осуществления партнёрства и конкуренции на психоментальных основаниях взаимной комплиментарности, формообразования стержневых ценностно-смысловых комплексов хозяйствующих субъектов, порождая качество доверия и понимание справедливости воспроизводственных отношений [4-6]. Полиструктура мирохозяйственных связей, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений разноуровневых регионов и взаимоуважении к естественным различиям в воплощении их конкретных интересов, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, определяет вид постмодерной действительности. Безусловно, в прошлом глобализация навязывала каноны единообразия как мощное оружие конкурентного успеха. Однако уподобление не всегда замещает создание своего, чаще сковывает историческое творчество, оборачивается не столько краткосрочной «экономией» и лаконичностью отсылок к примеру, сколько долгосрочной деструкцией своего культурно-цивилизационного мира, вызреванием в нём чужеродных вирусов. Имитационно-подражательные действия и формы структурного устройства скрывают иное содержание, нежели в оригинально-инновационных моделях, множат карнавальность происходящего и иррационально-превращённые уровни общественной жизни. Соответственно, блокируют созидание, стимулируя выезд за рубеж. Постглобализация политико-экономических отношений существенно меняет баланс в возможностях использования эндогенных и экзогенных факторов развития. Постглобальный мир требует дифференциации как средства выживания и развития. Культивирование своеобразия становится условием обеспечения социального согласия и экономического процветания. Решающим условием экономического суверенитета становится умение обеспечить реализацию самобытности своего культурно-цивилизационного мира, следовательно – разумный протекционизм, в обмене товаров, услуг, рабочей силы и капитала для укрепления позиций своей промышленности и общества [7-9].

Литература:

1. Kurth J. Toward the Postmodern World / J. Kurth // Dialogue. – 1993. – № 2. – P. 8-13.
2. Шедяков В.Е. Постглобализм как социально-экономическое явление / В.Е. Шедяков // Рухес. – 2016. – № 4 (3). – С. 104-114.
3. Шедяков В.Є. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 14-19.
4. Омае К. Упадок национального государства: становление региональных экономик / К. Омае. – М. : Новый мир, 1999. – 290 с.
5. Шедяков В.Е. Реактуализация регионального измерения общественной жизни как предпосылка устойчивого социально-экономического развития / В.Е. Шедяков // Стратегії економічного розвитку: мікро- та макроекономічний рівні / заг. ред. О.Л. Гальцової. – Запоріжжя : Гельветика, 2017. – С. 209-225.
6. Китинг М. Новый регионализм в Европе / М. Китинг // Логос. – 2003. – № 6. – С. 18-27.

7. Шедяков В.Е. Мелкотоварные иллюзии и реальность/ В.Е. Шедяков // Акционерное дело. – 1992. – № 4. – С. 56-62; № 5–6. – С. 69-77.

8. Николаев Ю.О. Формування регіональної промислової політики, як імператив модернізації економіки України: теорія, методологія, практика / Ю.О. Николаев. – Одеса : Друкарський дім, 2011. – 316 с.

9. Добрава Т.Г. Відтворення індустріального потенціалу – стратегічне завдання економічної політики України / Т.Г. Добрава // Стратегічні орієнтири розвитку економіки України: матер. Міжнар.наук.-практ. конф. – Одеса : ОНУ імені І.І. Мечникова, 6-7 жовтня 2017. – С. 24-27.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS AND GLOBAL PROCESSES

Бергер А. Д., к.е.н., старший викладач,
Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЗА ПЕРІОД 1990-2016 РОКИ

М'ясопереробна галузь для України є пріоритетною і стратегічною. Посилення процесів глобалізації та інтеграція України до світової спільноти висувають нові вимоги до розвитку м'ясопереробної галузі: відповідність міжнародним стандартам якості, екологічності та безпеки; перехід на інноваційну модель розвитку галузі та активне впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій виробництва на основі комплексного використання сировини тощо.

Динаміка розвитку тваринницької галузі за 26 років свідчить про глибоку кризу – поступове скорочення обсягів поголів'я у порівнянні з 1990 роком: великої рогатої худоби – до 14,9%; свиней – до 35,5%; птиці – до 80%, дані наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Стан тваринництва за 1990–2016 роки

Рік	Поголів'я худоби та птиці станом на 1 січня року, тис. голів					
	Велика рогата худоба	Поточний рік / до 1990 року, %	Свині	Поточний рік / до 1990 року, %	Птиця, млн. голів	Поточний рік / до 1990 року, %
1990	25194,8	100,0	19946,7	100	255,1	100
1995	19624,3	77,9	13945,5	69,9	164,9	64,6
2000	10626,5	42,2	10072,9	50,5	126,1	49,4
2005	6902,9	27,4	6466,1	32,4	152,8	59,9
2010	4826,7	19,2	7576,6	38,0	191,4	75,0
2016	3750,3	14,9	7079	35,5	204,0	80,0

Розраховано за даними Держслужби статистики України [1]

За період 1990–2016 років обсяги виробництва м'ясної продукції зазнали значних змін, дані наведені у табл. 2.

За 26 років у порівнянні з 1990 роком динаміка виробництва м'яса, включаючи субпродукти I категорії має тенденцію до скорочення: м'яса, включаючи субпродукти I категорії – до 36,7%, ковбасних виробів – до 25,9%; м'ясних консервів – до 5,4%. Водночас після кризи 2000 року відбувалося незначне зростання обсягів виробництва м'ясної продукції.

Таблиця 2

Обсяги виробництва м'ясної продукції в Україні за 1990–2016 рр.

Номенклатура продукції	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2016
1	2	3	4	5	6	7
М'ясо, включаючи субпродукти I категорії, тис. тонн	2763	957	400	625	1066	1015,6
<i>У % до 1990 року</i>	100	34,6	14,5	22,6	38,6	36,7
<i>У % до наступного періоду</i>	100	34,6	41,8	156,2	170,6	95,3
Ковбасні вироби, тис. тонн	900	277	175	309	283	233
<i>У % до 1990 року</i>	100	30,8	19,4	34,3	31,5	25,9
<i>У % до наступного періоду</i>	100	30,8	63,2	176,6	91,6	82,3
М'ясні консерви, млн. умовних банок	247,0	159	68	26,4	10,0	13,4
<i>У % до 1990 року</i>	100	64,4	27,5	10,7	4,0	5,4
<i>У % до наступного періоду</i>	100	64,4	42,8	38,8	37,9	134,0

Розраховано за даними Держслужби статистики України [2]

Виробництво м'ясних консервів має тенденцію до зниження: у 1995 р. – на 35,6%, у 2000 р. – на 72,5%, 2005 р. – 89,3%, у 2010 р. – на 96%, у 2016 р. – на 94,6%, що пов'язано із зниженням попиту на продукцію із-за високих цін. Річне споживання м'яса в Україні на одну особу наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Споживання м'яса в Україні за 1990–2016 рр. (на одну особу за рік, в кг)

Вид продукції	1990	1995	2000	2005	2010	2016
М'ясо і м'ясопродукти	84,0	44,5	33,8	39,1	52,0	51,4
<i>У % до раціональної норми споживання МОЗ України на (80 кг/ос.)</i>	105	55,6	42,3	48,9	65,0	64,2

Розраховано за даними Держслужби статистики України [3]

Фактичне відставання споживання м'яса на одну особу в рік від раціональної норми споживання МОЗ (80 кг) складає: у 1995 р. – 44,4%, у 2000 р. – 57,7%, у 2005 р. – 51,1%, у 2010 р. – 35%, у 2016 р. – 35,8%. Це має негативні наслідки – зниження річного забезпечення населення країни енергетично цінними продуктами харчування.

Недостатній обсяг м'яса та м'ясопродуктів, при скороченні їх виробництва, було перекрито імпортом м'яса та м'ясопродуктів. Так, у порівнянні з 2000 роком імпорт м'яса збільшився у 2005 році – в 9 разів, 2010 році – до 378 тис. т. У 2016 році імпорт зменшився до рівня 1995 року і складає 182 тис. т. Україна імпортує яловичину з Америки, а свинину – з Німеччини та Польщі. Баланс споживання і виробництва м'яса та м'ясопродуктів за 1995–2016 роки наведено у табл. 4.

Експорт м'яса та м'ясопродуктів у порівнянні з 2000 роком знизився: у 2005 р. – на 49,7%, у 2010 р. – на 70,6%, та збільшився у 2016 р. – в 1,8 рази за рахунок експорту курятини у Нідерланди, Ірак, Єгипет та ін.

Баланс споживання і виробництва м'яса та м'ясопродуктів за 1995–2016 рр.

№ п/п	Показник (у тис. тонн)	1995	2000	2005	2010	2016
1.1	Виробництво	2294	1663	1597	2059	2324
1.2	Зміна запасів на кінець року	11	-82	-11	-3	-2
1.3	Імпорт	184	38	325	378	182
	<i>Всього ресурсів</i>	<i>2118</i>	<i>1783</i>	<i>1933</i>	<i>2440</i>	<i>2508</i>
2.1	Експорт	19	163	82	48	303
2.2	Витрати на нехарчові цілі	86	9	7	8	10
	Фонд споживання	2002	1611	1844	2384	2195

Джерело: [3]

Ковбасні вироби залишаються улюбленим вітчизняним продуктом, який масово споживають усі прошарки населення. Факторами, які впливають на споживання різних видів ковбасних виробів є вік, стан здоров'я, звички в харчуванні та рівень доходів (рис. 1).

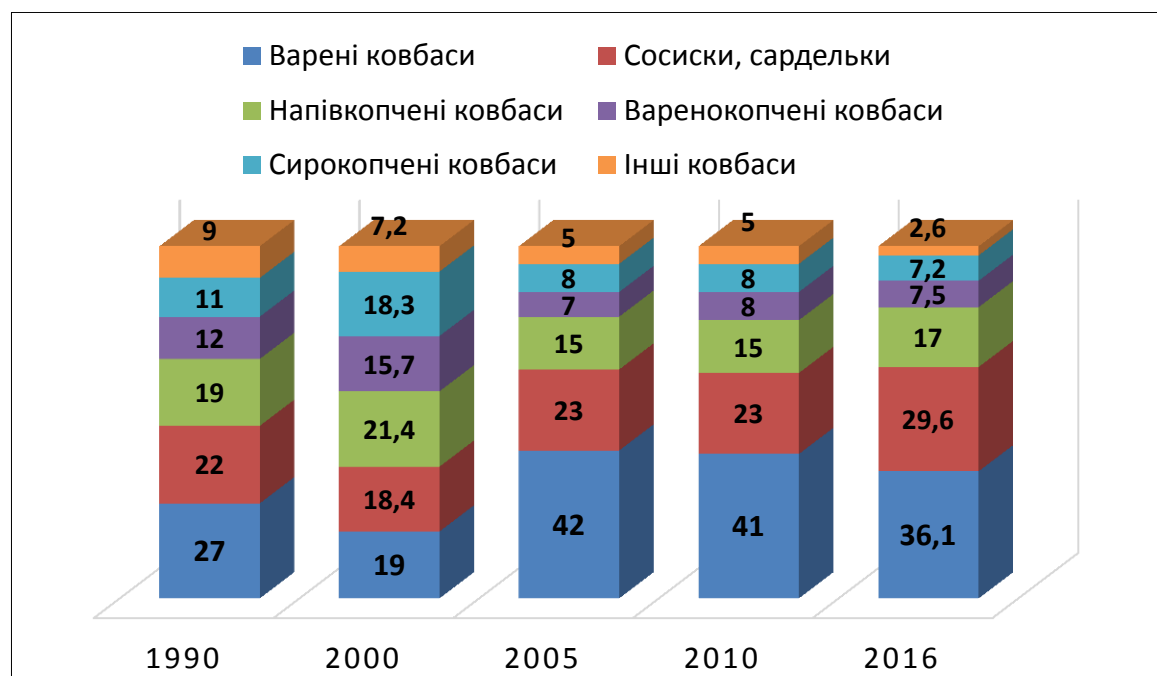


Рис. 1. Структура споживання ковбасних виробів, % [3]

Вагомою часткою у структурі споживання ковбасних виробів залишаються варені ковбаси і сосиски, сардельки: у 1990 р. – 49%; у 2000 р. – 37,4%; у 2005 – 65%; у 2010 р. – 64%; у 2016 р. – 65,7%.

Інновації у м'ясопереробній галузі пов'язані з використанням імпортованих добавок (емульгаторів, барвників, ароматизаторів, стабілізаторів, фосфатів, консервантів тощо), що збільшують вихід готової продукції, покращують її зовнішній вигляд, скорочують тривалість виробничих процесів, як результат – зниження витрат на виробництво продукції. Найбільше застосовують функціональні добавки та інгредієнти при виробництві варених ковбас, сосисок та копченостей згідно технічних умов (ТУ) підприємств.

Проаналізувавши розвиток м'ясопереробної галузі України за 1990-2016 роки можна зробити висновок:

1) орієнтація на вітчизняне тваринництво як основного постачальника якісної сировини, особливо м'яса птиці;

2) виробництво м'яса, включаючи субпродукти I категорії – на 36,7%, ковбасних виробів – на 25,9%, м'ясних консервів – на 5,4%;

3) виробництво м'яса та м'ясопродуктів на рівні 2324 тис. т, що забезпечує рівень споживання м'яса на одну особу в рік на рівні 64,2% від раціональної норми споживання МОЗ;

4) збільшення експорту курятини до 303 тис. т у зарубіжні країни – Нідерланди, Ірак, Єгипет та ін.;

5) структура споживання ковбасних виробів за видами свідчить, що найбільшою часткою є варені ковбаси і сосиски, сардельки – до 65,7%, які мають доступні ціни для більшості споживачів.

Література:

1. Тваринництво України 2016 рік: стат. бюлетень [Електронний ресурс] // Держ. служба статистики України, 2017. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за 2010-2016 роки: стат. бюлетені [Електронний ресурс] // Держ. служба статистики України – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2010-2016 роки : стат. бюлетені [Електронний ресурс] // Держ. служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Гаража О. П., доцент, к.е.н.,
*Харківський національний аграрний
університет ім. В. В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В умовах децентралізації влади розробляються нові методи господарювання, які дають змогу поповнювати місцеві бюджети. У 2013 р. були передані повноваження по розпорядженню землями державної власності Держгеокадастру. Більшість земель була передана на 49 років з мінімальною ставкою 3%, що призводить до недоотримання коштів місцевими бюджетами. Постановою Кабінету Міністрів України від 07.06.2017р. № 413 «Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними» введені нові правила управління, які регламентують проведення аукціонів з передачі земель в оренду на термін 7 років при ставці не менше 8% від нормативної грошової оцінки. Для садів і закладених плантацій до 25 років. До договору прикладається агротехнічний паспорт, щоб знати рівень виснаження ґрунту при поверненні земельної ділянки. Повторна передача відбувається також через аукціон. Норматив безоплатної площі складає 25% від переданих в оренду на аукціонах земель за минулий період. В державній власності знаходиться 10,4 млн. га земель (25% сільськогосподарських земель). Частина із них знаходиться в запасі, інша частина – в користуванні державних підприємств. Земля виділяється не буде, якщо не відбулося жодного аукціону. Таким чином здійснюватиметься контроль. Виділення земель на безоплатній основі узгоджуватиметься з сільськими радами, щоб землю не одержували

представники інших областей. Передача земель сільськогосподарського призначення із державної власності до комунальної відбувається на основі клопотання об'єднаної територіальної громади до головного управління Держгеокадастру, інвентаризації земель в її межах, реєстрації їх у кадастрі та передачі в комунальну власність [1].

Проблема незаконного заволодіння чужим майном (рейдерства) загострилась останніми роками. З 01.01.2016р. були введені нові правила спрощеної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень. Її могли виконувати і приватні нотаріуси, і державні реєстратори. Відповідно до Закону України № 834-VIII «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 26.11.2015 р. перереєструвати майно можна в будь-якій точці держави. Тому рейдери з підробленими документами і підписом реєстрували своє майно. Для виправлення ситуації передбачено: право власності вноситься у місцевому відділенні Держреєстру у єдину електронну базу. Аналогічна проблема «подвійна реєстрація» права оренди земельних ділянок виникла у 2013 р. Перереєстрація договорів оренди конкурентами відбувалась за новим законодавством (після 2013 р.), які були укладені до цього періоду (за старим законом). Причина крилась в технічній недосконалості реєстрації земельних ділянок: відомості про у використанні земельними ділянками в автоматизовану систему ДЗК проводились безкоштовно і без заяви власника земельної ділянки. Тільки незначна їх частина була перенесена з паперових носіїв до електронної бази. Тому конкурент орендар отримував із електронної бази ДЗК витяг, де зазначалось що земельна ділянка не знаходиться в оренді. Але фактично вона була в оренді на паперових носіях, але ці данні не біли внесені реєстраторами до автоматизованої бази ДЗК. Тому виникало два орендаря на одну земельну ділянку. Нововведенням є те, що реєстрація буде відбуватись автоматично на основі інформаційної взаємодії між Державним реєстром прав та Єдиним державним реєстром судових рішень [2].

Проблемні питання знаходять не тільки своє вирішення, але і законодавчо закріплюються і впроваджуються в практику господарської діяльності. Таким чином відбувається удосконалення управління земельними відносинами і розбудова управління землями державної і комунальної власності.

Література:

1. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: постановою Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. № 413 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-%D0%BF>. (дата звернення: 22.03.2018)
2. Колос Ю., Бортман О. «Антирейдерський» закон для агробізнесу: що зміниться?: стаття. «Юрист і Закон», № 29, URL: http://vkr.ua/ua/publications/articles/antireyderskiy_zakon_dlya_agrobiznesa_cho_izmenitsya/ (дата звернення: 22.03.2018)

Грищенко І. В., к.е.н., старший викладач,

Грищенко В. Ф., к.е.н., доцент,
Сумський державний університет
м. Суми, Україна

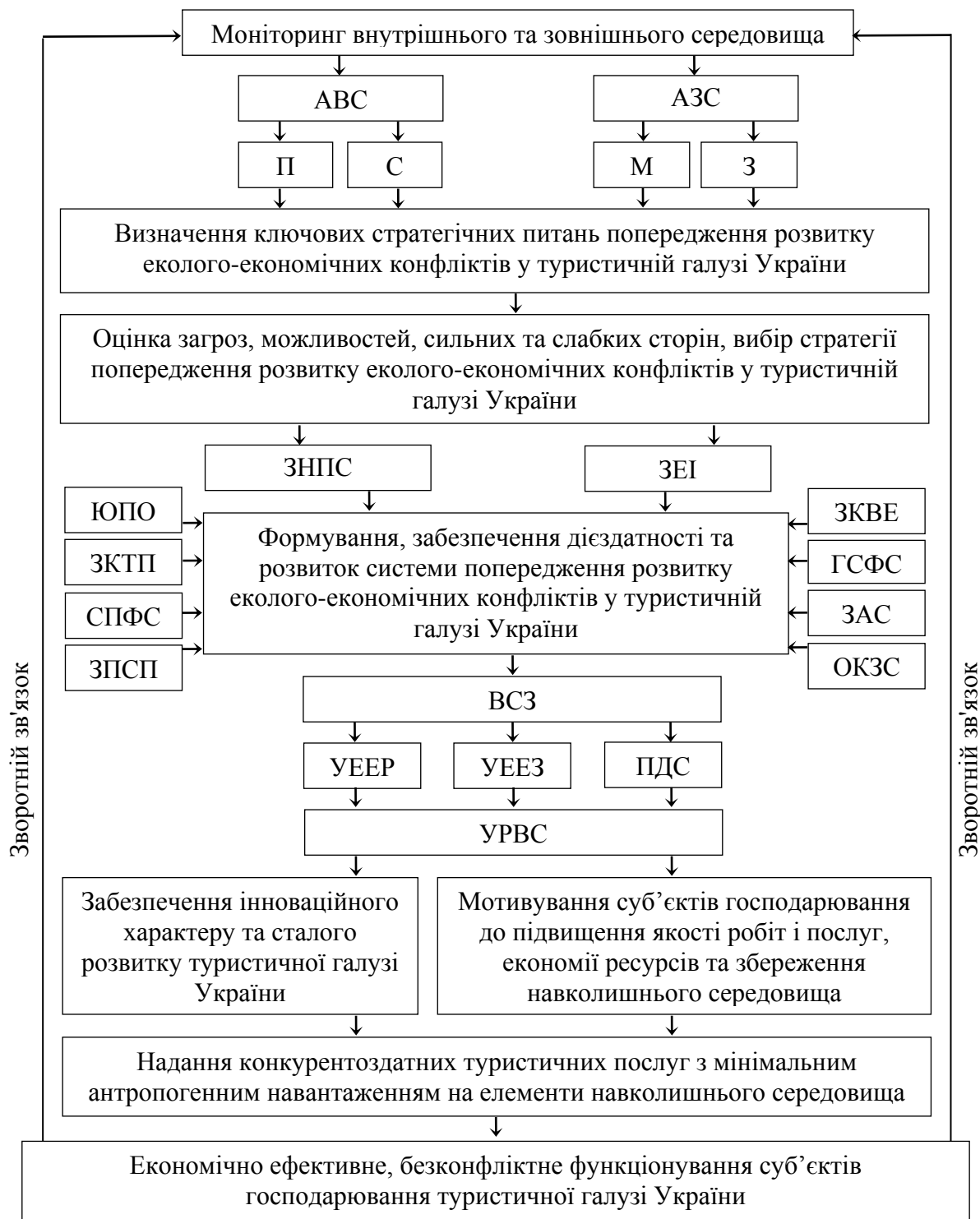
ПОПЕРЕДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розглядаючи питання попередження розвитку еколого-економічних конфліктів у туристичній галузі України варто пам'ятати, що туризм є одним з основних та постійно зростаючим фактором зміни навколишнього природного та бізнес середовища. Однією з основних проблем для туристичної галузі України є те, що як великі так і малим суб'єкти господарювання та споживачі туристичних послуг мало що можуть самостійно зробити, для запобігання збройним конфліктам, деградації природних екосистем, різкому економічному спаду, а також безлічі інших реальних та потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз та небезпек. Це не означає, що всі перелічені загрози та небезпеки не можуть бути вирішені в активному режимі. У той же час туристична галузь має величезний економічний потенціал, який, на нашу думку, можна використати для подальшого лобіювання природоохоронних кампаній, інвестиційних програм та освітніх ініціатив, спрямованих на попередження розвитку еколого-економічних конфліктів в Україні. З метою попередження розвитку еколого-економічних конфліктів у туристичній галузі України, на основі аналізу джерел [1-6], нами пропонується така схема (рис. 1).

Запропонована нами схема (рис. 1), де АВС – аналіз внутрішнього середовища; АЗС – аналіз зовнішнього середовища; П – сильні сторони (переваги); С – слабкі сторони; М – можливості; З – загрози та небезпеки; ЗЕІ – розроблення та здійснення заходів щодо захисту економічних інтересів суб'єктів господарювання туристичної галузі; ЗНПС – розроблення та здійснення заходів щодо захисту навколишнього середовища від деструктивного впливу, спричиненого діяльністю суб'єктів господарювання туристичної галузі; УЕЕЗ – управління еколого-економічними загрозами; УЕЕР – управління еколого-економічними ризиками; УРВС – управління реалізацією вибраної стратегії; ВСЗ – використання спеціальних засобів, методів та заходів забезпечення захисту життєво-важливих еколого-економічних інтересів суб'єктів господарювання у туристичній галузі України; ПДС – поновлення дієздатності суб'єктів господарювання, які постраждали в результаті прояву еколого-економічних загроз і небезпек; ЮПО – юридично-правова обґрунтованість; ЗКТП – орієнтація на забезпечення конкурентоздатності товарів та послуг; СПФС – системний підхід до формування структури; ЗПСП – структурування завдань, забезпечення пріоритету вирішення стратегічних питань перед тактичними; ЗКВЕ – забезпечення кількісної визначеності елементів системи; ГСФС – глобалізація стратегії функціонування системи; ЗАС – забезпечення адаптивності підсистем та системи у цілому; ОКЗС – оптимізація кількості елементів і зв'язків в системі, хоча, мабуть, і не є вичерпною, але, у той же час, охоплює основні сучасні тенденції, які, на нашу думку, повинні враховуватися суб'єктами господарювання та державними органами управління, при розробленні та реалізації своїх глобальних стратегій попередження розвитку еколого-економічних конфліктів у туристичній галузі України.

Хоча «стратегія концентрації», схоже, переважає у сучасному глобальному туристичному бізнес-середовищі, не слід сподіватися, що тільки стандартизація туристичних продуктів і послуг є панацеєю для вирішення усіх проблем у цій

галузі. Навпаки, сучасний споживач туристичних послуг бажає отримувати певні унікальні послуги, які відповідають його індивідуальним уподобанням, звертаючи, у той самий час, увагу на відношення надавачів цих послуг до збереження навколишнього природного середовища.



Зворотній зв'язок

Зворотній зв'язок

Рис. 1. Загальна схема попередження розвитку еколого-економічних конфліктів у туристичній галузі України
(побудовано авторами на основі джерел [1-6])

Мінливість та складність сучасних умов господарювання призводять до збільшення частоти виникнення та глибини еколого-економічних конфліктів у

туристичній галузі України, зниження темпів та неоднорідності соціально-економічного розвитку регіонів, скорочення діапазону природоохоронних заходів, деградації навколишнього природного середовища, що можна чітко спостерігати на ринку туристичних послуг в Україні. Фрагментований ринок туристичних послуг в Україні пропонує широкі можливості для стратегії попередження розвитку еколого-економічних конфліктів. Однак найважливішим є встановлення чистої економічної вигоди, яку підприємець отримає, якщо він буде підвищувати якість туристичних послуг, забезпечувати інноваційний характер та сталий розвиток туристичної галузі України, впроваджувати природоохоронні заходи, сприяти економії ресурсів та збереженню навколишнього природного середовища, запобігати його деградації. Необхідно також, щоб великі та малі суб'єкти господарювання та органи державного управління в галузі туристичного бізнесу адаптували свій продукт до індивідуальних потреб і смаків, насамперед іноземних туристів, або, принаймні, забезпечували хоча б наявність достатньої гнучкості, яка, на нашу думку, повинна бути адаптована до сучасних умов господарювання. У цьому контексті спостерігається така тенденція, коли суб'єкти господарювання та органи державного управління, що проводять стратегію попередження розвитку еколого-економічних конфліктів у туристичній галузі України, повинні змінити свій підхід до ведення туристичного бізнесу, який, на нашу думку, повинен мати інноваційний характер та, де це доречно, використовувати цільові та нові способи та засоби економії ресурсів і збереження навколишнього природного середовища.

Великим та малим суб'єктам господарювання, органам державного управління необхідно усвідомити важливість розвитку туризму в Україні, сприймаючи його не просто як джерело «латання дірок» бюджетів різних рівнів, а як стратегічні інвестиції в майбутнє, що дає туристичній галузі України збільшення можливостей впливати на це майбутнє.

Література:

1. Climate Change and Tourism – Responding to Global Challenges [Електронний ресурс] / World Tourism Organization, 2008. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284412341>
2. European Union Short-Term Tourism Trends, Volume 1, 2017-3 [Електронний ресурс] / World Tourism Organization, 2017. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284418930>
3. Go F. International Tourism Management / F. Go, L. Moutinho // Strategic Management in Tourism. – New York: CABI Publishing. – 2000. – P. 332-333
4. Peattie K. The Marketing Environment for Travel and Tourism / K. Peattie, L. Moutinho // Strategic Management in Tourism. – New York: CABI Publishing. – 2000. – P. 17 – 37.
5. UNWTO Annual Report 2016 [Електронний ресурс] / World Tourism Organization, 2017. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284418725>
6. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition [Електронний ресурс] / World Tourism Organization, 2017. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284419029>

АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИКТ В УКРАИНЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ЕВРОПЕЙСКОГО И МИРОВОГО УРОВНЯ

Быстрые темпы глобализации позволяют нивелировать существенные различия в процессах развития ИКТ между странами. Однако, программы электронизации в каждой стране осуществляются в особых национальных условиях, где программная среда представлена совокупностью специфических внешних и внутренних факторов, сдерживающих или ускоряющих электронное развитие страны. «Цифровые разногласия» европейских стран стали объектом специального внимания ЕС в «Плане действий по развитию e-government на 2016-2020 гг.» [3]. Каждая страна находится в поисках собственного пути к повышению эффективности и результативности электронизации и соответствующих трансформаций.

Для проведения компаративного анализа тенденций динамики развития электронного управления в Украине и стран мира предлагаем использовать некоторые научные подходы из области аналитики, а именно исследований ООН уровня развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index) и уровня развития электронного правительства (E-Government Development Index).

По данным Международного союза электросвязи [1], Европа – это регион, который на протяжении 2011–2016 гг отличается самым высоким средним показателем IDI. По итогам 2016 г Европа это наиболее однородный регион, в котором диапазон значений показателей и коэффициент вариации продолжает сокращаться, что указывает на благоприятную тенденцию снижения регионального цифрового разрыва (рис. 1).

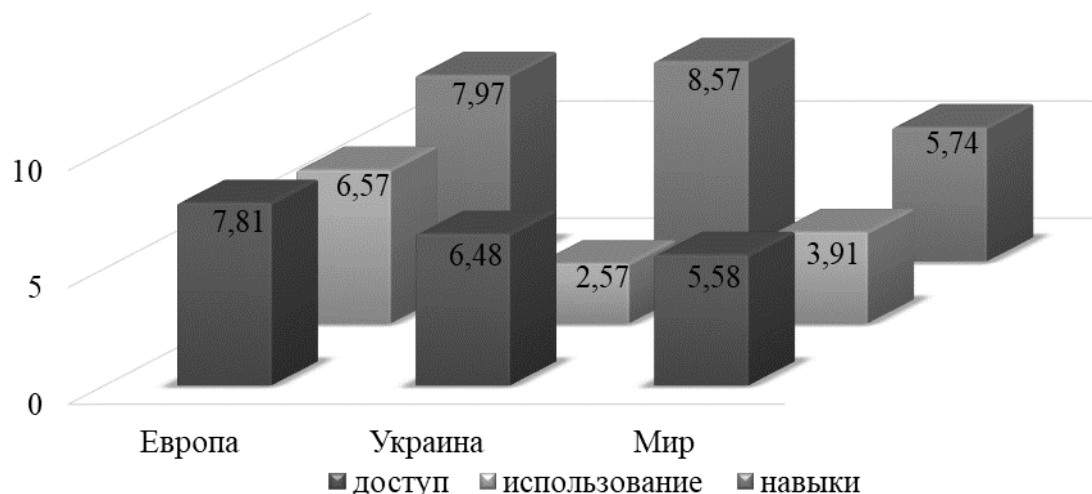


Рис. 1. Развитие ИКТ в Украине относительно показателей мира и Европы
(авторская разработка по данным [1])

Для Украины характерна абсолютно противоположная тенденция. Особую разницу стоит отметить между показателями значений субиндекса «использование» – 2,57 и субиндекса «практические навыки» – 8,57, которые разнятся почти в четыре раза.

Для определения реального состояния развития и возможностей ИКТ в электронном управлении украинским государством, в частности в управлении системой предоставления административных услуг, предлагаем провести более детальный анализ показателей субиндексов индекса развития ИКТ Украины относительно показателей Европы и мира.

Субиндекс «доступ» к ИКТ измеряет инфраструктуру и готовность телекоммуникационных технологий, что является основным требованием для использования и получения выгод от ИКТ. Достаточно высокому значению мобильной сотовой связи для Украины содействует увеличение международной полосы пропускания Интернет, а также ряд новых волоконно-оптических подводных кабелей, обеспечивающих больше мощности. Субиндекс фиксирует возможность подключения к ИКТ и включает пять индикаторов инфраструктуры (рис. 2).



Рис. 2. Субиндекс доступ к ИКТ в Украине относительно показателей мира и Европы

(авторская разработка по данным [1])

Хотя следует отметить, что доступ к ИКТ не всегда означает готовность правительства к подключению. В рамках инициативы «Мы развиваем э-правительство» проведена оценка готовности правительства к электронному управлению. Учитывая 54 % оснащённость правительства ИКТ и 100% уровень доступа правительства к Интернету, уровень готовности правительства к электронному управлению колеблется в пределах от 5 % до 10 % [4, с. 19].

Индекс «использование» ИКТ – показатель, характеризующий интенсивность использования ИКТ, имеет существенно ниже значения. Для граждан Украины, стоимость абонентской платы за использования ИКТ выше, чем их установление, что является первопричиной низкого уровня развития второго субиндекса использование ИКТ (рис. 3).

Положение Украины по показателю, характеризующему интенсивность использования ИКТ говорит о значительном отставании её от позиций развитых стран Европы. Согласно результатам социологического исследования [2], сейчас только половина украинцев (54,6%) имеют дома компьютер, из них к сети Интернет имеют доступ только половина. Опросы субъектов обращения показали, что пятая часть (20%) респондентов не имеют компьютера и

возможности выхода в Интернет. Более 50% украинских пользователей Интернет живёт в городах с населением более 1 млн. жителей, а сельские жители составляют лишь пятую часть интернет-аудитории.

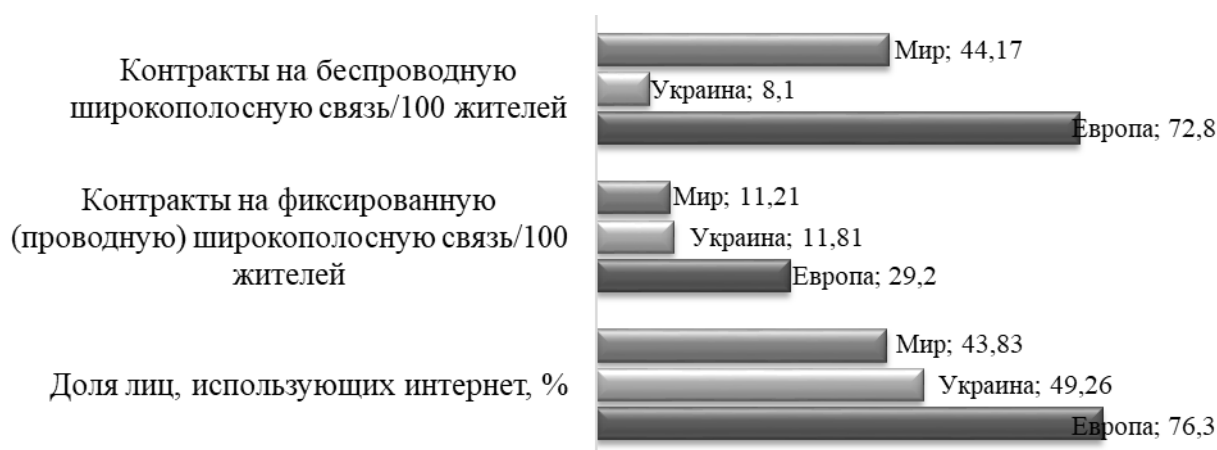


Рис. 3. Субиндекс «использование» ИКТ в Украине относительно показателей мира и Европы

(авторская разработка по данным [1])

С другой стороны, такое положение свидетельствует о достаточно большом потенциале, при правильном подходе, в развитие ИКТ для Украины.

Субиндекс «практические навыки» отражает умение граждан использовать ИКТ. Он состоит их трёх индикаторов и получает меньше веса при вычислении ИКТ по сравнению с двумя другими субиндексами (рис. 4).

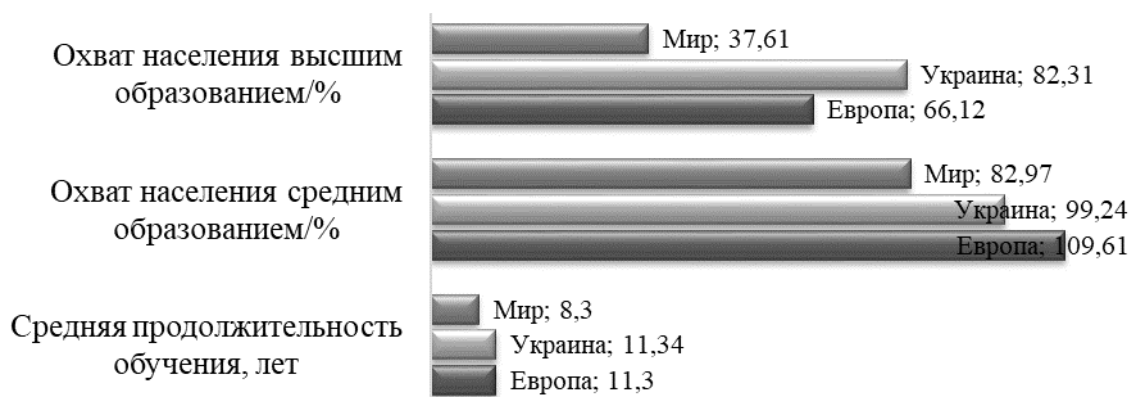


Рис. 4. Субиндекс «практические навыки» ИКТ в Украине относительно показателей мира и Европы

(авторская разработка по данным [1])

Из диаграммы видно, что граждане Украины обладают более чем необходимым уровнем грамотности, средним образованием, высшим образованием для использования ИКТ.

Несмотря на то, что в сравнении с 2015 г. методика расчёта индекса развития ИКТ была усовершенствована, путём исключения показателя «уровень грамотности взрослого населения», измеряемого в процентах, на показатель «средняя продолжительность обучения», измеряемого в годах, что привело к несопоставимости индекса развития ИКТ к предыдущим годам, позиции Украины по уровню образования находятся в топе 20 стран с высоким уровнем

грамотности, что представляет собой мощный потенциал для интеллектуального роста и социально-экономического развитие общества.

Литература:

1. ICT Development Index 2016 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2016/#idi2016rank-tab>
2. Половина українців не користується Інтернетом [Electronic resource]. – Available at: <http://osvita.ua/news/43141/>
3. European eGovernment action plan 2016–2020 [Electronic resource]. – Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-egovernment-action-plan-2016-2020>
4. Електронна демократія. Проект до обговорення. Версія 1.0 / за ред. С. Панцира. Київ : Державне агентство з питань електронного урядування України, 2015. 43 с.

Загній О. Г., к.е.н., с.н.с.,

*Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ (УКРАЇНСЬКИЙ) ГАЗОВИЙ ХАБ: ПОДАЛЬШІ КРОКИ РОЗВИТКУ

Європейські енергетичні компанії зацікавлені в підвищенні надійності поставок газу на ринок ЄС через Україну. Це відповідає положенням Стратегії енергетичної безпеки ЄС. Вони є одержувачами газу, який йде транзитом через Україну, і тому зацікавлені в стабільності поставок і зменшенні ризикових складових, в тому числі з технічних причин.

Україна підтвердила своє бажання приєднатися до ЄС і зобов'язалася провести реформи відповідно до положень *acquis communautaire*. А цей крок відкриває європейським газовим операторам потенційну можливість у використанні газової інфраструктури України в своїх інтересах, в тому числі і можливостей зберігання газу в українських підземних сховищах газу (ПСГ).

У 2017 році Україна вперше увійшла до двадцятки кращих газових хабів Європи за рейтингом Європейської асоціації газових трейдерів (EFET), посівши 18 місце. Восени 2017 р. Україна зробила перший серйозний крок до створення газового хабу, закачавши в ПСГ на зберігання газ західних трейдерів Trafigura (Швейцарія) та MND (Чехія).

Україну вперше включили до щорічного огляду газових хабів. У рейтингу асоціації Україна отримала 3,5 бали і поступилась таким ліквідним хабам як NBP, TTF, NCG, але випередила Болгарію та Румунію, які розпочали процес лібералізації газового ринку значно раніше за нашу країну (табл. 1).

Подальші кроки розвитку газового хабу озвучив віце-прем'єр України В. Кістіон 13 листопада 2017 р., так на базі потужностей газотранспортної системи (ГТС) і ПСГ Україна розраховує створити газовий хаб з оборотом торгів близько 215 млрд м³/рік газу.

Створення газового хабу сприятиме подальшій інтеграції країни до Європейського Енергетичного Співтовариства. Газовий хаб матиме певні переваги і для Європейського Союзу: успішний розвиток хабу не тільки послабить усе ще сильний комерційний вплив «Газпрому» на європейський ринок, а й стане запорукою довгострокової енергетичної безпеки сусідніх країн ЄС (Угорщина, Польща, Словаччина та Румунія). Таким чином, створення газового хабу поступово сприятиме перетворенню України на впливову

політичну силу в регіоні та зміцнить її репутацію як країни з високим рівнем політичної відповідальності, яка прагне до стабільності та добробуту [1].

Таблиця 1

Двадцятка кращих газових хабів Європи за рейтингом Європейської асоціації газових трейдерів (EFET), бали

Назва хабу, або країни розташування хабу	Роки			
	2014	2015	2016	2017
NBR	20	20	20	20
TTF	19	19,5	19,5	19
ZTP	16	17,5	18	19
NCG	15,5	19	19	17,5
France	16	16,5	18,5	17,5
GASPOOL	16	19	19	17
Zee Beach	17	17	17	16,5
PSV	10,5	15	15	16
VTP	13	13	13,5	16
PVB	7	7	13,5	16
GTF	9	11	14	15,5
CZ	8	8,5	9,5	10
Hungary	5	6,5	9	12,5
Poland	4,5	5,5	9,5	10
SK	3,5	7	8	8,5
Greece	4,5	5,5	5,5	6,5
Turkey	5,5	5	4	5,5
Ukraine	N/A	N/A	N/A	3,5
Romania	2,5	1,5	2	3
Bulgaria	1,5	1	1,5	1

Джерело: PRESS RELEASE 13 November 2017, EFET European Gas Hubs Benchmarking Study: 4th Edition [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.efet.org/Files/Documents/Press%20releases/EFET%20Gas%20Hubs%20Benchmarking%20Study%202017%20PR.pdf>

Створення на базі українських підземних сховищ газу Східноєвропейського газового хабу (СГХ) активно обговорюється з осені 2013 року. За результатами проведеного 3 травня 2013 р. у Брюсселі засідання «круглого столу» з питань розвитку газового ринку України, вперше було заявлено, що подальший розвиток ГТС України може бути пов'язаний зі СГХ.

Якщо взяти до уваги готовність України (за сприяння ЄС) розширити обсяги своїх ПСГ до 50-60 млрд. м³, то створення СГХ в Україні стало б реальним внеском до зусиль зміцнення енергетичної безпеки Європи. Залишається оцінити готовність Києва створити необхідні умови для реалізації цих амбітних планів.

Однією з умов ефективного функціонування СГХ є створення біржового майданчика на перетині кількох транспортних маршрутів, поєднаних з інфраструктурою щодо підземного зберігання газу. Вирішальне значення для трейдерів має співвідношення на біржі запропонованих обсягів торгівлі до

наявних фізичних обсягів газу, що певною мірою залежить від рівня розвитку спотової торгівлі відносно довгострокових контрактів. Саме показником ліквідності визначається ефективність торгівлі на конкретному біржовому майданчику.

З огляду на викладене вище, говорити можна лише про перспективи створення газового хабу на теренах України. Чи стане реалізація цих планів середньостроковою або довгостроковою перспективою залежатиме від низки факторів, серед яких вирішальними будуть:

- модернізація ГТС та розширення обсягів зберігання природного газу в ПСГ України;
- стабільне збільшення власного видобутку газу;
- розбудова диверсифікації маршрутів постачання природного газу в Україну, включаючи LNG;
- забезпечення вільного та недискримінаційного доступу компаній-трейдерів до газової транспортної інфраструктури України відповідно до вимог Третього енергетичного пакета ЄС.

24 листопада 2016 р. Україна відкрила свій газовий ринок європейським постачальникам, уклавши три договори на транспортування та зберігання природного газу в українських ПСГ. Серед контрагентів Engie, DufEnergy Trading SA та TrailStone Energy LLC [2].

Вихід таких потужних європейських гравців на український ринок є позитивним сигналом для інших європейських компаній. Підписання зазначених договорів є підтвердженням того, що найбільші газові трейдери ЄС бачать результати реформи українського ринку газу та зацікавлені брати участь у його подальшому розвитку. У довгостроковій перспективі це дає «зелене світло» до перетворення ПСГ у Західному регіоні України (сьогодні існує Західний комплекс підземного зберігання газу (КПЗГ¹), де активний обсяг газу найбільший і досягає 81%, Східний КПЗГ² – 2,5%, Центральний КПЗГ³ – 11,5%, Південний КПЗГ⁴ – 5%) на один із європейських газових хабів, що вплине на підвищення енергетичної безпеки і України, і Європи. А у короткостроковій перспективі відновить довіру європейських постачальників до України як до транзитера і зберігача природного газу [3].

Однак, задля створення Східноєвропейського газового хабу варто зробити певні кроки:

- встановити тарифи на внутрішніх точках входу/виходу з ГТС;
- запровадити щоденне балансування з урегулюванням небалансів;
- почати використовувати короткострокові стандартизовані продукти на торгівельній платформі в межах щоденного балансування;
- створити рівні, прогнозовані та стабільні законодавчі умови для учасників ринку, які зберігатимуть газ у ПСГ;
- розробити техніко-економічне обґрунтування проекту – хабу – та програмне забезпечення його функціонування;
- створити біржу для роботи хабу;

¹ Західний КПЗГ створений у Прикарпатському регіоні в системі трансконтинентальних, міждержавних і внутрішньодержавних газопроводів і складається з п'яти газосховищ: Більче-Волицько-Угерське, Угерське, Опарське, Дашавське та Богородчанське. Підземні газосховища комплексу зв'язані між собою через систему газопроводів, що створює сприятливі умови для перерозподілу потоків газу, задоволення потреби місцевих і віддалених споживачів.

² Східний КПЗГ у складі Краснополівського та Вергунського (закачування не проводиться з 2012р., перебуває на непідконтрольній українському Уряду території Луганської області) газосховищ створений у Донецькій системі газопроводів і призначений для забезпечення надійності газопостачання споживачів Донбасу.

³ Центральний КПЗГ, що включає Олишівське (закачування не проводиться з 2012 р.), Червоно-партизанське, Солохівське та Кегичівське газосховища, створений у Київській системі магістральних газопроводів і призначений для забезпечення надійності газопостачання споживачів м. Києва, Київської, Хмельницької, Вінницької, Житомирської, Кіровоградської, Черкаської, Чернігівської, Полтавської, Сумської та Харківської областей.

⁴ Південний КПЗГ розташований у Придніпровському регіоні та АР Крим у системі газопроводів балканського напрямку та включає два ПСГ: Пролетарське та Глібовське (розміщене на окупованій території АР Крим).

– розробити план кроків по входженню створеного хабу до існуючої європейської системи хабів тощо.

Література:

1. Український газовий хаб – шанс для Європи – ГО «Діксі груп», 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dixigroup.org/storage/files/2016-12-19/web_ukrainian_gas_hub_2016_ua_1.pdf
2. Україна відкрила свій газовий ринок європейським постачальникам: укладено три договори – Сайт ПАТ «Укртрансгаз», 24 листопада 2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://utg.ua/utg/media/news/2016/11/ukrana-vdkrila-svj-gazovij-rinok-vropejskim-postachalnikam-ukladeno-3-dogovori.html>
3. Енергетична галузь України підсумки 2016 року – Центр Разумкова, 2017 [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_ENERGY-FINAL.pdf.

**Коваленко-Марченкова Є. В., к.е.н., доцент кафедри,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ: ФАКТОРИ ТА СКЛАДОВІ

Метою даної роботи є виявлення складових потенціалу галузей національної економіки, систематизація факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу галузі та дослідження їх взаємозв'язку зі складовими.

Серед науковців існує наступна класифікація видів потенціалу за такими ознаками, як: об'єкт дослідження, ступінь реалізації, сфера реалізації, принцип ієрархії та функції управління. Пропонується виділяти реалізований, нереалізований потенціал та потенціал розвитку [1]. Якщо розглядати види потенціалу за сферою реалізації, то в рамках цієї класифікації виділяють внутрішньосистемний та ринковий потенціали. Крім цього, виділяють виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, організаційний, управлінський та інші види потенціалу. Зустрічають також науково-технічний, інфраструктурний потенціали та ін.

У попередніх дослідженнях, ми розглядали розподіл видів потенціалу на: інвестиційний потенціал, науково-технічний, інфраструктурний та інтелектуальний потенціал. Виходячи з цього, ми пропонуємо розглядати такі складові галузевого потенціалу, як природно-ресурсна, інвестиційна, науково-технічна, інфраструктурна та інтелектуальна [3].

Стосовно, безпосередньо, факторів конкурентоспроможності, доцільно відмітити формуючі фактори, що визначають можливу наявність конкурентних переваг, тобто сприяють їх досягненню, а також підтримуючі фактори, що сприяють утриманню конкурентних переваг.

До основних факторів досягнення конкурентоспроможності потенціалу галузі можна віднести організаційно-управлінські, інноваційно-інвестиційні та виробничі фактори, ринкові; науково-технологічні, інвестиційні, економічні, соціальні та зовнішньоекономічні фактори.

Залежно від сфери виникнення, то можна виділити внутрішньогалузеві та зовнішні фактори. Внутрішньогалузеві фактори конкурентоспроможності галузі залежать від стану галузі та підприємств, що входять до її складу. Внутрішні фактори можуть формуватися на мезорівні та мікрорівні. Зовнішні фактори не залежать від характеристик галузі і формуються на макрорівні.

Фактори, сформовані на мікрорівні, створюються на рівні підприємств галузі та обумовлені їх організаційно-управлінськими, ресурсними, фінансовими характеристиками. До таких факторів може бути віднесено: організаційно-управлінські фактори, ресурсні, виробничі, соціально-психологічні, інноваційно-інвестиційні та інформаційні фактори.

Фактори, сформовані на мезорівні – фактори, що створюються на галузевому рівні і включають ринкові, інфраструктурні, інвестиційні, законодавчо-правові та природно-ресурсні фактори.

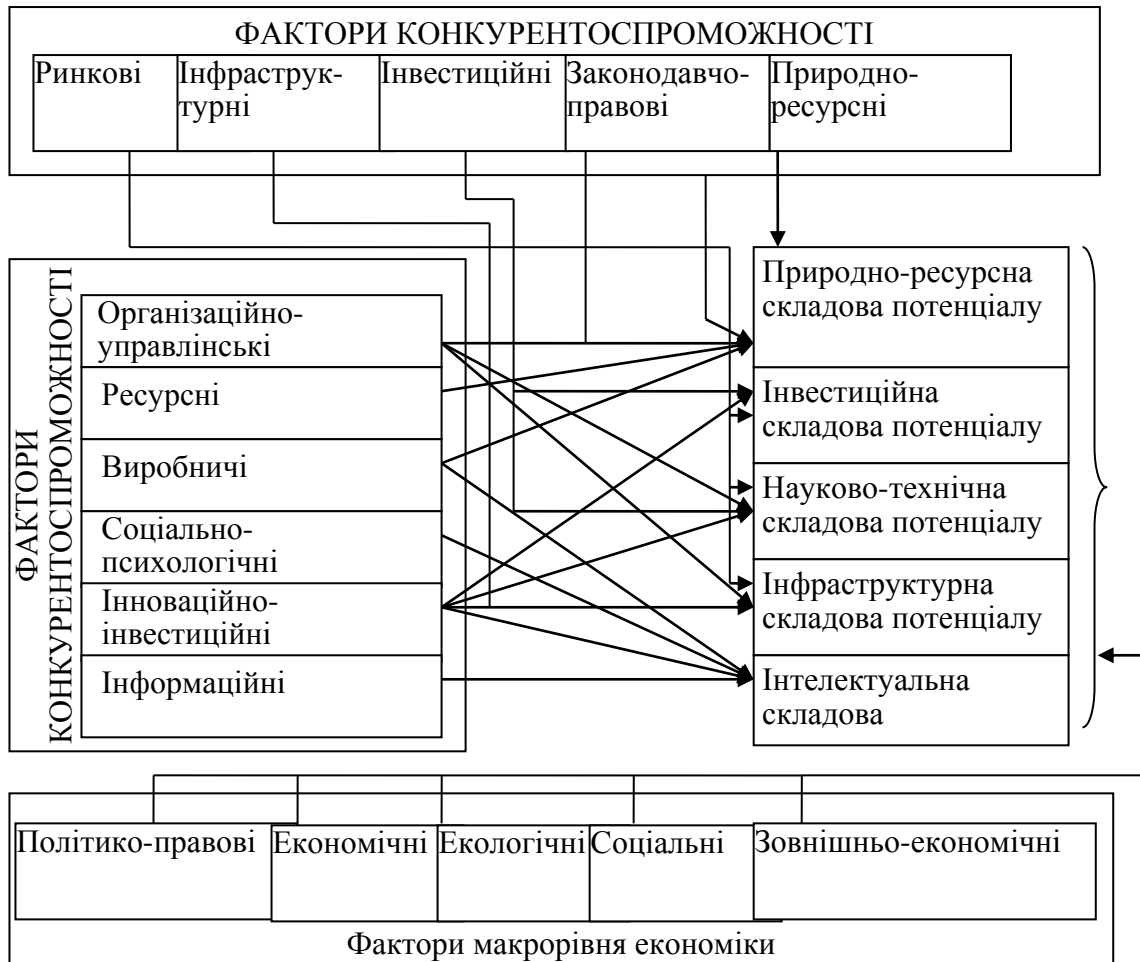


Рис. 1. Фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі та їх взаємодія зі складовими потенціалу

Складено автором на основі [3, 4, 5]

Фактори, сформовані на макrorівні – чинники зовнішнього впливу, що виникають за межами підприємств та галузей (на державному та світовому рівнях). Дана група факторів включає в себе економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулюючих заходів з боку державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил, громадських організацій, а саме: політико-правові фактори, економічні, екологічні, соціальні та зовнішньоекономічні фактори [2].

Якщо дослідити взаємодію факторів конкурентоспроможності з кожною складовою галузевого потенціалу, можна зробити висновок про системний вплив факторів на потенціал галузі. Отже, задля підвищення загального рівня конкурентоспроможності потенціалу галузі, який є комплексною характеристикою всіх складових потенціалу, потрібно враховувати вплив

факторів конкурентоспроможності, сформованих на кожному рівні економіки країни.

Література:

1. Бабан Т. О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях / Т. О. Бабан // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – С. 17–25.
2. Коваленко-Марченкова Є. В. Класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі / Є. В. Коваленко-Марченкова // Materials of the XIII International scientific and practical conference “Science and civilization – 2017», 30 January – 07 February, 2017 on Economic science. – Sheffield, 2017. – Volume 2. – С. 82 – 84.
3. Коваленко-Марченкова Є. В. Складові потенціалу будівельної галузі як основа його конкурентоспроможності / Є. В. Коваленко-Марченкова // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 15. – С. 36 – 39.
4. Реутов В. Е., Вельгош Н. Э. Управление конкурентоспособностью (Монография). – Симферополь: Таврия, 2005. – 200с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Серия «Высшее образование». – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Можайкіна Н. В., к.е.н., доцент,

Напольських К. О., студентка,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі інноваційна діяльність в Україні не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах. Значне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної стратегії не створюють реальної основи для переходу до інноваційної моделі розвитку. Трансформація науково-технічного комплексу здійснюється непослідовно, без урахування необхідних чинників функціонування і розвитку науково-технічного потенціалу: активної та послідовної підтримки для формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки.

У літературі виділяють чотири варіанти інноваційно-інвестиційної політики (моделі), які були пріоритетними в різні періоди в рамках міжнародного простору, в різних промислово розвинених країнах і в різних об'єднаннях [1, с. 4-6]:

– політика «технологічного поштовху» виходить з того, що пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки має визначати держава, яка володіє для цього необхідними матеріальними ресурсами і інформаційним забезпеченням. Такий варіант інноваційної політики ґрунтується на наявності науково-технічних і соціально-економічних проблем, вирішити які можна шляхом розробки відповідних державних програм, великих капіталовкладень та інших прямих форм державної участі;

– політика ринкової орієнтації визнає провідну роль ринкових ресурсів у виборі напрямів розвитку науки і техніки. Вона передбачає обмеження ролі держави в стимулюванні фундаментальних досліджень, створенні економічного клімату та інформаційного середовища для впровадження нововведень у

фірмах і здійснення досліджень ринку, а також у зменшенні кількості форм регулювання, яке не сприяє стимулюванню ринкової ініціативи та ефективної розбудови ринку;

– політика соціальної орієнтації передбачає певне соціальне регулювання наслідків НТП. Цей варіант інноваційно-інвестиційної політики ніколи не був основним, але окремі його елементи знаходили своє відображення в політиці різних країн;

– комплексна політика, спрямована на зміну економічної структури господарського механізму. Вона передбачає значний вплив провідних технологій на вирішення соціально-економічних проблем, на зміну галузевої структури, на взаємодію суб'єктів господарювання, на рівень життя і т.п. Все це вимагає нових форм організації і механізмів управління розвитком науки і техніки.

В даний час у вітчизняній економіці практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Існують складності фінансового, політичного, правового, організаційного характеру, які виникають на шляху всебічної реалізації інновацій. Процеси ж створення нових інноваційних структур, які здатні реалізовувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер. Існуючий обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і, навіть, повноцінного відтворення наявного стану. Для запобігання постійного споживання виробничого потенціалу необхідно розробити адекватний ринковим відносинам інвестиційний механізм, який органічно поєднає форми приватного і державного інвестування і забезпечить оптимізацію взаємозв'язків різних суб'єктів інвестиційної діяльності.

Проблема інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку залишається однією з найбільш складних для України. Її рішення в умовах нестачі власних фінансових ресурсів неможливо без залучення іноземних інвестицій.

Тим часом на практиці обсяги інвестицій, які надходять в Україну, залишаються низькими, а їх структура не дозволяє говорити про інноваційний характер таких інвестицій. Так, на сьогодні переважають капіталовкладення у виробничу сферу, але вони майже не торкаються перспективні високо-технологічні виробництва. Разом з тим зростають інвестиції в сферу торгівлі, яка призводить до зростання імпорту в Україну, причому перш за все продукції споживчого характеру.

Необхідність залучення іноземних інвестицій під конкретні інноваційні програми і проекти вимагає подальшого вдосконалення організаційного механізму їх залучення. З метою забезпечення інноваційної спрямованості іноземних інвестицій слід здійснювати такі заходи:

– зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями в пріоритетних галузях промисловості і виробництва, за умови перевищення інвестиціями певного розміру або виконання завдань реалізації інноваційної діяльності;

– стимулювання загального фінансування інвестиційних проектів вітчизняними та зарубіжними інвесторами з метою здійснення виробничих, управлінських, організаційних і маркетингових інновацій;

– формування комплексної інвестиційної політики, зокрема, визначення пріоритетних галузей промисловості і виробництва для іноземного інвестування;

– створення загальнонаціональної інформаційної мережі спеціальних установ, аудиторських, консалтингових фірм, які будуть надавати достовірну інформацію про виробничий, науково-технологічному, кадровий потенціал, і інвестиційні можливості підприємств, реальний стан на ринках, макроекономічний стан, правове середовище [2].

Сьогодні підприємства України не тільки не збільшують, а навіть знижують інноваційну активність. Виробництво потребує значних витрат на науково – технічні розробки, впровадження їх результатів, і в більшості випадків в умовах жорсткої конкуренції, а це є важким завданням для багатьох суб'єктів господарювання. Згідно з даними досліджень, які проведені Держкомстатом України, інноваційної діяльності в Україні перешкоджають: відсутність фінансування (відповідь 86% респондентів), високі витрати (40%), відсутність коштів у замовника (40%), високі кредитні ставки (39%), недосконалість законодавства (32%), труднощі з сировиною і матеріалами (29%), високий економічний ризик (24%), відсутність попиту на продукцію (15%), недостатня інформація про ринки збуту (11%) [3].

Розгорнута картина макроструктурних тенденцій інноваційно-інвестиційного розвитку країни дає можливість оцінити роль різних областей у формуванні інвестиційно-виробничого потенціалу національної економіки. Аналіз динамічних і структурних показників формування та використання валового випуску, проміжного споживання, доходу, валового внутрішнього продукту, валового накопичення капіталу, а також відповідних співвідношень між галузями економіки дозволяє зробити певні висновки.

В Україні традиційно значний внесок у валовий випуск належить сільському господарству, металургії та обробленні металу, виробництва машин та устаткування, торгівлі, харчової промисловості, транспорту, будівництву, електроенергетиці. Серед них провідну роль відіграють торгівля, транспорт, харчова промисловість, сільське господарство, тобто не капіталомісткі і інфраструктурні галузі.

Активний розвиток інноваційної діяльності можливий тільки при активній державній підтримці. Для цього необхідно активізувати розробку інноваційних проектів та їх державне фінансування, використовуючи методику міжгалузевих балансів, розраховувати інвестиційну ємність напрямів розробки таких проектів. Потім на основі критерію ефективності необхідно дати оцінку пріоритетності інноваційно-інвестиційних проектів і напрямів економічного розвитку (інноваційне, наукоємне і високотехнологічне виробництво, захист інтелектуальної власності і т. п.), що дозволить налагодити відтворення фонду накопичення і забезпечити економіку надійним внутрішнім інноваційно-інвестиційним потенціалом. Основними шляхами активізації інноваційної діяльності підприємств може бути: створення пільг підприємствам для розвитку і впровадження інноваційної продукції; створення сприятливого для інновацій клімату; грамотний розподіл фінансових ресурсів на різні сфери розвитку НТП.

При цьому державна політика повинна передбачати використання ефективних форм активізації інноваційного підприємництва та стимулювання інновацій: створення резерву фундаментальних наукових ідей і сприяння підготовці відповідних фахівців для розробки нових технологій; зниження фінансового ризику науково-технічних проектів; здійснення посередництва при організації взаємодії академічної і прикладної науки; виправлення диспропорцій в науковій сфері, ліквідацію відставання матеріально-технічної бази науки, розвиток інформаційної бази наукових досліджень. Важливим фактором прискорення інноваційного розвитку є підвищення ролі регіонів у формуванні інноваційного середовища, що стимулює реалізацію інноваційно-інтелектуальної моделі та нівелювання соціально-економічної диференціації регіонів України [4].

Література:

1. Захарін С.В. Ефективне об'єднання інвестицій та інновацій в умовах перехідної економіки // Проблеми науки. – № 3. – 2007. – С. 2-9.

2. Інвестиції та інноваційний розвиток (матеріали Державного агентства України з інвестицій та інновацій до парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів») // (<http://www.kno.rada.gov.ua>)
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // (<http://www.ukrstat.gov.ua>).
4. Папп Н. В. Роль інноваційно-інвестиційного процесу в соціально-економічному розвитку регіонів // (http://www.Nbuv.gov.ua/Ekon2011_32).

**Мостова А. Д., старший викладач,
Університет імені Альфреда Нобеля
м. Дніпро, Україна**

ЗАСТОСУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ У СТРАТЕГІЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Питання формування стратегії продовольчої безпеки держави потребує системності та сучасних інструментів стратегічного менеджменту, спрямованих на встановлення залежності між окремими стратегічними цілями. Ефективна державна стратегія має стратегічні цілі, які тісно між собою пов'язані, а тому успіх стратегії залежить від їх взаємодії.

Виявлення та аналіз причинно-наслідкових зв'язків між окремими стратегічними цілями є ефективним і дієвим інструментом стратегічного менеджменту. Дослідження зарубіжних науковців, підтверджені практикою підприємств, показують результативність використання методології збалансованої системи показників, яка дозволить взаємопов'язати і взаємоузгодити окремі, фрагментарні стратегічні цілі реалізації продовольчої безпеки, частково розкриті у основних державних програмно-цільових документах, встановити наявність причинно-наслідкових зв'язків між окремими цілями, та гармонізувати різні уявлення про шляхи реалізації стратегії у вигляді системи.

Концепція збалансованої системи показників (Balanced Scorecard System, BSC) – один із найефективніших інструментів стратегічного управління, авторами якої є американські вчені Р. Каплан і Д. Нортон на початку 1990-х рр. і отримала подальший розвиток в їх наукових працях і наукових працях інших зарубіжних вчених-економістів [2; 3]. Успішність даної концепції неодноразово підтверджена практичними результатами діяльності підприємств у розвинених економічних країнах Європи і світу. Сьогодні наукові підходи стратегічного менеджменту із застосуванням збалансованої системи показників (далі – ЗСП) мають міжнародне визнання.

Отже, концепція збалансованої системи показників є ефективним аналітичним інструментом стратегічного управління комерційною організацією (підприємством, фірмою, компанією, бізнес-одиницею) в умовах сучасної ринкової економіки. При цьому результативність ЗСП у стратегічному плануванні доведена і в практичній діяльності підприємств державного сектору та некомерційних організацій з урахуванням їх особливостей. Тактичні аспекти концепції ЗСП базуються на побудові взаємозв'язку з бюджетним плануванням і контролем, а також аналізом стратегічних складових господарської діяльності комерційних організацій на основі ЗСП. Таким чином, застосування концепції ЗСП для розробки теоретико-методологічних підходів до формування та реалізації стратегії продовольчої безпеки на загальнодержавному рівні є перспективним завданням, що може дати високі результати.

Представимо процес формування ЗСП продовольчої безпеки у вигляді матриці:

$$ЗСП_{\text{прод.безпеки}} = [A_{ij}],$$

де A_{ij} – елемент матриці, j – порядковий номер етапу розробки стратегічної карти, $j = \overline{1, m}$, i – порядковий номер складової ЗСП, $i = \overline{1, n}$.

Складові ЗСП продовольчої безпеки доцільно розробити таким чином, щоб вони відповідали інструментам реалізації стратегії у розрізі складових продовольчої безпеки (виробництво, ринок, ресурси, споживання) [мостова]. Тому визначимо складові стратегічної карти наступним чином:

1. Фінансове забезпечення аграрної політики
2. Соціальне забезпечення населення
3. Інфраструктурне забезпечення внутрішнього ринку
4. Ресурсне забезпечення продовольчої безпеки

Етапи розробки ЗСП продовольчої безпеки визначимо наступним чином:

1. Визначення стратегічних цілей забезпечення продовольчої безпеки держави
2. Побудова стратегічної карти продовольчої безпеки
3. Обґрунтування значень цільових показників і визначення критеріїв їх досягнення

4. Розробка стратегічних заходів по кожній складовій ЗСП_{прод.безпеки}.

Розглянемо детальніше процеси розробки складових ЗСП_{прод.безпеки}.

Формування складових системи збалансованих показників продовольчої безпеки починається з визначення ключової стратегічної цілі на основі виявлених проблем, та її розподілу на уточнені стратегічні цілі по кожній складовій. Ключова стратегічна ціль пов'язана з прийнятою стратегією та розкриває цілі, які мають бути поставлені в межах кожної складової продовольчої безпеки для забезпечення достатнього рівня продовольчої безпеки та створення передумов для її підтримання на достатньому рівні. Конкретизовані стратегічні цілі відповідають подальшим стратегічним напрямам реалізації стратегії продовольчої безпеки по кожній її складовій. Побудова стратегічної карти здійснюється на основі виявлених конкретизованих стратегічних цілей в межах кожної складової збалансованої системи показників. На карті зображується перелік цілей та взаємозв'язок між ними, а також результируючий вплив на складову ЗСП.

Зупинимось детальніше на формуванні конкретизованих стратегічних цілей, які складають основу майбутньої стратегічної карти. Дослідження, присвячені оцінюванню стану продовольчої безпеки в Україні [1], дозволяють встановити такі стратегічні пріоритети: подолання кризових явищ; підтримання стійкого стану та розробка напрямів щодо укріплення стану.

Подолання кризових явищ – це пріоритетний стратегічний напрям, відповідно до якого основним завданням має бути перетворення негативних показників продовольчої безпеки в позитивні. В межах цього напрямку варто зосередитися на найбільш вузьких ланках продовольчої безпеки, що мають критичні значення показників та індикаторів.

Підтримання стійкого стану – це пріоритетний стратегічний напрям, що має на меті головне завдання укріплення існуючого потенціалу продовольчої безпеки держави. Необхідно приділити увагу побудові ефективної системи моніторингу та управління ризиками продовольчої безпеки на державному рівні.

Розробка напрямів щодо укріплення стану продовольчої безпеки є пріоритетним стратегічним напрямом, при успішній реалізації якого стратегічні заходи в межах кожної складової збалансованої системи показників спостерігається мають максимальний довгостроковий ефект. Він проявляється,

зокрема, у стабільному зростанні значень показників продовольчої безпеки та факторів, що на неї впливають.

Таким чином, можна зробити висновок, що універсальність та цільова спрямованість збалансованої системи показників дозволяє застосовувати її для вирішення широкого кола наукових і практичних завдань стратегічного планування на різних рівнях. Враховуючи складність та багатоаспектність продовольчої безпеки держави, її залежність від багатьох макро- та мікроекономічних факторів, доцільно запропонувати для розробки стратегії продовольчої безпеки застосування збалансованої системи показників.

Література:

1. Mostova A. A methodological approach to the strategic analysis of food security // Baltic Journal of Economic Studies, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2017. – p. 319-328.

2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. М.: ЗАО «ОлимпБизнес», 2006.

3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей: пер. с англ. М.: ООО «ИД Вильямс», 2006.

Нижник І. О., аспірант,

*Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ЗАХИСТУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ІНТЕРЕСІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Захист продовольчих інтересів населення країни є змістом продовольчої безпеки. Проте методику оцінки рівня захисту продовольчих інтересів не можна зводити лише до аналізу діючих офіційних показників продовольчої безпеки. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 року № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки», діючими індикаторами продовольчої безпеки є:

1) добова енергетична цінність раціону людини, що визначається як сума добутків маси окремих видів продуктів, які споживаються людиною протягом доби, та їх енергетичної цінності;

2) забезпечення раціону людини основними видами продуктів, що визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою;

3) достатність запасів зерна у державних ресурсах, що визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно;

4) економічна доступність продуктів, що визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств;

5) диференціація вартості харчування за соціальними групами, що відстежується в динаміці та розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20 відсотків домогосподарств з найбільшими доходами твартістю харчування 20 відсотків домогосподарств з найменшими доходами;

б) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, що відстежується в динаміці та визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення;

7) продовольча незалежність за окремим продуктом, що визначається як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у натуральному виразі та ємністю його внутрішнього ринку [1].

Недоліком даного підходу є те, що аналіз стану продовольчої безпеки – це оцінка наслідків. Натомість причини, які їх зумовили, зазвичай, розглядаються у контексті інших проблем функціонування національної економіки, і їх не пов'язують безпосередньо із станом захисту продовольчих інтересів населення країни. В результаті, може спостерігатися розрив причинно-наслідкового ланцюга, який зумовлює неправомірне ігнорування або применшення ролі окремих деструктивних факторів. У свою чергу – це призводить до порушення принципу комплексності у вирішенні проблеми захисту продовольчих інтересів населення країни. Наприклад, курс державної адміністрації на підвищення доходів населення без адекватного реагування на зростання рівня споживчих цін в результаті картельних змов недобросовісних ринкових агентів, зведе нанівець або обмежить ефект зусилля держави по підвищенню рівня життя громадян. Тому, на нашу думку, методичними недоліками офіційної оцінки наслідків функціонування національного продовольчого ринку є:

1) відсутність критичної оцінки продовольчого експорту, як фактору, який потенційно може завдати збитків продовольчим інтересам населення країни. Дане питання – не популярне у науковому, підприємницькому та управлінському середовищі, оскільки вимагає дещо по-іншому подивитися на роль продовольчого експорту в умовах збільшення глобального дефіциту продовольчих ресурсів та низької ємності продовольчого ринку України. На проблему продовольчих ризиків, пов'язаних із надмірним експортом сільськогосподарської продовольчої сировини, вказують ряд вчених-аграрників [2, 3, 4]. А директор аналітичного центру «Політика» Давидюк М. слушно зауважив, що захист внутрішнього ринку від безконтрольного вивезення стратегічної сировини – міжнародна практика [5].

У Звіті Антимонопольного комітету України за 2016 рік йдеться про те, що основною проблемою ринку м'яса курячого є експортоорієнтованість учасників ринку, що може зменшувати пропозицію на внутрішньому ринку і призводити до збільшення цін. Аналогічний висновок і щодо ринку соняшникової олії – через експортоорієнтованість ринку існує залежність збалансованості внутрішнього попиту та пропозиції від світової ринкової кон'юнктури [6]. Вирішення даної проблеми є надзвичайно конфліктним оскільки зачіпає інтереси великих трейдерських компаній афільованих із вітчизняними агрохолдингами та ТНК, що загрожує іміджевими втратами не лише всередині країни, але й на міжнародному рівні;

2) відсутність критичного аналізу структури продовольчого ринку за рівнем конкуренції. Картельні змови завдають великих соціально-економічних збитків. Як справедливо відмічають Алімпієв Є. В. та Захарова К. Ф.: «Стратегії індивідуального чи колективного домінування на товарних ринках мають на меті заміну реального конкурентного змагання спробами підпорядкувати ринкову ситуацію собі на користь, що у підсумку призводить до порушення механізму ринкової координації суб'єктів господарювання та падінню рівня суспільного добробуту» [7]. Такої ж думки і Бучко Т.: «Змови між конкурентами (картелі) щодо встановлення цін, розподілу ринків, обмеження виробництва, придбання чи реалізації товарів є одними з найбільш небезпечних порушень законодавства у сфері захисту економічної конкуренції, оскільки негативно впливають на інтереси споживачів, призводять до підвищення рівня

інфляції і завдають шкоди економіці в цілому. Виявлення, припинення та попередження таких дій належить до найбільш важливих аспектів діяльності у сфері захисту економічної конкуренції будь-якої держави» [8]. Антиконтурентні картельні змов є настільки руйнівним для економіки в цілому та добробуту громадян зокрема, що в США та багатьох розвинутих країнах за їх вчинення передбачена кримінальна відповідальність та великі штрафи [9]. Наприклад, Німецьке антимонопольне відомство оштрафувало кілька провідних мереж супермаркетів країни за цінову змову щодо пива, солодошів і кави. «Пивний» штраф становить 90,5 мільйона євро, а загальна сума – 242 мільйони. Розслідування змови розпочали у 2010 році. Тоді провели обшуки та інші слідчі дії, які виявили нечесну діяльність виробників продукції та роздрібних торговельних мереж. До їх числа ввійшли, зокрема, “Metro”, “Netto”, “Edeka”, “Rewe” та “Rossmann” [10].

Цінові зловживання суб'єктів господарювання – монополістів негативно впливають на економічний розвиток країни – призводять до обмеження обсягів виробництва, скорочення інвестицій, недовикористання виробничих потужностей, гальмують впровадження у виробництво нових технологій і техніки тощо. В юридичній літературі звертається увага на те, що завищені ціни і тарифи кладуться додатковими витратами на ціну товарів вітчизняних товаровиробників, знижують конкурентоспроможність цих товарів і платоспроможний попит населення [11]. За даними Антимонопольного комітету України у 2016 році ринки м'яса птиці та курячих яєць були ринками зі структурними ознаками олігополії, а ринок олії соняшnikової рафінованої бутильованої був олігопольним ринком із домінуванням двох основних гравців.

3) офіційна методика пропонує оцінку продовольчої безпеки на макрорівні, проте оцінка захисту продовольчих інтересів окремих груп громадян на мікрорівні – не систематизована. Так, постійної уваги потребує рівень захисту продовольчих інтересів найбільш вразливих соціальних груп населення:

- дітей у дошкільних та шкільних закладах;
- дітей у багатодітних сім'ях;
- дітей у неповних сім'ях;
- дітей у сім'ях із одним чи обома безробітними батьками (опікунами);
- дітей у малозабезпечених сім'ях;
- малозабезпечених пенсіонерів;
- громадян із особливими потребами;
- військовослужбовців строкової служби тощо.

Для моніторингу ситуації захисту продовольчих інтересів виділених груп населення, необхідно проводити систематичні дослідження предметом яких має стати аналіз фактичних даних за наступними індикаторами:

- 1) частка дітей у віці до 3 місяці виключно на грудному вигодовуванні;
- 2) частка дітей у віці до 5 років, які мають недостатню вагу, затримку у рості або виснаження;
- 3) частка дорослих і підлітків з індексом маси тіла (ІМТ) < 18,5:

$$IMT = \frac{\text{вага людини, кг}}{\text{зріст людини, м}^2}$$

$IMT < 18,5$ – виснаження; $18,5 < IMT < 25$ – норма; $25 < IMT < 30$ – надмірна вага; $IMT \geq 30$ – ожиріння;

- 4) кількість прийомів їжі в день [12, 13].

Однією із головних вад офіційної методики оцінки продовольчої безпеки в частині безпечності і якості продовольчих товарів є орієнтація на короткостроковий ефект від вживання даної їжі – якщо споживач не зазнав негайних збитків здоров'ю чи життю, то така їжа вважається безпечною. Проте

на офіційному рівні ніхто не аналізує та не систематизує довгострокові наслідки від вживання тих чи інших продуктів харчування населенням країни, регіону, міста. Інертність державної системи контролю безпечності та якості продовольства завдає збитків економічним інтересам споживачів – тривале вживання в їжу окремих продуктів харчування може спричиняти хронічні захворювання. Останні стають причиною дотакових витрат домогосподарства на лікування, тимчасової чи постійної втрати працездатності з відповідними економічними наслідками.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 року № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» // Офіційний вісник України. – 2007. – № 93. – С. 48.
2. Фролов А. Державне регулювання зовнішньої торгівлі як фактор забезпечення продовольством населення України / А. Фролов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_02\(13\)/12faupnu.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_02(13)/12faupnu.pdf)
3. Домінська О. Я. Продовольча безпека як інструмент економічної безпеки України / Матеріали круглого столу «Сучасні виклики продовольчої безпеки». – 19 травня 2015р. – Львів: Львівський національний аграрний університет. – С. 24.
4. Мудрак Р. П. Розвиток складської інфраструктури зернової галузі, як ключова умова повноцінного функціонування національного продовольчого ринку / Р.П. Мудрак // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Частина 2: Економіка 86. – С. 14-19.
5. Давидюк М. Держава повинна контролювати вивезення стратегічної сировини / М. Давидюк [Електронний ресурс] // БІЗНЕС ЦЕНЗОР. – 08.06.2017, 16:56. – Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/news/3027523/gosudarstvo_doljno_kontrolirovat_vyvoz_strategicheskogo_syrga_ekspert
6. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік. – К.: АМК України, 2017. – 238 с.
7. Алімпієв Є. В. Економічні підходи протидії картельним угодам у практиці антимонопольного регулювання / Є. В. Алімпієв, К. Ф. Захарова [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/134.pdf
8. Бучко Т. Криміналізація антиконкурентних узгоджених дій / Т. Бучко // Юридична газета. – 2010 – № 18-19. – С. 8.
9. Піттман Р. Чому за фіксовані ціни доводиться платити двічі. Урок США для України / Р. Піттман [Електронний ресурс] // VoxUkraine. – 15 липня 2016 р. – Режим доступу: <http://archive.voxukraine.org/2016/07/15/competition-law-and-policy-in-the-united/>
10. Цінова змова коштувала німецьким супермаркетам 242 мільйони євро [Електронний ресурс] // Експрес-онлайн. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2016/05/21/186881-cinova-zmova-koshtovala-nimeckym-supermarketam-242-milyony-yevro>
11. Господарське право: Підручник / В.К. Макутов, Г.Л. Знаменський, В.В. Хахулін та ін.; під ред. Макутова В.К. –К.: ЮрінкомІнтер, 2002. –С. 254.
12. Health and Nutrition / U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2003. – P. 140.
13. Food Insecurity and Vulnerability Information and Mapping Systems (FIVIMS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fivims.org/>; International Fund for Agriculture Development (IFAD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifad.org/>

ІННОВАЦІЙНІСТЬ СІЛЬСЬКОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У 2017 році була підписана Угода про асоціацію між Європейським Союзом і Україною. Угода передбачає поглиблену співпрацю та всеохопну зону вільної торгівлі, ставить важливі завдання адаптації до стандартів і регламентів до норм Європейського Союзу, підвищення рівня модернізації промисловості України, у тому числі й агропромислової галузі. В рамках виконання поставлених завдань є доцільним вивчення ситуації в аграрному секторі щодо рівня його інноваційності.

Сучасний розвиток агропромислової галузі характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Такий стан є результатом низької інноваційної активності суб'єктів господарювання. Неefективне використання інноваційного потенціалу, відсутність інституційного середовища та організаційних важелів для комерціалізації новітніх розробок є перепорою на шляху євроінтеграції.

Перехід аграрних підприємств на інноваційну основу розвитку дозволить підвищити ефективність виробництва, забезпечити продовольчу безпеку країни та потребу населення у продуктах харчування, піднести рівень добробуту населення сільських територій. І лише застосування системного підходу дозволить досягти вказаних цілей.

Особливість інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі полягає в багатокладності її організаційної будови, в процесах задіяна велика кількість суб'єктів господарювання різних форм власності. Сільськогосподарські підприємства покликані забезпечувати макроекономічну функцію в державі – забезпечення продовольчої безпеки. Господарства населення виконують роль додаткових джерел виробництва продуктів харчування, що використовуються в основному для власних потреб та частково реалізуються на ринку.

За даними Державної служби статистики України [1] у 2017 році частка основних категорій господарств у виробництві продукції сільськогосподарства розподілилися майже порівну: сільськогосподарські підприємства – 56,3% та господарства населення – 43,7%. В окремих регіонах частка сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції сільськогосподарства значно коливається, так у Черкаській області вона найбільша – 75,4%, у Закарпатській найменша – 7,3%.

Таке співвідношення не має негативного впливу на розвиток аграрної галузі, а ставить питання піднесення рівня господарювання сільськогосподарських підприємств на вищий технологічний рівень, зобов'язує їх удосконалювати технології трансферу інновацій та забезпечувати їх впровадження у найкоротші терміни. Такий підхід дозволить підвищити продуктивність праці, налагодити виробництво затребуваної сільськогосподарської продукції та забезпечить контроль її якості, що є важливим для здоров'я нації.

Специфічні підходи до проведення інноваційної діяльності в аграрному секторі визначають сезонність сільськогосподарського виробництва, його залежність від погодних умов, використання живих організмів та земельних ресурсів. Але родючі землі, високоврожайні сорти, високопродуктивні породи тварин, сприятливі погодні умови самі по собі не гарантують агровиробникам отримання продукції та економічного ефекту. Тільки комплексний підхід та

раціональне поєднання кадрового, ресурсного та технічного потенціалів, вдосконалення організації виробництва дозволить активізувати інноваційні процеси та вивести аграрні підприємства на конкурентоспроможний рівень.

Нарощування виробництва продукції рослинництва є результатом професійного підходу до ведення галузі. Так, урожайність зернових та зернобобових культур підвищилась з 2010 до 2016 року на 70% та склала 46,1 ц/га, буряку цукрового фабричного – на 73%, соняшнику – на 49%, картоплі – на 25%, овочевих культур – на 21%, плодових та ягідних культур – на 31% [1]. У тваринництві ситуація складніша – з 2010 року намітилася тенденція до скорочення кількості поголів'я та зменшення виробництва продукції. Виключенням є виробництво м'яса – збільшення у 2,1 рази та меду – у 8,7 рази.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [2], вітчизняне сільське господарство забезпечує понад 38% експортного потенціалу держави. Загальний обсяг коштів, одержаних від експорту аграрної продукції, збільшується кожного року. Так, у 2015 році він склав 11,1 млрд. дол. США, у 2016 – 15,5, у 2017 – 17,9 млрд. дол. США.

У 2017 році основу товарної структури українського аграрного експорту становила продукція рослинництва: зернові культури – 36,2% від загального експорту, жири та олії – 25,1%, насіння олійних культур -11,3%.

Виробництво зерна – це стратегічно важливий напрям інноваційної розбудови аграрного сектору. Більш 65% світового виробництва зерна пшениці припадає на 10 країн. Безперечним лідером є Китай, де вирощується більш 18% світового об'єму зерна.

Наша держава, починаючи з 2013 року, входить у першу десятку найзначніших виробників пшениці (Таблиця 1). Ще у 2011 та 2012 роках Україна посідала 11 місце після Казахстану та Туреччини, тоді як у 2016 році піднялася на сьоме місце рейтингу.

Таблиця 1

Виробництво зерна пшениці у світі*

№ з/п	Країна	Вироблено зерна (млн.т) за роками					
		2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	Китай	117,4	121,0	121,9	126,2	130,2	131,7
2	Індія	86,9	94,9	93,5	95,9	86,5	93,5
3	Росія	56,2	37,7	52,1	59,7	61,8	73,3
4	США	54,4	61,7	58,1	55,1	55,8	62,9
5	Канада	25,3	27,2	37,5	29,4	27,6	30,5
6	Франція	36,0	37,9	37,8	38,7	42,8	29,5
7	Україна	22,3	15,7	22,8	24,1	26,5	26,1
8	Пакистан	25,2	23,5	24,2	26,0	25,1	26,0
9	Німеччина	22,8	22,4	25,0	27,7	26,5	24,5
10	Австралія	27,4	29,9	22,9	25,3	23,7	22,3
11	Турція	21,8	20,1	22,1	19,0	22,6	20,6

*Складено за даними ФАО [3]

Важливу роль в активізації інноваційних процесів відіграє аграрна наука. Результати досліджень, наукове супроводження сільськогосподарського виробництва є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання агропромислової галузі.

Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП країни за досліджувані роки не дорівнювала навіть 1,0% (Таблиця 2).

Німеччина, яка має частку витрат майже 3%, зайняла у 2017 році четверту позицію у рейтингу самих інноваційних країн світу за версією Bloomberg. Україна посіла у цьому списку 46 місце.

Визначальною умовою якісного здійснення інноваційної діяльності є чинники інституціонального середовища країни, що представлені податковою політикою, адміністративними бар'єрами, механізмами фінансування та кредитування, порядком інформаційно-консультаційного забезпечення, внутрішньою організаційною структурою бізнесу, тіньовою економікою, поведінковими мотивами працівників апаратів управління підприємств тощо. Неузгодженість вказаних чинників значною мірою перешкоджає активізації інноваційних процесів. Налагодження дієвості інституційної структури є прерогативою держави. Тільки вона має забезпечити правові механізми активізації інноваційного розвитку.

Таблиця 2

Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП*

Країна	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Україна	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	0,48
Болгарія	0,53	0,60	0,53	0,79	0,96	..
Естонія	2,31	2,12	1,73	1,45	1,50	..
Іспанія	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22	..
Латвія	0,70	0,67	0,51	0,69	0,63	..
Литва	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	..
Німеччина	2,80	2,87	2,82	2,89	2,87	..
Польща	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	..
Румунія	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49	..
Словаччина	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	..
Словенія	2,42	2,58	2,60	2,38	2,21	..
Угорщина	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38	..
Чеська республіка	1,56	1,78	1,90	1,97	1,95	...

* Дані Державної служби статистики України [1]

Заходи по переходу на новий рівень аграрного виробництва повинні утворити єдине інституціональне середовище, що стимулюватиме інноваційну трансформацію аграрних підприємств. Важливо сформувати весь комплекс інфраструктури, що відповідатиме вимогам сучасності та передбачатиме важливі завдання адаптації до стандартів і регламентів Європейського Союзу.

Література:

1. Продукція сільського господарства (2010-2017) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Трофімцева О. Український аграрний експорт склав майже \$18 млрд в 2017 році: за даними прес-служби Мінагрополітики [Електронний ресурс] / Ольга Трофімцева. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/uk/node/25237>
3. Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/statistics/ru>

НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це неперервний процес направлений на захист економічних інтересів власника та підприємства, який здійснюється суб'єктами безпеки в рамках визначених власником та діючим законодавством їх повноважень. Виходячи з цього у системі управління економічною безпекою слід визначити зміст, цілі, завдання, принципи і алгоритм заходів її дотримання на підприємстві.

Стійке функціонування та розвиток підприємства потребує створення власної системи безпеки. Під системою економічної безпеки підприємства нами розуміється комплекс теоретичних підходів і практичних дій, що визначають максимально повний захист життєво-важливих інтересів підприємства від загроз, породжених його внутрішніми бізнес-процесами та зовнішнім середовищем. Структурно-логічну композицію такої системи для підприємств харчової промисловості надано на рис. 1.

Система економічної безпеки підприємства харчової промисловості напряму залежить від рівня розвитку і структури його виробничої діяльності, ефективності її використання, кваліфікації кадрів, від стану навколишнього середовища, зокрема конкурентного середовища, ризикованості виробництва.

Наведену систему доцільно розглядати, спираючись на основні системні принципи: комплексність або системність; пріоритет заходів попередження; безперервність; законність; плановість; економічність; взаємодія; компетентність; поєднання гласності та конфіденційності; плановості та повної підконтрольності заходів системи економічної безпеки керівництву підприємства.

На думку В. Л. Ортинського, І. С. Керницького, З. Б. Живко [3], засади, на яких будується система безпеки підприємства, знаходять своє відображення в законодавчо закріплених принципах, які умовно можна поділити на базові, тобто загального характеру, та спеціальні. До базових принципів автори відносять: законності, юридичної рівності перед законом всіх суб'єктів забезпечення безпеки фірми; захисту інтересів суб'єктів безпеки; свободи у забезпеченні безпеки фірми; системності; безперервності; взаємної відповідальності особи; дотримання балансу життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави; дотримання прав та свобод фізичних та юридичних осіб; інтеграції з міжнародними системами безпеки. Вищезазначені принципи відображають риси засад, на яких має будуватися правова основа формування системи економічної безпеки підприємства.

До спеціальних принципів відносять: поєднання гласності та конфіденційності; компетенції; взаємодії; економічності; адаптованості; плановості; передового матеріально-технічного оснащення; надійності; ефективного контролю [3].

Головним завданням системи управління економічною безпекою підприємств харчової промисловості є передбачення і випередження можливих загроз, що призводять до кризового стану, а також проведення антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану; мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, зокрема його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на основі розробленого комплексу заходів економіко-

правового і організаційного характеру. Слід мати на увазі, що найбільше значення у справі забезпечення економічної безпеки підприємництва мають первинні економіко-правові та організаційні заходи, що забезпечують фундамент, основу системи безпеки, на відміну від вторинних – технічних, фізичних тощо.

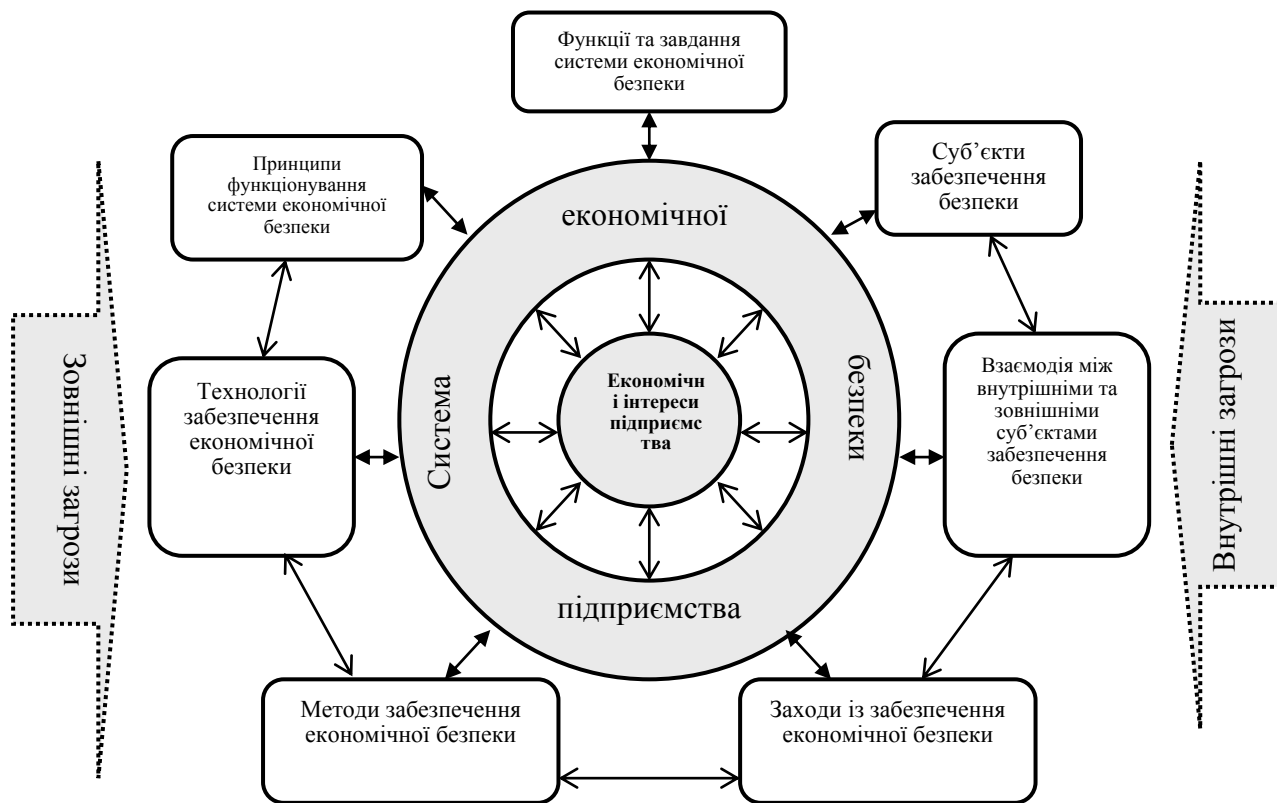


Рис. 1. Складові системи економічної безпеки підприємств харчової промисловості

Джерело: складено за дослідженнями автора

Застосовуючи дані заходи щодо забезпечення економічної безпеки на підприємстві, зростає ймовірність подальшого його життєвого циклу, адже лише за рахунок чітко організованої системи економічної безпеки підприємство зможе активно змагатися у конкурентній боротьбі за своє місце на ринку.

Тому розглянемо цілі економічної безпеки для підприємств харчової промисловості залежно від стадії життєвого циклу (табл. 1). В роботі визначено, що на підприємстві склалась ситуація, характерна для стадії спаду з високою ймовірністю настання ситуації банкрутства.

У процесі управління економічною безпекою підприємства необхідно враховувати наявний рівень економічної безпеки в тандемі із тенденціями її змін у просторі та стратегічними пріоритетами і можливостями у напрямі її забезпечення.

Отже, для ефективного функціонування системи економічної безпеки підприємств харчової промисловості необхідне її належне забезпечення, що потребує комплексного підходу у формуванні. Відтак, під забезпеченням економічної безпеки підприємства слід розуміти організовану діяльність зовнішніх та внутрішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки, об'єднаних загальними цілями щодо протидії небезпекам та загрозам.

Сталий розвиток є основою стабільного функціонування та поліпшення діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Сучасні умови функціонування

підприємств обумовлені високим ступенем нестабільності та нестійкості, що пов'язано з ситуацією, яка склалася під впливом загальносвітової економічної кризи. Це викликає загальне зниження рівня економічної безпеки підприємств, а отже, і можливості забезпечення їх сталого розвитку. У зв'язку з цим, проблема забезпечення економічної безпеки підприємств стає дуже актуальною і потребує вирішення багатьох питань. У своїй діяльності підприємство формує і налагоджує зв'язки з іншими суб'єктами господарювання, державними і муніципальними органами влади.

Таблиця 1

**Цілі економічної безпеки підприємств харчової промисловості
з врахуванням стадії життєвого циклу підприємства**

Функціональна складова економічної безпеки підприємства	Цілі економічної безпеки підприємства
Фінансова	Забезпечення збалансованості, пошук шляхів підвищення фінансової стійкості, покращення структури активів і пасивів, оптимізація структури фінансових ресурсів
Інтелектуальна та кадрова	Збереження кількості робочих місць
Техніко-технологічна	Недопущення скорочення обсягів діяльності
Політична та нормативно-правова	Розробка заходів, спрямованих на подолання кризи інтересів суспільних груп всередині підприємства і поза його межами
Інформаційна	Розробка заходів для підвищення рівня безпеки рівня інформаційного середовища підприємства; збір інформації, спрямованої на антикризову діяльність
Екологічна	Посилення санкцій за порушення екологічних стандартів та вимог у сфері екологічного законодавства; план забезпечення екологічної складової як частина антикризової програми та економічної безпеки підприємства
Силова	Недопущення протиправних дій працівників, забезпечення ефективної реалізації заходів за ресурсами та виконавцями

**Розроблено автором*

Література:

1. Козаченко А.В., Пономарьов В.П., Лященко А.Н. (2003) Економічна безпека підприємства. Сутність і механізм забезпечення: монографія. К. Видавництво «Лібра», 280.
2. Пономаренко В.С., Кавун С.В. (2008) Концептуальні основи економічної безпеки. Монографія. Харків: Вид. ХНЕУ. 256
3. Рябкина І.В. Конкурентоспособность, как фактор экономической безопасности предприятия. Режим доступа: <http://masters.donntu.org/2004/fem/ryabkina/diss/index.htm>
4. Мішина І. Г. (2007) Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій : дис. канд.екон. наук : спец. 08.00.01. Донецьк. 235
5. Горячева К.С. (2003) Фінансова безпека підприємства, сутність та місце в системі економічної безпеки [Текст]. Економіст. (№ 8). 65-67

INTERFERENCE THE SOVEREIGN STATE INTO ECONOMIC PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY

The presented article approaches some new perspectives on problematic aspects of Slovak legal norms, with specific accent on the private (commercial) law. It also points out, that although public authority declares the application of the economic concept of self-regulation of the free market, in particular through the creation of a competitive background, equilibrium of offer and demand without legal compulsion, and therefore the non-intervention in commercial relationships more than is necessary, the state enters into a much wider range regulation of these economic processes, for which it make use of mainly laws and legal norms.

Within of private law, must be taken into account of interactions to public law, with a legitimate question, what role will the economic aspects play in these expected (newly created) processes. In a wider contexts we want points to the (reciprocal) nexus of law and economics and their (mutual) influence on processes in the national economy.

By examining the context between law and the economics, it is important to think about the integrity of the legal regulation of economic processes, which could indicate the possibilities of improving the efficiency of economical and financial tools and the corresponding legal institutes in the economy.

The trading system is essentially quasi (necessarily ?) merged with the interference of public authorities in the economic sphere. In context of this article it is mainly the sovereign state. With the formation of the liberal model of the economy in the Central European area after 1990s, regulatory mechanisms for trade started to hinge on certain public restrictions on free trade. On this place we may remember in particular price regulation or regulation in public procurement [1].

At that time (basically) the business environment has just been freshly established. In the first place, it was the necessity to ensure a higher (stronger) legal certainty during the economic transformation, when business practices began to create in commercial law too. They were not yet (and could not) been properly installed in the application practice. Apparently, it could be created with the (gradual) development of the business relations in the terms of free trade.

Is also necessary emphasized, that under market economy, trading is not (in principle) object to central regulation by the state. In wider sense, trading can be considered as an integral part of macroeconomics. However, when applying private (commercial) law institutes in practice, it is desirable to point out, that parties may exclude the use of dispositive provisions of the law provided they do not violate its mandatory provisions [2].

The provenance can be best observed in commercial law, in particular in the Slovak Commercial Code [3]. This Code regulates the position of entrepreneurs, business engagement relationships, as well as some other business-related relationships.

Suggestions from the academic environment as well as from the application practice clearly indicate the need to address the relationship between law and the economics (not only) in private law, that have been significantly modified since the setting up of the free market environment in the early 1990s. This was at the time of transition from the administrative economy system to the market economy [4] and also the adaptation of the national legislation to the (primary and secondary) legal

acts of the European Union with a view to harmonizing the legal environment. The outcome of this noble process is to move towards (sequential) targeted unification of European private law [5].

Also, on the basis of the above mentioned facts, the active effort (need) of the recodification of (whole) private law can be clearly observed. It also takes place at national level in the Slovak Republic. In the context of focused private law codification it should be taken into account, that the current process, the final product of which should be the new (modern) Civil Code, can favorably improve legal relations with the accent on economic aspects and thereby contribute more to the modernization of the national economy.

In conclusion, we want to emphasize that an important issue in private law (law-making) is the effective publication of legislation, allowing proper orientation in the postmodern multilingual legal order; or even the guidance in interoperable legal systems. The challenge for access to law is the postmodern complex structure of law, characterized by multicentrism of law-making, hypertrophy of legal regulation, exceptionally high rate of change of legal norms and complicated interconnection of legal norms, and their considerable refinement by the juridical decision making [6; 7].

Research of economic processes in the national economy is still actual. We could say, that it is a timeless and interdisciplinary topic that raises the attention of law theorists, economists not only in the field of private law and economics. Practically, it have an overlap in other (related) disciplines, for example philosophy, sociology or history as such. In the area of legal and economic disciplines, this can be a major stimulus for the development of legislation, in a wider perspective also for the benefit of the national economy [8].

Some impulses presented in this article are to be understood only in the meaning of academic opinions and *de lege ferenda* proposals.

References:

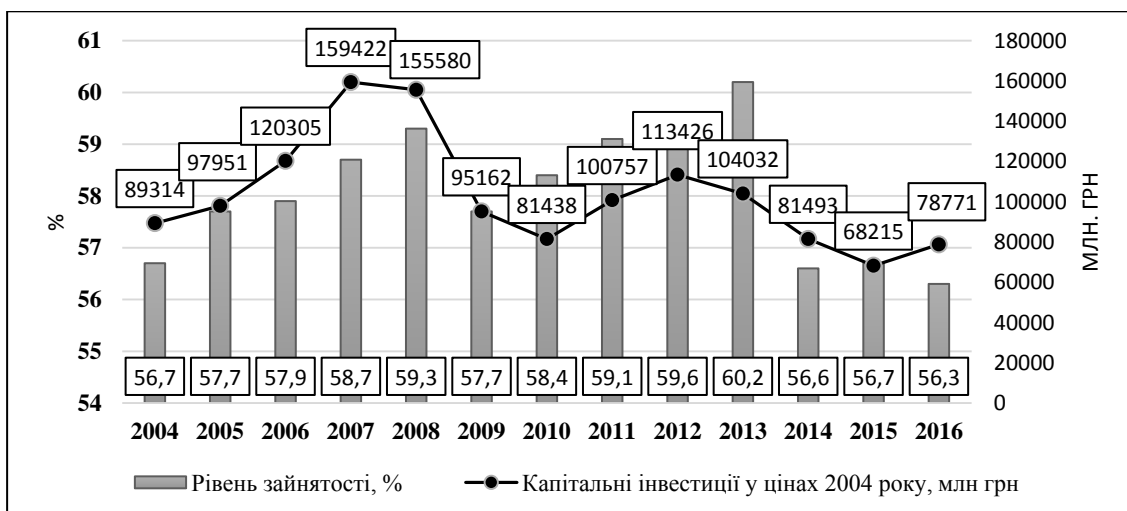
1. See more: MAREK, K.: *New legal regulation of public procurement*. In: *Studia Iuridica Cassoviensia*. Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, Právnická fakulta. Roč. 5, č. 2, 2017, str. 75 a nasl., ISSN 1339 – 3995
2. DIKOVSKA, I. A.: *Material Freedom of International Private Contract: Content and Limits*. In: *The Journal of Eastern European Law*. 2015, č. 16, str. 22, ISSN 2409 – 6415
3. Act no. 513/1991 Coll. – *Commercial Code*, as amended and supplemented.
4. Pursuant to the Constitution of the Slovak Republic; Article 55 sec. 1, the economy of the state is based on the principles of a social and environmentally oriented market economy.
5. For example see the scientific monograph: BEALE, H. – FAUVARQUE-COSSON, B. – RUTGERS, J. – VOGENAUER, S.: *Cases, Materials and Text on Contract Law. Ius Commune Casebooks for the Common Law of Europe. Third edition*. Hart Publishing, 1504 s., 2018, ISBN 9781509912575
6. KUKLIŠ, P. – HODÁS, M.: *O súčasnej situácii v slovenskej právnej normotvorbe*. Právny obzor. Roč. 99, č. 6, 2016, str. 486, ISSN 0032 – 6984
7. For further details: BURDA, E.: *Využitelnost' zahraničných judikátov a starších judikátov pri výklade nových právnych predpisov*. In: *Fenomén judikatury v právu*. Praha: Leges, 2010, str. 90 a nasl., ISBN 978 – 80 – 87212 – 29 – 5
8. LAZUR, Y. V. – FETKO, Y. I.: *Formation of a system of cross-border cooperation according to european standards*. In: SAVCHYN, M. V. – MENDZHUL, M. V. (eds.): *Fundamentálne problémy jurisprudencie. Zborník vedeckých prác*. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 5, 2016, 260 s., ISBN 978 – 617 – 531 – 154 – 7

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

За оцінками фахівців, збільшення інвестицій в людський капітал і підтримку їх на високому рівні в частках від ВВП, навіть на шкоду іншим сферам діяльності, є стратегічно важливими (поряд з іншими) і достатніми умовами входження держави в число розвинених країн [1]. Проте, стратегія «навіть на шкоду» це не зовсім правильно, особливо для реалій української економіки. Підготовка висококваліфікованих, всебічно розвинених, з хорошим здоров'ям фахівців без можливості їх реалізувати на батьківщині, запропонувавши їм гідне робоче місце чи гідні умови самозайнятості, посилить, наприклад, міграційні процеси, і уже сусід, не вкладаючи нічого, зароблятиме на нас. Крім того, в умовах дефіциту робочих місць та надлишкової пропозиції праці, про підвищення оплати праці і годі говорити.

З рис. 1. видно, що динаміка інвестицій в основний капітал в Україні є близькою до динаміки рівня зайнятості, щоправда, спочатку зростають (спадають) інвестиції, а потім з затримкою в один рік зростає (знижується) рівень зайнятості (2009 рік та 2010 рік обсяг інвестицій некоректно порівнювати, через те, що з 2010 року не враховано АРК та зону АТО).

Вплив капітальних інвестицій на зайнятість і безробіття в Україні підтверджується і результатами кореляційного аналізу. У результаті розрахунків одержані такі розміри коефіцієнтів парної кореляції між рівнем зайнятості населення віком 15–70 років та обсягом реальних капітальних інвестицій (у цінах 2004 року): на проміжку 2004–2009 р. коефіцієнт кореляції дорівнює 0,91; на проміжку 2010–2016 р.р. (без урахування АРК м. Севастополя та частини зони проведення АТО) – $R=0,87$, що свідчить про високий прямий зв'язок.



Примітка: 2010-2016 р.р. без АРК і м. Севастополя

**Рис. 1. Динаміка рівня зайнятості та інвестицій (в цінах 2004 року)
в основний капітал в Україні**

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України
(<http://www.ukrstat.gov.ua/>)

Аналіз стану інвестиційної діяльності в Україні за 2010–2016 рр., показує їх негативний приріст у порівняльних цінах -3,3%. (рис. 1). А результатом малих обсягів інвестицій в основний капітал – є виковий ступінь його зносу (який, наприклад, у промисловості, на кінець 2016 року складав 69,4%) та гальмування процесу інноваційного розвитку. Частка промислових підприємств, що впроваджують інновації, досі лишається низькою (18,9% у 2016 р. [2, с. 85]), у той час як у розвинених країнах нормою вважається 60–80%.

Натомість, вітчизняні інвестори спрямовують свої кошти за кордони України, створюючи там робочі місця. Так, за офіційними даними щорічні прямі інвестиції з України в економіку інших країн з 2004 р. по 2014 р. зросли в 38,1 раз (з 175,9 млн дол. США у 2004 р. до 6702,9 млн дол. США у 2014 р.; у 2015–2016 рр. дещо зменшились та відповідно склали 6456,2 та 6315,2 млн дол. США. З усього вивозу капіталу з України на офшорні зони приходить понад 90% (Кіпр – 5923,7 млн дол. США у 2016 р. (93,8%)) [3]. Але реально вивіз капіталу із України є набагато масштабнішим.

Надалі основним джерелом капітальних інвестицій в Україні залишаються власні кошти суб'єктів підприємницької діяльності та організацій (більше 2/3 їхнього загального обсягу). Це є передумовою високої залежності стану інвестування в країні від прибутку підприємств та організацій, який слабо підкріплений державною підтримкою та кредитними ресурсами, і така частка характеризується збільшенням.

На перший погляд, така ситуація може свідчити про достатній рівень власних валових заощаджень підприємств для здійснення інвестицій, проте, останні статистичні дані щодо розмірів чистих прибутків підприємств на кінець року та їх кореляційний зв'язок з розміром капітальних інвестицій за власний рахунок цього не підтверджують (табл. 2), що свідчить про низький рівень капіталізації прибутку підприємств та перетворення його на джерело фінансування реальних інвестицій.

Таблиця 2

Кореляційна залежність капітальних інвестицій підприємств за рахунок власних коштів від чистого прибутку отриманого у попередньому році*

Показники	Капітальні інвестиції за власні кошти підприємств та організацій в поточному році, млн грн.	Чистий прибуток (збиток) підприємств отриманий у попередньому році, млн грн.
2011	152279,1	13906,1
2012	156149,3	67797,9
2013	157122,0	35067,3
2014	154629,5	-22839,7
2015	184351,3	-590066,9
2016	248769,4	-373516,0
2017	288644,2	29705,0
Коефіцієнт кореляції (R)	-0,206	

*2014-2017 без АПК

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Натомість, аналіз за 2011–2017 рр. показав, що розмір капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій сильно корелює з середньорічною заборгованістю з оплати праці, коефіцієнт детермінації складає $R^2=0,75$ (рис. 5), тобто власні інвестиційні ресурси підприємств збільшуються, в тому числі, рахунок несвоєчасної виплати заробітної плати працівникам, яка на початок 2018 р. складала 2,3 млрд. грн.

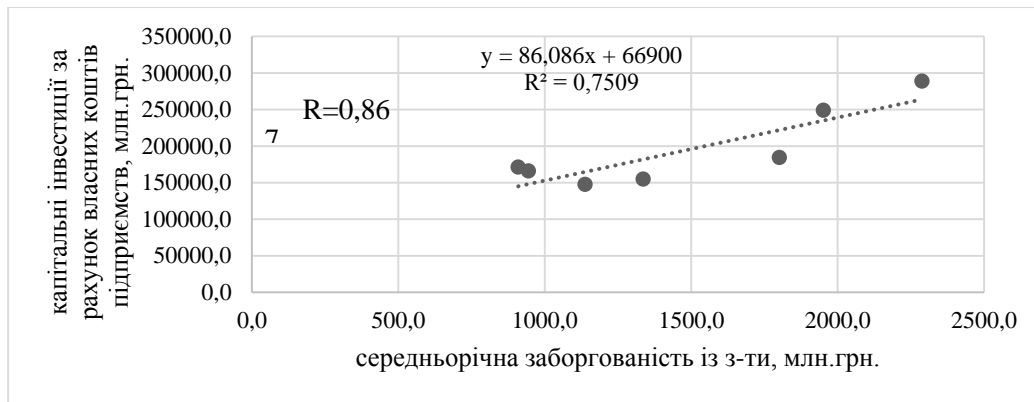


Рис. 5. Кореляційна залежність капітальних інвестицій підприємств за рахунок власних коштів від середньорічної заборгованості заробітної плати

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Головними ключовими цілями України щодо активізації внутрішнього інвестиційного процесу повинні стати такі:

- створення сприятливих умов для формування джерел потенційних інвестицій – національних заощаджень, та збільшення їх норми;
- стимулювання підвищення рівня трансформації національних заощаджень в інвестиції;
- створення сприятливих умов для безпосереднього здійснення інвестиційної діяльності та зростання їх ефективності.

Зокрема, заходами для підвищення рівня внутрішніх заощаджень підприємств та стимулювання їх трансформації в інвестиції можуть стати наступні:

- 1) забезпечення дієвості та контролю існуючих засобів податкового стимулювання та амортизаційної політики.
- 2) поступовий відхід від галузевого чи регіонального підходу надання податкових пільг.
- 3) зміна існуючого механізму оподаткування прибутку підприємств для відновлення інвестиційно процесу. Одним із таких методів, що сьогодні жваво обговорюється, може стати добровільний перехід на оподаткування розподіленого прибутку – податку на виведений капітал.

Для підвищення ефективності функціонування податкових стимулів в Україні необхідно забезпечити виконання таких умов:

- 1) впровадити чіткі критерії надання податкових пільг (вони мають обмежити коло претендентів виключно тими суб'єктами підприємницької діяльності, які провадять прозору господарську і фінансову діяльність і дійсно мають наміри розвивати виробництво та створювати робочі місця);
- 2) недопущення негативних наслідків для ринкової конкуренції;

3) сформувати систему оцінки використання податкових стимулів та пільг, яка має включати показники економічної, соціальної та фінансової ефективності.

Література:

1. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации?: Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – С.: 252.
2. Наукова та інноваційна діяльність України [Текст]: стат. зб. / відп. за вип. О.О. Карамзіна. / К.: Державна служба статистики України, 2017. – 134 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/izu/izu_u/izu0416.html

Shkolenko O. B., Candidate of Economic Sciences,
Uman Branch of Private Educational Establishment
“European University”
Uman, Ukraine

INCREASE IN INVESTMENT AS THE MAIN STRATEGIC DIRECTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The investment process is a decisive factor in economic growth of any country. Today, the condition of domestic production, the level of technical equipment of enterprises of the national economy, the possibility of structural adjustment of the economy depends on the efficiency of investment policy. Investments are the basis for the development not only of enterprises of certain industries, but also of the economy as a whole.

Investment activity plays a significant role in the economic processes of any country, as new enterprises are being made through investments, there are new jobs, modernized equipment at existing enterprises, innovations are being introduced, infrastructure is developing. That is why one of the strategic tasks of the state is to create a favorable climate for investment activity [6, p. 10].

Let us analyze the condition of inflow of foreign capital to Ukraine. According to the State Statistics Service in January-June 2017, foreign investors from 75 countries of the world invested in the economy of Ukraine 711.2 million US dollars as direct investments. The amount of attracted from the beginning of the investment of foreign direct investment (share capital) in the economy of Ukraine on July 1, 2017 was up to 38981.5 million USD (Fig.1). Investments are diverted into already developed areas of economic activity. It is worth noting, that the amount of attraction of foreign funds on the territory of Ukraine during the last six years was quite dynamic [5].

At the same time it would be worth to say, that the situation with regard to improving the promotion of investors to invest in the Ukrainian economy has radically changed for the better.

So according to the survey of the European Business Association in 2017 the index of the investment attractiveness of Ukraine has reached the maximum in the last six years – 3.15 points on a 5-point scale. In the first half of 2017, the index left the negative plane for the first time from 2011 with the score of 3.15 points. The results of the index indicate, that negative mood of businessmen has not gone away, because comparing the investment climate in the second half of 2017 there is a decrease up to 3,03 points, while six months earlier it was 3.15 points [3].

Investment attractiveness of the country is a combination of the political, social, institutional, environmental, macro and microeconomic conditions of the functioning

of the national economy, which ensures the stability of investment activity of domestic and foreign investors [2].

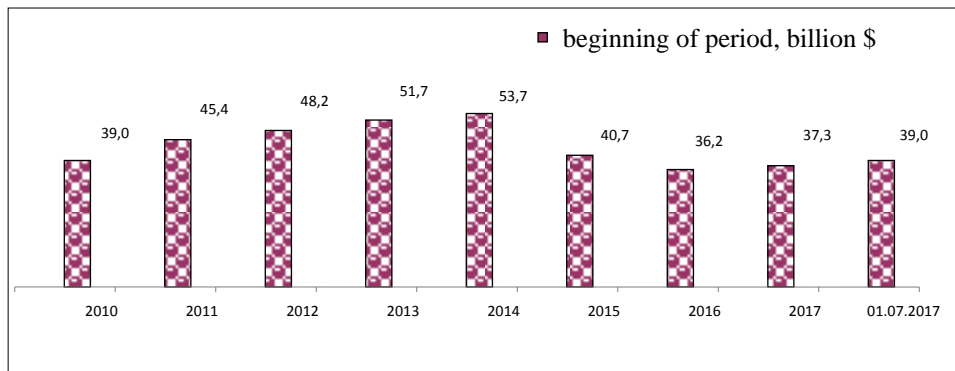


Fig. 1. The volume of direct foreign investments in 2010-2017

Defeats in the fight against corruption and its high level, lack of progress in the creation of anti-corruption court, slowed down tempo of implementation of judicial and land reform, absence of privatization, conflict in the East – unfortunately these and other factors, do not give the optimism to the investors.

At the same time, business noticed a number of positive changes: openness of public data, gradual deregulation, implementation of the electronic system of VAT refunds, simplification of the procedure for obtaining permits for construction, moratorium on verification, weakening of currency control, the establishment of the institution of private performers, enactment of the law on squeeze-out, etc [3].

Increasing investment attractiveness contributes to an additional inflow of capital and the economic recovery of the state as a whole.

In Ukraine, the share of gross domestic product, which is sent for investment activity is at the same level as in European countries. However, most of these countries have reached the high level of development, therefore, they do not have a high share of investments in GDP.

And vice versa, in those countries which economies are experiencing a period of faster growth, the share of investment in GDP is high (these are middle-income countries – China, Hungary, Turkey, etc.) [1].

In the process of research, the author has analyzed the impact of foreign investment on the main indicator of the country's GDP. The obtained equation shows that with the increase of attraction of direct foreign investments into Ukraine by 1 billion UAH – GDP may increase by 20 million UAH.

$$Y = 0,0213 X_1 + 109,59$$

The coefficient of GDP elasticity in the volume of direct foreign investments is 0.77 that is, with an increase in the factor of 1%, the effective one increases by 0.8%. The obtained equation is well described by statistical indicators. So, the determination coefficient R^2 indicates that the variation of GDP by 98% is conditioned by the variation of attraction of foreign direct investment, the coefficient of correlation $R = 0,99$ indicates a very tight relationship between the factor and the result.

Therefore, the policy of the state in relation to the increase of amounts of investments should occupy one of the most important positions of the economic development strategy of Ukraine. To stabilize and improve investment processes in Ukraine it is necessary to develop investment strategy, which will further ensure the growth of the national economy of the country.

Successful implementation of the objectives of the investment strategy will depend decisively on the establishment of an effective system of mobilizing and managing investment resources. An investment strategy is a set of interconnected activities in monetary, financial, fiscal, foreign economic, economic and legal and other spheres, designed for a long period of time. Without refusing to maintain macroeconomic stability, it is necessary to shift its emphasis on stabilizing the financial situation of enterprises and promoting the accumulation of national investment potential [4, p. 250].

Summarizing the results of the investment process within the national economy, we can conclude that the state's economic policy should be aimed at building a new investment-oriented model of economic growth. It is necessary to create such an institutional environment, in which effective market mechanisms would be used.

The increase of the investment attractiveness of the country, fixing the trust of investors should become the priority directions of the activity of the Ukrainian government when developing the investment strategy.

References:

1. Hushko S.V. (2013). Otsinka investytsiynoi diyalnosti ta suchasnoi regionalnoi polityky v Ukraini [*Estimation of investment activity and modern regional investment policy in Ukraine*] Elektronne naukove fakhove vydannya. "Efektyvna ekonomika" – "Effective economy." (n.d.). m.nayka.com.ua. Retrieved from www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=2426. [in Ukrainian].
2. Dmytriyeva V.A. (2015). Ekonomichni kolyvannya nezalezhnoyi Ukrayiny: neliniynyy analiz kryz ta stiykosti. [*Economic fluctuations of independent Ukraine: nonlinear analysis of crises and sustainability*]. Dnipropetrovsk: Vydavnytstvo, Domianta Print (116 p.) [in Ukrainian].
3. European Business Association. Ofitsiyyny sayt.– European Business Association. Official site. Yak zminylasya investytsiyna pryvablyvist Ukrayiny. [*How investment attractiveness of Ukraine has changed.*] (n.d.). eba.com.ua. Retrieved from <https://eba.com.ua/ukraines-investment-climate-changed/>. [in Ukrainian].
4. Zhalilo YA.A. (2009). Teoriya ta praktyka formuvannya efektyvnoyi ekonomichnoyi stratehiyi derzhavy [*Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state*]. Kyiv: NISD (336 p.) [in Ukrainian].
5. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli. Ofitsiyyny sayt.– *Ministry of Economic Development and Trade. Official site.* Stan Investytsiynoyi diyalnosti v Ukrayini. [*The state of investment activity in Ukraine.*] (n.d.). me.gov.ua. Retrieved from <http://www.me.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Moyseyenko I.P. (2006). Investuvannya [*Investment*]. Kyiv. (490 p.) [in Ukrainian].

ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES

**Андрющенко К. А., д.е.н., професор кафедри,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна**

ФАКТОРИ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Одне з найважливіших соціально-економічних завдань, що стоїть перед нашим суспільством, полягає в гармонізації гендерних відносин, ключовим аспектом яких є становище жінок на ринку праці та капіталу. Сьогодні на перший план виходять питання економічної активності жінок, розвитку жіночого підприємництва та самозайнятості, стану жіночих трудових ресурсів, жіночого безробіття, бідності, а також шляхи подолання сформованого гендерної нерівності в Україні. Основним засобом вирішення поставлених питань виступає розвиток вільного жіночого підприємництва, що дозволяє значно скоротити гендерний розрив.

Процеси формування і розвитку жіночого підприємництва в Україні на сучасному етапі багато в чому обумовлені сформованими об'єктивними соціально-економічними умовами. Основні мотиви, які спонукають жінок в Україні до підприємницької діяльності, обумовлені двома видами факторів:

– з одного боку, вони випливають із самої природи підприємницької діяльності, згідно з якою бізнес стає не тільки джерелом отримання доходу і зростання індивідуального добробуту, а й засобом задоволення найважливіших соціальних потреб людини – потреби у визнанні та самоствердженні, самовираженні, самовдосконаленні та зростанні. Результати дослідження жінок-підприємців та опитування у фокус-групах показали, що основними причинами участі жінок у підприємстві з'явилися прагнення до самореалізації, самостійності та незалежності (42%), можливість ведення прибуткового бізнесу (39%), можливість працювати за бажанням (23%) :

– з іншого боку, не слід скидати з рахунків так звані «змушені» мотиви, пов'язані з соціально-економічним становищем жінок, яке змушує їх займатися бізнесом для забезпечення себе і своєї сім'ї [1, с. 68].

Так, 16% опитаних жінок-підприємців в якості причини життя без підприємницької діяльності назвали потребу в грошах, ще 6% – втрату попередньої роботи, 4% розпочали підприємницьку діяльність в зв'язку з неможливістю знайти нову роботу.

Дійсно, соціально-економічне становище жінок в даний час ніяк не можна охарактеризувати як благополучне.

Таким чином, сформовані в Україні соціально-економічні умови спонукають жінок до активного включення в підприємницьку діяльність, для успішного здійснення якої в Україні є необхідний потенціал:

– по-перше, достатня різноманітність економічних ресурсів (природних, водних, енергетичних, трудових та тощо), які можуть стати основою для

розвитку різноманітних видів господарської діяльності та, відповідно, джерелами доходів;

- по-друге, досить високий освітній рівень жінок;
- по-третє, позитивне ставлення більшості жінок до інновацій і готовність до підвищення свого освітнього та професійного рівня, а також зміни кваліфікації і професії [2, с. 150].

Досліджено деякі спільні риси молодих жінок-підприємців (отримані на основі вивчення анкет молодих жінок-підприємців у віці до 24 років, частка яких склав 4% від числа всіх жінок, які брали участь в обстеженні) [3]. Аналіз дозволив виділити деякі загальні характеристики молодих жінок-підприємців, а саме:

- прагнення до самостійності і економічної незалежності спонукало цих молодих жінок почати свій бізнес;

- вони здійснюють свій бізнес в секторі торгівлі, управляють малими підприємствами, реалізуючи свою продукцію на місцевих ринках;

- примітно, що ці жінки мають як мінімум незакінчену вищу освіту, при цьому термін функціонування їхніх підприємств становить від 5 до 8 років, і це говорить про те, що жінки-підприємці поєднували або поєднують ведення бізнесу і навчання;

- важливим також є і той факт, що всі молоді жінки-підприємці намагалися останнім часом залучити додаткові фінансові кошти для свого бізнесу, однак для більшості спроби виявилися невдалими;

- більшу частину жінок-підприємців відвідували перевіряючі особи, і більшість жінок-підприємців піддавалися вимагання хабарів [4, с. 159].

Огляд стану жіночого підприємництва в Україні дозволив виявити ряд чинників, які в певній мірі ускладнюють активність жінок в сфері малого та середнього і бізнесу і не дозволяють в повній мірі розвинути підприємницький потенціал жінок.

Перехід до ринкової економіки дозволив жінкам зайнятися багатьма видами діяльності, однак жінки в основному задіяні в малому і середньому бізнесі. Причому більшість підприємств, що створюються жінками, відносяться до категорій мікропідприємств. Сьогодні більше половини жінок-підприємців ведуть свій бізнес в секторі торгівлі, який в основному представлений дрібними магазинами, наметами на ринках, точками харчування, реалізацією продукції човникового бізнесу. Значна частка підприємств середнього бізнесу відносяться до швейному виробництву. Крім того, великий відсоток підприємств, що створюються жінками, відносяться до сфери послуг (салони краси, весільні салони, медичні центри та інші сервісні послуги).

Відсутність державної підтримки жіночого підприємництва, спеціальних програм з розвитку жіночого підприємництва, а також визнання громадськістю досягнень жіночого підприємництва також гальмує його розвиток. Незважаючи на офіційно проголошену рівність, жінки стикаються з перешкодами, зумовленими традиційними гендерними ролями.

Хоча більшість самих жінок-підприємців не відзначають ніяких гендерних відмінностей в доступі до інформації, в рівні підготовки до підприємницької діяльності, в доступі до земельних, матеріально-технічних ресурсів та нерухомості, важливо відзначити, що серйозною перешкодою на шляху професійного розвитку жінок є наявність у них сімейних обов'язків, на які вони витрачають значну кількість свого часу.

Недоліки нормативно-правової бази розвитку підприємництва, так і власне виконання існуючого законодавства надає особливий вплив на становлення і розвиток жіночого бізнесу. Нормативні правові акти та інституційні програмні документи, що належать до сфери малого та середнього підприємництва, на

жаль, не виділяють жіноче підприємництво як окрему цільову групу в малому і середньому бізнесі. Результати проведеного обстеження підтверджують, що жінки-підприємці відчують значні труднощі практично з усіх аспектів ведення бізнесу, незважаючи на прогрес у сфері вдосконалення нормативно-правової бази в Україні. Однак при цьому необхідно підкреслити, що недоліки правових документів та їх виконання поглиблюються інших питань, пов'язаних з ними чинниками, які зумовлюють досить низьку ефективність дій уряду по просуванню жіночого підприємництва. До числа основних з них відносяться:

- практична відсутність національних і державних програм, що забезпечують можливість підтримки жіночих підприємницьких ініціатив;
- недостатній рівень розвитку партнерства між державою і жіночим підприємництвом як самостійної компоненти загальної бізнес-середовища;
- нерозвиненість інституційної інфраструктури жіночого підприємництва і як наслідок слабка інформованість жінок про потреби реальної економіки і про можливості реалізації їх підприємницької активності;
- недостатність роботи по вдосконаленню і розвитку системи професійного навчання, підготовки і перепідготовки жінок з урахуванням вимог ринкової економіки.

Література:

1. Джонсон Дж.С. Успіх у бізнесі: перешкоди та стимули на шляху українських бізнес-леді. Науковий журнал «Український соціум». – 2014. – № 4. – С. 62-74: Режим доступу: – <http://www.management.com.ua/tend/tend714.html>
2. Ісакова Н. Предприниматели-женщины в Украине: путь в бизнес / Н. Ісакова, Л. Кавуненко, Ф. Велтер, Д. Смоллбоун // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 2. – С. 146–155.
3. Босак И. Женское предпринимательство в Украине / И. Босак // Теория и практика управления. – 2005. – № 8. – Режим доступа: <http://www.liga.net/smi/show.html>
4. Костенко А.М., Світайло Н.Д. Соціокультурні аспекти реалізації жіночого потенціалу в бізнесі / А.М. Костенко, Н.Д. Світайло // Філософія науки: традиції та інновації. – 2010. – № 1 (2). – С. 158-167.

Gunko N. S., Student,

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

GOODWILL OF INTERNATIONAL COMPANIES

The measurement and valuation of intangible assets are a matter of considerable interest in a post-industrial economy. From the accounting point of view, goodwill is an intangible asset that represents the difference between the amount actually paid for assets and the market value of those assets. Customer loyalty, brand name/recognition, company reputation, employee relations, any patents or proprietary technology – all of these things that make a company worth more than quantifiable assets – count as goodwill [3].

However, goodwill indicates not always a positive value of company's business reputation. Negative goodwill (also called badwill) arises when the fair value of acquired assets is higher than the purchase price of those assets. Therefore, whether a particular company has goodwill or badwill could be perfectly determined during the acquisition process.

Companies with high goodwill value tend to be allocated in developed countries, according to The World's Most Valuable Brands List 2017. Furthermore, more than a half among 100 companies of this ranking represents USA (Fig. 1). Except one company from China, all companies are from OECD countries. Most companies deal in technology, financial, FMCG and automotive sectors (Fig. 2).

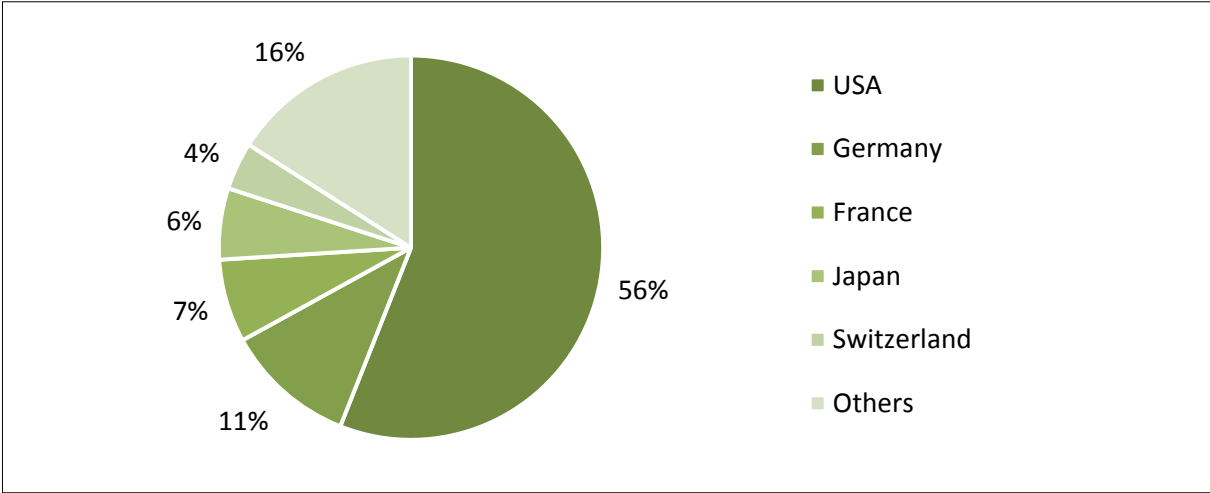


Fig. 1. Top Brands of The World's Most Valuable Brands 2017 by Country
Source: Compiled by the author based on [7]

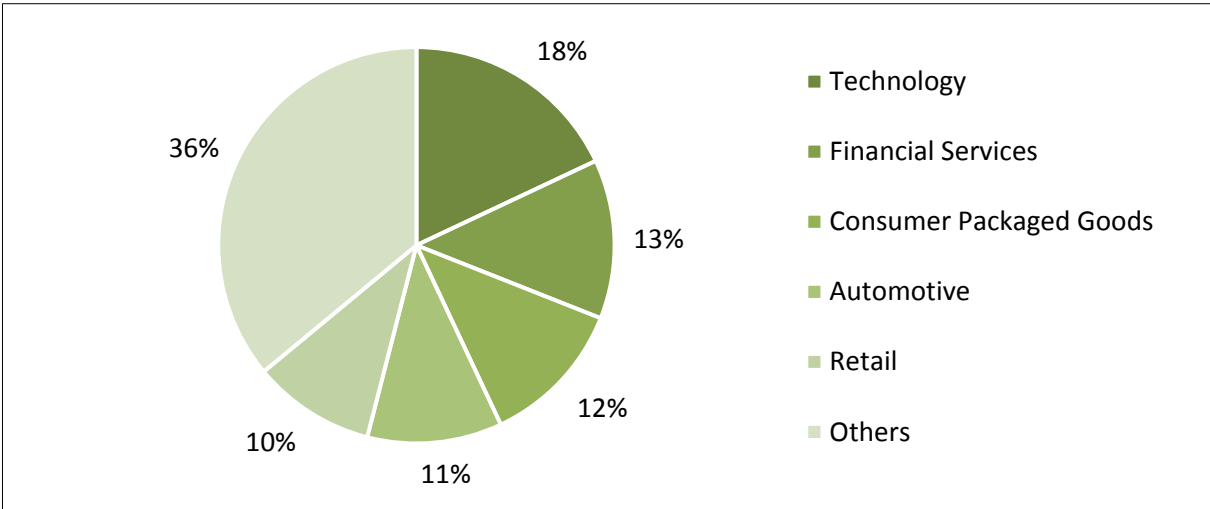


Fig. 2. Top Brands of The World's Most Valuable Brands 2017 by Industry
Source: Compiled by the author based on [7]

To make a detailed analysis of companies with high goodwill value, there was built an integrated ranking from three following rankings of 2017: The World's Most Valuable Brands, The World's Most Reputable Companies, and World's Most Admired Companies. The creation method of integrated ranking has three steps: the companies that are represented in all these three ratings were selected, their average ranking position was calculated and they were ranked according to average rank (Table 1). According to the integrated ranking of Table 1, the following companies have the highest value of goodwill: Google, Apple, Microsoft, Disney, Amazon, Nike, BMW, IBM, Intel and Toyota.

Companies by Average Rank in Ratings of 2017

№	Brand / Company	Industry	Location	Rank The World's Most Valuable Brands	Rank The World's Most Reputable Companies	Rank World's Most Admired Companies	Average Rank
1	Google / Alphabet	Technology	USA	2	5	6	4,3
2	Apple	Technology	USA	1	20	1	7,3
3	Microsoft	Technology	USA	3	11	9	7,7
4	Disney	Leisure	USA	7	13	5	8,3
5	Amazon	Technology	USA	6	18	2	8,7
6	Nike	Apparel	USA	16	15	12	14,3
7	BMW	Automotive	Germany	21	12	21	18,0
8	IBM	Technology	USA	13	19	24	18,7
9	Intel	Technology	USA	14	8	46	22,7
10	Toyota	Automotive	Japan	8	34	34	25,3

Source: Compiled and calculated by the author based on [5; 6; 7]

According to the correlation analysis of top companies from integrated ranking, a company will get higher revenue and spend less on advertising with increasing in their brand value. At the same time, the higher is the stock quotation, the more advertising costs company can afford (Table 2).

Table 2

Correlation Analysis of Companies with the Highest Value of Goodwill

Correlation	Brand Value	Revenue	Stock Quotation	Company Advertising
Brand Value		0,64	0,24	-0,18
Revenue	0,64		0,16	0,24
Stock Quotation	0,24	0,16		0,66
Company Advertising	-0,18	0,24	0,66	

Source: Calculated by the author

Value of intangible assets and goodwill of international corporations increases a little each year. This trend proves changes of assets value of Apple, Google / Alphabet and Microsoft, which became the top three leaders among the companies with the highest value of goodwill (Fig. 3). Compared with Apple and Google / Alphabet, Microsoft had the highest average growth rate of goodwill and other intangible assets, which is 1.4 mln US dollars annually. Apple's and Google / Alphabet's annual growth rates were 0.57 and 0.98 mln US dollars accordingly.

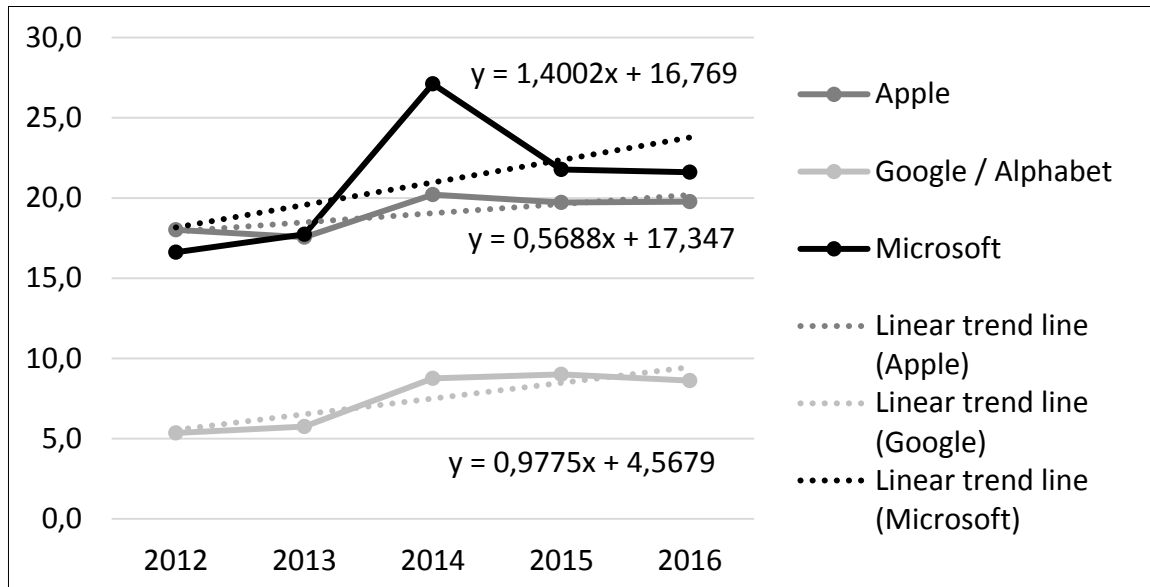


Fig. 3. Changes in value of goodwill and other intangible assets of international corporations from 2012 to 2016, mln US dollars

Source: Compiled by the author based on [1; 2; 4]

In general, the value of goodwill and other intangible assets increased by 61% of Google / Alphabet, by 30% of Microsoft, and by 10% of Apple in the researched period. The share of goodwill and other intangible assets is 63% of Google / Alphabet and 83% of Microsoft and Apple. Goodwill's share in total assets ranges from 3% (Google / Alphabet) to 8% (Microsoft).

The acquisition process caused all changes in goodwill value of Apple, Google / Alphabet and Microsoft. In 2014, Microsoft bought a Finnish company Nokia for 7.9 bln US dollars. This deal brought 4.5 bln US dollars additional intangible assets for Microsoft [4]. In 2014, Apple bought a service Beats Music for 2.6 billion dollars and almost 2.2 billion dollars of this deal was goodwill [2]. In 2016, Microsoft bought a social network LinkedIn for 26.2 bln US dollars [4]. Approximately 20 bln US dollars were accounted for goodwill.

To sum up, goodwill is an intangible asset that represents outstanding management skills, innovations, dominant position on the market, good customer and employee relations, etc. Most of the companies with the highest goodwill value are from the USA and operate in the field of high technologies. Thus, goodwill can reach from 3% to 8% of the company's assets value, but in an acquisition agreement, it can grow up to 84% of the total transaction. With increasing brand value, which is one component of goodwill, the company will tend to get higher profits and spend less on advertising.

References:

1. Alphabet Inc. (GOOG). Stock Analysis on Net. Retrieved from <https://www.stock-analysis-on.net/NASDAQ/Company/Alphabet-Inc/Analysis/Goodwill-and-Intangible-Assets>
2. Apple Inc. (AAPL). Stock Analysis on Net. Retrieved from <https://www.stock-analysis-on.net/NASDAQ/Company/Apple-Inc/Analysis/Goodwill-and-Intangible-Assets#Disclosure>
3. Goodwill vs Other Intangible Assets: What's the Difference? Investopedia. Retrieved from <https://www.investopedia.com/articles/investing/100614/goodwill-vs-other-intangible-assets-whats-difference.asp>
4. Microsoft Corp. (MSFT). Stock Analysis on Net. Retrieved from <https://www.stock-analysis-on.net/NASDAQ/Company/Microsoft-Corp/Analysis/Goodwill-and-Intangible-Assets>
5. The World's Most Admired Companies 2017. Forbes. Retrieved from <http://fortune.com/worlds-most-admired-companies/>

6. The World's Most Reputable Companies 2017. Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/karstenstrauss/2017/02/28/the-worlds-most-reputable-companies-in-2017>

7. The World's Most Valuable Brands 2017. Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/powerful-brands/list/#tab:rank>

**Деренська Я. М., доцент,
Національний фармацевтичний університет
м. Харків, Україна**

АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ЗМІСТОМ ПРОЕКТУ

Управління змістом проекту пов'язане з виконанням процесів, які ідентифікують, планують, контролюють виконання необхідної кількості робіт за проектом. Фактично, управління змістом – це обґрунтування необхідної кількості проектних робіт з метою забезпечення успішного виконання запланованого проекту. З одного боку, недостатня кількість робіт може спричинити складність управління ними, втрату оперативності управління. З іншого боку, занадто велика деталізація потребує великих коштів і багато часу для планування кожної роботи і контролю за їх виконанням. Тому управління змістом проекту визначає необхідну і достатню для успішного виконання проекту кількість проектних робіт.

В управлінні проектами термін «зміст» враховує три компоненти: зміст продукту, зміст робіт, зміст проекту (рис. 1). Згідно з «Керівництвом до бази знань з управління проектами» (РМВОК) [3], термін «зміст» має відношення до змісту продукту або змісту проекту в цілому.

У роботі [1] зміст проекту розглядається, як зміст робіт, для ефективного управління якими потрібно визначити: роботи для виконання; послідовність робіт; тривалість робіт; потребу у ресурсах і вартість робіт. С.Г. Мороз, А.С. Немченко розглядають зміст робіт, як «дії, опис робіт, які повинні бути виконані, і ресурсів, які повинні бути забезпечені» [2]. ISO 21500 [4] визначає зміст, як процеси, необхідні для ідентифікації і визначення робіт і результатів, а також тільки необхідну роботу та результати.

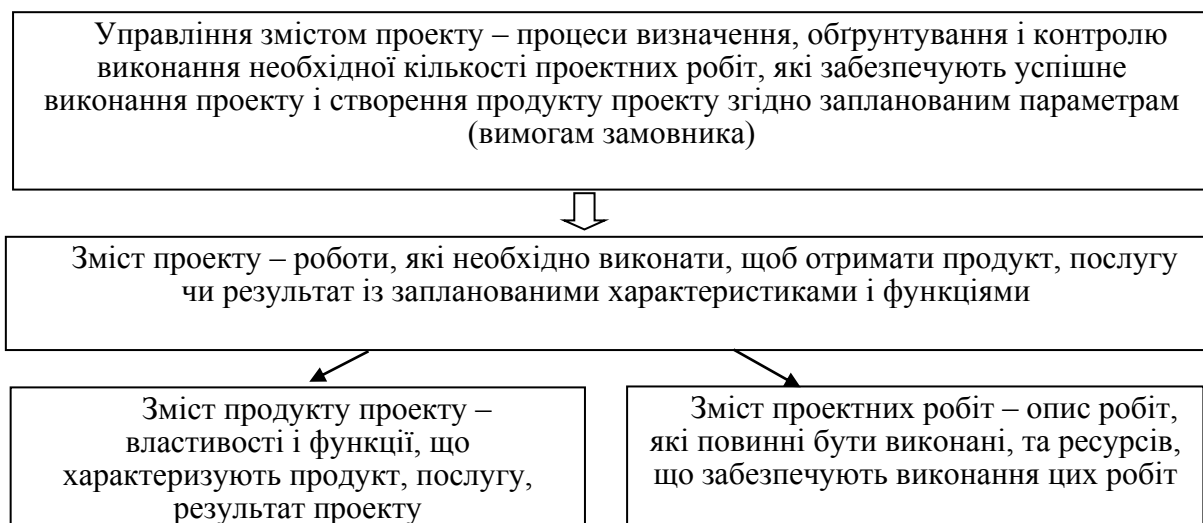


Рис. 1. Компоненти управління змістом проекту

З точки зору ISO 21500 [4], управління змістом проекту враховує визначення змісту, створення структури проектних робіт, визначення складу робіт, контроль змісту. Метою визначення змісту проекту є виявлення сутності змісту проекту, його мети, результатів, вимог і меж шляхом аналізу кінцевого стану проекту. Метою створення структури проектних робіт є формування інструменту презентації сукупності робіт у вигляді ієрархії робіт, що повинні бути виконані для досягнення мети проекту. Визначення робіт – це процес, який полягає у виявленні, визначенні та документуванні всіх операцій, які повинні бути заплановані і здійснені для досягнення мети проекту. Крім цього, визначення робіт також може включати процеси виявлення, визначення і документування робіт, що повинні бути реалізовані на найнижчому рівні структури проектних робіт. Саме з цього рівня й починається визначення робіт, тобто більш деталізовані компоненти створюють основу планування, реалізації, контролю і подальшого закриття робіт за проектом. Контроль змісту полягає у визначенні його поточного стану, порівнянні поточного стану змісту із затвердженим базовим планом, виявленні відхилень, прогнозу змісту станом на дату завершення проекту, здійснення відповідних запитів на зміни з метою запобігання негативних наслідків зміни змісту проекту. При цьому мета управління змістом полягає у посиленні позитивних і послабленні негативних наслідків для проекту, які виникають через зміни змісту. Процес контролю змісту також пов'язаний з виявленням факторів, що можуть змінити зміст проекту, та управління ними. З цієї точки зору контроль змісту розглядається у взаємозв'язку з контролем змін. Контроль змісту також використовується для управління фактичними змінами, оскільки неконтрольовані зміни причиняють зміщення змісту.

На думку С.Г. Мороз, А.С. Немченко, «управління змістом робіт організації – це система стратегічних інтегрованих підходів щодо ефективного функціонування організації та системи її управління, які націлені на досягнення місії і цілей організації, забезпечують можливість ефективної діяльності організації та результативної роботи працівників» [2].

На наш погляд, більш детально процеси управління змістом робіт висвітлює Керівництво РМВОК, яке пов'язує процеси планування змісту, визначення змісту, створення структури проектних робіт, підтвердження змісту, управління змістом.

Для управління змістом проектів рекомендовано використовувати алгоритм, наведений на рис. 2. Відправними елементами управління змістом проекту є обґрунтування вихідних даних, тобто мети проекту, вплив зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства щодо реалізації проекту (наявність бази знань, досвід проектної діяльності – активи організаційного процесу). Створені Статут, попередній опис змісту і план управління проектом підлягають обов'язковій експертизі з боку комітету з розгляду проектів, проектного офісу. Уточнення потреб та очікувань учасників проекту допомагає сформулювати їхні вимоги до результатів і сформулювати опис змісту проекту.

Наступний етап алгоритму управління змістом проекту – створення структури проектних робіт – починається з аналітичного дослідження існуючих на підприємстві чи рекомендованих стандартами та керівництвами з проектного менеджменту підходів до побудови ієрархічної структури робіт, шаблонів структур проектних робіт. Проведений аналіз визначає перелік робіт, який необхідно зробити, щоб досягнути визначених раніше результатів проекту. Декомпозиція проектних робіт дозволяє сформувати структуру проектних робіт, опис яких здійснюється за допомогою словника структури проектних робіт.

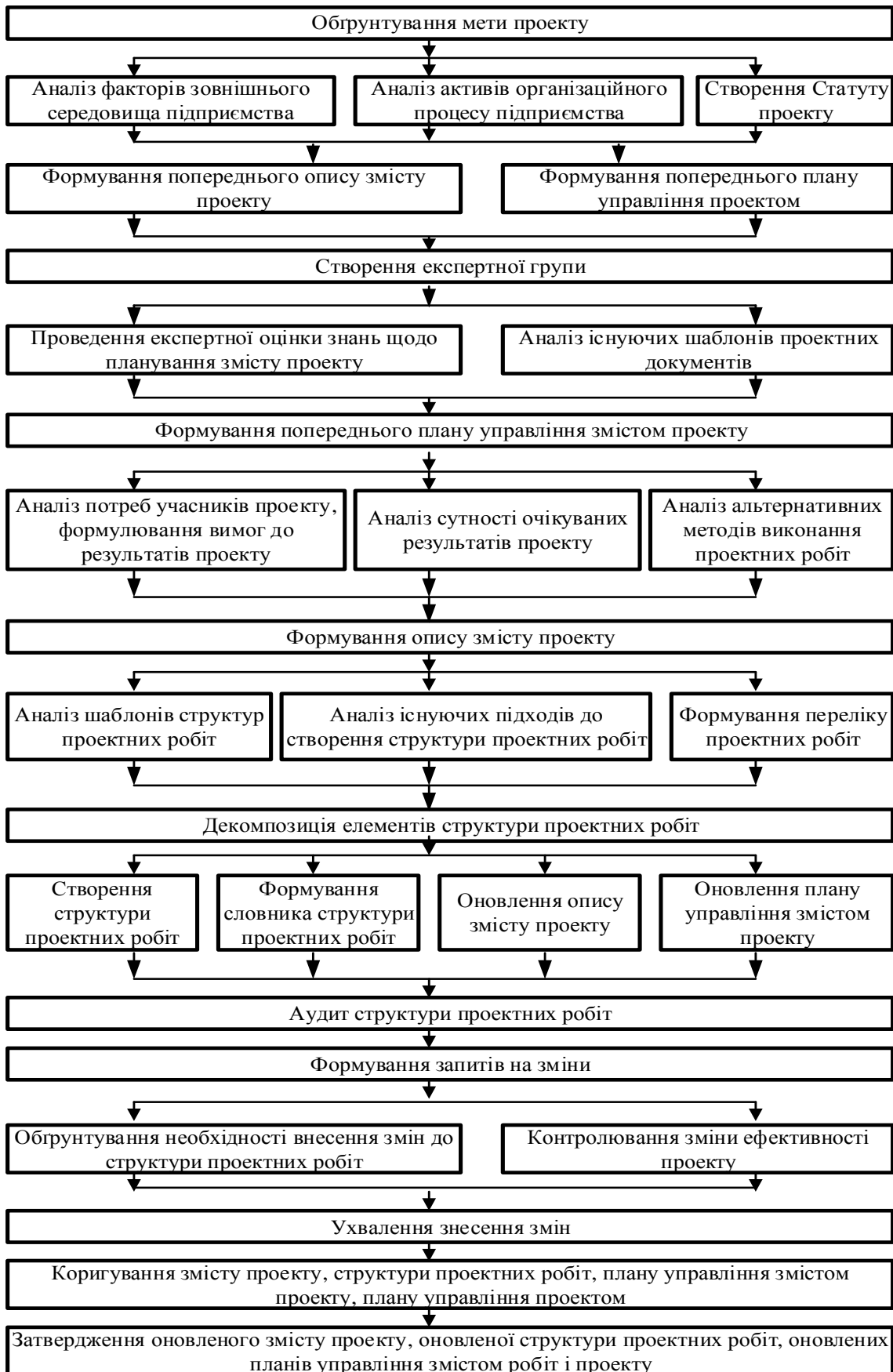


Рис. 2. Алгоритм управління змістом проекту

Створена структура проектних робіт підлягає аудиту з боку учасників проектного офісу, які, у разі виявлення невідповідностей або недостатності

розкриття рівнів чи кількості робіт, можуть формувати відповідні запити на зміни у змісті робіт. У разі наявності необхідності внесення змін вони обґрунтовуються розрахунками економічних показників (час, витрати, зміна ефективності проекту тощо). Схвалені комітетом з розгляду проектів і проектним офісом зміни впроваджуються шляхом коригування проектних планів. Оновлені документи підлягають затвердженню з боку комітету з розгляду проектів.

Література:

1. Мазур И.И. Управление проектами: Учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, А.В. Полковников; Под общ. ред. И.И. Мазура. – 5-е изд., перераб. – М.: Омега-Л, 2009. – 960 с.
2. Управління змістом робіт: навч. посіб. Для здобувачів вищої освіти за освітньою програмою «Адміністративний менеджмент» / С.Г. Мороз, А.С. Немченко; За ред. А.С. Немченко. – Х., 2017. – 157 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). – 4th Ed., ANSI/PMI 99-001. – Project Management Institute, 2008. – 401 p.
4. ISO 21500:2012. Guidance on Project Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO_21500_Communique_No1.pdf.

Ivanova T. V., Senior Teacher,
National Technical University of Ukraine
“Kyiv Polytechnic Institute”
Kiyv, Ukraine

SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENTS OF ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL INTEGRATION

In order to increase their effectiveness, domestic enterprises seek to introduce instruments that will promote their international integration and sustainable development. Today, such an instrument is the implementation of the principles of social responsibility and the attraction of socially responsible investments.

The study of social responsibility and the attraction of socially responsible investments in the activities of enterprises of various industries is devoted to the work of many foreign and domestic scientists. In particular, the theoretical and methodological approaches to the definition of the concept of “social investment” and “socially responsible investment” were investigated by V. V. Kuzhel, Yu. M. Atamanchuk [4] and L. S. Melnichuk [6]. In generalizing the opinions of scientists, in our opinion, further study of international experience of attracting socially responsible investments will facilitate the development and implementation of managerial decisions on the need to attract socially responsible investments.

In the writings of foreign and domestic scientists, the term “social investment” and “socially responsible investment” are interpreted rather ambiguously, since when the definitions of this economic category are analyzed there are significant differences.

Analyzing modern scientific literature, the theoretical approaches to the definition of “socially responsible investments” are highlighted, among them the focus is on: 1) solving social problems; 2) taking into account environmental factors; and 3) solving managerial issues.

V. Kuzhel [3, p. 291] notes that “social investments are investments directed by the state, commercial organizations, individuals for solving social problems and, above all, investments for improving the quality of life and development of human capital”.

J. Shorthall [9, p. 11] understands social investment as “a strategy for delivering capital for social purposes, using business strategies aimed at supporting effective and efficient social work”.

According to O. Brezhnev-Yermolenko [1, p. 60], “social investment is the material, technological, managerial and other resources, financial arsenals of companies directed at the implementation of social programs developed for the benefit of internal and external stakeholders”.

V. M. Shapoval [8, p. 81] argues that “social investment is a dynamic process of implementing the relations between a company and a social environment in order to balance the interests of business organizations and society”.

These definitions, in our opinion, have a rather one-sided definition of “socially responsible investment”, because they do not take into account all aspects, in particular its ecological and managerial orientation.

S. Melnichuk [6, p. 435] interprets social investment as “a way to implement corporate social responsibility through targeted programs that meet the needs of the main groups of stakeholders – consumers, staff, local unions.” However, according to the author [6, p. 436], “socially responsible investment (socially responsible investment, ethical investment) is the process of making investment decisions that take into account the social and environmental impacts of investments”.

The above definition takes into account only two aspects, namely: social and ecological. However, socially responsible investment, in our opinion, also entails that this vision be carried into other areas of the enterprise, including management.

The vision, which is presented in the work of S. E. Sardak [7, p. 239] is that socially responsible investment “is the activity of companies aimed at obtaining commercial and social benefits that conceptually differs from traditional investment in that it requires the consideration of both the interests of the investor company and the social environment, as well as makes it possible to talk about the double nature of social investment.”

In our opinion, a definition such as this is limited, as it does not take into consideration the environmental impact of socially responsible investment.

Building on this analysis, and in taking an integrated understanding of any enterprise, we identify the definitions of “socially responsible investment” that are general in nature, and those that include social, economic and managerial aspects.

According to I. S. Shkury [10, p. 255], “socially responsible investments – is a capital investment in tangible and intangible form, focused on the creation of long-term values, taking into account the impact on the environment, the social sphere, the quality of management and ethical obligations.”

O. Yazlyuk [11, p. 282] notes that social investment “is a complex investment in human capital through packages or formed portfolios of benefits and services: medicine, education, science etc. (which will enable the training of more skilled labor), using the latest technology in conjunction with the rational use of natural resources through strategic development programs that will help people throughout their lives.”

In the work of I. V. Leonov [5, p. 70-71], “socially responsible investment” is defined as “investment strategies and decisions that are made taking into account the social, ethical and environmental consequences of investing.”

The Eurosif reports [2] state that “SRIs are a long-term investment-oriented approach that combines environmental, social and governance (ESG) factors in the research, analysis and selection of securities within the investment portfolio. It combines a fundamental analysis and interaction with the assessment of ESG factors in order to better capture long-term revenues for investors and for the benefit of society, influencing the behavior of companies.”

In our opinion, the concept of a “socially responsible investment” must fully reflect these complexities and, therefore, we propose clarifying its content within the framework of this approach.

Further scientific substantiation requires the development of a system of indicators for assessing the effectiveness of attracting socially responsible investment into Ukrainian enterprises.

References:

1. Brezhneva-Yermolenko O. Social Investments as a Tool for Increasing the Social Capital of the Company / O. Brezhneva-Yermolenko // *International Letters of Social and Humanistic Sciences*. – 2015. – Vol. 58. – p. 58–67.
2. European SRI Study 2016 Revised edition. URL: <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2016/11/SRI-study-2016-HR.pdf>.
3. Kuzhel V. V. Social policy and social investment companies agricultural and food sector / V. V. Kuzhel // *Economic forum*. – 2015. – Vol. 1. – p. 286–294.
4. Kuzhel V. V., Atamanchuk Y. M. Transformation of paradigm of socio-economic development under the influence of responsible investment / V. V. Kuzhel, Y. M. Atamanchuk // *Economic forum*. – 2015. – Vol. 2. – p. 46–55.
5. Leonova I. V. Socially responsible investments as a tool for the formation of corporate social responsibility / I. V. Leonova // *Herald of the RSUH. Series: The Economy. Control. Right*. – 2013. – Vol. 5 (116). – p. 69–77.
6. Melnychuk L. S. Nature and significance of social investment. / L. S. Melnychuk // *World economy and international economic relations*. – 2016. – Vol. 11. – p. 434–437.
7. Sardak S. E. Content and direction of socially responsible investing / S. E. Sardak, I. I. Yegorova // *World economy and international economic relations*. – 2017. – Vol. 19. – p. 236–240.
8. Shapoval V. M. Social investments as an instrument for implementing social programs of modern companies / V. M. Shapoval, I. A. Shapoval // *Economy of the enterprise: problems and prospects of development: materials II science-practice conf. student, ass. and a young scientist (Dnipropetrovsk, December 25, 2013)*. – Dnipropetrovsk, 2014. – p. 78–81.
9. Shortall J., Chowdhary S. Introduction to Understanding and Accessing Social Investment: A Brief Guide for Social Entrepreneurs and Development Practitioners. The SEEP Network. 2008. 33 p.
10. Shkura I. S. The role of socially responsible investment in ensuring sustainable development of Ukraine / I. S. Shkura // *Nobel Economic Herald*. – 2016. – Vol. (9). – p. 252–262.
11. Yazlyuk B. O. Fundamental and applied economic mechanisms of enterprises during processing of social investments as a basis of innovative development / B. O. Yazlyuk // *Economic analysis*. – 2014. – Vol. 2. – p. 280–285.

Каличева Н. Є., к.е.н., доцент,

*Український державний університет залізничного транспорту
м. Харків, Україна*

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Сучасна ринкова економіка знаходиться в постійному динамічному процесі становлення та розвитку, що супроводжується переоцінкою цінностей та бажанням сформувати нові підходи щодо подальшого функціонування, із врахуванням набутого досвіду. Зміна соціально-економічних орієнтирів, посилення конкурентної боротьби, удосконалення умов господарювання, зменшення кількості матеріальних ресурсів і, як наслідок, їх постійне з дорожчання, призводять до потреби переглянути та вдосконалити управлінські

процеси в усіх складових народного господарства. Тому процес цілеспрямованого та безперервного пошуку, підготовки та реалізації нових підходів розвитку підприємств дозволять підвищити ефективність його виробничого та реалізаційного секторів. І ключову роль в цьому відіграє персонал, як основна рушійна сила розвитку підприємства, що має пряме відношення до залізничної галузі, котра є стратегічною в розвитку національного господарства.

Ефективне управління персоналом дозволяє підприємству вирішити низку наступних завдань [1]:

- сформувати відповідний кадровий потенціал для забезпечення реалізації поставлених завдань в межах стратегічного розвитку підприємства;

- підвищити культурний рівень внутрішнього середовища підприємства для створення умов щодо виконання поставлених завдань на високому професійному рівні;

- забезпечити ефективне функціонування всіх організаційних структур підприємства за рахунок визначення чітких кінцевих результатів діяльності;

- усунути можливі протиріччя між вертикальними та горизонтальними рівнями управління та ін.

Тож, підприємству, яке прагне бути конкурентоспроможним на ринку, потрібно використовувати наявні кадрові ресурси та застосовувати нові принципи та підходи до управління ними згідно із обраною стратегією розвитку [2].

Роль кадрової складової у формуванні конкурентоспроможності залізничного транспорту є досить значною, адже в такій складній управлінській структурі як Укрзалізниця, роль персоналу є однією з вирішальних при плануванні та, особливо, реалізації конкурентних стратегій розвитку [3].

Управління персоналом підприємства є компонентом загальної стратегії розвитку підприємства та має прямий вплив на формування його конкурентних переваг та позицій на ринку. Тож, формуючи підходи до зміни основних положень у системі управління персоналом потрібно їх зіставляти з основними цілями та напрямами розвитку підприємства.

Необхідно відзначити, що об'єктом стратегічного управління персоналом підприємства є управління його трудовим потенціалом, що виражається в реалізації наявних та розвитку потенційних переваг трудових ресурсів за рахунок набутого ними певного рівня знань, умінь, навичок, соціально-етичних норм та цінностей, професійних компетентностей та ін. Всі ці чинники формують кадровий потенціал підприємства, що й має безпосередній вплив на конкурентоспроможність самого підприємства.

Відповідно до аналізу сучасних тенденцій розвитку кадрового потенціалу у роботі [4] визначені основні принципи розвитку кадрового потенціалу підприємств, серед яких основними є:

- принцип новизни, що заключається в застосуванні сучасних наукових досягнень при удосконаленні та розвитку системи управління персоналом;

- принцип системності, який базується на прогнозуванні, обліку та аналізі розрахункових показників розвитку особистого фактора виробництва у взаємозв'язку з показниками розвитку організації в цілому (прибуток, рентабельність, кредитоспроможність тощо), що виражається в створенні та ефективному функціонуванні системи управління кадрами;

- принцип специфічності, суттю якого є облік особливостей трудового ресурсу, закономірностей його розвитку та розрахункових значень меж, а також галузевої специфіки застосування;

- принцип оптимізаційності, який базується на управлінні персоналом із застосуванням оптимальної кількості показників та параметрів, що сприятиме точності та достовірності щодо управління персоналом на підприємстві;
- принцип альтернативності, який сприяє гнучкості розвитку та управлінні персоналом на основі прогнозу, особливостей виробництва та тенденцій в зовнішньому середовищі;
- принцип безперервності, який спрямований на коригування змін в системі управління персоналом;
- принцип адресності, що ґрунтується на визначенні відповідальності, цілей і завдань суб'єктів управління;
- принцип рентабельності заключається в прогнозуванні економічного ефекту від запровадження заходів із удосконалення системи управління персоналом на підприємстві.

Взагалі, управління персоналом підприємства, зокрема й залізничного транспорту, є одним із основних показників розвитку та використання трудового потенціалу підприємства, що заключається в дослідженні таких показників, як продуктивність праці, коефіцієнт плинності кадрів, середньоспискова чисельність, темпи росту фонду оплати праці та середньої заробітної плати, рівень освіти та кваліфікації робітників та ін. Звісно, що всі ці показники й формують трудовий потенціал підприємства, що виражається в забезпеченні робочих місць кваліфікованими кадрами відповідно до накладених на них виробничих та управлінських функцій, із наданням їм можливості ефективно та продуктивно розвиватися для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Література:

1. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В.И. Маслов. – М.: Изд-во «Финпресс», 2004. – 288 с
2. Каличева Н.С. Удосконалення системи управління персоналом в умовах розвитку підприємства / Н.С. Каличева, М.І. Стецюк // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. – Харків: УкрДАЗТ, 2015. – Вип. 49. – С. 195 – 198.
3. Токмакова І. В. Стратегічне управління персоналом на підприємствах залізничного транспорту / І. В. Токмакова, А. В. Кузуб // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник науково-практичних статей. – Харків: УкрДАЗТ, 2016. – Вип. 53. – С. 110-114.
- 4 Дикань В.В. Формування моделі розвитку кадрового потенціалу машинобудівного комплексу в умовах інтеграційної взаємодії [Електронний ресурс] / В.В. Дикань // Ефективна економіка. – № 8. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2236>

Кучмєєв О. О., к.п.н.,

*Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «УКРАЇНА»
м. Київ, Україна*

РИЗИК ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ризик визнавався невід'ємною частиною життя ще у стародавньому світі, а за часів середньовіччя, коли в Європі (зокрема, в Італії та Іспанії) почало активно розвиватися друкарство, з'явилися перші словникові статті із визначеннями ризику. Не дивлячись на багаторічні дослідження теорії ризику, його дефініція так і не сформована. Існують численні авторські підходи до тлумачення його

змісту та ведуться дискусії стосовно його сутнісних ознак. Це пояснюється тим, що ризик має декілька протилежних реальних основ. З одного боку, ризик має об'єктивне підґрунтя і притаманний певним явищам і процесам, які характеризуються імовірнісною природою та неоднозначністю очікуваного результату. З іншого боку, існує суб'єктивна основа ризику, яка пов'язана із прийняттям рішень людьми із різним досвідом, знаннями, культурою тощо.

З урахуванням наведених сутнісних ознак, у даному дослідженні під ризиком будемо розуміти ситуативну характеристику (властивість) діяльності, що відбувається в умовах невизначеності і визначається ймовірними наслідками (відхиленнями від цілей).

Взагалі розглянути будь-який предмет або явище як об'єкт управління означає описати систему, функціонування якої регламентується керуючою системою. Відповідно до термінології теорії управління, «об'єкт управління – це об'єкт, для досягнення бажаних результатів функціонування якого необхідні та припустимі спеціально організовані впливи» [6, с. 43]. За такого підходу основними напрямками опису мають бути стан керованої системи та впливи (процеси), які призводять до змін у її стані. Розглядаючи ризик як об'єкт управління, слід зазначити, що опис стану такого об'єкта відбувається за допомогою процесів ідентифікації, вимірювання, аналізу та оцінки. Зміни в оцінках ризику можуть відбуватися за рахунок його нейтралізації та мінімізації наслідків (рис. 1).

Процес ідентифікації ризику полягає у виявленні та описі його елементів, тобто у визначенні основних параметрів ризикової ситуації (що, де, коли, як і чому може призвести до відхилення від цілей). Основними елементами ризику, за думкою Богоявленського С. Б. [2, с. 49], є: небезпечні явища (події), що чинять вплив на об'єкт (що?); види впливу, які можуть привести до зміни стану об'єкта (що?); чинники ризику, які впливають на ймовірність реалізації ризику та вага наслідків (коли, як, де?); причини, які приводять до виникнення небезпечного явища (чому?); наслідки, що представляють собою втрати через вплив і їх оцінку з боку суб'єкта.

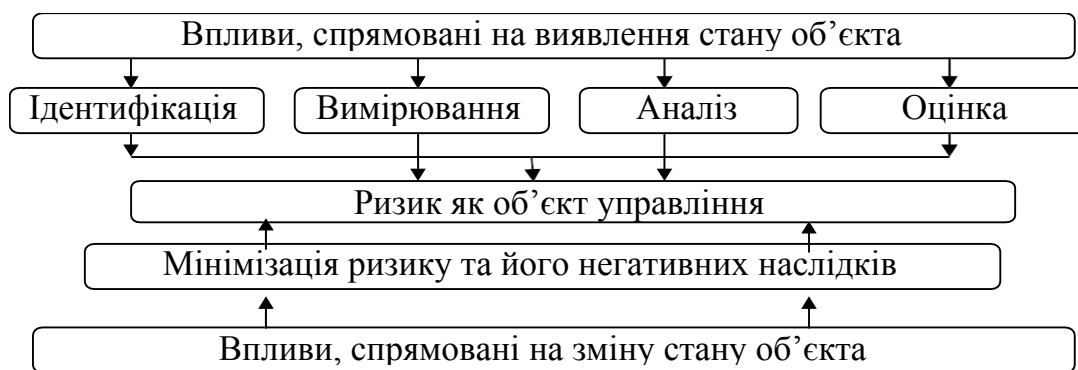


Рис. 1. Керуючі впливи на ризик як об'єкт управління

На нашу думку, визначені елементи досить повно відповідають на питання, що характеризують параметри ризикової ситуації. Причини виступають джерелом виникнення ризику, фактори – умовами прояву причин (джерел) ризику, наслідки – визначають конкретні результати відхилення від цілей. Разом з тим, небезпечні явища (в інтерпретації Богоявленського С. Б.) по суті є тотожними видам впливу, що може привести до змін у стані об'єкта. Вони в сукупності відповідають на питання «що саме» є носієм ризику і в авторському розумінні визначаються діями, пов'язаними із виникненням ризику.

З урахуванням сформульованих положень нами визначено зв'язок між елементами ідентифікації ризику (рис. 2).

Погоджуючись із Р. Нортонем і Д. Капланом, зазначимо що «ефективно управляти можна лише тим, що можна виміряти» [5]. Тому, на наш погляд, вивчення ризику як об'єкта управління неможливе без його вимірювання. Вимірювання ризику іноді ототожнюється з оцінкою, проте, з нашої точки зору, їх зміст у контексті управління ризиками дещо відрізняється.



Рис. 2. Основні елементи ідентифікації ризиків

Результатом ідентифікації ризиків є складання повного їх переліку за визначеними елементами.

Вимірювання передбачає кількісне визначення параметрів ризику. Як правило, воно пов'язано із визначенням імовірності ризику та його наслідків.

Проте, на нашу думку, «кількісна оцінка не завжди може бути строгою. Коли немає можливості виразити ймовірність чисельно, можна порекомендувати використовувати якісно-кількісні значення ймовірності (наприклад: 1 – «малоймовірно», 2 – «імовірно», 3 – «дуже ймовірно» і т.д.)» [2, с. 79].

Розглядаючи зміст аналізу ризику, Марцінковський Д. звертає увагу на такі його напрями, як: визначення наслідків, імовірності їх виникнення та рівня ризику [4, с. 87]. На наш погляд, за такого підходу аналіз буде повторювати процеси ідентифікації та вимірювання, тому відмітними особливостями аналізу має бути не просто визначення наслідків, наприклад, а визначення їх масштабу та можливих шляхів виникнення.

Найбільш послідовну позицію щодо змісту аналізу ризику, з нашої точки зору, зайняла Боровкова В. А., яка вважає, що у зв'язку із накопиченням знань з означеної проблеми «представляється можливим і навіть необхідним відокремити аналіз ризику та оцінку ризику в окремі напрями наукових знань». Авторка пропонує під аналізом ризику розуміти процес «виявлення можливих альтернатив рішення конкретної проблеми та визначення наявності ризику в наявних альтернативах, а також потенційних наслідків, які можуть виникнути в результаті реалізації кожної альтернативи» [3, с. 115]. Таке розуміння виходить за межі ідентифікації ризику, оскільки вимагає розгляду та співставлення альтернатив рішень (дій) й їх наслідків. Тобто аналіз є передумовою вибору під час прийняття рішення за рахунок детального вивчення всіх аспектів прояву ризику.

Оскільки ризик як об'єкт оцінки вимагає визначення відповідності його рівня певним критеріям, то оцінка ризику, з нашої точки зору, означатиме співставлення варіантів рішень (дій) за визначеними оцінними критеріями.

Таким чином, як було визначено вище, процедури ідентифікації, вимірювання, аналізу й оцінки дозволяють отримати детальну інформацію про види та масштаби ризику. Для того, щоб змінити ці характеристики, керуючі впливи мають бути спрямовані на нейтралізацію (зниження) ризиків і мінімізацію їх негативних наслідків.

Література:

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2014. – 488 с.
2. Богоявленский С. Б. Управление риском в социально-экономических системах / С. Б. Богоявленский. – СПб : СПбГУЭФ, 2013. – 147 с.
3. Боровкова В. А. Управление рисками в торговле / В. А. Боровкова. – СПб. : Питер, 2014. – 288 с.
4. Марцынковский Д. Обзор основных аспектов риск-менеджмента / Д. Марцынковский // Das Management. – 2016. – № 11–12. – С. 54–59.
5. Нортон Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Нортон, Д. Каплан. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. – 512 с.

Ляшко К. С., магістр,
Філіпішина Л. М., к.е.н., доцент,
Первомайська філія Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макаров
м. Первомайськ, Україна

ПІДХОДИ ЩОДО ЗБАЛАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Специфіка взаємовідносин економічних суб'єктів, що притаманна ринковій економіці, обумовлює потребу орієнтації на збалансованість між тісно взаємопов'язаними макро- та мікроекономічними показниками. В умовах глобалізації та досить швидких змін умов ведення економічної діяльності з'являється досить широке коло зацікавлених сторін, зростає потреба в переосмисленні ролі управління та посиленні відповідальності на всіх рівнях. Це обумовлює потребу запровадження управління, побудованого таким чином, щоб з одного боку, не втрачалася соціальна відповідальність, а з другого – не руйнувалися методи і механізми ведення бізнесу, забезпечення його прозорості і користі власникам капіталу.

На сучасному етапі розвитку наукових підходів до цього питання більш поширеними є перенесення уваги на кінцеві фінансові показники економічної діяльності. Але цей критерій, хоч і є важливою умовою оцінювання стану та ефективності економічної діяльності, не дає підстав до висновку, що досягнуті успіхи прибуткових підприємств є результатом внутрішніх економічних успіхів [1], а самі підприємства мають позитивний імідж і займають високі конкурентні позиції на ринку.

Досвід країн з високорозвиненими економіками, практика формування ринкових відносин постприватизаційних країн свідчать, що суб'єкти ринкових відносин перебувають постійно у стані змагання на конкурентному ринку товарів чи послуг. При цьому, важливе місце належить забезпеченню економічної конкуренції з боку держави, що полягає в спрямуванні державної регуляторної політики на збалансування економічних інтересів учасників ринкових відносин.

А стратегічна місія суб'єктів підприємництва полягає у постійному визначенні та розробці проектів економічного розвитку, спрямованих на подолання негативних можливих і ризикових диспропорцій, що потребує орієнтації управління на використання новітніх технологій, а завдання держави – забезпечення добросовісної конкуренції та балансу інтересів економічних суб'єктів шляхом реалізації відповідної регуляторної політики.

Нерозривний зв'язок між стратегією і структурою потенціалу організації є одним із базових елементів наукового напрямку, що дістав назву Збалансованої системи показників (Balanced Scorecards – BSC). Ця система розроблена професором Гарвардського університету Робертом С. Капланом та президентом компанії Balanced Scorecards Collaborative Дейвідом Н. Нортонем [2]. В методиці Збалансованої систем показників знайшли своє відображення ідеї стратегічного управління, раніше викладені в роботах Портера, Прахалада, Трейсі, Вирсема. Розвитку основних положень BSC присвячені роботи Нили Анди, Адамса Кріса, Кенерли Майка.

В контексті принципів BSC стратегія – це ефективний засіб, який перетворює корпорації в єдиний цілеспрямований механізм. Принципи BSC концептуально розглянуті в роботах таких відомих науковців як І. Бондар, В. Савчук, О. Рудченко, які покладають в основу своїх концепцій поняття «вигода для зацікавлених сторін» замість поняття «вигода акціонера» [3, 5]. Проте дане питання слід розглядати більш глобально, зокрема як системну модель управління, спрямовану на стратегію корисності для всіх зацікавлених сторін.

Сутність BSC полягає в тому, що всі основні процеси управління – планування, розподіл і використання ресурсів, формування бюджету, періодична звітність та діяльність менеджерів – орієнтовані на загальну стратегію компанії. Процеси організаційно направлені згори донизу – це концепція (місія) компанії, стратегія і розподіл ресурсів, а реалізація поставлених задач здійснюється за рахунок інновацій, зворотного зв'язку та інформаційних потоків, що рухаються знизу доверху, від безпосередніх виконавців до провідних менеджерів. В результаті практичної реалізації такого підходу були отримані видатні результати – ціле перевищило суму частин, тобто компанією досягнуто ефект синергізму зусиллями окремих підрозділів.

Ця система формулюється двома основними положеннями:

– по-перше, одних фінансових показників не достатньо для того, щоб у повній мірі та всебічно (збалансовано) відобразити стан підприємства, тому їх потрібно доповнити іншими показниками;

– по-друге, дана система показників може бути використана не лише як комплексний індикатор стану підприємства, а як система управління, яка здатна забезпечити зв'язок між стратегічною політикою власників або топ-менеджерів та операційною діяльністю менеджменту підприємства.

Головна структурна ідея BSC полягає в тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп.

Перша група включає традиційні фінансові показники. Як би не доводилась важливість ринкової орієнтації підприємства та вдосконалення внутрішніх процесів, власника в першу чергу цікавлять показники фінансової віддачі на вкладений капітал. Тому збалансована система повинна починатися (в класифікації) та закінчуватися (в кінцевій оцінці) фінансовими показниками.

Друга група описує зовнішнє оточення підприємства, його відносини з клієнтами. Головна увага тут приділяється: а) здатності підприємства до задоволення потреб клієнтів; б) здатності підприємства утримати клієнта та придбати нового; в) доходності клієнта; г) обсягу ринку; д) ринковій частці в цільовому сегменті.

Третя група характеризує внутрішні процеси підприємства, зокрема: а) інноваційний процес; б) розробку продукту; в) підготовку виробництва; г) постачання основних ресурсів; д) виробництво; е) збут; ж) обслуговування після продажу.

Четверта група дозволяє визначити здатність підприємства до навчання і зростання, яка фокусується у наступні фактори:

а) люди з їх здібностями, навиками та мотивацією;

б) інформаційні системи, які дозволяють постачати критичну інформацію в режимі реального часу;

в) організаційні процедури, які забезпечують взаємодію між учасниками процесу та визначають систему прийняття рішень [4].

Суттєвим елементом Збалансованої системи показників є встановлення взаємозв'язку між показниками окремих груп. Ланцюг причин та ефектів повинен проникати в усі чотири напрями BSC та поєднувати всі цілі й показники.

Доцільність запровадження в управління інноваційної за своєю логікою і технологією моделі управління пояснюється її філософією, яка дозволяє збалансувати інтереси клієнтів, акціонерів та інших контрагентів корпорації, забезпечуючи зворотній зв'язок. Тому поява і подальший розвиток концепції BSC є логічним явищем у пошуку рішень загальних проблем стратегічного управління.

Зрозуміло, що в умовах української економіки механічне перенесення BSC не може дати очікуваного економічного ефекту. Для цього необхідно доповнити й удосконалити цей метод у напрямку пристосування до національних особливостей, економічних умов та конкретних суб'єктів господарювання.

Література:

1. І. Бондар. Інноваційні технології управління корпораціями. Корпоративний капіталізм: передумови становлення. Колективна монографія. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2007. – С. 174.

2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.

3. Нили Анди, Адамс Крис, Кенерли Майк. Призма зффективности. Карта сбалансированньх показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им. – Д.: Балан Клуб, 2003. – С. 54.

4. Савчук В.П. Финансовый менеджмент. Практическая энциклопедия. – К.: «Максимум», 2005. – С. 39-40.

5. Філіпішина Л.М. Напрями розвитку стратегії взаємодії держави і бізнесу. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2017. Вип. 15. – 300 с. (127-132 сс).

**Меняйлова Г. Є., к.е.н., директор філії,
Класичний приватний університет
м. Кременчук, Україна**

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АГРОХОЛДИНГАХ УКРАЇНИ

В аграрній сфері України, як реакція адаптації на зміни в економічних відносинах між суб'єктами господарювання, державою, інвесторами, об'єктивно складається тенденція укрупнення господарюючих суб'єктів, шляхом створення холдингових компаній, на основі корпоративної власності.

На сьогодні аграрні холдинги України об'єднують в собі майже всі етапи від виробництва сільгоспсировини до реалізації продуктів її переробки, надання послуг із зберігання і транспортування. Такі формування вносять свій вклад у забезпечення продовольчої безпеки держави, зміцнення її експортного потенціалу, розвиток сільських територій.

Згідно чинного законодавства України, «холдингова компанія – акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими

корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств» [2, 3].

Зовнішнє середовище функціонування агрохолдингів, як будь-яких суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, суттєво відрізняється від умов, що створились в економічно розвинених країнах. Основними відмінностями від українських реалій є переважаючий вплив споживчого попиту на діяльність компаній, наявність потужної ринкової інфраструктури, сформована законодавча база, доступність й відносна дешевизна фінансових ресурсів, розвинені лізингові відносини, максимальна прозорість роботи як підприємницьких структур так, і державних органів влади.

Для українських холдингових компаній, в існуючих економіко-правових умовах, та з огляду на європейські перспективи країни саме їх ефективне корпоративне управління має стати, основою ефективного розвитку та конкурентоспроможності, за рахунок підвищення їх ринкової та інвестиційної привабливості, узгодження інтересів акціонерів та інших стейкхолдерів, впровадження правил сучасного ефективного менеджменту, прозорості діяльності.

Сучасне корпоративне управління – це складна економіко-правова система, що об'єднує норми законодавства, внутрішні нормативні документи та багаторівневу структуру управління, практику господарювання в державному та недержавному секторі [1, с. 115].

На державному рівні ефективне корпоративне управління має забезпечувати активізацію інвестиційних процесів, ефективне використання акціонерного капіталу, підвищення ефективності соціальної діяльності агрохолдингів.

Слід зазначити, що корпоративні відносини в Україні знаходяться в стадії формування, а більшість агрохолдингів має низьку ефективність корпоративного управління, що стримує їх активний розвиток. Дана ситуація зумовлена рядом об'єктивних й суб'єктивних причин. Найбільш значимими серед них вважаємо наступні:

- недосконалість чинного законодавства України у сфері корпоративних відносин;
- недостатній захистом прав акціонерів і інвесторів, що зумовлено, в тому числі, й прогалинами в законодавчій базі;
- низький рівень розвитку відповідної ринкової інфраструктури;
- недосконалість відносин в аграрній сфері, особливо у земельних відносинах;
- непрозора фінансова звітність суб'єктів господарювання;
- неналежний рівень корпоративної культури у агрохолдингах;
- невідповідністю фахової підготовки менеджерів агрохолдингів;
- відсутність сформованої політики корпоративної соціальної відповідальності.

Із вищеперерахованих чинників найгостріші наслідки несе недосконала законодавча база, а саме розквіт рейдерства, пік якого припав на 2015-2016 рр. В ці роки лідерами за кількістю рейдерських захоплень стали саме аграрні підприємства.

Проте останні роки й місяці ознаменувалися певними позитивними змінами в законодавчій сфері, що були направлені на захист прав акціонерів. Так, з 2 листопада 2016 р. почав діяти Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» [4], який має на меті запобігти рейдерству, яке стало можливим завдяки спрощення процедур реєстрації та перереєстрації бізнесу, нерухомості, майнових прав.

Не можна не відмітити позитивний вплив щодо захисту прав бізнесу та акціонерів, в цілому прийняття законів України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо забезпечення дотримання прав учасників кримінального провадження та інших осіб правоохоронними органами під час здійснення досудового розслідування» [5], а також «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів» [7].

Захист прав потенційних інвесторів агрохолдингів, транспарентність інформації також підвищує Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» [6]. Згідно даного закону обов'язком юридичної особи є розкриття інформації про засновників, які володіють 10% і більше у Статутному капіталі; кінцевих беніфіціарних власників (25% і більше); структуру власності Товариства і його Засновників. Слід зазначити, що існуюча система економічних відносин в Україні не ставлять прозорість та відкритість діяльності агрохолдингів, однією із умов їх ефективного функціонування, на відміну від практики економічно розвинутих країн.

Сьогодні для українських підприємств, що занесені на корпоративній власності, вкрай необхідною є адаптація та постійне вдосконалення міжнародних принципів корпоративного управління до вітчизняних умов та законодавства. Тому, важливу роль у розвитку ефективного корпоративного управління має діяльність у сфері розробки практичних й методичних рекомендацій, щодо впровадження та застосування передового зарубіжного досвіду корпоративного управління.

Загалом, в існуючих економіко-правових умовах стимулами формування ефективного корпоративного управління агрохолдингами України мають стати:

- перспективи розширення участі у міжнародному економічному співробітництві, та зміцнення на цій основі власних конкурентних переваг;
- можливість повноцінного функціонування на світових аграрних ринках;
- необхідність підвищення рівня захисту прав акціонерів;
- можливості оптимізації використання ресурсів, за рахунок впровадження інновацій, як у виробничій сфері, так і в сфері управління;
- підвищення власної інвестиційної привабливості, за рахунок посилення гарантій інвесторам;
- забезпечення стійкості та активності всіх видів діяльності агрохолдингу;
- покращення власного іміджу у зовнішньому середовищі на основі формування ефективною політики корпоративної соціальної відповідальності.

Література:

1. Буряк П.Ю. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні / П.Ю. Буряк, Н.Б. Татарин // Фінанси підприємств. – № 6. – 2006. – С. 114-120
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1 &typ=21.
3. Про холдингові компанії в Україні: Закон України № 3528-IV від 15.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності Закон України від 06.10.2016 № 1666-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/ldoc2.nsf/link1/T161666.html>
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо забезпечення дотримання прав учасників кримінального провадження та інших осіб правоохоронними органами під час здійснення досудового розслідування Закон України від 16.11.2017 р. № 2213-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2213-19>
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів Закон України від 14.10.2014 р. № 1701-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/card/1701-18>

7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів Закон України від від 23.03.2017 № 1984-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1984-19>

Салоид С. В., старший преподаватель кафедры,
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт
имени Игоря Сикорского»
м. Киев, Украина

ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОЧНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Современные условия функционирования предприятий обусловлены высокой степенью нестабильности и неустойчивости, связаны с ситуацией, сложившейся под влиянием общемирового экономического кризиса. Это вызывает общее снижение уровня экономической безопасности предприятий, а, следовательно, и возможности обеспечения их устойчивого развития [1]. В условиях неблагоприятной рыночной среды предприятиям постоянно приходится принимать решения по выживанию и их защиты от воздействия негативных факторов. Этих факторов достаточно много и все они влияют на предприятие по-разному. В результате в процессе функционирования предприятий их владельцы и руководители вынуждены адаптироваться к возникновению этих негативных явлений и принимать меры по их предупреждению, обезвреживанию или нейтрализации. В особо сложных обстоятельствах сегодня оказалось отечественное точное машиностроение. На сегодняшний день сектор машиностроения столкнулся с рядом проблем, прежде всего из-за геополитических изменений во внешней среде. В условиях постоянного роста конкуренции на мировых рынках, национальная отрасль машиностроения оказалась перед вызовами стратегического характера. Также существует еще множество внешних и внутренних факторов, которые негативно влияют на машиностроение и требуют исследования [5].

Исследователи придерживаются несколько различных подходов к формированию перечня дестабилизирующих факторов внешней среды субъектов хозяйствования, но большинство ученых [1, 2; 3, 4, 5] к важнейшим внешним угрозам, которые могут нанести вред предприятиям точного машиностроения или сделать их дальнейшую деятельность невозможной, относятся:

- несовершенство действующего законодательства;
- исключительность ситуаций (форс-мажорные обстоятельства)
- высокий уровень коррупции;
- недобросовестная конкуренция;
- криминализация экономики;
- изменение валютного курса;
- внедрение новейших технологий.

Такой перечень является неполным и не может отразить объективное воздействие внешней среды на экономическую безопасность предприятий точного машиностроения, поэтому считаю нужным добавить следующие (рис. 1).

Специалисты связывают текущий кризис машиностроительной промышленности с потерей производственных мощностей на востоке страны из-за проведения АТО, а также уменьшением производства их предприятий-партнеров в других областях страны. К АТО добавились и другие факторы, такие, как проблемы со сбытом продукции на российский рынок и, конечно, девальвация гривны [6, с. 73].

Несмотря на то, что украинская продукция машиностроения экспортируется в более чем 60 стран мира, преимущественно является конкурентоспособной только на рынках СНГ, в частности России, Беларуси, Казахстана. Экспортируются в основном котлы, машины и аппараты, электрические машины и оборудование, железнодорожные и трамвайные локомотивы, дорожное оборудование.



Рис. 1. Иерархическое упорядочение внешних угроз для предприятий точного машиностроения [4]

Дестабилизирующие факторы внутренней среды экономической безопасности предприятий точного машиностроения – это вызовы, угрозы, риски и опасности, обусловленные действиями персонала, проблемами в работе техники и технологий, просчетами в формировании методов и форм организации производства, обеспеченности финансовыми и другими ресурсами и тому подобное.



Рис. 2. Иерархическое упорядочение внутренних угроз для предприятий точного машиностроения [4]

Путем исследования дестабилизирующих факторов внутренней и внешней среды предприятий точного машиностроения установлен факт существования чрезмерного вмешательства государственных органов в производственную деятельность, что проявляется в неоправданном количестве плановых и внеплановых проверок, обременении чрезмерно жесткими регламентациями, национальными стандартами и / или техническим условиям и др. Такая ситуация приводит к росту количества неофициальных способов решения вопросов с государственными органами власти.

Итак, развитие машиностроения под действием различных факторов происходит не прогнозируемо, не по планам и программам, которые формируются правительствами с учетом потребностей в промышленной продукции и требований глобализации мировой экономики. Оно сопровождается накоплением проблем, которые негативно влияют на развитие и общее состояние машиностроительных корпораций. Ситуация ухудшается с уменьшением промежутков времени между мировыми кризисами, которые негативно влияют на состояние национальной экономики Украины и на виды экономической деятельности. Несмотря на негативные тенденции, которые наблюдаются в промышленности и в машиностроении, существует уверенность, что они могут быть изменены на положительные.

Литература:

1. Брягин О.В. Безопасность Вашего бизнеса. Советы постороннего. Системный подход, аналитические материалы, практические рекомендации. – К.: КНТ, 2006. – 228 с.
2. Бухвальд Е. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели. Вопросы экономики / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазаренко. – 1995. – № 1. – С. 127-134.
3. Дробишева О.О. Прогнозування розвитку промислового підприємства в сучасних умовах / О.О. Дробишева, Ю.В. Керничий // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А.М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 5 (2). – С. 158-163.
4. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: [монографія] / З.Б. Живко. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. – 260 с.
5. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
6. Афанасьєв, Б. В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / Б. В. Афанасьєв // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 71–74.

Терент'єва Н. В., аспірант,
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Внаслідок посилення конкурентної боротьби між товаровиробниками, що відбувається на фоні низької купівельної спроможності покупців їх продукції, розмір фінансових результатів, отримуваних підприємствами, значною мірою став залежати не стільки від рівня їх виробничих можливостей, скільки від здатності збувати виготовлену продукцію. Процеси збутової діяльності підприємств різних видів економічної діяльності стали більш проблематичними завдяки мінливості конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі в цілому, що, у свою чергу, актуалізувало необхідність проведення наукових досліджень, спрямованих на пошук нових, більш оптимальних підходів до планування та організації збутової діяльності підприємств.

Збутова система виробничого підприємства є сукупністю суб'єктів збутової діяльності з визначеними функціональними повноваженнями і обов'язками і визначеними організаційно-правовими взаємовідносинами та взаємозв'язками. Правильно побудована система збуту товарів є завершальною стадією в господарській діяльності підприємства зі створення, виробництва і доведення товару до виробника [1]. Одним із актуальних завдань управління стратегічним розвитком промислових підприємств є створення ефективної системи управління збутовою діяльністю, яка б враховувала проблеми забезпечення та оцінювання результатів збутової діяльності, реалізацію стратегічного розвитку збутової діяльності, орієнтації виробника на ринковий попит, якомога повне забезпечення потреб споживачів.

Структура управління збутом і його організація залежать від системи збуту, яка використовується підприємством. Вона складається із суб'єктів із відповідними функціональними обов'язками та повноваженнями, а також організаційно-правовими взаємовідносинами у процесі збутової діяльності.

Збутова система формується відповідно до збутової політики, яка має стратегічну направленість на досягнення мети збуту, що зумовлена корпоративною місією підприємства [2].

На рис. 1 зображено формування впливу стратегії збутової діяльності на реалізацію збутової діяльності. Як видно з рисунку, стратегія формує тактику збутової діяльності, яка, в свої чергу, має низку разових (забезпечення відповідного інструментарію та механізмів реакції на можливість розширення збуту) та поточних завдань (прискорення обороту грошових коштів та промислової продукції, оптимізація товарних запасів, протидія конкурентам на ринку, активізація збуту, гнучка цінова політика, підвищення рентабельності основної діяльності промислового підприємства).

Тактика передбачає залучення та використання ресурсів (інформаційні, матеріальні, маркетингові, комунікаційні, управлінські), які в свою чергу формують збутовий потенціал та, відповідно, збутову політику.

За своєю суттю стратегія збуту становить набір правил для прийняття рішень, якими підприємства керуються при визначенні послідовності дій для розширення збуту підприємства. Завдання тактики збуту полягає у виборі сукупності, послідовності або інтенсивності застосування елементів комплексу маркетингу: товар, ціни, розподіл, збутовий персонал з метою одержання конкурентних переваг. Тактика збуту повинна враховувати можливу реакцію споживачів, постачальників, конкурентів [3].

Збутовий потенціал підприємства можна визначити як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських та комунікаційних ресурсів та можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати виведення товару на ринок, його реалізацію за постійного вдосконалення технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища.

Збутова політика формується на базі збутового потенціалу підприємства і цілей збуту, встановлених і на стратегічному, і на тактичному рівнях. Організація збутової діяльності повинна бути частиною стратегії управління підприємством і формуватися у процесі складання виробничої програми підприємства. Це передбачає формування оптимальних партнерських відносин, маркетинговий аналіз, управління якістю та рекламну політику підприємства [3].

Слід зазначити, що у сучасних умовах керівники багатьох промислових підприємств потребують методичної допомоги під час прийняття стратегічних рішень в галузі управління збутовою діяльністю. Поєднання методичних та інформаційних підходів з урахуванням галузевих особливостей підприємств, що характеризуються високотехнологічним циклом виробництва продукції, врахування внутрішніх та зовнішніх факторів впливу дозволяє сформулювати найбільш оптимальну стратегію збутової діяльності промислового підприємства.

Таким чином, вищенаведена характеристика формування реалізації стратегії збутової діяльності виходячи з законів і закономірностей розвитку ринку і визначення напрямку діяльності всіх учасників промислового виробництва як узгодженого процесу, можемо сформулювати наступні принципи управління збутовою діяльністю промислових підприємств: принцип виваженого вибору стратегії товарної політики відносно загально корпоративної стратегії розвитку; принцип орієнтованості на досягнення кінцевого результату збутової діяльності, що полягає в забезпеченні відповідного рівня рентабельності підприємства; принцип моніторингу ринку передбачає постійне дослідження змін стану ринку, вимог покупців промислової продукції; принцип системності забезпечення ресурсами збутової діяльності передбачає формування тісних внутрішньо корпоративних ефективних взаємозв'язків господарської діяльності структурних підрозділів, що займаються збутовою діяльністю; принцип

адаптації до вимог внутрішнього та зовнішнього середовища з метою задоволення попиту з метою налагодження тісного взаємозв'язку між елементами збутової системи та ринковою кон'юнктурою; принцип інноваційності, що передбачає застосування провідних інноваційних механізмів не лише у виробництві товарів промислового призначення, підвищуючи їх попит та споживчу вартість, а й використання інноваційних підходів до формування механізмів збутової діяльності.

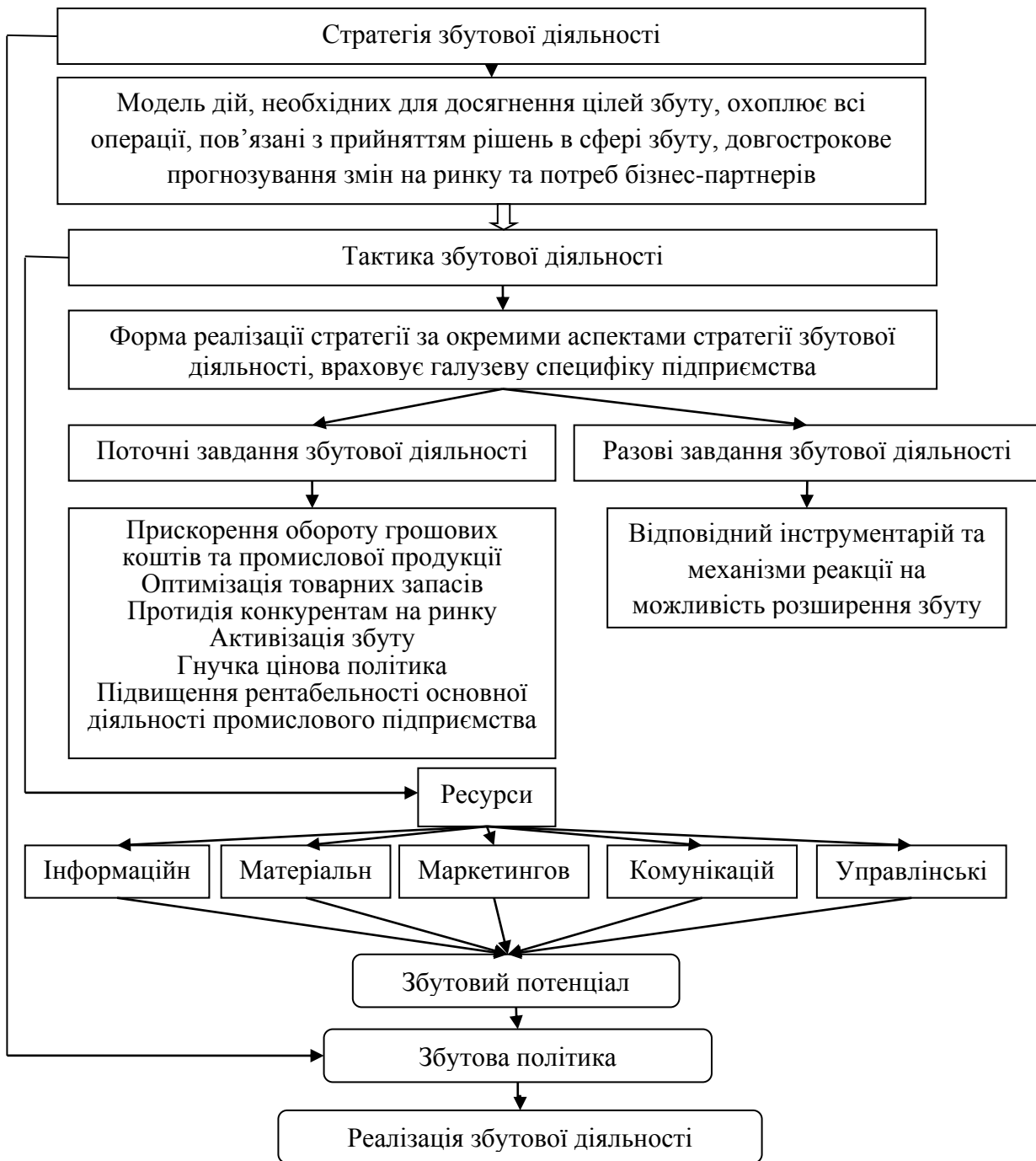


Рис. 1. Формування впливу стратегії збутової діяльності на реалізацію збутової діяльності

Джерело: розроблено автором

Таким чином, охарактеризовані принципи, функції та інші елементи системи управління збутовою діяльністю формують вагоме наукове підґрунтя для формування методичних підходів для оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств.

Література:

1. Капп Т.О. Сбытовая политика подшипникового предприятия / Т.О. Капп – Экономика и управление. Экономические науки – 2009. – № 12 (61). – С. 219-223.
2. Гнилянська Л.Й. Організація збутової діяльності підприємства [Електронний ресурс]. / Л.Й. Гнилянська, В.Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка». – 2014. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
3. Маркетинговий аналіз збутової діяльності підприємства в умовах ринку Вісник Львівської комерційної академії / ред. кол. : Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 36. – С. 22-26.

Шумило О. С., к.е.н., доцент,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків, Україна

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних трансформаційних умовах господарювання все більше уваги приділяється економічній безпеці підприємств. Економічна безпека підприємства роздрібної торгівлі за авторським баченням – це стан підприємства, що характеризується його стійким функціонуванням, здатністю протистояти загрозам мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища в поточному періоді діяльності й у майбутньому та можливістю швидкого адаптування до сучасних умов господарювання. Рівень економічної безпеки підприємства значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище підприємства – складна система взаємозалежних і взаємовпливаючих елементів, що визначається сукупністю факторів, які справляють безпосередньо прямий або непрямий вплив на можливість і здатність підприємств досягати поставлених цілей розвитку [1]. Оскільки сучасне зовнішнє середовище перебуває у трансформаційному стані, дослідження та оцінювання впливу його чинників на економічну безпеку є необхідним для успішного функціонування торговельного підприємства і потребує подальших прикладних досліджень щодо удосконалення та розробки нових методичних підходів його оцінювання.

У запропонованому науково-методичному підході під час оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку застосовано виключно кількісні методи оцінювання. Адже саме кількісні методи оцінювання зовнішнього середовища економічної безпеки дають більш об'єктивні результати порівняно із застосуванням інших методів, надають можливість змоделювати та спрогнозувати стан середовища в якому функціонує підприємство, виявити сучасні тенденції змін, розрахувати силу впливу чинників та визначити взаємозв'язок між ними, що у подальшому надає можливість розробки доцільних і найбільш ефективних рішень щодо управління економічною безпекою підприємства.

Методичний інструментарій оцінювання складають методи багатовимірної статистики – факторний аналіз, канонічний, кореляційний та регресійний аналіз.

Визначившись з вибором методів оцінювання в межах розробленого науково-методичного підходу, ми виокремили певні етапи здійснення процедури оцінювання та визначили послідовність їх реалізації. Ці етапи складають окремі блоки відповідно до функціонального призначення: блок формування інформаційної системи оцінювання; аналітичний блок; результативний блок.

У рамках блоку «*Формування інформаційної системи оцінювання*» формують сукупність індикаторів для оцінювання чинників зовнішнього середовища підприємства. На цьому етапі відбувається структурування зовнішнього середовища відносно складових економічної безпеки. За визначеними складовими виокремлюють групи чинників зовнішнього середовища та за кожною групою чинників обґрунтовують індикатори зовнішнього середовища, де індикатор – числовий показник, що вказує на зміну тієї чи іншої економічної або фінансової величини [2].

Метою другого блоку – «*Аналітичний блок*» є проведення оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємств роздрібною торгівлі. У результаті отримують оцінки, що характеризують чинники зовнішнього середовища економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі, на основі яких визначаються найвпливовіші чинники та причинно-наслідкові взаємозв'язки між ними.

Результат досягається за рахунок виконання завдань, які реалізуються у такі етапи:

1) у результаті факторного аналізу визначаються основні латентні фактори в кожній складовій чинників зовнішнього середовища економічної безпеки торговельного підприємства, а саме латентні фактори (скриті), що зумовлюють зміну значень частинних показників, які характеризують чинники зовнішнього середовища та забезпечують тісні взаємозв'язки між ними. На цьому етапі дослідження сформується рейтинг чинників, що визначають латентні фактори;

2) за результатами проведеного канонічного аналізу визначаються причинно-наслідкові зв'язки між групами чинників, які характеризують кожен з п'яти складових зовнішнього середовища. Також на цьому етапі формується рейтинг найбільш значущих індикаторів з кожною з п'яти складових, які характеризують відповідні чинники зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі;

3) для встановлення рейтингу найбільш впливових чинників кожної складової зовнішнього середовища обчислюється факторний аналіз за визначеними на попередньому етапі п'ятьма показниками за кожною складовою середовища, які найбільше впливають на економічну безпеку, та визначається латентний фактор й будується рейтинг чинників, що його формують;

4) досліджується вплив найбільш значущих чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібною торгівлі на основі обчислення багатофакторної регресійної моделі залежності показника роздрібного товарообороту як індикатора економічної безпеки підприємств;

5) обчислюється регресійна модель залежності економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі від чинників зовнішнього середовища кожної складової. Перевіряється якість моделей за критерієм Фішера та статистичну значущість моделей за параметрами t-критерію Ст'юдента. За розрахунками визначаються основні чинники зовнішнього середовища, що мають найсильніший вплив на економічну безпеку підприємства роздрібною торгівлі за досліджуваний період часу.

У «Результативному блоці» відображаються результати оцінювання та відбувається їх інтерпретація. Результатом цього блоку є отримання моделей, що пояснюють результати дослідження.

Етапи цього блоку корелюють з етапами аналітичного блоку, в них відображаються результати аналізу кожного етапу із попереднього блоку дослідження і вони мають таку послідовність:

1) отримуються моделі основних латентних факторів за кожною складовою зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства ($F_1^1, F_1^2, F_1^3, F_1^4, F_1^5$) та рейтинг чинників, що їх визначають;

2) отримуються моделі взаємозв'язку між індикаторами чинників складових та за результатами аналізу формується рейтинг найбільш значущих показників;

3) отримується модель латентного фактору (F) та рейтинг чинників, що його формують.

4) будується багатофакторна регресійна модель залежності показника роздрібного товарообороту як індикатора економічної безпеки підприємства від найбільш впливових чинників, що визначені на попередньому етапі дослідження.

5) будуються багатофакторні регресійні моделі залежності економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі від чинників кожної складової зовнішнього середовища.

За результатами проведеного оцінювання проводиться інтерпретація отриманих результатів, яка являє собою пояснення щодо аналітичних завдань та результатів, отриманих під час їх виконання.

Особливістю запропонованого науково-методичного підходу до оцінювання чинників впливу зовнішнього середовища підприємств, що відрізняє її від вже існуючих, у економічній науці є використання виключно кількісних методів дослідження, а саме факторного аналізу. Наступна особливість запропонованої методики полягає у визначенні латентних факторів, які не підлягають вимірюванню, але здійснюють безпосередній вплив на економічну безпеку торговельного підприємства, адже саме латентні фактори є першопричинами, що зумовлюють зміни індикаторів відповідних чинників та забезпечують тісні взаємозв'язки між ними.

Література:

1. Коновалов Е.І. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на товарну стратегію підприємства за рахунок вибору відповідних індикаторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>

2. Значение слова «индикатор» по Бизнес-словарю [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tolkslovar.ru/i2433.html>

CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

Волянський П. Б., д.держ.упр.,
доцент, в. о. начальника,
Інститут державного управління
у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПІДГОТОВКИ СЛУХАЧІВ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ З ВИКОРИСТАННЯМ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Пріоритетними напрямками розвитку освіти є: інтелектуалізація та впровадження у навчальний процес науково-технічних досягнень і новітніх освітніх технологій, особистісно-орієнтованого підходу до навчання; розвиток освітніх послуг відповідно до вимог ринку праці; модернізація інформаційного та матеріально-технічного забезпечення освіти; розвиток міжнародного співробітництва [1]. Проблематиці теоретичних та методичних основ застосування освітнього інноваційного середовища у вищих навчальних закладах були присвячені численні праці Бикова В.Ю., Козяра М.М., проблемам модернізації державного управління закладами вищої освіти зі специфічними умовами навчання присвятив свої праці Ромін А.В. Питання реформування підготовки фахівців у сфері цивільного захисту досліджували Домбровська С.М. та Садковий В.П.

Реалізація сучасних освітніх інновацій відбувається через їх структурні складові у змісті виховання, у формах та методах навчання, у технологіях навчання, у змісті, формах і методах управління. Інновації, які якісно змінюють мету, підхід, принципи, завдання, структуру навчального процесу є більш життєздатні і конкурентноспроможні. Основним критерієм інновації виступає новизна ідеї. Тому для викладача, який бажає включитися в інноваційний процес, дуже важливо визначити, у чому полягає сутність запропонованого нового та який рівень його новизни. Вчені, які досліджували інновації в освіті, виділяють чотири рівні новизни: абсолютна новизна; локально-абсолютна новизна; умовна новизна; суб'єктивна новизна [2]. Абсолютна новизна позначає нововведення, яке не застосовувалося раніше і охоплює весь педагогічний процес. Локально-абсолютна новизна полягає в оновленні одного з елементів системи, коли вона стає новою в якомусь одному відношенні. Умовна новизна виявляється, якщо раніше відома педагогічна ідея, концепція чи технологія знаходить втілення в нових умовах. Нарешті, новизна носить суб'єктивний характер, коли педагог стикається з чимось новим для себе, навіть якщо це добре відомо багатьом його колегам. Інновації у змісті освіти мають доповнюватися і реалізовуватися через оволодіння інноваційними методами і формами навчання (діалоговими, діагностичними, активними, інтерактивними, дистанційними, комп'ютерними, мультимедійними, телекомунікаційними, тренінговими, проектними), а також шляхом запровадження альтернативних навчально-виховних технологій, таких як алгоритмізована, індивідуалізована, диференційована, модульна, колективна (у малих групах) тощо [3].

В освітній теорії та практиці існує певна поняттєво-термінологічна складність щодо розрізнення форм, методів, технологій навчання тощо. У ст. 50 Закону України «Про вищу освіту» форми організації навчального процесу визначені як навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка та контрольні заходи, а основними видами навчальних занять у ВНЗ вважають лекції, лабораторне, практичне, семінарське, індивідуальне заняття та консультацію [4]. Дослідження американських та європейських науковців підтверджують, що інтерактивні методи навчання сприяють збільшенню частки засвоєння навчального матеріалу, бо впливають не лише на свідомість студента, а й на його почуття і волю, а саме: лекція – 5% засвоєння, читання навчальних текстів – 10%, відео/аудіо матеріали – 20%, демонстрація – 30%, робота в дискусійних групах – 50%, практика через дію – 75%, навчання інших і застосування отриманих знань – 90% засвоєння [5].

Активні (інтерактивні) методи поділяються на імітаційні та неімітаційні [1]. Неімітаційні методи не передбачають створення моделі процесу або діяльності, а активізація досягається за рахунок добору проблемного змісту навчання, що забезпечує діалогічність взаємодії. До неімітаційних методів у науковій літературі відносять проблемну лекцію, семінар-дискусію з «мозковою атакою», виїзне практичне заняття, курсову та дипломну роботу, стажування без виконання посадових обов'язків. Зазначені методи дають можливість не тільки надавати слухачу певну інформацію, але й сприяти розвитку окремих професійних вмінь та навичок. Імітаційні методи поділяються на ігрові (як кейс) та неігрові, які передбачають роботу з моделлю ситуації у процесі імітації. Імітаційне моделювання – метод прикладного системного аналізу, який є потужним інструментом дослідження складних систем та процесів, у тому числі і таких, управління якими пов'язане з ухваленням рішень в умовах невизначеності. Порівняно з іншими методами імітаційне моделювання дозволяє розглядати велике число альтернатив, покращувати якість управлінських рішень і точніше прогнозувати їх наслідки. Проте використання цього методу в практичному управлінні залишається на сьогодні не досить поширеним, перш за все, внаслідок складності відповідного математичного апарату і необхідності обробки значних масивів даних.

Застосування імітаційного моделювання дозволяє опрацювати виважене управлінське рішення з витратами лише на програмне забезпечення аналітично-довідкового комплексу та оплату праці експертів; імітаційна модель дозволить оцінити ефективність заходів з ліквідації наслідків надзвичайної ситуації (НС) у певні проміжки часу; імітаційна модель дає можливість програвати безліч варіантів рішення з урахуванням різних оперативних даних про обстановку в зоні НС для обрання кращого управлінського рішення. Імітаційне моделювання дозволяє описати структуру системи та її процеси в природному вигляді без застосування формул та жорстких математичних залежностей. Модель має властивості візуалізації процесу роботи системи в часі, схематичного відтворення її структури та надання результатів у графічному вигляді. Це дозволяє наочно уявити отримане рішення та донести його до керівника і виконавців. Використання інноваційного моделювання дозволяє вирішувати завдання у будь-якій сфері діяльності людини, у кожному випадку модель імітує, відтворює реальне життя та дозволяє проводити низку експериментів без впливу на реальні об'єкти.

Метою імітаційного моделювання є створення імітаційної моделі об'єкта і проведення імітаційного експерименту над нею для вивчення закону функціонування і поведінки з врахуванням заданих обмежень і цільових функцій в умовах імітації і взаємодії із зовнішнім середовищем [1]. Можливі цілі створення імітаційної моделі, призначеної для вивчення проблем

організаційного управління, включають: вивчення діючої функціональної системи, аналіз гіпотетичної функціональної системи, проектування досконалішої системи. Проте успішне вирішення названих проблем на імітаційних моделях можливе лише на адекватних моделях. Тому під час дослідження складних економічних систем на імітаційних моделях насамперед слід встановити **адекватність** моделі реальним об'єктам. У разі неадекватності моделі дослідник ризикує дістати недостовірні результати, а на їх підставі прийти до помилкових висновків. Тому оцінювання адекватності моделі – обов'язковий етап моделювання, який сам по собі може бути великим і складним завданням. Адекватна імітаційна модель математично і логічно з певною мірою наближення відображає досліджувану систему. Логічні елементи моделі відповідають операціям, що виконуються у реальній дійсності, а математичний опис визначає функції, що реалізуються в реальній системі.

Як свідчать наші дослідження [6], використання технології імітаційного моделювання при плануванні заходів є досить ефективною в системі підготовки фахівців у вищих навчальних закладах сфери цивільного захисту. Це пов'язане з тим, що технологія імітаційного моделювання передбачає максимально активну участь самих слухачів у процесі пізнавальної та практичної діяльності, підвищує готовність до майбутньої професійної діяльності. При виборі методу планування заходів цивільного захисту має бути наступне: доступність для широкого кола фахівців у сфері цивільного захисту; наочність (можливість візуалізації результатів планування заходів цивільного захисту); оперативність (можливість корегування плану дій за умов НС у режимі підвищеної готовності і використання результатів планування в режимі НС).

Література:

1. Дичківська І. М. Інноваційні педагогічні технології : Навчальний посібник / І. М. Дичківська. – К. : Академвидав, 2004. – 352 с.
2. Чумак О. В. Парадигма освіти XXI століття : інноваційні аспекти [Електронний ресурс] / О. В. Чумак. Режим доступу: http://virtkafedra.ucoz.ua/el_gurnal/pages/vyp7
3. Силадій І. Якісна освіта в контексті управління впровадженням інновацій / І. Силадій // Вища освіта України. – 2011. – № 4. – С. 105-112.
4. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 року № 1556 – VII // Відомості Верховної Ради України, від 19.09.2014р. / № 37-38/ стр.2716, ст.2004. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
5. Імітаційне моделювання у процесі підготовки управлінців у сфері цивільного захисту / Волянський П.Б., Євсюков О.П., Терент'єва А.В. // Науковий вісник НУЦЗУ. Сер.: Державне управління. – 2017. – № 1 (6). – С. 229–236.

Дмитришин Л. І., д.е.н., професор,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна

Зварич О. І., к.е.н.,
Івано-Франківський університет права
імені Короля Данила Галицького
м. Івано-Франківськ, Україна

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Людський капітал визначається як сукупність властивостей, притаманних людині, таких як знання, вміння, професійний досвід, психологічні характеристики, здоров'я тощо. Ці властивості мають якісний характер і мають певну вартість. У вартісно-фінансовому контексті людський капітал трактується як сума капіталізованих коштів на відтворення і освіту людей працездатного віку в економічній діяльності.

Оцінка людського капіталу потребує ідентифікації відповідних емпіричних показників, до яких можна віднести:

- кількість студентів вищих навчальних закладів на 10 тисяч населення регіону;
- кількість працівників освіти на 10 тисяч населення регіону;
- кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок на 1000 працевлаштованих осіб в регіоні;
- забезпеченість населення лікарняними ліжками, кількість ліжок на 10 тисяч населення в регіоні;
- частка зареєстрованих безробітних в кількості населення у працездатному віці.

На основі даних показників можна визначити інтегральний показник, що слугуватиме подальшому формуванню рейтингу регіонів за їх конкурентоспроможністю в аспекті використання людського капіталу.

Серед складових, що описують людський капітал, виділяють стимулятори, в разі використання яких має місце позитивна залежність між напрямом зміни складових та напрямом зміни запасів людського капіталу, та дестимулятори, у випадку використання яких така залежність обернена.

Змінні: кількість студентів вищих навчальних закладів на 10 тисяч населення регіону; кількість працівників освіти на 10 тисяч населення регіону; кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок на 1000 працевлаштованих осіб в регіоні; забезпеченість населення лікарняними ліжками, кількість ліжок на 10 тисяч населення в регіоні є стимуляторами, що означає, що зростання їх величини впливає на зростання величини інтегрального показника людського капіталу.

Змінна, що визначає частку зареєстрованих безробітних в кількості населення у працездатному віці, є де стимулятором. Це означає, що чим більше вона має значення, тим більшим є зниження рівня інтегрального показника людського капіталу. З метою заміни дестимулятора на стимулятор найбільше значення цього показника поділено на його значення для кожного регіону.

Також приймаємо, що кожна змінна має однаковий вплив на рівень людського капіталу. З метою нормалізації показників значення складових людського капіталу за окремими регіонами поділено на їх середнє значення по

Україні. В результаті величина, більша за 1 свідчить про те, що дана складова використовується в даному регіоні краще, у порівнянні із середнім значенням по країні. Якщо ж дана величина менша за 1, то маємо обернену характеристику складової людського капіталу для конкретного регіону.

Далі для кожної територіальної одиниці розраховані величини підсумовано за всіма змінними і поділено на їх кількість. Таким чином, розраховано інтегральний показник людського капіталу, який володіє тими самими характеристиками, що й окремі його складові: дозволяє стверджувати про вищий від середнього рівень конкурентоспроможності окремих регіонів в аспекті наявного людського капіталу, якщо його величини на більша за 1, і нижчий від середнього рівень конкурентоспроможності регіону в разі, якщо інтегральний показник людського капіталу менший за 1.

Крім того, значення інтегрального показника людського капіталу дозволяють визначити конкурентоспроможну позицію окремих регіонів. Чим вище його значення, тим вищою є конкурентоспроможна позиція даного регіону в рейтингу.

Розраховані інтегральні показники людського капіталу дозволили сформувати рейтинг регіонів з погляду на наявний людський капітал.

У 2016 році інтегральний показник людського капіталу приймав значення, більші за 1, у регіонах: м. Київ (2,55), Харківській (1,54), Львівській (1,13), Дніпропетровській (1,11), Одеській (1,08) та Сумській (1,03) областях. В інших областях значення даного показника були рівні або менші за 1, при цьому найнижчі відмічено у регіонах: Луганській (0,35), Донецькій (0,36), Житомирській (0,73) та Закарпатській (0,74) областях (табл. 1).

Таблиця 1

**Інтегральний показник людського капіталу (ІЛК)
за регіонами України в 2016 р.**

Область	1	2	3	4	5	ІЛК	Рейтинг
1	2	3	4	5	6	7	8
Вінницька	0,76	1,14	0,18	0,93	0,96	0,79	18
Волинська	0,69	1,32	0,11	0,98	0,81	0,78	19
Дніпропетровська	0,99	1,04	1,13	1,19	1,18	1,11	4
Донецька	0,00	0,36	0,05	0,00	0,66	0,36	24
Житомирська	0,67	1,12	0,12	0,93	0,83	0,73	22
Закарпатська	0,48	1,15	0,22	0,93	0,93	0,74	21
Запорізька	1,08	0,90	0,95	1,15	0,93	1,00	7
Івано-Франківська	0,74	1,15	0,16	1,05	1,06	0,83	12
Київська	0,46	1,11	0,41	1,00	1,37	0,87	11
Кіровоградська	0,43	1,09	0,21	1,14	0,75	0,73	23
Луганська	0,00	0,26	0,21	0,00	0,58	0,35	25
Львівська	1,32	1,21	0,74	1,16	1,21	1,13	3
Миколаївська	0,76	1,04	0,72	1,00	0,96	0,90	9
Одеська	1,27	1,11	0,56	1,06	1,37	1,08	5
Полтавська	0,91	0,97	0,38	1,08	0,74	0,82	14
Рівненська	0,83	1,22	0,11	1,01	0,88	0,81	15
Сумська	0,89	1,10	0,99	1,14	1,00	1,03	6
Тернопільська	1,07	1,26	0,16	1,14	0,81	0,89	10

1	2	3	4	5	6	7	8
Харківська	1,77	1,12	2,21	1,15	1,45	1,54	2
Херсонська	0,69	1,10	0,26	1,03	0,83	0,78	20
Хмельницька	0,68	1,15	0,10	1,07	0,99	0,80	17
Черкаська	0,84	1,07	0,25	1,09	0,89	0,83	13
Чернівецька	0,93	1,15	0,37	1,01	1,07	0,90	8
Чернігівська	0,55	1,07	0,28	1,33	0,82	0,81	16
м. Київ	3,45	1,22	5,33	1,37	1,39	2,55	1

1 – кількість студентів вищих навчальних закладів на 10 тисяч населення регіону; 2 – кількість працівників освіти на 10 тисяч населення регіону; 3 – кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок на 1000 працевлаштованих осіб в регіоні; 4 – забезпеченість населення лікарняними ліжками; 5 – частка зареєстрованих безробітних в кількості населення у працездатному віці; ІЛК – інтегральний показник людського капіталу; Рейтинг регіонів – «1» означає найвищу позицію.

За обидва досліджувані періоди 1 та 2 місця поділяли між собою м. Київ та Харківська область відповідно (табл. 2). За 3 та 4 місця у рейтингу використання запасів людського капіталу поперемінно змагались Дніпропетровська та Львівська області. Свою позицію в рейтингу конкурентоспроможності виправили області: Рівненська (з 21 місця на 15), Вінницька (з 23 місця на 18), Тернопільська (з 15 місця на 10).

Таблиця 2

**Рейтинг конкурентоспроможності регіонів України
з огляду на використання людського капіталу в 2010 та 2016 роках**

Область	2010	2016	2010-2016	Область	2010	2016	2010-2016
Вінницька	23	18	+5	Миколаївська	12	9	+3
Волинська	19	19	0	Одеська	5	5	0
Дніпропетровська	3	4	-1	Полтавська	16	14	+2
<i>Донецька</i>	<i>14</i>	<i>24</i>	<i>-10</i>	Рівненська	21	15	+6
Житомирська	24	22	+2	Сумська	7	6	+1
Закарпатська	25	21	+4	Тернопільська	15	10	+5
Запорізька	6	7	-1	Харківська	2	2	0
Івано-Франківська	11	12	-1	<i>Херсонська</i>	<i>13</i>	<i>20</i>	<i>-7</i>
Київська	10	11	-1	Хмельницька	20	17	+3
Кіровоградська	22	23	-1	Черкаська	17	13	+4
<i>Луганська</i>	<i>9</i>	<i>25</i>	<i>-16</i>	Чернівецька	8	8	0
Львівська	4	3	+1	Чернігівська	18	16	+2
				м. Київ	1	1	0

Не змінили своєї позиції в рейтингу регіони: м. Київ, Харківська, Волинська, Одеська та Чернівецька області. Натомість через в першу чергу воєнний стан суттєво втратили свої позиції: Луганська (з 9 місця на 25) та Донецька (з 14 місця на 24), а також Херсонська область (з 13 місця на 20).

На даний час великим викликом для економік всіх рівнів, в тому числі й регіональної, є побудова економіки, базованої на знаннях. Особливу роль в такій економіці виконує людський капітал: тільки людина вміє створювати

знання і використовувати її у своїй діяльності. Освічені та креативні люди є основою економіки, базованої на знаннях, тому дуже важливу роль варто відвести підвищенню їх кваліфікації, особливо в напрямках і спеціальностях, що сприяють регіональному розвитку.

Література:

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [монографія] / В. П. Антонюк. – Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2007. – 348 с.
2. Голікова Н. В. Людський капітал – ключовий фактор економічного зростання / Н. В. Голікова // Інноваційний фактор сталого економічного зростання : зб. наук. праць. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2002. – 128 с.
3. Кендрик Дж. Экономический рост и формирование капитала / Дж. Кендрик // Вопросы экономики. – 1976. – № 11. – С. 54–56.
4. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України : монографія / В.С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов – Х. : Видавничий Дім “ІНЖЕК”, 2003.– 226 с.

**Zhuravlova Yu. O., PhD in Public Administration,
Doctoral Student,
Odessa National Economic University
Odessa, Ukraine**

THE INFLUENCE OF EDUCATIONAL COMPOSITION ON THE STATE OF THE MARKET OF LABOR IN UKRAINE

At the present stage, the presence of a competitive labor force is an inalienable condition for the existence and successful functioning of the economy. Indeed, the effectiveness of the use of natural, material, financial and human resources depends on the level of its qualitative development and the professional qualification level.

The supply of labor is determined by demographic factors, primarily the population aged 20-70 years. It is these age limits that really outline the economically active age in Ukraine: young people predominantly study and do not enter the labor market until the age of 20, and as a rule, when they reach retirement age, they do not cease work. At the same time, the supply of labor, especially its quality, may become either an additional factor of acceleration or a barrier to economic growth. Among the unemployed at the age of 15-70 years, almost 15% are those who are unemployed after graduating from general education and higher education institutions [1].

On the labor market, the decrease in the economically active population aged 15-70 was recorded at 2939 thsd. people (2010: 20894.1 thsd. people, 2016 – 17955.1 thsd. people), in particular among women, by 1660.9 thsd. people (in 2010 – 10140.3 thsd. people, in 2016 – 8479.4 thsd. people); men – by 1278.1 thsd. people (2010 – 10753.8 thsd. people, 2016 – 9475.7 thsd. people) [2].

Higher education does not guarantee employment. On the one hand, the maintenance of a high degree of monopolization of the economy causes the existence of a significant proportion of technologically backward productions, which significantly limits the possibility of applying the knowledge and skills directly in the production process. On the other hand, the quality of knowledge acquired during the training process often does not meet the requirements of the workforce, which are advanced by high-tech industries, as there is a rapid aging of knowledge. Therefore, in order to ensure the proper quality of vocational training of the workforce, the introduction of a system of education throughout the working life is relevant.

During January 2018, the number of graduates receiving the state employment service was 5.3 thsd. people (including 4.3 thsd. graduates of higher educational institutions and 1.0 thsd. graduates of vocational schools). Among graduates, one third studied in the field of social sciences, business and law, 12% had engineering specialties and studied in the humanities, 10% received education in the field of health care and education. Among graduates of vocational schools 36% are skilled workers with the tool, 33% – workers in the sphere of trade and services, 14% – technical staff [3].

Consequently, the main challenges are the discrepancy between labor supply and demand, the lack of high-quality jobs in the labor market with decent conditions and wages, insufficient workplaces in the countryside, constant demand for workers in the sectors of production and services (skilled workers with the tool (19.7%), service workers, equipment maintenance (16.1%), workers in the sphere of trade and services (14.1%), low quality of labor, need for workers of the simplest professions (auxiliary workers, loaders, cleaners, janitors and stackers wrapper) (13.7%), a structural shortage of staff in some sectors of the regional economy [3].

With limited employment opportunities and low wages, many economically active citizens of Ukraine, primarily at the age of 20-49, become labor migrants.

In 2017, the services of mediation in employment abroad were provided by 427 business entities. The vast majority of such entities carried out activities in the Odessa region (40%), Dnipropetrovsk region, Donetsk region, Lviv region, Kherson region, and Kyiv city – from 5% to 10%. At the time of departure abroad more than a third of labor migrants worked in low-skilled jobs; 15% – held positions of specialists; 12% – professionals, 12% – workers in maintenance, operation and assembly of equipment and machinery [3].

Table 1

Migrant workers by level of education, sex and place of residence before going abroad, 2015-2017

	Total	Women	Men	Urban settlements	Rural settlements
Number of migrant workers, total, thsd. people	1303,3	385,8	917,5	663,5	639,8
<i>including the level of education, %</i>					
Higher Education	16,4	13,6	17,5	23,0	9,5
basic or incomplete higher education	17,1	25,0	13,7	21,5	12,5
vocational and technical education	33,9	27,0	36,8	35,9	31,8
complete secondary education	30,1	30,8	29,8	18,7	41,8
basic general secondary education	2,5	3,6	2,2	0,9	4,4

Source: [4, p. 7]

The analysis of Table 1 shows that the most often migrant workers are vocational (33.9%) and full secondary education (30.1%). Few educated people, due to their low qualifications, have relatively short chances of employment abroad, and highly educated – less interested in it because of better job opportunities in Ukraine. Among

Ukrainian labor migrants, 70.4% are men with vocational education (36.8%) or full general secondary education (29%).

The main countries of stay of Ukrainian labor migrants are Poland (38.8%), the Russian Federation (26.3%), Italy (11.3%), and the Czech Republic (9.4%) [4, p. 7].

Table 2

Migrant workers by territorial areas * and educational level, 2015-2017

	Total, thsd. people	incl. by educational level,%				
		Higher Education	basic or incomplete higher education	vocational and technical education	complete secondary education	basic general secondary education
Number of migrant workers, total	1303,3	16,4	17,1	33,9	30,1	2,5
<i>incl. by territorial areas</i>						
North	78,0	25,0	19,5	43,7	11,2	0,6
Center	120,0	14,1	38,6	29,6	16,4	1,3
South	112,6	39,3	17,6	26,5	15,7	0,9
East	89,1	27,6	25,0	22,2	22,1	3,1
West	903,6	12,0	13,1	35,7	36,1	3,1

* North (Zhytomyr, Kyiv, Sumy, Chernihiv regions and Kyiv city), East (Dnipropetrovsk, Donetsk, Zaporozhye, Luhansk, Kharkiv regions), South (Mykolaiv, Odessa, Kherson regions), Center (Vinnitsa, Kirovograd, Poltava, Cherkasy regions)) and the West (Volyn, Transcarpathian, Ivano-Frankivsk, Lviv, Rivne, Ternopil, Khmelnytsky, Chernivtsi regions).

Source: [4, p. 8]

Analysis of Table 2 shows that the largest number of migrant workers was observed in the western territorial zone (69.3%), and the lowest in the northern (5.9%). In terms of education, the majority of migrant workers from the southern territorial zone had a complete higher education (39.3%); Central – basic or incomplete higher education (38.6%); northern vocational education (43.7%); Western – complete secondary education (36.1%).

Thus, the main problems in the field of labor supply are: non-compliance with the needs of the economy on the basis of vocational qualifications; high levels of aging, especially in rural areas; “Washout” through the labor migration of part of the population with average qualifications, but high economic activity.

References:

1. Tensions in the Ukrainian labor market: factors, social consequences and ways to overcome. Analytical Report. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.niss.gov.ua/articles/2248/>
2. Economic activity of the population of Ukraine 2016. Statistical collection. – K., 2017. – 205 p.
3. Official site of the State Employment Service. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.dcz.gov.ua>
4. External labor migration of the population (based on the results of the modular sample survey). Statistical Bulletin. – K., 2017. – 36 p.

ПОКАЗНИК EVA В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Для будь-якого суб'єкта господарювання, який прагне стати прибутковим, важливим є досягнення лояльності зі сторони споживачів. Щоб споживачі зберігали лояльність до нього, необхідно покращити якість їх обслуговування. Щоб досягнути покращення якості обслуговування, необхідно здійснювати операції по всьому ланцюжку цінностей організації, а для цього потрібний розвиток знань, навиків та здібностей працівників. Сукупністю вмінь, навиків, здібностей людини, які використовуються в економічній діяльності та значно впливають на зростання продуктивності праці та економічної доданої вартості, називається людський капітал підприємства.

Економічна додана вартість (далі – EVA) є показником, що дозволяє сконцентрувати увагу на пріоритетних напрямках стратегічного управління, але її окреме використання не дозволяє отримувати повноцінну картину ситуації, яка склалася та приймати зважені управлінські рішення з урахуванням різних внутрішніх та зовнішніх факторів.

Система управління на основі показника EVA, автором якого виступив С. Беннет в концепції «система управління на основі показника EVA», є результатом розвитку концепції управління на основі вартості (Value based management), а показник EVA є логічним продовженням таких показників як ROI (Return on Investment), ROCE (Return on Capital Employed). Показник економічної доданої вартості розраховується за формулою, яка враховує й показники інвестицій в активи компанії за різними їх напрямками та має вигляд:

$$EVA = ЧОП - В\text{Кап} \times \text{Инв}_{\text{акт}}$$

де EVA – економічна додана вартість;

ЧОП – чистий операційний прибуток;

Вкап – вартість капіталу;

Инв_{акт} – інвестиції в активи.

Позитивне значення EVA характеризує ефективне використання капіталу; якщо EVA дорівнює нулю – говорять про позитивний ефект, який складається в поверненні інвесторам вкладених коштів. Від'ємне значення цього показника свідчить про неефективне використання вкладеного капіталу.

Формула EVA не дозволяє врахувати якість корпоративного управління на підвищення вартості компанії. Проте у складі концепції BSC показник EVA як фінансова перспектива дає можливість менеджерам підвищити ефективність управління власним бізнесом для реалізації визначених стратегій фірм [2].

Взагалі, економічна додана вартість є прибутком підприємства від звичайної діяльності без податків, зменшеним на величину плати за весь інвестований у підприємство капітал. Показник застосовується для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції його власників, які вважають, що діяльність підприємства має для них позитивний результат тільки в тому випадку, якщо підприємству вдалося заробити більше, ніж складає прибутковість альтернативних укладень. Це обумовлює доцільність використання наведеного показника в бюджетному процесі. Інакше кажучи, EVA визначає, наскільки підприємству вдалося одержати додатковий дохід від своєї діяльності порівняно із ситуацією, коли підприємство було б продане, а капітал переданий

в інші проекти під деяку ставку прибутковості. Тобто це додавання вартості до стандартних інвестицій.

Багато західних компаній використовують показник EVA при розробці системи мотивації. Внаслідок її впровадження менеджери стають зацікавленими не лише у короткострокових результатах, а і в довгостроковому процвітанні бізнесу, що є основною метою будь-якого інвестора [1].

Отже, значна частина культури підприємства визначається способом вимірювання і винагородження успіху. EVA показує, чи були працівники успішними і чи слід їх винагороджувати, а також допомагає менеджерам гарантувати, що певний бізнес-підрозділ збільшуватиме вартість компанії, тоді як інвестори можуть використовувати його для виявлення акцій, вартість яких, ймовірно, зросте. Взагалі, стабільне покращання показника EVA є синонімом підвищення вартості компанії, головним елементом якого в сучасних умовах інформаційної економіки є людський капітал.

Література:

1. Лаврик О.Є. Методика визначення EVA [Електронний ресурс] / О.Є. Лаврик // Економіка і фінанси АПК. – 2005. – № 9. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua>
2. Мельничук Л.Ю. Система збалансованих показників (BSC) в аналізі ефективності використання нематеріальних активів [Електронний ресурс] / Л.Ю. Мельничук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2._SND_2007/Economics/19255.doc.htm

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Бовкун О. А., к.е.н., доцент,
*Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини
м. Умань, Україна*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Успішне функціонування будь-якої компанії в умовах розвитку процесу глобалізації бізнес-підприємництва багато в чому зумовлюється її здатністю розуміти і оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Ігнорування нових обставин, що виникають внаслідок розвитку процесу глобалізації, може призвести до значних негативних наслідків.

Для запобігання подібних наслідків в умовах глобалізації виникає гостра необхідність в дослідженні даного процесу, аналізі впливу факторів його розвитку на зміну як макро-, так і мікроекономічних процесів, конкурентного середовища; розробці методів оцінки диференційованої інтеграції компанії в процес глобалізації та маркетингових заходів фірми в умовах розвитку цього процесу. Це, в кінцевому підсумку, дозволить розробити концепцію формування стратегії маркетингу фірми в умовах глобалізації підприємництва і, як результат, дасть можливість отримати значущі конкурентні переваги для компанії.

Дані проблеми є актуальними і практично значущими в даний час, як у всьому світі, так і в Україні зокрема.

Крім того, для підприємців актуальним і важливим є розробка методик і практичних рекомендацій щодо реорганізації існуючих форм і методів міжнародного співробітництва, адаптації структури, системи управління, культури та інших атрибутів сучасної компанії до розвитку процесу глобалізації. При цьому підприємцям також необхідно уважно відстежувати всі зміни, що відбуваються на макро- і мікроекономічному рівнях внаслідок глобалізації, базуючись на знанні історії розвитку цього процесу і розумінні його тенденцій. Все це дозволить компанії успішно функціонувати і розвиватися, мати конкурентними перевагами в умовах надзвичайно жорсткої сучасної конкурентного середовища.

Слід зазначити, що питанням розвитку процесу глобалізації на мікро- і макро-рівнях, впливу цього процесу на суб'єктів маркетингової мережі присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних фахівців, зокрема Скандинавської, Німецької та Англійської шкіл. Високо оцінюючи теоретичний і методичний доробок науковців у розробку даних проблем, слід, проте, вказати на те, що в більшості ці роботи носять концептуальний характер. Сучасна наука і практика постійно висувують цілий ряд нових завдань, що стосуються методологічного і методичного забезпечення конкурентоспроможності компаній і їх продукції в умовах розвитку процесу глобалізації. Поряд з цим, теоретично недостатньо опрацьована методологія оцінки та вибору маркетингової стратегії і форми міжнародного співробітництва компанії саме з урахуванням динамічного розвитку глобалізації підприємництва [1].

З іншого боку, компанія серйозно підходить до проблем обліку чинників глобалізації підприємництва при формуванні своєї власної стратегії маркетингу повинна уважно і постійно досліджувати і аналізувати хід і розвиток глобалізації не тільки в економічній, але і в політичній, культурній, соціальній, моральної і ряді інших сфер. Без цього неможливо дійсно глибоке розуміння закономірностей розвитку процесу глобалізації, його позитивних і негативних, небезпечних сторін, а, отже, без цього розробляються маркетингові стратегії можуть стати не такими ефективними. Саме тому при дослідженні глобалізації також важливо сконцентруватися на проблемах майбутнього світової економіки, на політичних і соціальних наслідки в світлі тенденції глобалізації, а також можливих варіантів еволюції положення в ряді чутливих регіонів.

У сучасній економіці глобалізуються капітал, гроші, майно, продукція і т.д. Смаки, стилі, різні культурні уявлення, кажучи загалом, глобальний образ життя, через телебачення поширюються на всі країни. Та й саме телебачення все більше набуває глобального характеру. У цих умовах виникає дуже серйозне питання – питання про національні культури. Очевидно, що вони починають збагачувати один одного. Англійська стає все більш домінуючою мовою. Виражений інтернаціональний характер придбали науки, техніки, спорту.

Що ж станеться з національними культурами? У яких стосунках виявиться економічний розвиток з духовним світом в глобальному суспільстві? Чи не призведе глобалізація до універсалізації культур породить вона так званій культурний конформізм, в тому числі щодо культури підприємництва? Відповіді на ці та інші питання можуть мати принципове значення при розробці, плануванні та практичної реалізації маркетингової стратегії фірми, яка прагне збільшити ефективність своєї діяльності і володіти вагомими конкурентними перевагами в умовах розвитку процесу глобалізації бізнес-підприємництва.

Процес глобалізації, що зачіпає всі сфери людської діяльності, суттєво впливає на розробку і перегляд концепції стратегії маркетингу компаній, що прагнуть вийти на світові ринки. Навіть ті фірми, які вважали себе підприємствами суто місцевого значення, що не виходять за межі ринку своєї країни, намагаються не упустити відповідального моменту виходу на зовнішній ринок. Свідомо чи несвідомо, навіть подібні підприємства, відчуваючи на своїй діяльності результати розвитку процесу глобалізації, реагують і пристосовуються до нього.

Основною рушійною силою процесу глобалізації є конкуренція. Вона зумовлює необхідність створення та впровадження глобальних стратегій [4].

Глобальні маркетингові стратегії залежать від конкурентної структури галузі, яка головним чином, визначається балансом постачальників і споживачів, а також виходом на ринок нових гравців та поява інноваційних товарів. Конкуренція на глобальних ринках посилюється, перетворюючись на гіперконкуренцію, що викликає перерозподіл конкурентних сил. Тому для компаній, які ведуть свій бізнес на міжнародних ринках потрібно бути готовими до гнучких стратегічних рішень, які дозволятимуть з мінімальними затратами часу та ресурсів переорієнтуватися на нові ситуації та настрої на ринку, що дозволятиме ефективно користуватися власними конкурентними перевагами [4].

Література:

1. Нільсон Т. Конкурентний брендинг. – СПб.: Пітер, 2003. – С. 65.
2. Шарков Ф. І. Магія бренду. Брендинг як маркетингова комунікація. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – С. 243.

3. Глобальний бренд: поняття, види, особливості просування на міжнародному ринку <http://internet-advance.ru/mezhdunarodnaya-reklama/106-globalniy-brend.html>

4. Фесенко Ю. М. Маркетингові стратегії у глобальному бізнесі [Електронний ресурс] / Ю. М. Фесенко – Режим доступу до ресурсу: file:///C:/Users/%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B3%D0%B0/Downloads/mnj_2017_7_42.pdf.

Гельман В. М., к.е.н., доцент,
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

КВАЛІФІКАЦІЙНІ ТА ПРОФЕСІЙНІ СТАНДАРТИ В РОБОТІ КАДРОВИХ СЛУЖБ: ВИКОРИСТАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Тенденції соціально-економічного розвитку, питання забезпечення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці, високий рівень спеціалізації ринків праці в умовах євроінтеграції України, робить актуальним дослідження в площині використання та розвитку системи професійних кваліфікацій та професійних стандартів в Україні, зокрема дослідження у HR-сфері. Топ-менеджмент, кадровики та ейчари, забезпечуючи ефективність організаційно-управлінського напрямку роботи підприємств, організацій та установ, у своїй роботі керуються нормативними документами та стандартами у сфері праці: національною системою кваліфікацій, зокрема національною рамкою кваліфікацій та професійними стандартами, національним класифікатором професій, законодавством щодо кваліфікаційних характеристик за окремими професіями (посадами), довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників, трудовим законодавством узагальненими характеристиками міжнародних та вітчизняних освітніх, кваліфікаційних, професійних стандартів тощо. В Україні Національна рамка кваліфікацій розроблена та впроваджена відразу після прийняття рекомендації Європейського парламенту та Ради Європи щодо впровадження Європейської рамки кваліфікацій для навчання упродовж життя (European Qualifications Framework for lifelong learning, EQF for LLL). За основу розроблення Національного класифікатора України ДК 003:2010 «Класифікатор професій» (Класифікатор професій, КП) було прийнято Міжнародну стандартну класифікацію професій ISCO-88 (International Standard Classification of Occupations, ISCO).

Кваліфікаційні і професійні стандарти – одна з найбільш популярних і актуальних тем у сфері трудового законодавства і HR. Кваліфікаційні характеристики професій та професійні стандарти визначають вимоги до кваліфікації та спеціальних знань, а також завдання, обов'язки та спеціалізацію працівників. Такі стандарти є обов'язковими щодо застосування в якості основи. Для кадровика кваліфікаційні характеристики професій і професійні стандарти – деталізована основа для посадової чи робочої інструкції, опису вакансії в звіті № 3-ПН, атестації, присвоєння кваліфікаційних розрядів. Для менеджера з персоналу – це орієнтир для добору кадрів, формування кадрового резерву, оцінки та розвитку навичок і компетенцій у працівників, підвищень, визначення реальних потреб у навчанні та тренінгах [1].

Кваліфікаційні характеристики професій, які структуровані у КП, наведені у Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників (ДКХП), випуски якого систематизовані за видами економічної діяльності. ДКХП:

розкриває зміст завдань та обов'язків, необхідні знання та кваліфікаційні вимоги за посадою, зокрема вимоги до освіти та стажу роботи. Аналіз змісту випусків ДКХП, свідчить, що не за всіма наведеними у КП професіями розроблено їх описи у ДКХП.

Професійний стандарт порівняно з кваліфікаційною характеристикою професії є ширшим за структурою та ідеологією. На відміну від кваліфікаційної характеристики, стандарт – не суто перелік трудових функцій. Професійний стандарт: розкриває зміст трудових функцій; визначає знання та вміння, необхідні для їх належного виконання; слугує основою при підтвердженні кваліфікації особи, у т.ч. за результатами неформального навчання. На додачу професійний стандарт може містити вимоги до стану здоров'я претендента на певну посаду чи робоче місце [1]. Процес розробки і впровадження професійних стандартів в Україні, який розпочато у 2008-2009 рр., триває дуже повільно: нині затверджено і впроваджено в практику лише 73 професійних стандарти [2], серед яких немає жодного професійного стандарту за професіями у HR-сфері. Тому у разі відсутності затверджених і впроваджених в практику професійних стандартів у HR-сфері надзвичайно актуальним є активізація роботи у цьому напрямку, зокрема, як свідчить практика інших європейських країн, розробка проектів таких стандартів.

Маємо ситуацію, коли з багатьох причин у КП немає посад та професій, які є затребуваними в умовах функціонування сучасного ринку праці. Наприклад, для HR-сфери налічується чимало таких професій: «Фахівець з персоналу», «Фахівець з підбору персоналу» / «Рекрутер» / «Рекрутер-ресечер», «Менеджер з найму і розміщення персоналу», «Фахівець з навчання персоналу», «HR-генераліст», Менеджер з навчання та розвитку персоналу», «Фахівець з оцінки персоналу», «Бізнес-тренер» / «Бізнес-наставник» / «Внутрішній тренер» / «Коуч», «Менеджер з корпоративних комунікацій» / «Фахівець з внутрішніх комунікацій та взаємодії з персоналом», «Кар'єрний консультант», «Фахівець з мотивації, пілг та компенсацій», «Бухгалтер з розрахунку заробітної плати» тощо.

Таким чином, КП потребує оновлення у напрямку розширення переліку посад та професійних назв робіт в сучасних умовах функціонування та спеціалізації ринків праці, зокрема для HR-сфери. Перелік професій для HR-сфери у чинній редакції Міжнародного стандартного класифікатора професій ISCO-08 більш розширений, ніж у Класифікаторі професій. При вивченні і використанні в Україні європейського досвіду важливого значення для прогнозування запиту на професійні уміння/компетенції, кваліфікації в межах спільного ринку праці набуває Європейська класифікація навичок / компетенцій, кваліфікацій і професій (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations, ESCO) [3, с. 66]. Ресурс ESCO підтримує європейську стратегію економічного розвитку «Європа 2020» (Europe 2020 strategy) та «Програму розвитку нових навичок для Європи» (New Skills Agenda for Europe). При розширенні переліку професій КП, як наслідок виникає необхідність їх представлення у ДКХП, розробці і впровадженні професійних стандартів відповідно до сучасних тенденцій розвитку HR-сфери та розвитку кваліфікацій.

Зокрема, серед наявних на вітчизняному ринку праці професій і посад, які дедалі більше набувають популярності, передбачено більшість тих самих обов'язків та кваліфікаційних вимог, що посади, відповідно до КП. Відтак до штатного розпису вводять посади з-поміж наявних у КП.

Якщо все-ж таки виникає потреба введення до штатного розпису назви посади, якої немає у КП, то в такому разі необхідно визначити і присвоїти їй код базової (основної) посади згідно КП. Відповідно для такої посади, якої немає у КП, не затверджено кваліфікаційної характеристики. Згідно із

Приміткою 2 до Додатку В КП, базові професійні назви робіт можна розширити термінами та словами щодо місця роботи працівника за умови дотримання лаконічності викладення, якщо інше не передбачено у КП чи відповідних законодавчо-правових актах. Відзначимо, що виокремлення трудових функцій на рівні внутрішньої спеціалізації у межах однієї посади відповідає п. 6 Загальних положень ДКХП, затвердженого наказом Мінпраці України від 29.12.2004 № 336: «Якщо виникає необхідність, завдання та обов'язки, що включені до типової кваліфікаційної характеристики тієї чи іншої посади, можуть бути розподілені між окремими виконавцями...». Для опису посади використовуються вітчизняні освітні, професійні (у разі наявності), кваліфікаційні стандарти (наприклад, виокремлення трудових функцій на рівні внутрішньої спеціалізації у межах однієї посади), а також аналізуючи споріднені професії в ISCO-08 тощо.

Згідно до п. 2.14 Інструкції про порядок ведення трудових книжок працівників, затвердженої наказом Мінпраці, Мін'юсту, Мінсоцзахисту України від 29.07.1993 № 58, назви посад для штатного розпису підбирають згідно з КП. Так для професій, що є «професіями нового покоління», назв яких відповідно не містить КП, топ-менеджмент та кадрові служби підприємств, організацій та установ зіштовхуються з проблемами легітимності введення їх до штатного розпису та опису таких професій через відсутність кваліфікаційної характеристики у ДКХП та професійних стандартів.

Таким чином, в умовах впливу процесів євроінтеграції на функціонування та розвиток ринків праці, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці, появи нових професій виникає необхідність у розширенні переліку посад та професійних назв робіт у Класифікаторі професій, активізації роботи в напрямку розвитку кваліфікацій та професійних стандартів на засадах європейських традицій.

Література:

1. Колишко Р., Іванченко І., Маймула Г. Професійні стандарти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kadrovik01.com.ua/article/3858-profesyn-standarti-v-ukran>
2. Репозитарій професійних кваліфікацій, офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profstandart.org.ua/standarts>
3. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу: посібник / Л.П. Пуховська, А.О. Ворначев, С.О. Леу / За наук. ред. Л.П. Пуховської. – Київ: ПІТО НАПНУ, 2015. – 176 с.

**Дрокіна Н. І., к.е.н., доцент кафедри,
Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна**

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ОНЛАЙН КОНСТРУКТОРІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ВЕБ-САЙТУ

Конструктор сайтів – це онлайн-програма, що дозволяє самостійно розробляти веб-сайти в режимі онлайн, не маючи професійних навиків в PHP, HTML, JavaScript і т. п. Такі платформи працюють за принципом WYSIWYG, що є аббревіатурою від англ. What You See Is What You Get – «що бачиш, те і отримаєш». SaaS конструктори (сайт як сервіс) з початку були розраховані на рядового користувача Інтернет. Не маючи достатніх знань, щоб використо-

увати стандартні CMS та хостинг, це користувачі, які потребують готового сайту вже зараз. Друга група користувачів – це компанії або фізичні особи, які запускають онлайн бізнес, не хочуть вкладати значні суми в розробку сайту для свого бізнесу, а SaaS рішення з їх щомісячною оплатою – ідеальні інструменти для них [1].

Найголовнішим та найзрозумілішим доказом популярності конструкторів сайтів є їх кількість, що постійно збільшується. Якщо близько 8 років тому їх можна було перелічити на пальцях, то сьогодні важко запам'ятати хоча б половину назв цих платформ. Усі вони, так чи інакше, є комерційними проектами. Це стосується і безкоштовних сервісів, просто в них розробники використовують інші способи монетизації (як, наприклад, реклама). Наведені вище фактори поступово збільшують конкуренцію у ніші. Розробники більшості конструкторів змагаються за споживача. Нові підходи, більш зручні адміністративні панелі, сучасні шаблони з потужними можливостями щодо їх кастомізації та інші привабливі для звичайного користувача речі.

Першим етапом впровадження конструктору сайту є визначення типу сайту, його функціональні можливості та мети створення сайту – особисте користування або продаж товарів та послуг для одержання прибутку. Після цього необхідно перевірити список конструкторів сайтів і обрати найбільш доцільний за поставленими вимогами. Для корпоративних сайтів, блогів, особистих веб сторінок – доцільними будуть Wix, Jimdo, Weebly. Для інтернет магазинів – Shopify, BigCommerce. Тобто для кожного типу сайтів є найбільш відповідні конструктори сайтів. Також існують спеціальні конструктори сайтів для ресторанного бізнесу, для професійних фотографів, для розробки блогів, для весільних сайтів, для сайтів-портфоліо і мн. інше. Відмінність таких вузькоспеціалізованих конструкторів від стандартних – наявність спеціальних функціональних можливостей, які мають істотне значення для даного типу бізнесу. Необхідно протестувати обраний конструктор. Усі платні конструктори мають тріал версію, яка допоможе зрозуміти необхідність та зручність використанні конструктору. У всіх конструкторів є власні переваги і недоліки (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки конструкторів сайтів

Переваги конструкторів сайтів	Недоліки конструкторів сайтів
<i>Швидкість</i>	<i>Повільна швидкість завантаження сторінок</i>
Від моменту реєстрації на сайті конструктора до початку заповнення контенту потрібно приблизно від 10 до 60 хвилин (для сайтів-візиток). Наприклад, розробка кастом сайту в студії затягнеться на тижні а результат, в цьому випадку, буде дуже складно прогнозувати.	Зазвичай цей недолік характерний для популярних конструкторів які мають мільйони клієнтів. Але потрібно зауважити що цей мінус зазвичай відноситься тільки для безкоштовних тарифів – як правило, при переході клієнта на будь-якої з платних тарифів – цей недолік нівелюється. Часто повільне завантаження сторінок пояснюється тим, що клієнт і сервера конструктора розташовані на різних континентах.

<i>Простота</i>	<i>Необхідність щомісячної оплати</i>
Більшість сучасних конструкторів зроблені таким чином, що з ними можуть впоратися люди без будь-яких спеціальних знань. Сама модель – отримання сайту за допомогою WYSIWYG конструкторів має на увазі граничну простоту і зрозумілість для користувача. З урахуванням того, що користувач не є ІТ фахівцем.	Насправді багато власників сайтів трактують цей мінус як істотний плюс, оскільки вони не хочуть відразу вкладатися в розробку свого сайту та їм зручно платити маленьку суму щомісяця. Безкоштовні конструктори сайтів взагалі не вимагають оплати – можна мати гарний і дійсно професійний сайт роками і не платити нічого.
<i>Зручність</i>	<i>Не оптимізовані під SEO</i>
Зручність використання виходить з простоти. Ви самі налаштовуєте сайт так, як це того хочете. Можете використовувати готові лайоути, а можете редагувати сподобався лайаут так, як це бачите саме ви. Спробуйте виконати теж саме з сайтом, який розробляв фрілансер або студія.	Цей міф залишився ще з того давнього часу коли конструктори активно використовували технологію flash. Це, як відомо, ускладнювало індексацію веб сторінок пошуковими системами. Зараз в 2018 році майже ніхто з конструкторів сайтів не використовує flash. Замість цього використовується HTML5, у якого немає жодних проблем з індексацією.
<i>Низька вартість</i>	<i>Погана технічна підтримка</i>
Розробка кастом сайту в хорошій веб студії обійдеться в суму від 20 тис.грн. Фрілансери зроблять це дешевше, але якість результату буде прямо пропорційна запитуваної суми. Крім цього і в першому, і в другому випадку доведеться купувати окремо доменне ім'я і веб хостинг. Крім того, багато конструкторів сайтів є взагалі безкоштовними без обмеження за часом. Звичайно можна знайти і безкоштовні шаблони, але як правило їх низьку якість створює згодом більше проблем ніж дійсної користі, на відміну від тих же безкоштовних конструкторів.	Цей недолік, як і повільна швидкість завантаження сторінок, характерний перш за все для безкоштовних конструкторів. Очевидно, що маючи десятки мільйонів безкоштовних користувачів, деякі сервіси не можуть приділити кожному, хто звернувся в технічну підтримку, належної уваги. Тому зазвичай для безкоштовних тарифів тех підтримка не надає наявність телефону – тільки тікети і email. І як правило, відповідь від тех. підтримки не буде швидким в силу все тієї ж причини – величезної кількості безкоштовних клієнтів.
<i>Відсутність ризику</i>	<i>Є обмеження в кастомізації сайтів</i>
Ризик витратити даремно гроші – мінімальний, базові вкладення в розробку сайту – мінімальні. Деякі сайтобудівні конструктори будуть позбавлені частини недоліків, але можливо будуть мати свої власні – характерні тільки для них.	Чим краще конструктор сайтів, тим ширше його функціональні опції і тим більше він надає можливостей для редагування веб шаблонів. Тому цей недолік буде справедливий тільки в відношенні до застарілих сайтобудівних платформ.

Більшість конструкторів сайтів доступних в Україні – це міжнародні веб білдери, що мають мовну адаптацію. Перш за все, це стосується інтерфейсу веб конструктора. Крім того, багато користувачів активно використовують інтерфейси англійською мовою. Крім великих іноземних сайтобудівних платформ є і українські конструктори сайтів, такі як Fo.ua, Prom.ua, WebNode та інші, але вони, як правило, за своїми можливостями не дотягують до визнаних світових лідерів. Тому, проведемо аналіз найбільш популярних конструкторів сайтів (табл. 2), не обмежуючи себе рамками будь-якої однієї країни [2].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика популярних конструкторів сайтів

Показники	Конструктори сайтів					
	WIX	uKit	uCoz	Nethouse	1C-UMI	Setup
1	2	3	4	5	6	7
Типи сайтів	Візитка, Лендінг, інтернет-магазин, блог, форум	Візитка, Лендінг, невеликий інтернет-магазин	Візитка, інформаційний портал, інтернет-магазин, блог, форум	Візитка, Лендінг, інтернет-магазин	Візитка, Лендінг, інтернет-магазин	Візитка, Лендінг, інтернет-магазин
Рівень користувачів	Просунуті користувачі	Новачки	Просунуті користувачі	Новачки	Новачки	Новачки
Адаптивність шаблонів	Так	Так	Ні, потрібно шукати або купувати	Частково	Частково	Частково
Кількість готових шаблонів	390+	150+	290+	50+	600+	1000+
Рівень настройки шаблонів	Високий	Середній	Низький	Низький	Низький	Низький
Можливість створити сайт з нуля	Так	Ні	Так	Ні	Ні	Ні
Навчальні матеріали	База знань, навчальні статті	Інструкції, FAQ і блог	FAQ, мануали, підручник	Інструкції, FAQ	Інструкції, FAQ, форум	Словник, FAQ, інструкції, відео, блог
Можливість редагувати код	Так	Так, тільки на максимальному тарифі	Так	Ні	CSS	Так
Безкоштовний тариф	Так	Так	Так	Так	Ні	Так
Тріал	Так	15 днів	Ні	Ні	15 днів	Ні
Техпідтримка	Російська, форма на сайті; по телефону англійською, іспанською	Російська, форма на сайті, з тарифу «Преміум +» – онлайн-чат	Російська, форма в панелі управління	Російська, форум, email	Російська, форма в панелі управління	Російська, форма на сайті

1	2	3	4	5	6	7
Мінімальний тариф	243 руб. в місяць або 123 руб. в місяць при оплаті за рік	5 дол. на місяць або 3,50 дол. на місяць при оплаті за 2 роки	2,99 дол. на місяць	299 руб. в місяць або 225 руб. в місяць при оплаті за 2 роки	330 руб. в місяць або 220 руб. в місяць при оплаті за рік	199 руб. в місяць, мінімальний термін оплати – рік
Домен	Не можна прив'язати на безкоштовному тарифі	Не можна прив'язати на безкоштовному тарифі	Можна прив'язати, безкоштовний домен при тарифі «Оптимальний»	Не можна прив'язати, при оплаті від 3 місяців – в подарунок	При оплаті від 3 місяців – в подарунок	Можна прив'язати домен на безкоштовному тарифі
Імпорт / експорт товарів	Ecwid, Esty, eBay	Ecwid	XML, YML, CSV, 1C	CSV, «Яндекс. Маркет»	CSV, «Яндекс. Маркет»	XLS, CSV, «Яндекс. Маркет»
Інтеграція з CRM	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні
Інтеграція з системами аналітики	Google Analytics, Яндекс. Метрика	Google Analytics, Яндекс. Метрика	Яндекс. Метрика	Яндекс. Метрика, Google Analytics	Яндекс. Метрика, Google Analytics	Яндекс. Метрика, Google Analytics

Виходячи з аналізу конструкторів сайту, можна з упевненістю сказати, що одного-самого найкращого й ідеального конструктора сайтів не існує. Кожна з цих систем вирішує проблему створення сайту по-своєму, необхідно вибрати те, що підходить під специфіку саме вашої діяльності. Наприклад, арт-салону досить стабільною платформи з можливістю змінювати зображення. У той час як інтернет-магазину з продажу косметики знадобиться: динамічність зміни ресурсу, робота з відгуками, зворотний зв'язок і можливість консультацій, з чим може допомогти “SetUp”. Базові функції та низькі ціни пропонує “UMI” і “uKit”. Можливість роботи з блогом і гарантії захисту сайту надає “uCoz”. Велика кількість шаблонів і простих налаштувань для односторінкового лендінгу зможе надати “Wix”, але за велику ціну.

Література:

1. Лучшие конструкторы сайтов и веб платформы 2018 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webbuildersguide.com/best-builders-russia/>
2. Конструкторы сайтов: обзор 8 лучших сервисов со сравнительной таблицей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://texterra.ru/blog/konstruktory-saytov-obzor-8-luchshikh-servisov-so-sravnitelnoy-tablitsy.html>

**Литвишко Л. О., к.е.н., доцент,
Артемчук В. О., старший викладач,
Національний транспортний університет
м. Київ, Україна**

**Компанець К. А., к.е.н.,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах глобалізації та інтеграції економічних процесів, все більше загострюється конкурентна боротьба на регіональних та загальнодержавних ринках щодо виготовлення, формування, просування та реалізації товарів і послуг. Сучасний ринок товарів і послуг України являє собою розгалужену систему господарських зв'язків між виробниками, посередниками та споживачами. За таких умов економічні суб'єкти змушені використовувати різноманітні ринкові інструменти, одним з яких є маркетинг.

Маркетингові заходи впливають на всі складові бізнес планування. Оскільки, основною метою діяльності підприємств є отримання прибутку, то необхідно передбачити майбутні загрози, види ризиків, сильні сторони конкурентів, цінову політику, методи стимулювання продажу тощо.

Однією з передумов успішного функціонування підприємств на ринку, які займаються збутом товарів є: встановлення оптимальних пропорцій між попитом і пропозицією, вивчення попиту на продукцію. Серед функцій маркетингу необхідно виділити дослідницьку функцію, одним з найважливіших елементів якої є, вивчення і прогнозування попиту [1].

Також до основних заходів, що впливають на ефективність функціонування підприємства, і зокрема на ефективність їх маркетингових стратегій є: ціноутворення, що впливає на фінансовий стан підприємства; розробка політики і стратегії ціноутворення в плані маркетингу; впровадження нової продукції та фінансування на утримання запасів товарів підприємства. При стратегічному плануванні діяльності підприємств важливим є об'єднання та концентрація зусиль з менеджменту, маркетингу, економіки, логістики [2] (табл. 1).

За своєю природою, характером впливу всі фактори, які впливають на підприємства, поділяються на групи: економіко-фінансові, організаційно-правові та соціально-психологічні. Кожна група представлена різноманітними факторами, які є взаємозалежними і характеризуються значним впливом один на одного.

Підприємницький успіх у процесі маркетингової діяльності забезпечується шляхом чіткої постановки та досягнення цілей.

Важливим маркетинговим заходом у діяльності підприємства є, формування у споживачів позитивного ставлення до його діяльності, торгової марки, окремих товарів, його іміджу, а отже мотивувати споживачів знову придбати товар. Визначення конкурентної переваги товару досягається шляхом зосередження на ньому уваги споживачів, обґрунтування якості товарів, їх доступності, цін, швидкого виконання замовлення [8].

**Основні підходи до управління запасами товарів
на підприємстві [3; 4; 5; 6; 7]**

<i>Підхід</i>	<i>Особливості управління запасами товарів</i>
1	2
<i>Управлінський підхід</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість персоналу повинна відповідати потенціалу організації; періодичне навчання персоналу. 2. Наявність відповідної кваліфікації, досвіду менеджерів з питань управління, ведення бізнесу, техніки, комерції. 3. Система стимулювання та преміювання працівників компанії за збільшення обсягів продажу товарів. 4. Налагодження інформаційних потоків між дилерами і споживачами. 5. Здійснення контролю при прийнятті управлінських рішень за створення резервних груп запасів товарів.
<i>Економічний підхід</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування запасів базується на основі визначення їх норм. 2. Контроль за більш активними (у вартісному вимірі) запасами з використанням методів прогнозу збуту. 3. Орієнтація на мінімальні витрати запасів за аналогічний період, у разі виникнення змін дані коригуються у відсотковому співвідношенні. 4. Забезпечення раціонального режиму поповнення та використання матеріальних ресурсів. 5. Мінімізація коштів на формування товарних запасів при забезпеченні безперебійної роботи підприємства.
<i>Маркетинговий підхід</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Впровадження маркетингових засад при формуванні системи управління запасами товарів. 2. Посилення маркетингової орієнтації на споживачів в організаціях. 3. Дослідження маркетингового середовища при плануванні і управлінні запасами товарів. 4. Вивчення кон'юнктури ринку, характеру попиту і маркетингових можливостей підприємства у сфері збуту та реалізації товарів.
<i>Логістичний підхід</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виділення служби логістики, яка повинна управляти матеріальними потоками, від формування договірних відносин з постачальниками і доставкою споживачам готової продукції. 2. Координація дії учасників процесу створення запасів. 3. Визначення компромісів між рівнем обслуговування та рівнем запасу товарів у логістиці. 4. Розвиток рівня запасів товарів, який забезпечить ритмічність поповнення запасів на підприємстві. 5. Визначення термінів відвантаження продукції споживачам зі складів підприємства.

При формуванні ринкового попиту на товари та послуги застосовується реклама, пропаганда, паблік рилейшнз, стимулювання збуту, особистий продаж тощо.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно ретельно і всебічно вивчати: ринок, прогнозування попиту та пропозиції на товари, організацію сервісного обслуговування, орієнтацію виробничо-комерційної та торгово-збутової діяльності, формування попиту та стимулювання збуту, аналіз і контроль цін на продукцію.

Література:

1. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2012. – 234 с.;
2. Бідняк М.Н., Литвишко Л.О. «Прогнозування діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища» / М.Н. Бідняк, Л.О. Литвишко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць: Випуск 11.– К.; 2005 р. – С. 18-23;
3. Бажин И.И. Логистический менеджмент: Компакт-учебник. – Харьков: Консум, 2013. – 440 с.;
4. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 807 с.;
5. Кулибанова В.В. Маркетинг: сервисная деятельность. – СПб: Питер, 2012. – 240 с.;
6. Лыгина Н.И. Поведение потребителей. Ученик – («Профессиональное образование») (ГРИФ), Издательство: Форум, Инфра-М, 2010. – 208 с.;
7. Современный маркетинг / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева, Е.Э. Автухова / Под ред. В.Е. Хруцкого. – М. Финансы и статистика, 1991. – 256 с.;
8. Організаційно- функціональні аспекти економіки і менеджменту: Навч. посіб. / Під редакцією П.Р. Левковця. – К.: УТУ, ІЕБТ, 2000. – 397 с.

Мешкова Н. Л., к.э.н., доцент,
независимый исследователь

Щепкина Н. Н., к.э.н., доцент,
независимый исследователь

СОЦИАЛЬНЫЙ МЕДИА МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА

На современном этапе развития информационных технологий все большей популярностью пользуются социальные медиа. По данным Socailbakers социальными сетями в мире пользуются около 2 миллиардов человек и с каждым месяцем эти показатели растут [3]. По оценкам TNS Kantar в Украине в 2017 г. уровень проникновения Интернета достиг 67% городского населения, по сравнению с 59% в 2015 г., активный интернет-пользователь в среднем 7,4 часа контактирует с различными медиа, львиная доля времени – 68% приходится на Интернет, для выхода в который у одного пользователя в среднем 2 девайсы. В нашей стране наиболее популярным типом доступа в Интернет остаются десктопы и стационарные каналы сети, 70% времени в режиме онлайн молодежь (16-24 лет) проводит с мобильных устройств [4]. Пользователи практически живут в социальных сетях: общаются, выкладывают фотографии, решают рабочие вопросы, обсуждают новости, качество товаров и услуг. Количество зарегистрированных потребителей социальных медиа неуклонно растет [1]. Такая популярность вполне понятна, ведь по теории мотивации А. Маслоу, стремление к самовыражению является высшей потребностью человека [2]. Потребители начинают постепенно терять доверие

к традиционным медиа и игнорировать их. Все большее значение для них приобретают рекомендации и советы друзей, знакомых и родных. На смену обычной рекламе приходит такое явление, как «сарафанное радио» (“world-of-mouth”), которое часто используется в сети Интернет. Поэтому, социальные медиа могут быть полезными не только для пользователей, но и для предприятий, как простор для продвижения бренда, товаров и услуг. Социальные медиа как новое пространство существования потребителей обладают собственными особенностями, отличающими их от остальных медиа, соответственно, методы работы в них также отличаются от традиционных. Поэтому, вопрос относительно особенностей применения маркетинга в социальных медиа является актуальным, как для пользователей, так и для предприятий.

Социальный медиа маркетинг – особый инструмент Интернет-маркетинга, что предполагает продвижение продукта, услуги, компании или бренда за счет использования социальных медиа, контент которых создается и обновляется усилиями их посетителей. Запуская механизмы вирусного маркетинга, они увеличивают не только количество информации, освещенной на сайте, а также повышают его рейтинг в поисковых системах.

Одним из нерешенных вопросов на данный момент остается неопределенность роли и функций маркетолога в процессе маркетинга социальных медиа. Сложность, которая обусловила возникновение такой проблемы – основной его принцип, который заключается в том, что продвижение товаров в сообществах осуществляется самими пользователями. Следовательно, роль маркетолога в процессе осуществления SMM – запустить и поддерживать этот процесс.

К основным инструментам SMM, используемых современными предприятиями можно отнести следующие [5]:

- мониторинг социальных медиа;
- агрегация социальных медиа (сбор контента с различных медиа сервисов);
- социальные вкладки;
- социальная аналитика (исследование тенденций);
- оборудования;
- социальные сети;
- программное обеспечение.

Одной из сложнейших проблем, требующей неотложного решения сообществом маркетологов является отсутствие четко определенного метода оценки эффективности маркетинга социальных медиа. Так, в [6-8] предлагаются метрики, которые могут быть использованы для измерения уровня эффективности мероприятий SMM:

– уровень досягаемости. Данный показатель оценивается количеством сторонников или подписанных на обновления веб-страницы пользователей. Расчет данного показателя поможет определить, добавляет ли страница в социальной сети ценность на уровне общего социального пространства. Чем выше показатель – тем больший потенциал распространения контента;

– направление трафика. Отслеживая количество трафика, направляемого на веб-страницу вот различных социально-медийных аккаунтов, можно установить какие именно медиа каналы являются наиболее ценными;

– отношение пользователей. Успех стратегии социального медиа маркетинга зависит от отзывов, оставленных пользователями, поэтому следует всегда внимательно просматривать опубликованные записи и определять, является ли полученный отзыв положительным или отрицательным [6];

– интеракция/привлечения пользователей. Данный показатель является критическим для успеха стратегии социального медиа маркетинга именно количество комментариев, ретвитов, упоминаний [7];

– уровень отклика. Как правило, компании фокусируют свое внимание на публикации контента, но очень часто забывают общаться со своими пользователями. Именно поэтому следует измерять уровень частоты отклика на сообщение или комментарии пользователей [8].

Уникальность социальных медиа заключается в том, что они дают возможность предприятию взаимодействовать непосредственно с потребителями, без навязчивого действия традиционных маркетинговых технологий. С целью характеристики сфер применения SMM целесообразным является определение существующих видов социальных медиа.

Социальные сети созданы специально для того, чтобы люди взаимодействовали друг с другом. Под термином «социальная сеть» понимают ресурс, который позволяет пользователям организовывать сообщества согласно сферы и рода деятельности, а также в соответствии с интересами, места жительства, учебы, работы или любого другого признака.

Блоги – это сайты, на которых записи могут быть сделаны в виде журнальных статей, пометок или просто интересных ссылок.

Микроблоги. В этом случае мы имеем дело с короткими обновлениями своего статуса, предусматривающие ограничения по объему текста [8].

Фото – и видеосервисы. Подобные сайты дают возможность пользователям делиться своими фотографиями и видеофайлами со всем миром.

Социальные вкладки. Сайты социальных вкладок предлагают пользователям возможность сохранять ссылки на интересные сайты, делиться ими с друзьями и получать к ним доступ со сторонних компьютеров.

Социальные новости. Все новости оцениваются их пользователями и наиболее популярные отображаются на главной странице ресурса.

Подавляющее большинство маркетологов считают, что даже с минимальными затратами времени социальный медиа маркетинг способствует развитию их бизнеса, увеличению количества регулярных посетителей сайта или страницы через поисковые системы, ссылки с других сайтов и URL помогает маркетологам собирать полезную информацию о конкурентах или партнерах, о предпочтениях потенциальных потребителей, следить за последними трендами в их вкусах и предпочтениях. Осуществление эффективного SMM является важным фактором успешного продвижения бренда, товара или компании на рынке, что направлено на привлечение все большего количества сторонников, расширение целевой аудитории, разработку, улучшение и защита репутации компании через формирование лояльности потребителей к бренду.

Литература:

1. Вышлинский Г. Как меняется профиль и потребности украинских Интернет-пользователей [Электронный ресурс] / Г. Вышлинский // GfK Ukraine. – Режим доступа: http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/121026_optimization.pdf.

2. Дайджест Уанета 2012 (Uanet 2012 Digest) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prodiagiagency.com/digest>.

3. Cabochan K. Social Media Metrics That Matter [Электронный ресурс] / K. Cabochan // Social Media Today. – Режим доступа: <http://socialmediatoday.com/karen-cabochan/1248051/social-mediometrics-matter>.

4. Sentic Computing for Social Media Marketing / E. Cambria, M. Grassi, A. Hussain, C. Havasi // Multimedia Tools and Applications. – 2011. – Volume 59. – Issue 2. – P. 557-577.

5. Schmitt G. Meet the connected consumer. How Social Apps, Pokes and Widgets Can Help You Connect / G. Schmitt, M. Supe, B. Lerch // FEED: The Razorfish Consumer Experience Report. – Razorsh™ LLC, 2008. – 84 p.

6. Schivinski B. The Impact of Brand Communication on Brand Equity Dimensions and Brand Purchase Intention Through Facebook: Working Paper / B. Schivinski, D. Dąbrowski. – Gdansk University of Technology, 2013. – 20 p.

7. Steinberg S. The Business Expert's Guidebook: Small Business Tips, Technology Trends and Online Marketing / S. Steinberg. – Read.Me, 2012. – 134 p.

8. Stelzner M. 2012 Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses / M. Stelzner. – Social media examiner, 2012. – 42 p.

Stepanova A. A., PhD in Economics, Assistant Professor,

Derkach O. G., PhD in Economics, Assistant,

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY

Impetuous growth of speculative component in economy leads to transition of main source of economic growth from innovation to monetary capital and turns it into a relatively independent way of profit's accumulation. In addition, in Ukraine investments in production sector are devoted exclusively to low-technology industries. It contributes to the further transformation of Ukraine into raw materials appendage of more developed countries. So, in our country except politics, economics and military we have innovative crisis too. Problem of innovative development is one of the most difficult for Ukraine. Its solution is impossible without attracting foreign investment. Current economic conditions and integration of Ukrainian national economy into the world's economic system impact that foreign investment is an essential ingredient of economic policy and economic practice, an important source of replenishment of funds for investment. This necessitates a theoretical study of problems of foreign investment. Ukrainian scientists made an important contribution to solve problem of attracting investment in domestic innovation sector. In this case, descriptive and analytical types of research have been applied. Descriptive research was used to collect and summarize data about correlation between level of economic expansion, development of innovation sector and level of foreign direct investment in different countries. Also we represented data about top investors in Ukrainian economy and main sources of investments in domestic innovative sector. Analytical type of research was used for understanding causes of low level of attracting FDI in Ukrainian industry.

In modern terms foreign investment was an inherent part of economic policy in all countries with developed market economies, a form of integration into the world's economy. The rate of foreign investment in the past two decades almost 5 times outpaced the growth of international trade. Worldwide experience shows that restructuring of economic system, reduction of technical and technological backwardness of economy and ensuring competitiveness of domestic products in global market are impossible without extensive attraction of foreign capital.

Transition to innovative development model means firstly search of financial sources such as foreign investment for promotion of innovative activities. It is necessary to adopt appropriate regulations to establish incentives and create conditions for attracting foreign capital and development of venture businesses.

According to Ukrainian Law foreign investments are values that were invested by foreign investors in objects of investment for profit or achieving social effect.

Foreign investment provides long-term relationships and continues concern and control by a resident of country (foreign investor) in respect to company which is the object of foreign capital's placing. Foreign direct investments are long-term involvement of foreign investors into capital funding to create capacity, which would ensure profitable implementation of manufactured goods or services.

This definition focuses on three main features of foreign direct investment long-term nature of the investment; control and constant interest of foreign investors to object of their investment; a profitable business as ultimate goal of investment.

In second half of the 20th century in process of deploying of new wave of scientific and technological revolution scientists received a number of theoretical and empirical evidence of impact of innovation activities on economic growth. For example, American economist Robert Solow was first in American literature (1957) who evaluated autonomous scientific and technical progress, showing that in the mid 50-ies of last century, it accounts for nearly 70% of US economic growth. During this scientific result R. Solow received the 1987 Nobel Prize.

In modern terms of socio-economic development Ukraine need innovative approaches for development and implementation of revised investment policy, while it is important to use international experience, which empirically substantiate a possibility of creating favorable investment climate and strengthening investment potential.

China is an example of a country which has achieved considerable success in attracting FDI. As a result of government policies to stimulate FDI inflows over the past decade China has received about 25% of the total investment directed to developing countries. Thus, over 70% were invested in industry.

The main motive to invest in Chinese economy is low cost of production factors and growing demand in domestic market. An equally important factor is a possibility of participation of foreign investors in privatization of state enterprises, due to stable demand for the product of these companies.

On the basis of international experience we can argue that balanced investment policy, aimed at creating a positive environment for development of investment process, which can be expressed in many innovative decisions and orders of the authorities is a main cause of successful involvement of FDI. It is also important the presence of direct contact between government organizations and investors to eliminate barriers of development of investment process by accepting compromise solutions and help in resolving current business issues.

In addition to lack of innovation funding from budget those data indicate relatively small size of foreign investments and instability of foreign investments in different years. Unstable political environment, imperfect legislation, high levels of bureaucracy and inflation, poor infrastructure, inadequate tax system and lack of information's provision are main negative factors that affect on the attraction of foreign investment in Ukraine.

Moreover a lack of interest of foreign investors based on orientation of Ukrainian economy on resource sector, not on innovation. According to the current structure of domestic economy to attract large amounts of foreign investment is not possible due to lack of interest of foreign contracting parties to invest in low-tech and resource industries. Therefore the state should pay priority's attention to IT, high-tech industries and development of alternative energy sources.

Foreign investment is an important and integral part of modern international business. It contributes to transferring technological know-how, new organizational, managerial and marketing practices and affect on competitiveness of members of international production networks, enterprises, domestic industries and economy as whole. Given the fact that investment is the basis of structural reforms, there is a need in Ukraine to develop an effective system of foreign direct investment. Main

problems of attraction of foreign investors in our country are unstable political environment, imperfect legislation, high levels of bureaucracy and inflation, poor infrastructure and resource-oriented economy.

For increasing of investment activity in Ukraine our government must develop and implement National strategy to attract foreign capital and create a lot of special organizations as Ukrainian Association of venture capital and private equity. First of all for improving the investment climate in Ukraine we need to find economic mechanism that would help balance the rate of return, risks, incentives and guarantees for foreign investments in privatization and development of export potential and modern technologies.

References:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Жилінська О.І. Інновації: проблеми теорії і практики [колект. монографія]. Харків: ІНЖЕК. 2011. С. 230-250.
3. Міждисциплінарний словник з менеджменту. Навчальний посібник [колективне вид-во] за ред. Черваньов Д. М., Жилінський О. І. К.: Нічлава, 2011. 624 с.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc.
5. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. Монографія. К.: Основа, 2005. – 552 с.
6. Яремко Л.А. Нова економіка та інноваційний розвиток // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 3, Т.1., С. 25-30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
7. Solow R. M. A. (1956), Contribution to the theory of economic growth. The quarterly journal of economics, pp. 65-94.

Суворова С. Г., к.е.н.,
*Чернігівський інститут імені
Героїв Крут ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна академія управління персоналом»
м. Чернігів, Україна*

ГЕНЕЗИС МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ

Еволюція маркетингових досліджень збігається в часі з еволюцією сучасної концепції маркетингу, першим етапом якої вважається початок ХХ століття. Велика депресія 30-х років минулого століття, що охопила промислово-розвинуті країни, перш за все США, спричинила пошук нової філософії функціонування підприємств, яка, в свою чергу, повинна була забезпечити стійке, прогнозоване зростання економіки. Фактично це означало, що необхідно зробити так, аби узгодження інтересів на ринку відбувалося за раніше розробленим сценарієм, у наперед прорахованих умовах (цінах, об'ємах тощо). Все це призвело до появи маркетингу як теоретико-методологічної основи функціонування підприємства в умовах ринку, філософія якого полягає в тому, щоб узгодити попит та пропозицію на ринку до моменту виробництва за допомогою маркетингової інформації [1, с. 12-13]. Іншими словами, основний принцип маркетингу – необхідно виробляти те, що можна продати, а не

намагатися продати те, що вироблено, дотримується завдяки проведенню маркетингових досліджень, а підприємства, які працюють за концепцією маркетингу, вступають в ринкові відносини за такою схемою: дослідження – виробництво – узгодження за раніше визначеними умовами.

Справжнього буму в США та Європі маркетингові дослідження досягли після закінчення Другої світової війни. Виділяють три основні (та взаємопов'язані) причини їх стрімкого розвитку:

1) поява «ринку споживачів», коли пропозиція перевищує попит, швидке поширення концепції маркетингу;

2) вплив конкуренції – оскільки головним на ринку стає споживач, а серед виробників зростає рівень конкуренції, то для оцінки якості свого товару та реклами останні долучаються до проведення маркетингових досліджень;

3) необхідність зниження ризику – в умовах функціонування ринкової економіки найкращий спосіб зниження ризику для підприємства – це точне спрямування свого товару відповідним групам споживачів, тобто здійснення сегментування ринку, яке досягається за допомогою маркетингових досліджень [2, с. 25].

Історія маркетингових досліджень нараховує не одну сотню років, примітивні спроби досліджувати навколишнє середовище з'явилися ще за часів середньовіччя. Однак, зупинимось на етапах розвитку маркетингових досліджень, які пов'язані з формуванням сучасної концепції маркетингу. Пропонуємо такі етапи розвитку маркетингових досліджень, представлені в табл. 1.

Таким чином, еволюція маркетингових досліджень пройшла довгий шлях розвитку, вона пов'язана з еволюцією сучасної концепції маркетингу і є закономірним результатом розвитку ринкових відносин. Причому, етап «трансформації» характеризується переходом маркетингових досліджень з реальної сфери у віртуальний простір та сферу високих технологій, а фокус концепції маркетингу зосереджено на індивідуалізації відносин зі споживачами.

Таблиця 1

Еволюція маркетингових досліджень

Етапи	Роки	Події	Методи досліджень	Фокус концепції маркетингу
1	2	3	4	5
ЗАРОДЖЕННЯ	1900-1930	З'являються перші організації і фірми в галузі маркетингових досліджень. 1919 р. – опублікований перший практичний посібник «Комерційні дослідження» професора С. Дункана 1921 р. – опублікована перша наукова книга з ринкових досліджень «Аналіз ринку» П. Вайта	Методи розробки опитувальних анкет, спостереження, інтерв'ювання	Проблеми та можливості самого виробництва

1	2	3	4	5
РОЗВИТОК	1930-1945	1937 р. – з'явилася книга О. Лендона «Ринкові дослідження і аналіз» Опублікована велика кількість книжок з питань маркетингових досліджень. Інтенсивна викладацька діяльність курсів з маркетингових досліджень у школах бізнесу Америки та інших країн	Методи вибіркового спостереження методи параметричної статистики (обчислювання середніх, варіацій, кореляційний аналіз, індекси)	Проблеми, пов'язані з розподілом і збутом
	1945-1960	Опублікована велика кількість книжок з питань маркетингових досліджень. 1960 р. – з'явилися перші журнали «Маркетингові дослідження» і «Дослідження реклами»	Дослідження мотивів, споживчі і торгівлі панелі, багатофакторна регресія і кореляція, експериментальні дослідження	Проблеми вивчення споживчого попиту і цільових ринків
	1960-1980	Набули широкого поширення комп'ютерні програми статистичної обробки інформації	Математичні моделі, маркетингове моделювання, факторний і дискримінаційний аналіз, теорія прийняття рішень	Система управління підприємством базується на ринковій інформації
ЗРІЛІСТЬ	1980-1994	Розповсюдження теорії інформаційного суспільства, поява Інтернет, початок глобалізації, розвиток міжнародної торгівлі	Комп'ютеризація аналізу і обробки даних, економетричні моделі, моделі планування маркетингу, лабораторне тестування	Сформувалась сучасна концепція маркетингу, де головним є споживач
ТРАНСФОРМАЦІЯ	1994-досьогодні	Розповсюдження Інтернет, електронної комерції	Online-дослідження, застосування технічних засобів для спостереження	Фокусування на вивченні індивідуальних потреб і запитів споживачів

Джерело: сформовано автором на основі опрацювання [3, с. 51-52; 4, с. 17; 5, с. 31]

Література:

1. Зозулєв А.В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика: Учеб. пособие / А.В. Зозулєв, С.А. Солнцев. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2008. – 643с.
2. Полторає В.А. Маркетинговые исследования: Учеб. пос. – [2-е изд., перераб. и доп.] / В.А. Полторає. – Днепропетровск: Издательство ДУЕП, 2002. – 368с.
3. Маркетинг: підручник / [Старостіна А.О, Гончарова Н.П., Крикавський Є.В. та ін.]; За ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
4. Старостіна А.О. Маркетинг: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / А.О. Старостіна, О.В. Зозульов. – К.: Знання-Прес, 2003. – 326 с.
5. Luck, David J. Marketing Research / D.J. Luck, H.G. Wales, D.A. Taylor. – Englewood: Prentice Hall, 1961. – 541 p.

Тубальцева Н. П., к.е.н., доцент,

Тубальцева С. А., аспірант,

Національний університет кораблебудування

імені адмірала Макарова

м. Миколаїв, Україна

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасне мінливе середовище з наростаючою інтернаціоналізацією та глобалізацією ринків вимагає більш уважного ставлення до системи управління підприємством. Саме від якості управління залежить досягнення підприємствами конкурентних переваг. Керівництво підприємства може розробити прекрасні стратегії, встановити найкраще устаткування і застосовувати сучасні технології, проте якщо воно не зможе організувати ефективне управління і підлеглі не будуть зацікавлені в загальному успіху, то всі витрачені кошти не допоможуть в досягненні лідерства на ринку. Готовність працівника якісно виконувати свою роботу є одним з ключових факторів успіху функціонування будь-якого підприємства, так як підлеглі не машини, їх не можна включити на максимальну потужність для виконання функціональних обов'язків.

Про важливість якісного управління свідчить те, що з початку ХХ ст. до початку ХХІ ст. наука про управління розвивалась досить інтенсивно. Школи управління (школа класичного наукового управління, школа неокласицизму і людських відносин, школа системного і ситуаційного підходів, школа проектного та інноваційного підходів), які були лідуючими в певні періоди часу внесли значний вклад в розвиток теорії і практики даного виду діяльності. В основі сучасної концепції розвитку системи управління лежить постулат, що провідним фактором досягнення конкурентних переваг стає персонал з високим і якісним рівнем підготовки. Креативність, компетентність, здібність працівника до раціоналізації і творчості сприяє оптимізації витрат виробництва, нестандартного підходу до вирішення проблем, що в кінцевому рахунку позначається на розміру прибутку і лідуючому положенні на ринку. Ще в 1998 р професор Стенфордської школи бізнесу Джеффри Пфедфер у своїй книзі «Людське рівняння» висловив припущення: «Компанії, які правильно керують своїми людьми, обійдуть компанії, які не роблять цього, на 30-40%. Ефективне управління людськими ресурсами – це та проблема, з якою все частіше будуть зіштовхуватися менеджери в ХХІ столітті»[1, с. 45]. Якщо 30 років тому основним показником економічної ефективності вважався показник рентабельності інвестицій, то сьогодні західні вчені на додаток до основних показників пропонують використовувати інший, більш актуальний –

рентабельність талантів ROT (return on talents). Наведений показник відображає віддачу від інвестицій у працівників:

$$ROT = \frac{\text{генеравані знання}}{\text{інвестиції в талант}}$$

Застосування коефіцієнту ROT дозволить використовувати його для контролю продуктивності і прогнозування можливостей організації, для моніторингу інвестицій (прибуткові вони чи ні), для аналізу інтелектуального потенціалу працівників усіх типів організацій.

Сучасні соціально-економічні умови господарювання підприємств України характеризуються надзвичайно низьким рівнем продуктивності праці (в 3,5 рази нижче, ніж в Європі), низьким рівнем інноваційної активності та конкурентоспроможності, що, насамперед, є наслідком низької якості вітчизняного менеджменту [2, с. 8]. На процес управління вітчизняних підприємств впливає ряд зовнішніх чинників.

По перше, з переходом України до ринкового господарювання відбувся розпад соціалістичної економічної культури, яка в попередні роки сформувала у населення безліч стереотипів. Багато з них існують дотепер, наприклад, зрівнялівка, соціальна пасивність, відсутність підприємливості, правовий нігілізм. Ідеологія радянського суспільства носила трудоцентристський характер, де нормувалися ті цілі і мотиви, яким трудова діяльність повинна слідувати.

На початку ринкових перетворень спостерігалась втрата інтересу до праці, яка перестала бути засобом задоволення потреб працівників. В період отримання незалежності і досі розмір отриманого доходу не сприяв виконанню стимулюючої функції заробітної плати. Непродумана система оплати праці та заохочень призвела до зрівняльного підходу, який не враховував індивідуальні заслуги, в результаті цього у працівників проявилися відсутність ініціативи та бажання продуктивно працювати. Не заохочувалася праця, яка вимагала високого рівня кваліфікації, через що кваліфікований персонал змінював місце роботи, а підприємство втрачало цінних фахівців.

Для реалізації ефективної діяльності з'явилася потреба у креативних та ініціативних фахівцях, для яких необхідні особливі підходи до мотивації і управління. Але сьогодні трудові цінності українців характеризуються максималізацією надійного заробітку і скороченням трудових витрат при байдужості до активної самовіддачі, яка спрямована на соціально значущі результати праці, тобто панує внутрішня психологічна установка: «більше отримувати і менше працювати». Втратила своє значення установка превалювання колективного над приватним, що негайно знайшло відображення в управлінні професійної діяльності.

Отже, в цілому на українському ринку праці сьогодні сформувався нееластичний трудовий потенціал, який має дуже низьку соціальну мобільність і недостатній рівень адаптації до нових умов господарювання, а масовий соціальний песимізм створюють певні труднощі для формування систем управління на підприємстві і вимагають від менеджерів більш серйозного ставлення до управлінських рішень.

По друге, проблеми з міграцією працездатного населення. За роки існування незалежної України чисельність населення скоротилася з 52 млн. до 42 281 665 чол., з них працездатного близько 30 млн. чол. Сьогодні за кордоном працюють 7 млн. осіб – чверть всього активного населення країни. За відсутністю робочих місць і низькою заробітною платою від'їзжає найбільш досвідчена і освічена молода частка працездатного населення, ті, які будуть затребувані на ринку праці інших країн. За даними Міжнародної організації з міграції (МОМ), 14% українських трудових мігрантів мають вищу освіту, 17%

мігрантів – базову чи неповну вищу освіту, 59% мігрантів – повну середню освіту, 10% – початкову або незакінчену середню освіту [3]. Фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. Птухи НАНУ опитали українських студентів, починаючи з другого курсу, і отримали шокуючий результат – 69,8% молодих людей після навчання хочуть виїхати на один – три роки за кордон на стажування. На постійне місце проживання планують виїхати 5,6% молодих фахівців [2, с. 173]. Якщо в 2014 р. в польських університетах навчалося 15 тис. українських студентів, то в 2018 р. вже 60 тис. Немає ніякої впевненості, що молоді, добре навчені фахівці повернуться на вітчизняні підприємства з мізерною заробітною платою.

Слід зауважити, саме люди створюють матеріальні цінності і додаткову вартість. Досвід розвинених країн свідчить, що кадровий потенціал, є важливою складовою для забезпечення темпів розвитку економіки. В даний час західний капітал вважає інвестування в людський потенціал найперспективнішим вкладенням грошей. Іноземні компанії активно шукають талановитих фахівців і працівників з «золотими руками» на пострадянському просторі. А наша держава так безглуздо розбазарює свої потенційні можливості. Турбота про людський ресурс в процесі становлення ринкових відносин в нашій країні не була державним пріоритетом. Тому сьогодні вдосконалення матеріально-технічної сторони розвитку національної економіки неможливо без вирішення проблеми збереження і поліпшення якості управління.

Література:

1. Pfeffer, Jeffrey. The human equation: Building profits by putting people first. Harvard Business School Press, 1998.
2. Менеджмент: навчальний посібник / за ред. І.О. Александрова, К.І. Ткача. – Одеса: Астропринт, 2015. – 392с.
3. Міграція в Україні: факти і цифри в 2016 році. Доповідь Міжнародної організації з міграції. Ел. ресурс: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf

Shenderivska L. P., PhD in Economics,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Kyiv, Ukraine

PARTICULARITIES OF THE PUBLISHING PRODUCTS ADVERTISING

Modern transformations in the information environment, which are expressed by intensive growth of the information volumes, prompt updating of it, communication channels diversification, increase of the role of information, cause changes in the media, including the publishing business.

An important field of marketing concern of the publishing house is communication activity, which in modern conditions needs to be diversified, taking into account the particularities of publishing products and the necessity of its identification among other media industry products.

Publication advertising does not start at the stage of its design, since the main advertising products are the book's cover and the title. As the analysis showed, in today's conditions, differentiation in the publications' design for the youth and adult audience has deepened. For teenagers, cover art is important in accordance with the latest trends in graphic design. And the original title of the book, especially children's

and fiction literature, non-fiction, is an important incentive for a potential buyer to get acquainted with the content of the publication.

A wide range of publishing products – in Ukraine, an average of over 20,000 books and brochures are issued per year – actualizing the task of publishers to perform the correct segmentation and positioning. The most responsible is to deal with the segmentation of the children's and adolescents' age, and not to underestimate the age interval. It should be borne in mind that publications from the non-fiction series, *vimmelbuh*, with unconventional graphic effects (stereo images, colour filters, complemented reality, etc.) can be interesting to senior readers as well. Correct segmentation and positioning is a guarantee of buyers' trust in publishers and book sellers, which increases the probability of repeated purchases. In addition, objective segmentation, awareness of consumer literary preferences, their interest in promotions, presentations and other thematic events contribute to increased email marketing effectiveness.

The particularity of the modern publishing market is the implementation of the concept of manufacturers, sales partners, authors, readers partnership and integration in the process of publications' creation and promotion. Increasing the importance of the author's personality to readers requires the product promotion forms diversification, namely, the author's presence and vigorous activity in the media space – is blogging, the pages conduct in social networks, and messengers. The advantage of books advertising that is expedient to use is the ability to communicate with authors, publishers, getting their advice online and offline. Therefore, it is also necessary to implement the concept of the authors, illustrators devirtualization through arranging meetings with readers, presentations of publications, autograph sessions, personal sales, etc.

Also the active participants in sales promotion are consumers who form written counter reply or video reviews of the publications, orally distribute information, take part in contests for readers' reviews, and sales ratings, which help other consumers in choosing publications, are generated as a result of their purchases. An essential role in sales promotion is carried out by sellers, which requires them a high level of professional competence, erudition, knowledge of the assortment, reader preferences. From these factors, the buyer's choice will depend directly or indirectly.

In order to expand the market outlets for publishers it is expedient to invest not only in the specific publications advertising, but also in reading advertising in general. This task is updated due to the competitive pressure of alternative leisure activities, as well as the spread of the Internet as an immediate, with large volumes of information in a variety of areas of knowledge, dynamic, fast-updating, affordable, multifunctional resource. At the present stage of book publishing's development in Ukraine to encourage the reading the relevant promotional slogans are “reading is fashionable”, “reading forms the image of a person”. Starting up a habit of reading is required from the younger age, so it is worthwhile to create events for the youngest audience.

For a more complete target audience coverage promoting the reading ideology is required at the state level. This will allow the involvement of such media as television and radio. A learning experience is the practice of Book Fairs in Paris, Leipzig, Frankfurt, where specially equipped media platforms are organized, from which news blocks are directly included [1]. Taking into account the strategic importance of the book products, publishers need to address the state authorities with the initiative to increase the state support in reading promotion.

The potentiating effect is achieved when the publishing house is being advertised. This may involve additional communication activities: holding seminars, organizing quality presentations, sponsoring activities, organizing charity events, participating in exhibition events, etc. Important role in the process of publications promoting

belongs to the formation of the image of the publisher, which is achieved by the release of quality book products, promotion of its activities.

The main characteristics of an advertising product are the content of the message, graphic design, technical implementation. The content of the message must first convey the main idea of the publication. In the first sentence you have to explain why there is a need to read this particular work [2]. This thesis is relevant primarily for the books catalog, because users need to make a choice from a plenty of products. The promotional information must be truthful, exact, in order not to turn the book advertising into the publishing house subvertisement. To encourage the purchase, in the promotional information you need to pay attention to the publication benefits, specifically, the prizes, awards, the brand of the author, the original concept, in particular, the idea of the work, delivery (book-alligator, complicated layout, etc.), innovativeness.

The graphic design of the advertising should be in harmony with the text, appropriate to the target audience, stylish, aesthetic, and that will attract the reader's attention, single out from the totality of advertising products.

Printing technologies development encourages the production of complicated advertising constructions from various materials, with the effect of illumination, 3D or 3D imitation in two-dimensional space by means of selective varnishing, etc. In turn, the digital technologies expansion allows diversifying the technical implementation of the advertising appeal – to add audio and video functions, to realize a variety of technical effects, such as flipping the pages of the advertisement, as embodied in the site of “Staryi Lev Publishing House”, publishing house “Family Leisure Club”. The electronic, the Internet advertising media have significant competitive advantages, in particular, due to the expansion of functionality – this is an online purchase opportunity; as well as providing more information. As the analysis showed, the actual information for consumers of electronic advertising appeals is the provision of abstract, information about the author, excerpts of the work, which allows the consumer to better focus on the book's correspondence with his inquiries, hyperlinks – for better study of topics, offering of similar publications, notice about technical specifications of the publication (volume, size, number of colour inks, type of cover, weight), book reviews, categorization in terms of a literature section, the affiliation of the publication to novelties, soon-to-be-published books, bestsellers, series books, on promo.

Another particularity of book products advertising is the use of books as advertising tools. Therefore, in order to increase the influence of advertising on consumers, it is advisable to publish information about other publishing products in the specific publication.

Developing advertising campaign publishers need to take into account the particularities of the publishing products advertising. The uniqueness of each publication requires the professional approach to defining a target audience and making an original, creative advertising message based on its targeting. The advertising campaign begins at the publication design stage, in that the basic advertising products are the book's cover and the title, which should be on trend in order to attract the reader's attention. Advertising activity is characterized by continuous, because it is a system in which the brand of the author, publisher, booksellers, readers are integrated. The funding of publishers in Ukraine makes actual the use of the low-cost advertising tools, primarily the Internet communications, which need to use of the advanced world experience in order to improve their efficiency. The partnership's development based on the books and reading advertising by publishers, and the state's investment in reading promotion will contribute to the formation and development of a progressive, humane society.

References:

1. Zelinska N. M. Books promotion in traditional and modern Ukrainian mass-media in context of European practice / N. M. Zelinska // Institute of Journalism Scientific Notes. – 2014. – Issue 56. – P. 96-99.
2. Gewin V. How to write a first-class paper [Electronic Resource] // Nature. – 2018. – 28 February. – Available at: https://www.nature.com/articles/d41586-018-02404-4?utm_source=fbk_nr&utm_medium=social&utm_campaign=naturemarketing

REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

Березянюк Т. В., д.е.н., доцент,
Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна

СПІВПРАЦЯ З ГРОМАДОЮ КОМПАНІЙ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РАМКАХ РОЗВИТКУ КСВ В УКРАЇНІ

Більшість провідних експертів наголошує про наявність протиріч у суспільних відносинах, оскільки органи державного управління: центральні та місцеві, які «встановлюють правила гри» та також вимагають їх реалізації практично не впливають на розвиток соціальної відповідальності в національному суспільстві. У відповідях експертів та провідних спеціалістів галузей харчової промисловості, отриманих за результатами індивідуальних інтерв'ю та анкетування зазначено, що впровадження корпоративної соціальної та суспільної відповідальності повинне забезпечуватись державним стимулюванням – 44,9%; розвивати партнерські відносини у суспільстві, в тому числі розповсюджувати позитивну практику – 32,2%, презентувати суспільству та корпоративному сектору, зокрема, міжнародні стандарти у сфері відповідальної соціальної та суспільної поведінки – 22,9%.

Вибіркове опитування, проведене у 2017 році, підтвердило різні очікування контрагентів: бізнес сподівається на пільгові умови та добровільність (69-55,7%), експерти покладаються на державне регулювання та виховання (100%). Олігополії та крупні підприємства очікують преференцій та зменшення контролю (60,2-69%), а середні підприємства сподіваються отримати покращення умов бізнесу через додатковий вплив держави: 52,7% – пільги, 44,3% – вплив держави).

Таблиця 1

Оцінка впливовості суспільних інститутів на впровадження та розвиток практики корпоративної соціальної та суспільної відповідальності на підприємстві, %

Ступінь впливу	Експерти та професіонали
Власники	22,6
Менеджмент	11,8
Працівники	4,6
Міська громада	14,1
Держава	15,6
Міжнародні вимоги	19,2
Освіта	5,8
Сім'я	2,2
ЗМІ та неформальні групи	4,1
Разом	100

Додаткове спілкування виявило, що основні сподівання знаходяться в площині впровадження позитивного «людяного» та «суспільно врівноваженого» ведення бізнесу за допомогою корпоративної відповідальної поведінки. Це дозволяє зробити висновок, що навіть втаємничення від основної маси співробітників бізнес-реалій, все одно дозволяє бачити достатньо негативного в ринковій діяльності підприємства.

Таблиця 2

Визначення реальної національної практики корпоративної відповідальності

Використання КСВ дозволяє	Професіонали	Експерти
Для власників	імідж	Маркетинг
Для бізнесу	Збільшення продажу	Маркетинг
Для працівників	декларація	Волонтерство
Для суспільства	імідж	Імідж
Для менеджменту	Додаткове навантаження	Додаткове навантаження
Для громади	Благодійництво	Благодійництво
Для підприємства	PR	Маркетинг

Події останнього року виявили нетрадиційні напрямки участі компаній оліє-жирового сектору у співпраці з громадою. На протязі активної фази військових подій 2014-2016 рр. відповідальність бізнесу в оліє-жировому комплексі слід розцінювати як прояв активної громадянської позиції, яку активізувала стресова ситуація. Але участь носила підкреслено невійськовий характер.

Таблиця 3

Участь компаній оліє-жирового комплексу в подіях 2014 р.

Показник	Допомога постраждалим та окупованим містам	Розвиток соціальних регіонал. проектів	Комунікаційна робота (підтримка ЗМІ, інформування)	Підтримка ініціатив працівників	Відсторонення від політики
Олігопольне ядро	Виділення фізичного та речового ресурсу (транспорт, будматеріали) – 62%	Участь у відновлювальних проектах – 45%	Фінансування оголошень, інформації – 18%	Сума, зібрана працівниками подвоюється 37,5%	Відмова від фінансової підтримки військових дій та придбання зброї 43%
Крупні пп.	Виділення продукції – 56%		Оплата поліграфії – 22%	Частково – 43,8%	Допомога виключно пораненим
Середні пп.	Особиста участь працівників – 75%				-
Малі пп.					-

Укладено автором з урахуванням даних компаній

Слід відзначити, що характерною рисою поведінки компаній крупних компаній галузі стала допомога працівникам філій, що змушені були покинути

власні домівки: за даними інтерв'ю понад 70% працівників філій було переселено за кошти компаній та надано їм роботу у інших відділеннях, навіть незважаючи на відсутність вакансій (матеріальна допомога у випадку вимушеного переселення надавалась у розмірі 600-1000 дол.США). Потужні компанії надавали транспорт, одяг, фінансували оплату орендного житла.

Компанії, що є лідерами крупними представниками бізнесу розробили плани дій у разі поширення зони АТО на територію їх дислокації, було проведено навчання з першої допомоги пораненим, заняття із психологами з метою подолання стресових станів, що спричинені військовими діями на території країни, відмінено розважальні заходи та новорічні корпоративні заходи. Аби зменшити вплив стресоутворюючого фактору для дітей-переселенців проводились розважальні заходи з адаптаційного характеру.

На протязі 2014-2016 рр. компанії надавали гуманітарну допомогу: продуктами харчування, одягом, паливом, водою, медикаментами для населення та здійснюють періодичну культурно-інформаційну підтримку – поновлюють книжковий фонд громадських та університетських бібліотек.

За даними компаній допомогу надано майже 2000 співробітникам-переселенцям. За тими, хто змушений був виїхати – зберігається місце роботи. Компанії Каргілл, Кернел-Груп, Нобл-груп, Сателіт – постраждали від проведення АТО – майнові переробні комплекси в Маріуполі та Донецьку повністю зруйновано. Проте в планах розвитку бізнесу цих компаній значиться намір відновити або відбудувати підприємства відразу після припинення військових дій.

Найбільшим очікуванням бізнесу є надія на припинення військових дій, оскільки чітко прослідковано зв'язок різкого падіння продуктивності праці із активізацією військових дій.

Таблиця 4

Вплив військових дій для бізнес-напрямків

Показник	Напрямок впливу	Рівень впливу на сегмент, %
Підприємства олігопольного ядра	Фінансові втрати, знищення майна, примусове спонсорство	68
Крупні підприємства	Проблеми логістики	38
Середні	Складності у пошуку клієнтів, відкликання співробітників на військову службу	44
Малі підприємства		14
Оцінка експертів	Потужна рецесія, втрата темпів розвитку, загроза втрати ринків – є наслідком політичного процесу, а не економічного або військового	56

Слід відмітити новий ракурс комунікації менеджменту з персоналом: розширено спілкування, проводиться інформаційна робота – пояснюється позиція компанії, обговорюється поточна ситуація, результати прийнятих рішень, працівники залучаються до процесу прийняття соціальних рішень. Деякі експерти розцінюють ці факти як прояв зростання довіри між менеджментом та співробітниками, зростання згуртованості та відкритості.

За висновками Р. Мертона, який проводив у свій час емпіричні дослідження у суспільстві де панує соціальна дезорганізація та відбувається боротьба

цінностей, теоретичні висновки, заклики, обговорення та рекомендації не дають ефекту. Проте, дієвим засобом визнано «позитивний приклад» та впровадження стимулюючих або примушуючи інструментів [1].

Таблиця 5

Оцінка першочерговості заходів з впровадження корпоративної соціальної відповідальності, %

Напрямок	Олігопольне ядро	Крупні пп.	Середні пп.	Експерти
Пільгове оподаткування	30,1	39,6	52,7	12,7
Державні стратегії	3,2	8,9	19,9	49,6
Закони, норми та стандарти	3,2	18,7	11,6	11,8
Роз'яснювальна та інформаційна робота	4,1	12,2	3,0	24,1
Освіта, виховання	2,1	3,2	11,6	11,2
Штрафи за недотримання вимог	-	-	12,8	3,3
Добровільні ініціативи бізнесу	38,9	20,6	11,1	6,7
ПР-компанія у ЗМІ	24,6	32,4	4,7	2,3

Укладено та розраховано автором за результатами обробки анкет та інтерв'ю

Корпоративна соціальна відповідальність має бути глибоко інтегрована до стратегії компанії адже за її допомогою досягається вищий рівень конкурентоспроможності в сучасній ринковій системі.

Література:

1. Мертон Р. Соціальна теорія і соціальна структура / Р. Мертон – М.: АСТ, 2006 – 880 с.

Бричко А. М., к.е.н., доцент,

Лукаш С. М., к.е.н., доцент,

Маслак Н. Г., к.е.н., доцент,

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЕНДОГЕННОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Умови розвитку регіонів суттєво змінилися за останні роки під впливом загальноосвітніх тенденцій, що характеризуються підвищенням відкритості світогосподарських процесів. Теоретичні уявлення про сутність, форми

регіонального розвитку постійно розширюються і урізноманітнюються, спираючись на теорії та моделі економістів-класиків.

Неокласична теорія намагається пояснити процес регіонального розвитку через отримання прибутку, конкуренцію та мобільність виробничих факторів (праці і капіталу). Розвиток регіону досягнутий на довгострокову перспективу в умовах вільного ринку визначає досягнення територіального доходу на душу населення. Переосмислення ролі територіального рівня розвитку в емпіричному аналізі щодо переваг та витрат почало займати центральне місце у багатьох вченнях та дослідженнях. Останнім часом зростає зацікавленість до посилення ролі регіонів в національному та глобальному контексті.

З точки зору теоретичних підходів можемо визначити процеси, що можуть призвести до просторової концентрації або розсіювання економічної діяльності, а також до того, як досягти сталого стану між певними процесами. Це може допомогти зрозуміти причини розвитку економіки регіонів і можливості їх зміни з часом.

Регіональний розвиток представляє собою вплив внутрішніх та зовнішніх економічних сил у різних пропорціях. Відповідно до теорії регіонального економічного зростання, фактори впливу згруповані наступним чином:

- екзогенні – це фактори, які не впливають на локальний контекст і передаються випадково або навпаки (наявність багатонаціональних компаній у регіоні, встановлення інфраструктури, тощо);

- ендогенні – з'являються і розвиваються в межах області, що веде до процесу саморозвитку (підприємницькі навички, місцеве виробництво, якість місцевих суб'єктів/установ, інновації, знання, навчальні мережі тощо).

Домінування цих факторів (екзогенних або ендогенних) призвело до появи регіональних моделей та підтримало розвиток нових візій. Таким чином, якщо в 90-х роках розвиток неокласичної теорії відображало більше, ніж результат деяких зовнішніх сил (зростання доходу на душу населення залежить від рівня заощаджень та екзогенних факторів), зараз ми є свідками нового типу що базується, зокрема (але не виключно) на внутрішніх факторах та розвитку власних можливостей.

Процес економічного розвитку регіонів зумовлений, головним чином, інвестиціями в людський капітал, що спричиняє надлишок і накопичення капіталу. У цьому процесі беруть участь наступні ресурси: природні (земля, вода, клімат тощо); людські (знання, досвід та знання, спеціалізація); матеріальні (дороги, канали, системи зрошення, школи, лікарні тощо); економічні (ринок товарів, продуктів харчування, робота, майно, кредитна система, ціни тощо); соціальні (етнічні організації, сім'ї, соціальні інститути, лідерство, режим прийняття рішень тощо); культурні та духовні (правила, обряди, фестивалі, мистецтво, мова, спосіб життя тощо).

Ендогенний розвиток регіону приділяє увагу ідеї про те, що процес економічного розвитку є, в першу чергу, результатом інвестицій в людський капітал, інновації та знання [1]. Позитивні зовнішні ефекти і ефекти поширення знань визначаються в дуже великих масштабах економічного розвитку. В той же час, політичні заходи відіграють дуже важливу роль у сприянні довгострокового економічного зростання (субсидії, спрямовані на дослідження та розробки, освіту, інновації тощо).

На регіональному рівні факторами ендогенного розвитку є: технічний прогрес, що породжує економічний розвиток [2]; різноманітність промисловості [3]; регіональна спеціалізація – важливий чинник, який пояснює відмінності між рівнями продуктивності [4]; економіка агломерації [5].

Ендогенні потенційні фактори на регіональному рівні можна об'єднати у чотири важливі категорії:

а) ендогенні фактори характерні для регіонів Східної Європи, представлені у вигляді рушійних сил. Зокрема, місце розташування на кордоні ЄС-15 та наявність столичних міст було інтерпретовано як підтримка регіонального диференційованого зростання. Місце розташування поруч із 15-ти європейськими країнами сприяло підвищенню ринкового потенціалу, а присутність столичних міст представляла основні економічні та соціальні активи, необхідні для розвитку структури в цих регіонах.

б) з точки зору нової моделі економічного зростання важливу роль відіграють знання та інновації (добре відомі в економічній теорії). Фактори, обмежені безпосередньо накопиченням знань та інновацій, стали основними джерелами зростання [6].

в) третя група факторів, що стосується наявності інфраструктури та доступності, інтерпретується як передумови для отримання знань та інформації. Навіть коли досягнуто певних знань та здійснено інноваційний процес, його не можна повторювати з однаковою інтенсивністю в іншому місці/решіоні. Акумуляція знань сильно вкорінена і закріплена в характеристиках економічного, соціального, культурного та інституційного процесу, тому деякі області мають більш інноваційний характер, ніж інші.

г) четверта група чинників полягає у наявності певних галузевих компонентів, що пояснюють регіональне зростання. Зміна галузевих структур може представляти важливий пояснювальний елемент, зокрема, для нових регіонів ЄС. В даний час стійкість стратегій регіонального розвитку стає більш важливим територіальним підходом з точки зору ендогенних чинників. Важливим елементом регіонального розвитку є внутрішня здатність кожного регіону розвиватися.

Впродовж останнього десятиліття інтерпретація ендогенних регіональних можливостей призвела до зміни парадигми:

- від класичних факторів розвитку до інноваційних;
- від жорстких факторів до м'яких чи нематеріальних факторів;
- від функціонального підходу до пізнавального.

В результаті серйозних змін, які відбулися на глобальному рівні, теорія регіонального розвитку мала швидке поширення після 70-х років (економічний спад викликав кризові явища в усіх промислово розвинених країнах і т.д.) і розвивається сьогодні швидкими темпами.

Теорія ендогенного зростання на регіональному рівні має дві основні складові, а саме: 1) вибіркова автократія – дія, спрямована на задоволення потреб регіонів як частини всієї території, починаючи з прийняття відповідної економічної політики, яка здійснюється на місцевому рівні; 2) капіталізація стратегічних територіальних переваг – прийняття на себе розробки продуктів, для яких регіон має сприятливе положення на ринку, незалежно від політичних або економічних потреб. Модель ендогенного регіонального розвитку повинна гарантувати автономію процесу (його стійкість), побудовану на місцевих ресурсах і яка може керувати основними змінними. Теорія ендогенного розвитку регіону сильно впливає на практичний аналіз, політику та стратегії просторового розвитку, фактичні економічні процеси.

Таким чином, теорія ендогенного регіонального розвитку є результатом взаємодії місцевих процесів управління. Ця модель розглядається як ефект колективної дії державного та приватного секторів у спробі задовольнити потреби місцевих громад (розвиток кращих послуг, просування на місцевий ринок, розвиток людських ресурсів та фінансового менеджменту, охорони навколишнього середовища тощо). З точки зору мобілізації місцевих ресурсів, ендогенний розвиток є безперервним процесом валоризації стратегічних переваг. Стратегія ендогенного розвитку спрямована на зменшення залежності

від зовнішніх факторів та забезпечення більшої автономії у використанні місцевих ресурсів. Таким чином, ендогенний регіональний розвиток стає важливим предметом нещодавніх територіальних досліджень та аналізів, які стосуються глобальної кризи.

Література:

1. Romer, P. (1994), 'The Origins of Endogenous Growth'- The Journal of Economic Perspectives 8 (1): 3.
2. Abraham, D.; Palmer, F. (2014), <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/62270/> 'Decentralisation and Regional Disparities in the Context of the New Cohesion Policy', <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/62270/>, <https://ideas.repec.org/a/ine/v1y2014i47p167/journal-196.html>.
3. Aroca, P.; Stimson, R.; Stough, r. (2011), 'Modeling Endogenous Growth of Regional Structural Equation Model Approach', NEREUS International Workshop on Regional Modeling, Brazil, Sao Paulo, on November 17th, 2011, http://www.usp.br/neruus/wp-content/uploads/Aroca_SaoPaulo2011.pdf
4. Constantin, D.L.; Bogdan, Z.; Drăgan, G., (2010), 'Implications of EU Structural Assistance to New Member States on Regional Disparities: The Question of Absorption Capacity', chapter in R. Stough Stimson, R.R., P. Nijkamp (eds.), Endogenous Growth, Edward Elgar Regional Publishing Ltd, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, pp. 182-203.
5. Zaman, Gh; Georgescu, G (2015), Financing the endogenous development at regional and county levels. Particularities, trends and challenges, <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/62270/>
6. Capello, R.; Fratesi, U. (2012), 'Globalization and the Regional Endogenous Growth', Springer-Verlag Berlin.

Zabedyuk M. S., PhD in Economics, Associate Professor,
Lutsk National Technical University
Lutsk, Ukraine

STRATEGIC ALTERNATIVES OF REGIONAL DEVELOPMENT

Ensuring dynamic, balanced development of the region requires a permanent solution of the problems and contradictions that arise between the strategic goals of regional development and the possibilities of their implementation. The problem of efficient use of regional potential that becomes of particular urgency today requires the development of an appropriate model of action, the search for strategic directions of activation of internal reserves, the identification of unused sources of growth [1-3].

Measures to implement strategic goals and further development of the region must be differentiated depending on specific territories. Therefore, it should be considered the following strategies of regional development:

1. *An aggressive strategy of the regional development* is used for regions with a high level of regional potential and efficiency of its use and aims at:

- Growth of regional production;
- Increase of financial potential of the region;
- Acceleration of innovative processes;
- Effective use of regional endogenous advantages.

2. *The strategy of intensifying of regional development* is based on increasing the level of use of internal potential by increasing the level of efficiency of its use. This strategy applies to regions that have reached a certain level of development in the context of inappropriate use of their internal potential.

3. *The strategy of building up of endogenous potential* aims to conserve the existing resources, find unused reserves of growth and strengthen the internal integration of economic entities of the region on the basis of forming endogenous centers of dominance that will activate the development of the entire economic

system of the region. The strategy is used for regions with low level of internal potential.

4. *The regulatory strategy of the regional development* is aimed at giving impetus to regions to look for internal reserves for capacity building, primarily investment-innovation combined with use of positive external influences. The regulatory strategy is relevant for regions that are characterized by a low level of internal potential and effectiveness of its use with a high exogenous dependence.

The process of implementing the strategies involves providing a mechanism for its implementation that includes the following components:

– *Regulatory framework*: clear delineation of functions and powers of central and local executive authorities and local authorities.

– *Organizational support*: harmonization of state priorities with regional, provision of state and local resources for their implementation.

– *Financial support* includes such sources of strategy implementation as the state budget, local budgets, domestic investments, etc.

– *Information support*: informing about the beginning of the development and the course of implementation of the strategy.

– *Scientific and methodological support*: involving of scientific and technical, innovative resources, application of international experience in view of local specifics.

– *Staffing and involvement of the public*: specialists and scientists that are involved in the development of a strategy; participation of interested parties (round tables, studying people's thoughts on specific issues, public hearings, scientific and practical conferences).

It should be emphasized the importance of participation of public in the process of development of regional strategies. Failure to consider in the process of designing and implementing of strategies the interests of all stakeholders (the public, business units, authorities, local authorities, and territorial communities) results in ineffectiveness of strategies that have little to do with the region or address only a part of it and do not cover all problems of the region [4].

Ensuring the implementation of the regional development strategy involves the stage of assessment and monitoring of its implementation in order to identify compliance with internal provision, measuring the effectiveness of selected strategies and determining the need for adjusting goals and measures.

Consequently, the development and implementation of appropriate regional development strategies allows regions to choose the most appropriate way for their economic growth, to increase the living standards of the population, to ensure the formation and growth of their competitive positions based on their endogenous potential and taking into account local specifics.

References:

1. On approval of the State Strategy for Regional Development for the period up to 2020 / Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 6, 2014 No. 385, *available at*: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

2. Heyets V.M. (2003), *The Economy of Ukraine: Strategy and Policy of Long-Term Development*, Phoenix.

3. Isachenko D.A. (2009), *Practice of Strategic Planning for the Development of Regions, Regional Economics*, Vol.4, pp. 24-32.

4. Updating regional strategies to ensure sustainable development, *available at*: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/region_strategy-26d31.pdf

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОТГ У АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

В Україні продовжується реформа децентралізації влади. Метою децентралізації є формування дієвих територіальних громад, із значними коштами, розвиненою інфраструктурою та високооплачуваними кадрами, які здатні самостійно вирішувати проблеми місцевого значення в інтересах громади.

Одним із проявів децентралізації є створення об'єднаних територіальних громад – ОТГ. Відповідно до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», «територіальна громада – жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр» [<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>]. Згідно Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст здійснюється з дотриманням таких принципів:

- 1) конституційності та законності;
- 2) добровільності;
- 3) економічної ефективності;
- 4) державної підтримки;
- 5) повсюдності місцевого самоврядування;
- 6) прозорості та відкритості;
- 7) відповідальності [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>].

Децентралізація не є універсальним рішенням усіх проблем розвитку сільських територій, але наступні рисунки характеризують ефективність процесу децентралізації, яка проявляється у створенні ОТГ.

На рис. 1 відображено динаміку державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури в Україні.

З вище наведеного рисунку очевидно, що у 30 раз зросла державна підтримка на розвиток територіальних громад та розбудову їх інфраструктури. У 2014 році було виділено тільки 0,5 млрд. гривень у вигляді субвенції на соціально-економічний розвиток, за досліджуваній період додалися кошти із державного фонду регіонального розвитку, субвенція на інфраструктуру об'єднаних територіальних громад, субвенція на розвиток медицини в сільській місцевості, кошти на будівництво футбольних полів та кошти ЄС на підтримку секторальної регіональної економіки.

На рис. 2 унаочнено динаміку місцевих бюджетів з 2014 р. по 2017 р. за власними доходами місцевих бюджетів.

У порівнянні з 2014р. у 2015р. власні доходи місцевих бюджетів зросли на 29,6 млрд. грн (42%), в 2016р. порівняно з попереднім вони збільшились на 48,4 млрд. грн (49%), а у 2017 – на 27 млрд.грн (18%) (станом на листопад 2017 р.). Отже, процес децентралізації позитивним чином впливає на обсяг місцевих бюджетів.

Станом на листопад 2017 року, в Україні створено 366 ОТГ. Виконання власних доходів місцевих бюджетів та надходження власних доходів 366 ОТГ за січень-листопад 2017 року та 2016 рік відображені у табл. 1.

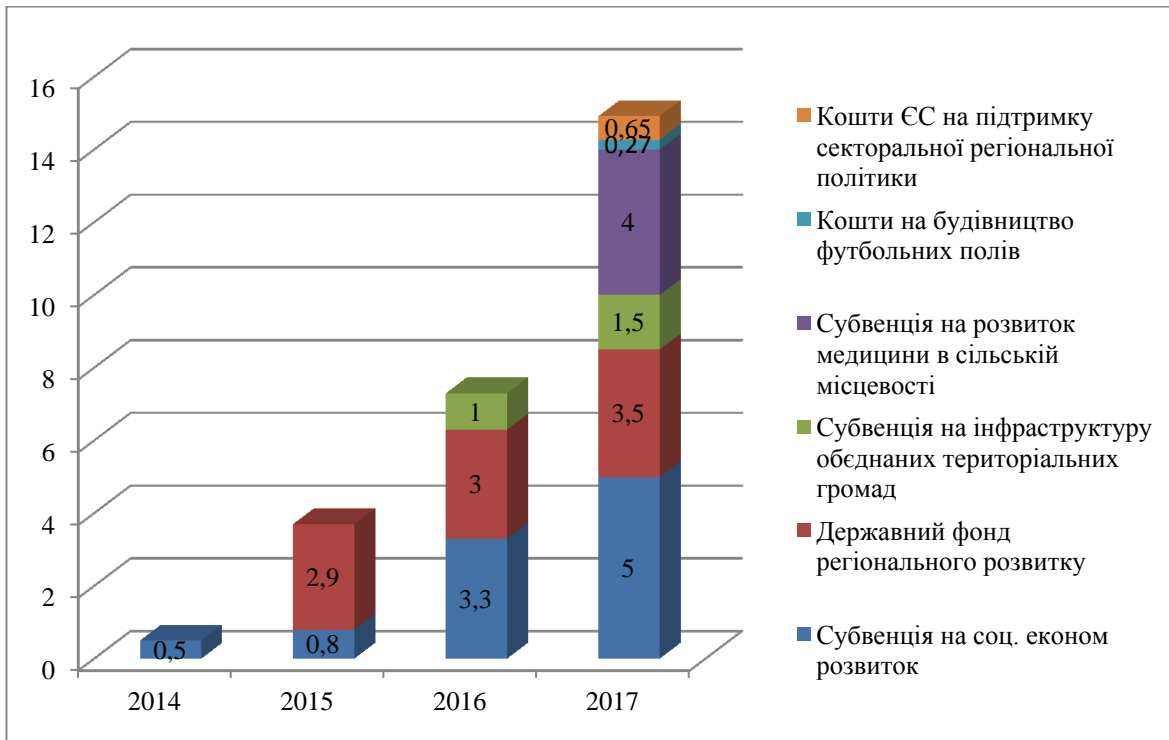


Рис. 1. Динаміка державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури в Україні, млрд. грн
Джерело: [<http://decentralization.gov.ua/about>]

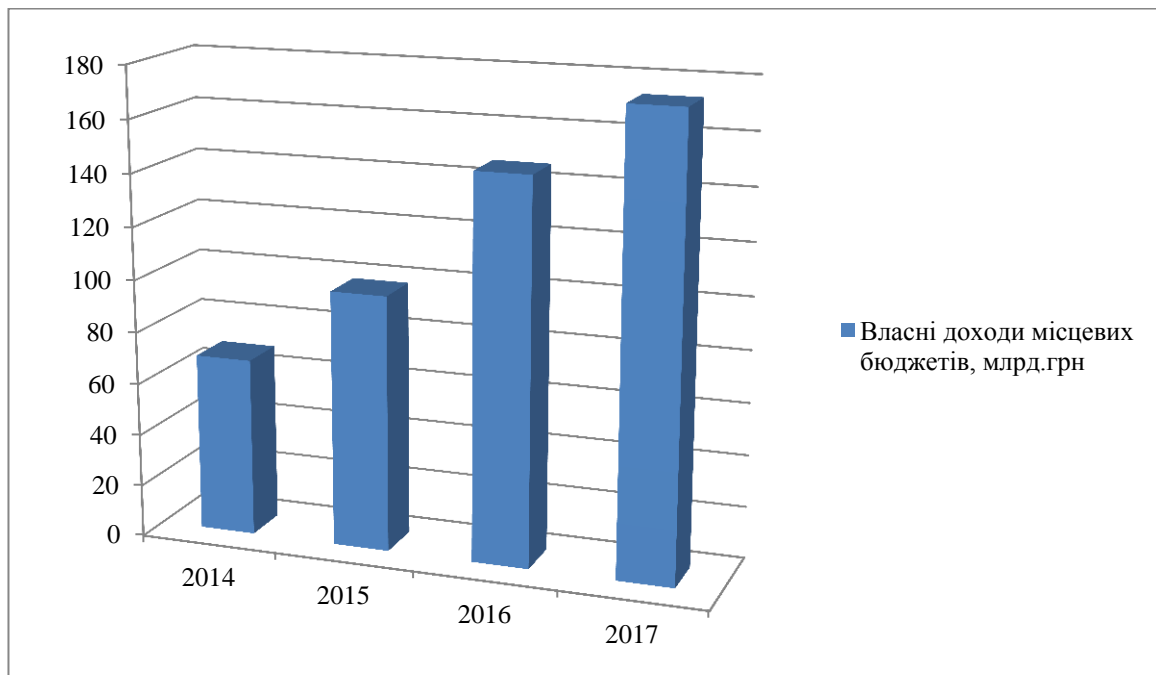


Рис. 2. Зростання місцевих бюджетів в Україні за 2014-2017 рр.
Джерело: [<http://decentralization.gov.ua/about>]

З таблиці 1 очевидно, що основною статтею надходжень платежів до бюджету є податок на доходи фізичних осіб, найменшу частку надходжень у бюджет приносить податок на нерухоме майно.

**Виконання власних доходів місцевих бюджетів, надходження
власних доходів 366 ОТГ за січень-листопад 2017 р. та 2016 рік, млн. грн.**

Платежі до бюджету	366 ОТГ, всього				з них:							
					159 ОТГ, що об'єдналися, у 2015 р.				207 ОТГ, що об'єдналися у 2016 р.			
	Находження		Відхилення		Находження		Відхилення		Находження		Відхилення	
	2016 рік	2017 рік	+/-	%	2016 рік	2017 рік	+/-	%	2016 рік	2017 рік	+/-	%
Всього, із них:	4504,6	8306,0	3801,3	184,4	2938,0	3916,5	978,4	133,3	1566,6	4389,5	2822,9	280,2
Податок на доходи фізичних осіб	1540,0	4583,4	3043,3	297,6	1540,0	2168,1	628,1	140,8	-	2415,3	2415,3	-
Акцизний податок	655,6	728,9	73,2	111,1	340,6	382,7	42,1	112,4	315,1	346,2	31,2	109,9
Плата за землю	1072,0	1288,4	216,4	120,0	513,8	602,4	88,6	117,2	558,2	686,0	127,9	122,9
Єдиний податок	964,4	1314,3	349,9	136,3	417,1	567,9	150,8	136,1	547,2	746,4	199,2	136,4
Податок на нерухоме майно	73,5	126,7	53,2	172,4	34,1	57,8	23,7	169,4	39,4	68,9	29,5	175,0

Джерело: <http://decentralization.gov.ua/about>

Отже, з вище наведеного можемо зробити висновок, що створення ОТГ є дієвим і ефективним засобом стимулювання розвитку сільських територій. Процес децентралізації відіграє значну роль і має вагоме значення у покращенні добробуту сільського населення.

Література:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
3. Прес-центр ініціативи «Децентралізація влади». Електронний ресурс] – Режим доступу: decentralization@minregion.gov.ua

Лояк Л. М., к.е.н., доцент,
Загнибіда Р. П., к.п.н., доцент кафедри,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Постійний динамізм розвитку ринкових відносин і посилення конкуренції об'єктивно вимагають особливої уваги до проблем розвитку ресторанного господарства, оскільки застосування у практику прогресивних форм і методів обслуговування, формування нових видів послуг визначає перспективи діяльності суб'єктів господарювання у ресторанному господарстві [1, с. 143].

Розвинене ресторанне господарство є запорукою розвитку економіки країни в цілому, динамізм галузі обумовлює появу різних типів підприємств ресторанного господарства, що дозволяє повністю задовольняти потреби споживачів та є одним з перспективних елементів діяльності туристичного сектору економіки. Трансформаційні зміни, які відбулися в останній час в сфері громадського харчування, спричинили зростання рівня прибутковості галузі та підвищенню рівня ліквідності капіталу. Отже, дослідження основних тенденцій розвитку ресторанного господарства в країні та за її регіонами має вагоме практичне значення.

У світі конкуренції різноманітних закладів ресторанного господарства одним із головних завдань є утримання постійних клієнтів та залучення нових. Для досягнення цього лише поліпшення якості продукції та обслуговування недостатньо. На сьогодні стає актуальним впровадження інноваційної складової у технологію ресторанного господарства та пропозиція ексклюзивних послуг. Результатом інноваційного розвитку закладів ресторанного господарства будуть нові ідеї, нові й удосконалені ресторани продукти і послуги, технологічні процеси, форми організації і управління.

Різнманітні фундаментальні аспекти розвитку ресторанного господарства висвітлено в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких особливо заслуговують на увагу: В. Архіпов, А. Дядін, О. Борисова, О. Григоренко, О. Гур'янова, О. Завгородня, І. Корецька, О. Кот, Н. Кравчук, Т. Литвиненко, Н. Найдюк, Г. П'ятницька, О. Яшина та інші. У працях зазначених авторів досліджено різні аспекти ресторанного бізнесу, тенденції та перспективи його розвитку в країні. Проте багато проблем, які виникають на регіональному рівні, до цього часу глибоко не вивчено. Саме актуальність і важливість такої проблеми, її недостатнє висвітлення обумовили вибір теми дослідження.

Метою дослідження є аналіз динаміки кількісних змін, виявлення тенденцій і визначення пріоритетів розвитку підприємств ресторанного бізнесу на регіональному рівні зокрема, у м. Івано-Франківську.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що ресторанний бізнес є головним фактором і основною складовою туристичної інфраструктури, відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг. Ця сфера в комплексі туристичних послуг світового господарства розвивається швидкими темпами і в перспективі може стати найбільш важливим сектором туристичної діяльності. Стан ресторанного бізнесу впливає на розвиток індустрії туризму загалом, створення туристичних послуг, інші ключові сегменти економіки – транспорт, будівництво, зв'язок, торгівлю та ін. Таким чином, створення ефективного ресторанного бізнесу

відіграє важливе значення як один з пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки України.

Туристично-рекреаційна галузь виступає стратегічним напрямом розвитку Івано-Франківщини. Місто Івано-Франківськ є туристичною столицею Прикарпаття, одним із найцікавіших в історичному та культурному плані міст. Архітектурно-культурна спадщина міста має давні європейські корені та є ознакою нашої європейської культурної ідентичності і самобутності [5, с. 12].

Великі перспективи міста пов'язані з близькістю до Карпат як унікального регіону туризму, відпочинку та рекреації. В Івано-Франківську розвинута транспортна мережа. Повітряним, залізничним та автомобільним транспортом місто з'єднане з усіма обласними центрами України, деякими містами Росії, Молдови, Білорусі, Польщі, Словаччини, Чехії.

Для сучасного етапу розвитку ресторанного бізнесу характерна тенденція зростання кількості різноманітних концепцій організації на локальному ринку, що забезпечує, з одного боку, підтримку одне одному, а з іншого створює конкурентне середовище, яке сприяє підвищенню рівня якості, залученню більшої кількості споживачів і, як результат, збільшенню прибутку [1, с. 144].

Проведене дослідження стану розвитку ресторанного господарства в Івано-Франківську протягом 2015-2017 рр. дозволило виявити основні загальні тенденції за різними критеріями відбору, про що свідчать дані Державного комітету статистики України та Івано-Франківської області, які узагальнено авторами.

Мережа загальнодоступних підприємств ресторанного господарства у м. Івано-Франківську протягом досліджуваного періоду (2013–2017 рр.) показує тенденцію до зростання, так у 2017 році кількість підприємств – ресторанів зростала на 9 одиниць, а кафе – на 36 одиниць, нічних закладів ресторанного господарства на 2 одиниці при порівнянні до 2013 року (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни кількості загальнодоступних підприємств ресторанного господарства м. Івано-Франківська, одиниць*

Тип підприємства	Роки Динаміка зміни					Динаміка зміни	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017 р. до 2013р	2017 р. до 2015р.
Ресторани	71	74	75	78	80	+9	+5
Кафе	268	281	281	284	304	+36	+23
Бари	22	22	22	22	23	+1	+1
Нічні заклади ресторанного господарства	15	17	17	17	17	+2	–
Усього	376	394	395	398	424	+48	+29

*-побудовано на основі джерела [3, 4]

Хоча за досліджуваний період майже не змінилась кількість барів, проте спостерігається тенденція до збільшення кафе, у складі яких є бари.

Сучасний ринок ресторанних послуг Івано-Франківська представляють велика кількість різноманітних закладів громадського харчування: це ресторани різних стилів і концепцій, ресторан-бар, кав'ярня, кафе-бар, кафе-пекарня, кафе-кондитерська, кав'ярня-пекарня, кафетерій, закусошна, шинок, ресторан за

спеціальними замовленнями (кейтеринг) тощо [6]. Демократизація ресторанного бізнесу, коли за доступними цінами можна отримати якісну кухню, гарний інтер'єр і пристойне обслуговування, зробила заклади середнього цінового сегменту конкурентоспроможними по відношенню до елітних ресторанів. Серед демократичних закладів найактивніше розвиваються піцерії, пивні паби, ресторани національної кухні та кав'ярні.

Слід відзначити, що новостворені підприємства (2016-2017рр.) вирізняються своєю оригінальністю та концепцією (ресторани «4 сезони», «Зосина воля», Ресторация «Хата Багата», ресторан «Вино і м'ясо», ресторан «Венеція», їдальня «Перше-друге», кав'ярня «Кавоварка», комікскафе «Comics», кафе «Діди-Гулі», кафе «Лофт», кулінарний дім «Пательня» [4].

Великою подією у розвитку ресторанного бізнесу є відкриття у 2017 році професійної кулінарної школи El Chef у м. Івано-Франківську. El Chef – це сучасна кулінарна арт-платформа для гастроекспериментаторів та справжніх поціновувачів кухні, які люблять оригінально та з користю проводити свій вільний час. Тут шеф-кухарі діляться своїм багатолітнім досвідом з людьми, які потребують або прагнуть нових кулінарних відкриттів.

Різноманіття закладів ресторанного господарства та послуг, які вони надають, призводить до зростання конкуренції. На сьогодні, актуальним є впровадження інноваційної складової у технологію ресторанного господарства та пропозиція особливих послуг. Міжнародний досвід успішної діяльності підприємств ресторанного господарства свідчить про безальтернативний шлях виживання в умовах глобальної конкуренції побудований на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-технічних досягнень, а також готовності ресторанів до інновацій та нововведень.

Недооцінка управління інноваційними процесами на підприємствах, у тому числі і ресторанного господарства, призводить до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління.

Напрями розвитку та застосування інноваційних процесів у господарській діяльності підприємств ресторанного бізнесу можуть реалізуватися за рахунок:

- розширення сировинної бази шляхом використання у виробництві та оформленні продукції ресторанного господарства нових видів сировини, напівфабрикатів (біологічно активних добавок, вторинних продуктів переробки море- та соєвих продуктів, екзотичних продуктів тощо);

- прогресивних галузевих технологій;

- новітніх технологій та напрямів у кулінарії, пов'язаних із появою модних течій у ресторанному бізнесі, переорієнтацією споживачів на здорове харчування (креативна, еkleктична, Fusion, вегетаріанська і т.д. кухні, соєві ресторани тощо);

- розробки асортименту конкурентоспроможних видів продукції із заданими споживчими властивостями, високими параметрами якості та послуг;

- застосування автоматизованих систем контролю та управління, високоефективної контрольно-вимірювальної апаратури. В ресторанному господарстві найбільш часто застосовуються системи «RKeeperTMV6», D2, «ProfEat», «1С-РАРУС: Ресторанне господарство/v.2».

У цілому ж, застосування інноваційних процесів у діяльності закладів ресторанного господарства підвищує організаційно-технічний рівень виробництва, якість продукції та послуг, знижує енерго- та капіталовитрати, покращує умови відпочинку споживачів та праці персоналу тощо [2, с. 203-204].

Розвиток підприємств ресторанного бізнесу в регіоні залежить від загальних тенденцій розвитку економіки країни в цілому, а також кон'юнктури ринку та нових прогресивних бізнес-моделей розвитку. Результати проведеного дослідження свідчать, що галузь є не достатньо розвиненою, що свідчить про

наявність значного незадіяного потенціалу до розвитку та можливості щодо освоєння нових сегментів ринку. Отже, в умовах безперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності функціонування підприємств ресторанного господарства.

Література:

1. Бурій С.А. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. Вип. 5 (Т.2). С. 201–205.
2. Гросул В.А., Іванова Т.П. Тенденції сучасного розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Вип. 1. С. 143–149.
3. Дислокація підприємств громадського харчування м.Івано-Франківська станом на 01.01.2013 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mvk.if.ua./zaklharch/577.
4. Дислокація закладів ресторанного господарства м.Івано-Франківська станом на 01.01.2017 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mvk.if.ua./zaklharch/38083.
5. Загнибіда Р.П., Лояк Л.М. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства у м. Івано-Франківську. Інноваційні технології в готельно-ресторанному бізнесі: праці Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 22-23 березня 2017). Київ. С. 11-13.
6. Лояк Л.М. Роль інноваційних технологій у розвитку ресторанного господарства Прикарпаття. Рекреаційний потенціал Прикарпаття : історія, сучасний стан, перспективи.: праці Всеукраїнської науково- практичної конференції «Курортна і готельно-ресторанна справа Українських Карпат: історія та сьогодення» (Івано-Франківськ, 5–6 грудня 2017). Івано-Франківськ. С. 130–134.

Щербакова Е. В., к.э.н.,

*Луганская государственная академия культуры и искусств имени М. Л. Матусовского
г. Луганск, Украина*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Перманентное существование кризисных явлений в социально-экономических системах повышает необходимость применения антикризисного управления для увеличения устойчивости таких систем. Однако применение такого вида управления не всегда адекватно в силу того, что не всегда правильно определены объекты управления. Учитывая дуальность влияния кризисных явлений на деятельность социально-экономических систем, а именно негативное воздействие и предоставление новых возможностей развития, необходимо подключать скрытые возможности социально-экономических систем, которыми является экономический потенциал.

Влияние экономического потенциала региона в кризисных условиях на устойчивость региональной экономики мало изучена, поэтому исследование антикризисного управления экономическим потенциалом с нашей точки зрения следует начинать с изучения системы управления регионом. Для эффективного управления регионом существует множество различных подходов, которые приведены в табл. 1.

Учитывая тот факт, что регион является сложной многофункциональной и многоаспектной системой, управление регионом требует всеохватывающего системного подхода [1]. Системный подход в региональном управлении

позволяет не только увидеть критические переменные и ограничения в их взаимосвязях в процессах функционирования различных структурных единиц в региональном хозяйстве, но и выработать взаимоприемлимые организационно-экономические решения, выгодные как для составных элементов, так и для всей системы в целом [1].

Таблица 1

Существующие подходы в управлении регионом

Наименование подхода управления	Сущность подхода
Регионально-отраслевой подход	отдельные участки территории включаются в сферу действия какой-либо системы управления (министерства)
Программно-секторный подход	отдельные участки (секторы) территории становятся объектами целенаправленного воздействия со стороны региональных органов управления
Программно-целевой подход	разработка программы социально-экономического развития региона, ориентированную на достижение положительных результатов в процессе прохождения нескольких этапов
Кластерный подход	формы территориально-отраслевой организации производства, способствующей реализации инновационных предпринимательских проектов, обуславливающих синергетический эффект взаимодействия с научными, проектными институтами при заинтересованном участии органов управления
Системный подход	выделение проблем межотраслевого или межрегионального характера. Комплексная система мер, которая должна содержать не только систему мероприятий по достижению определенных целей развития региона, но и организационно-экономическую основу реализации этих целей

Проведя анализ понимания и определения термина «система управления экономикой региона», можно констатировать частичное отображение сущности определения за счет разработки схем, характеризующие это понятие с позиции элементарного набора процесса управления, к которым относятся субъект, объект, цели, задачи, функции и методы. В.И. Мухин [5] под системой управления понимает «системы, в которых протекают процессы управления». Система управления формируется в результате взаимодействия двух элементов: управляющей части системы – субъекта управления и управляемой части системы – объекта управления и информации, циркулирующей между ними и внешней средой и системой в целом.

Однако, играющих все большую роль в системе управления, современные тенденции и факторы управления, новые знания и компетенции привносят определенные отличия системы управления регионом от других систем управления. Так, например, авторы Р.Г. Маннапов, Л.Г. Ахтариева [3] на основе

изучения теоретических основ управления и современных представлений менеджмента сформулировали, что «система управления экономикой региона – это сложная совокупность компонентов, включающая органы управления, целевые стратегические установки, закономерности, принципы, функции, структуры, ресурсы, методы, организационную культуру, компетенции, технологии и инструменты, тесно взаимосвязанные между собой, образующие различные подсистемы в их интеграционной целостности и формирующие механизм воздействия на региональное хозяйство, воспроизводственный потенциал, условия жизнедеятельности населения, организации и домашние хозяйства, общественные, экономические и социальные процессы в целях повышения конкурентоспособности региональной экономики и качества жизни населения».

Система управления любыми процессами, происходящими в обществе, реализует функции и задачи управления. Говоря о системе управления регионом, необходимо отметить, что она представляет собой множество взаимосвязанных элементов, составляющих единое целое и реализующих процесс регионального управления для достижения поставленных целей [2].

Систему управления регионом составляют [7]: отношения с центральными органами управления, организационно-управленческие, отношения собственности, экономические, производственные, аграрные отношения, финансовая, кредитная, налоговая и бюджетная системы, социальные, этнические процессы, процессы по регулированию региональных экономических процессов, процессы межрегионального взаимодействия.

Учитывая такой состав системы управления регионом, можно предположить, что существуют определённые особенности такой системы, т.к. региональная экономика является средним звеном между макро- и микроуровнем. Особенности системы управления регионом можно условно разделить на две группы. Одна группа характеризуется способностью системы к каким-либо процессам, а другая группа – неспособностью. В табл. 2 представлены составляющие обеих групп.

Таблица 2

Группы особенностей системы управления регионом

Группа I	Группа II
«может»	«не может»
строиться на определенных идеологических принципах	рассматриваться в отрыве от уровней управления государства и предприятия
объединяет в себе взаимодействие государственной, муниципальной подсистем, а также подсистема юридических и физических лиц	функционировать в неблагоприятных условиях за счет расширенного воспроизводства экономических, демографических и природных процессов
трансформироваться	быть ликвидирована

Источник: разработано автором на основе обобщения [6, 4]

Анализируя таблицу, невозможно не остановиться на неспособности системы управления регионом функционировать за счет расширенного воспроизводства основных процессов, обеспечивающих устойчивость региона, в неблагоприятных условиях. Такое положение неприемлемо, т.к. неблагоприятные условия, обусловленные наличием нескольких глобальных и региональных кризисов одновременно, существуют постоянно. Кроме того,

предприятия и организации, обеспечивающие экономическую устойчивость региона, могут тоже переживать определенные трудности, вызванные локальными негативными процессами. Поэтому одной из целей данного исследования является поиск эффективных инструментов антикризисного управления в рамках системы управления регионом.

Таким образом, учитывая то, что кризис представляет собой возможность изменить структуру производства, темпы и уровень социально-экономического развития, выйти на более высокий уровень экономической безопасности региона, задачей антикризисного управления должно стать не только недопущение кризиса, но и заблаговременное определение такой точки бифуркации, которая позволила бы не допустить необратимых негативных изменений и выйти на новый уровень развития с наименьшими негативными последствиями.

Литература:

1. Малин А. С. Исследование систем управления: [Учебник для вузов] / А. С. Малин, В. И. Мухин. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 400 с.
2. Малин А. С. Региональное управление: [учеб.пособие] / А. С. Малин. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – С. 26.
3. Маннапов Р. Г. Современное развитие системы управления регионом: методология, инструментарий, механизмы: монография / Р. Г. Маннапов, Л. Г. Ахтариева; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Р. Г. Маннапова. – Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2010. – 221 с.
4. Морозов Д. Антикризисное управление на уровне региона [Электронный ресурс] / Дмитрий Морозов // Спецвыпуск «Умный город». – № 1. – Режим доступа: <https://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=25542> (Дата обращения: 13.11.2017 г.).
5. Мухин В. И. Основы теории управления : [учебник] / В. И. Мухин – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
6. Пермский край – территория конкурентного развития: [учеб.-метод. пособие] / О. А. Чиркунов, М. В. Антонов, Н. Ю. Бухвалов, Е. В. Зырянова, А. В. Новиков. и др. – Пермь, 2007. – 215 с.
7. Сульповар Л. Б. Общая концепция системы управления регионом / Сульповар Лев Борисович, Богачёва Татьяна Вячеславовна. – № 2, Т. 8. – 2014. – С. 40-45.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

Anisimova O. V., Candidate of Economic Sciences,
*National Scientific Center "Institute for Soil Science
and Agrochemistry Research
named after O.N. Sokolovsky" (NSC ISSAR)
Kharkiv, Ukraine*

INNOVATION FOR SUSTAINABLE LAND USE

Innovations play an important role in the providing development of sustainable land use; therefore topical issue is the reasoning efficiency of priority innovative developments in the field of protection and rational use of soils for transfer into agricultural production. Based on the results of the previous theoretical and methodological research [1-3], it was made an estimation of the economic efficiency of the priority innovations, developed by scientists of the NSC ISSAR in the field of protection and rational use of soils, the use of which will contribute to improving the efficiency and development of sustainable land use.

For example, the economic effectiveness of the recommended forms of the use of anhydrous ammonia in agriculture (on the example of winter wheat), depending on the method of soil cultivation, is characterized by the following indicators: the mass of profit – 762-1265 UAH/ha, the profitability rate 43,6-72,3% versus the mass of profits – 248-342 UAH/ha and profitability level 18,7-25,8% in the case of ammonium nitrate.

The use of a method for diagnosis of soil providing by available sulfur and measures to improve sulfur content (for example, the use of ammonium sulfate by the cultivation of winter wheat) can provide additional profit at the level of 847 UAH/ha.

The system of scientific support deserves special attention. It involves controlling the technological processes of using mineral fertilizers in accordance with the actual availability of soil nutrients and plant needs by phases of ontogenesis in order to obtain the predicted yield level of grain crops with high quality indices. Scientific support of technological processes of application of mineral fertilizers under the forecast yield of grain crops contributes to the formation of a dual economic effect – the conditionally net profit is 700-1400 UAH/hectare from optimization of fertilizer norms or 400-700 UAH/hectare from the increase of the class of wheat grain. Potential economic effect is up to 350 million UAH/year taking into account the prospective capacity of the market only in the Kharkiv region with a total area of implementation – not less than 0.5 million ha/year. The main competitive advantages: it is guaranteed to receive high-quality wheat food grain, to increase the protein content in the grain of fodder crops.

It is effective to use the method of application of mineral fertilizers for increasing the productivity of agricultural crops on the basis of modern soil-vegetative diagnostics. This technology involves the application of mineral fertilizers and trace elements based on the actual stocks of nutrients in the soil and data of plant express-diagnosis. The economic efficiency is to increase the yield of agricultural crops by 5-15% compared to the fertilization without taking into account the diagnostic data, which provides an additional economic effect at the level of 250 to 1500 UAH/ha.

For winter wheat it is expedient to use a method of fertilization on the basis of plant diagnostic data using the device SPAD-502 Plus. Nutrition technology is based on plant express-diagnosis in the earing phase for adjusting the dose of nitrogen fertilizers in non-root crop fertilization. It allows predicting the quality of future harvest and determining the optimal nitrogen dose for guaranteed food grains of high quality. It provides an increase in the content of raw gluten in grain by 2-4%; conditional profit at the expense of increasing the grain class is equal to 400-450 UAH/ha.

Another innovation is the way of correcting the mineral nutrition of the main cereals and oilseeds on the basis of operative functional plant diagnostics. It includes a set of practical measures and methods for conducting plant diagnostics in field conditions using modern portable equipment and correction of mineral nutrition. Correction of mineral nutrition of grain crops stabilizes yields in unfavorable weather conditions, increases the content of protein in grain by 2-3%, and the amount of gluten by 5-8%, and increases the efficiency of their fertilizer systems by 10-15%. Application of nutrition measures based on the results of functional diagnostics can increase the yield of winter wheat by 3.3 c/ha and increase the content of raw gluten in grain by 3.7% compared to control. Advantages are the efficiency and complexity of obtaining information. The economic effect is 300-660 UAH/ha, depending on the geochemical features of the territory and the weather conditions of the year.

The economic efficiency from optimizing the agrophysical properties of the seed layer of soil compared with the standard cultivation technology, formed at the expense of the increase in yield, is characterized by the following indicators: by the cultivation of corn for grain, the conditional additional profit is 1345 UAH/ha, by the cultivation of spring wheat – 312 UAH/ha, by wheat growing – 748 UAH/ha.

An interesting technological innovation is a way of assessing the state of land and agricultural crops on the basis of aerial photography with the help of an unmanned aerial vehicle (UAV). It includes a methodical approach to the spectral assessment of the state of agricultural crops by the reflection ability and technology of primary processing of aerial photographs from the UAV; there are no analogues in Ukraine. Advantages: it reduces observation time by 75%, which saves money up to 25 UAH/ha. Spectral images of spring, winter wheat corn and medicinal plants, which characterize the state of agricultural crops, are the basis for the creation of maps of the plant provision with nitrogen. It provides information within 1-2 hours. The competitive advantage is the lower cost of aerial photographs (10.0 UAH/ha). The application of recommendations for the use of aerial photography for large-scale soil cover study can form an economic effect by saving the cost of conducting the survey up to 40 UAH/ha.

In sustainable agriculture, soil organic carbon and soil biodiversity conservation is extremely important. It improves soil quality and reduces soil erosion. In this regard, attention is paid to innovations related to the increase in the content of organic carbon in the soil, one of which is the way of using organic raw materials of different origin to improve the humus soil state. It involves the optimization of doses and timing of application of organic fertilizers on the basis of chicken litter in a mixture with other local raw materials, which ensures higher yields of agricultural crops by 18-20%, contributes to the protection of the environment and the purification of water resources. The introduction of organic fertilizers on the basis of chicken litter increases the yield of corn grain by 18%, winter wheat – by 20%, which provides an additional economic effect at the level of 1250-2300 UAH/ha and the efficiency of mineral fertilizers by 12-25%.

An economically efficient method is to use straw as organic fertilizers for the reproduction of soil fertility. The use of straw and nutrient residues as organic fertilizers to improve the soil humus state makes it possible to increase the

productivity of crops by 14-25%, reduce fuel consumption by 50%, reduce the number of aggregates passing through the field, reduce soil compaction, and obtain an economic effect of 300-450 UAH/ha.

The application of the proposed agro-measures, in particular, biologics, in organic farming makes it possible to obtain additional profit by increasing the yield of soybeans by 4.6 c/ha at the level of 3070 UAH/ha, which, according to the established level of profitability, can provide additional profit of 2,283 UAH/ha. It was also economically effective to grow organic sunflower and spring barley, as at the expense of the increase in yield we can increase profit per hectare by 8-29%.

As a result of the research, existing innovative-oriented developments in the field of protection and rational use of soils are analyzed and their economic efficiency is determined.

Application of research results under the transfer of innovations in the field of protection and rational use of soils in agro-industrial production will promote, on the one hand, the commercialization of innovative products and, on the other hand, the development of sustainable agrarian land use.

References:

1. Kucher A. V. Efficiency of innovations for rational use of soils: theory, methodology, analysis: monograph / A. V. Kucher, O. V. Anisimova, Ye. M. Ulko ; ed. by Corresponding Member of Academy of Economic Sciences of Ukraine A. V. Kucher. – Kharkiv: FOP Brovin O.V., 2017. – 275 p.
2. Kucher A. V. Theoretical aspects of determination of economic efficiency of application of soil protection innovations / A. V. Kucher, O. V. Anisimova // Bulletin of Agrarian Science. Special issue.– 2016. – № 10. – P. 87–91.
3. Pasichnyk T. V. Efficiency of agricultural enterprises of various organizational and legal forms and the size of land use / T. V. Pasichnyk, A. V. Kucher, R. P. Khirivskiy // Actual problems of economics. – 2016. – # 1. – Pp. 399–405.

Боднарук І. Л., к.е.н.,
Бігун Ю. І., бакалавр,
*Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ РАЦІОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Земля – це головний природний ресурс, який вважається основою для формування продовольчої безпеки кожної країни світу. Для держави це об'єктивна умова успішного функціонування сільського господарства, адже це необхідність забезпечення її населення якісними продуктами харчування у необхідних обсягах [1].

Раціональне використання та охорона земель – важлива екологічна та соціально-економічна передумова сталого розвитку суспільної формації. Поняття раціонального використання земель розроблено ще в радянський період та відповідає цільовому використанню природних ресурсів, але на сьогоднішній день воно набуло особливого характеру та гостроти, адже має відповідати ще й охороні земель, які мають унікальне значення.

Отже, виникла необхідність запровадити систему принципів раціонального використання землекористування або внести зміни в існуючі, адже вони не відповідають реаліям сьогодення та не відображають основний характер і

тенденції розвитку. Принципами прийнято вважати основні положення, які визначаються універсальністю, загальною значущістю, вищою імперативністю і які відбивають істотні положення землекористування [2].

Адже, проаналізувавши принципи земельного права, які наголошують, що головним у вирішенні проблеми правильного і найраціональнішого використання сільськогосподарських земель є підвищення її родючості та корисних якостей, що необхідні для задоволення матеріальних і духовних потреб людини і суспільства [3]. Отож, видно що, традиційно раціональне використання земель пов'язували з економічним принципом, а от екологічні вимоги і вимоги охорони земель залишалися без уваги, адже це було другорядною метою порівняно з господарським використанням.

На сучасному етапі розвитку при дослідженні питання раціонального землекористування, становлять принципи, які відображають основний характер та тенденції розвитку, тобто поєднання його економічної та екологічної складових [4]. Виділення економічної складової раціонального сільськогосподарського землекористування пояснюється завданнями самої економічної науки, адже економічна теорія – це наука про використання суспільством обмежених природних ресурсів (землі), для виробництва різних товарів з подальшим їх обміном. Виділення екологічної складової зумовлюється насамперед тим, що земля є “живим організмом”, середовищем існування різноманітних мікроорганізмів, таким природним ресурсом, від стану якого залежить екологічна стабільність як регіону, так і держави в цілому, адже створені людиною сільськогосподарські екосистеми впливають на стан навколишнього природного середовища [5].

Отже, можна охарактеризувати процес раціонального використання земель сільськогосподарського призначення, як економічно ефективно, екологічно безпечно та науково обґрунтоване використання сільськогосподарських угідь, що засноване на дотриманні вимоги пріоритетності земель, оптимізації структури сільськогосподарських угідь, врахуванні природних та економічних особливостей кожної земельної ділянки при їх сільськогосподарському освоєнні, захисті земель від шкідливого природного та антропогенного впливу, екологізації процесів землеробства, застосуванні ресурсозберігаючих технологій, усесторонній охороні земель, відтворенні та підвищенні родючості ґрунтів, задоволенні суспільних потреб.

Розкриття змісту поняття «раціонального використання земель сільськогосподарського призначення» потребує обґрунтування його основних принципів. Так як тлумачення цього поняття охоплює достатньо широкий спектр проблем, тому можна принципи, об'єднати в групу принципів.

Група пріоритетності цільового використання та екологізації земель сільськогосподарського призначення, що передбачає його цільовий характер, організований для конкретних умов простору, часу та оптимального способу використання, доцільність виробничого та невиробничого використання, економічне витрачання виробничих властивостей землі, підвищення родючості ґрунтів, збереження екологічної рівноваги в природі, тобто принцип цілі, який має передбачати постійне зростання ефективності землекористування шляхом застосування екологічної інтенсифікації виробництва.

Група соціально-економічної значущості раціонального використання земельних ресурсів – це процес формування економічно вигідних й одночасно екологічно збалансованих напрямів використання земель сільськогосподарського призначення за допомогою дієвих економічних, екологічних, правових, організаційних і соціальних механізмів, тобто принципи ефективного використання земель, що забезпечує економічний результат діяльності та характеризується відношенням одержаного економічного ефекту до витрат

ресурсів, що в свою чергу передбачає поліпшення рівня життя людей і екологічного стану землі.

Група державного регулювання та відповідальності є неодмінною умовою економічного зростання будь-якої країни. Держава повинна вести політику, спрямовану на захист та встановлення важливих норм стимулювання раціонального використання та охорони земель, посилення державного економічного і екологічного контролю та дотриманням відповідної законодавчої бази, а також підвищення відповідальності за порушення земельного законодавства.

Група морально-етичного зорієнтованості полягає в вихованні бережливому ставленні до землі, тобто треба зберігати всі природні властивості земельних ресурсів та знижувати рівень їх забрудненості.

Група принципів, пов'язані з інноваційно-інвестиційним забезпеченням, базується на тому, що неможливо забезпечити раціоналізацію землекористування без інвестиційно-інноваційної діяльності, яка передбачає реалізацію довгострокових науково-технічних програм; фінансування фундаментальних досліджень; розробку й впровадження нових, ресурсозберігаючих технологій з метою збереження родючості ґрунтів, поліпшення соціально-економічного та екологічного становища.

Отже, для забезпечення раціонального використання та охорони земель варто брати за основу принципи пріоритетності земель сільськогосподарського призначення, використання земель згідно цільового призначення; ведення сільськогосподарського землекористування на чіткому дотриманні еколого-обґрунтованих нормативів антропогенного та іншого негативного навантаження на землю, детального моніторингу земельних ресурсів і розробки на його основі державних, регіональних та місцевих програм щодо охорони й поліпшення їх стану.

Література:

1. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
2. Мірошніченко А.М., Марусенко Р.І. Науково-практичний коментар до Земельного кодексу України, 3-тє видання, змінене і доповнене / А.М. Мірошніченко, Р.І. Марусенко. – К.: Алерта; ЦУЛ, 2011. – 516 с.
3. Русан В.М. Економіка раціонального сільськогосподарського землекористування: монографія / В.М. Русан. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 200 с.
4. Будзяк, В. М. Сільськогосподарське землекористування (економіко-екологічні та управлінські аспекти) / В. М. Будзяк; за наук. ред. С. І. Дорогунцова. – К.: Оріана, 2006. – 488 с.
5. Курильців Р. М. Механізм формування раціонального використання і охорони земель на регіональному рівні : монографія / Р. М. Курильців. – Львів : Каменяр, 2007. – 155 с.

Петрище О. І., к.с-г.н.,

*Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Земля була і залишається головним джерелом задоволення першорядних потреб людини, – є найважливішою ланкою усіх виробничих процесів і тому має велике значення в житті людей. Життя людства немислиме без безупинного використання земельних ресурсів як речовинного фактора й об'єкта суспільних відносин. Коли до землі приєднується людська праця (жива і уречевлена), вона

стає не лише як засіб виробництва, залучений у систему сільського чи лісогосподарського виробництва, а й виступає як матеріальна умова, і як активний фактор – головний засіб виробництва. У даному разі вона є і предметом праці, і безпосереднім засобом праці, оскільки володіє унікальною відмінною рисою – родючістю, тобто здатністю відтворювати рослини, забезпечуючи їх необхідними поживними речовинами. Рівень ґрунтової родючості не постійний і залежить від ряду соціально-економічних, технологічних та інших факторів. Так, у результаті впливу на землю людської праці на основі природної родючості виникла рукотворна (тобто штучна) родючість. Коли два види родючості злилися в єдине ціле, окультурений людиною ґрунт став класичним прикладом природно-антропогенного фактора. Але нерациональне використання землі може призвести до зниження цієї унікальної здатності. Тому питання про охорону й організацію раціонального використання земель завжди лежить у площині інтересів суспільства. Суспільство зацікавлене в тому, щоб той, кому належить земля, організував її використання найбільш оптимальним способом [4].

Як правило, при цьому інтереси суспільства і конкретного землекористувача збігаються. Але можлива і розбіжність цих інтересів. Так, природно, що тимчасовий користувач виявить інтерес лише до одержання ефекту протягом того терміну, поки він використовує землю. Про це ще в середині минулого століття писав К. Маркс: «...одна з найбільших перешкод раціонального землеробства, те що фермер уникає всіляких поліпшень і витрат, якщо не можна очікувати, що вони цілком будуть використані до закінчення терміну оренди». [2].

Інтереси ж суспільства як сукупності поколінь містять у собі забезпечення збереження земель і відтворення ґрунтової родючості і т. п. Досягнення балансу інтересів суспільства і конкретного землекористувача дає змогу судити про раціональність використання відповідних земель.

Значною мірою досягненню такого балансу сприяє поєднання в одній особі функцій користувача ділянки, що об'єктивно прагне інтенсифікувати використання землі і взяти при цьому максимальну вигоду, і його власника, що прагне, у свою чергу, зберегти корисні властивості своєї ділянки. Так, обстеження американських і канадських фермерів, що мають у власності одну частину оброблюваної ними землі, а іншу орендують, показали, що на власній землі фермер дотримується системи сівозмін, вчасно вносить добрива, видаляє каміння і т. п., тоді як на орендованій частині земель (навіть, якщо вона має більшу потребу в меліоративних роботах) той самий фермер ігнорує ці природоохоронні дії.[1].

Земельні ресурси це – сукупні ресурси (запаси) земельної території як просторового базису господарської діяльності і розселення людей, засобу виробництва, її біологічної продуктивності та екологічної сталості середовища життя.

У процесі управління слід розрізняти такі основні поняття: Земля (землі) – територія суші або її частина (земельна ділянка) з ґрунтами, іншими природними компонентами ландшафту, що органічно поєднані і функціонують разом з нею, є об'єктами власності та господарської діяльності, що здійснюється на основі законодавства України.

Ґрунтовий покрив – продукуючий шар поверхні землі, самостійне природно-історичне, органо-мінеральне утворення, здатне до саморозвитку і самовідтворення, а також забезпечувати функціонування біогеоекосистем (біосфери). В сільськогосподарському використанні землі ґрунтовий покрив віддзеркалює суть і властивості її як засобу виробництва, основи агрофітоценозів, об'єкта оцінки, відтворення і охорони.

Родючість ґрунтів – здатність задовольняти потреби рослин в елементах живлення та воді, забезпечувати їх кореневі системи повітрям, теплом, іншими умовами росту і розвитку. Отже, родючість – головний показник якості і основа управління землями сільськогосподарського призначення.

Виходячи з тлумачення понять «земля» і «земельні ресурси» логічно визначається – зміст терміну «охорона земель» як система правових, організаційних, технологічних та інших заходів, спрямованих на забезпечення раціонального використання і відновлення земельних ресурсів, забезпечення режиму цільового використання територій, а термін «охорона ґрунтів» – система організаційно-господарських, технологічних, нормативно-правових і економічних заходів з відновлення цілісності та еколого-ландшафтних функцій ґрунтового покриву, родючості ґрунтів, захисту їх від забруднення і деградації. [3].

У зв'язку з викладеним розумінням інтегрованого змісту поняття «земельні ресурси» необхідним є ще раз звернути увагу на основні моменти суті їх визначення та управління. Зокрема, доцільно виділити такі рівні: природно-історичний (або природний), природно-ресурсний (або геотехнологічний) та еколого-соціально-економічний. На першому рівні розглядаються окремі компоненти землі-території (і/або їх взаємодія) без спеціального визначення їхньої соціальної функції та значення, тобто тільки якісної оцінки об'єктів чи явищ. На другому рівні має місце оцінка соціальної функції природних елементів (об'єктів) землі шляхом запровадження поняття «земельні ресурси», тобто на ресурсному рівні. І, нарешті, на третьому, еколого-соціально-економічному рівні, виконується поглиблений аналіз соціальних функцій сукупності елементів земельних ресурсів через призму різних територіально-господарських систем або комплексів. [4]

Враховуючи триєдину функцію земельних ресурсів, формуються підходи до управління: як власне просторового операційного базису, інтегрального природного ресурсу – джерела продовольства і засобу виробництва, носія соціальних інтересів (земельних відносин) і екологічних умов життя населення. [1].

Література:

1. Кривов В.М. Проблеми управління земельними ресурсами та шляхи його удосконалення // Матеріали круглого столу на тему «Управління земельними ресурсами в контексті стратегії сталого розвитку». – К. – 2005. – 338 с.
2. Кривов В.М., Мартин А.Г. Сучасні організаційно – правові проблеми охорони земель і ґрунтів України // Землеустрій і кадастр. – 2007. – № 3. – С. 44–48.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768–III // офіційний сайт ВРУ
4. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні. – К.: Український інститут дослідження навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88с.

**Suhina O. M., Candidate of Economic Sciences,
Senior Researcher,
Public Institution “Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine”
Kyiv, Ukraine**

**Nechyporenko N. S., the teacher of biology,
Solovei M. V., the pupil of the 8th class,
The Rohoziv secondary school of the I-III grades
of Boryspil district of the Kyiv region
Kyiv region, Ukraine**

DIFFERENTIATION OF THE AMOUNTS OF COMPENSATION FOR ECONOMIC DAMAGE FROM ENVIRONMENTAL POLLUTION IN UKRAINE

In the foreign practice of an estimation of damage from environmental pollution, the ecosystem approach is widely used. Therefore, it is important to develop methodological approaches to valuation of damage from environmental pollution based on the use of the ecosystem approach. However in current methods of the estimation of economic damage from environmental contamination, for example, in the RF, the coefficients considering features of ecosystems are used, but concrete methodologies by determination of the amounts of corresponding factors are not present. Therefore in Ukraine development as methodologies of an estimation of economic losses from environmental pollution in view of the ecosystem approach, and methods of determination of the amounts of correlation coefficients of the account of assimilative properties of ecosystems for differentiation of the values of compensation of economic damage from pollution of the nature is expedient.

The purpose of research is determination of the amounts of correlation coefficients of the account of assimilative properties of ecosystems for differentiation of the values compensation of economic damage from volley and other accidental pollutions.

One of criteria of the economic estimation of damage from pollution of the environment will be a belong of the enterprises to natural zones (the account of assimilative properties of natural zones of Ukraine), including depending on development of an organic life in soil and water bodies. In calculations it is expedient to evaluate the corresponding coefficient. In Ukraine there are the following natural zones: mixed (coniferous and deciduous) woods, forest-steppe, steppe, semideserts, the Ukrainian Carpathians, Crimean mountains, and also water areas of the Black and Azov seas. The UNESCO in 2014 has confirmed a belong of Crimea to Ukraine.

By scientists it is certain, that woods (among them – tropical) have the greatest assimilative potential. The high assimilative potential have: forests of temperate latitudes, wetlands, ecological systems of deltas. Low assimilative potential is characteristic for tundra, deserts, semideserts. Thus, if to take for coefficient of the lowest level of the assimilative potential desert or tundra (0,1), and the highest – a tropical forest (1,0) in Ukraine the corresponding coefficient of natural zones will change within the limits of: from 0,2 up to 0,95 (table 1). In Ukraine it is expedient to consider natural zones of all natural zones of the Earth as industrial activity can lead

to desertification of territories even with high assimilative potential of an environment, and about it a number of scientific articles (for the decision of these problems and the prevention of desertification of territories it is expedient to implement to corresponding legal documents of position of “The United Nations Convention to Combat Desertification in Those Countries Experiencing Serious Drought and/or Desertification, Particularly in Africa (UNCCD)”) is already written. Possible also more detailed division of natural zones: for example, woods – on coniferous, deciduous, mixed, etc. (fig. and table 2).

Table 1

The amounts of correlation coefficients of the account of assimilative properties of natural zones (ecosystems) of Ukraine for differentiation of the values of compensation of economic damage from environmental pollution *

Natural area (ecosystems)	The coefficient of the account of assimilative properties of natural areas (ecosystem services)
Mixed (coniferous and deciduous) forests	0,8–0,95
Forest-Steppe	0,6
Steppe	0,4
Semideserts	0,2
Ukrainian Carpathian Mountains	0,6
Crimean Mountains ¹	0,4
The water area of the Black Sea	0,85
Aquatoria of the Azov Sea	0,85

* Source: It is made by author Suhina O.M. by own calculations [1] and according to geographical maps “Physico-geographical regionalization of the world” and “Physico-geographical division into districts of Ukraine” [2].

For example, the Kiev region is located on the southwest of the East European plain.

The northern part of the Kiev region is located in the mixed-forest coniferous-broad-leaved, moderately warm zone (I).

The northern part of the Kiev region is located in Polissya province:

3. Kiev Polissya;

4. Chernihiv Polissya.

The southern part of the Kiev region is located in the forest-steppe wet (in the west) and insufficiently moistened warm zone (II)

The south-western part of the Kiev region is located in the Dniester-Dnipro forest-steppe province:

12. North Dnieper highland area;

13. Kiev hill area;

16. Central Dnieper highland area;

The south-eastern part of the Kiev region is located in the Livoberezhny-Dniprovsky forest-steppe province:

19. North-Dnipro Terra Lowland.

¹ The UNESCO in 2014 has confirmed a belong of Crimea to Ukraine.

ФІЗИКО-ГЕОГРАФІЧНЕ РАЙОНУВАННЯ
Масштаб 1:6 000 000



- ПІВДЕННИЙ ЗАХІД СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОЇ РІВНИНИ**
I МІШАНО-ЛІСОВА ХВОЙНО-ШИРОКОЛИСТА ВОЛОГА, ПОМІРНО-ТЕПЛА ЗОНА
- Поліська провінція
 - 1. Волинське Полісся
 - 2. Житомирське Полісся
 - 3. Київське Полісся
 - 4. Чернігівське Полісся
 - 5. Новгород-Сіверське Полісся
 - 6. Мале Полісся
- II ЛІСОСТЕПОВА ВОЛОГА (НА ЗАХОДІ) ТА НЕДОСТАТНЬО ЗВОЛОЖЕНА ТЕПЛА ЗОНА**
- Західноукраїнська лісостепова провінція
 - 7. Волинська височинна область
 - 8. Ротозько-Опільська горбогірна область
 - 9. Західноподільська височинна область
 - 10. Середньоподільська височинна область
 - 11. Прут-Дністрівська височинна область
 - Дністровсько-Дніпровська лісостепова провінція
 - 12. Північнопридніпровська височинна область
 - 13. Київська височинна область
 - 14. Придністрівсько-Східноподільська височинна область
 - 15. Середньобузька височинна область
 - 16. Центральнопридніпровська височинна область
 - 17. Південноподільська височинна область
 - 18. Південнопридніпровська височинна область
 - Лівобережно-Дніпровська лісостепова провінція
 - 19. Північнодніпровська терасова низовинна область
 - 20. Північнодніпровська підвищана область
 - 21. Південнодніпровська терасова низовинна область
 - 22. Східнодніпровська підвищана область
 - Середньоросійська лісостепова провінція
 - 23. Сумська скилово-височинна область
 - 24. Харківська скилово-височинна область
- III СТЕПОВА ПОСУШЛИВА ДУЖЕ ТЕПЛА ЗОНА**
ПІВНІЧНОСТЕПОВА ПІДЗОНА
- Дністровсько-Дніпровська північностепова провінція
 - 25. Південномолдавська скилово-височинна область
 - 26. Південноподільська скилово-височинна область
 - 27. Південнопридніпровська скилово-височинна область
 - Лівобережно-Дніпровсько-Приазовська північностепова провінція
 - 28. Орільсько-Самарська низовинна область
 - 29. Кінсько-Ялівська низовинна область
- СЕРЕДНЬОСТЕПОВА ПІДЗОНА**
- Причорноморська середньостепова провінція
 - 35. Задністрівсько-Причорноморська низовинна область
 - 36. Дністровсько-Бузька низовинна область
 - 37. Бузько-Дніпровська низовинна область
 - 38. Дніпровсько-Молочанська низовинна область
 - 39. Західноприазовська скилово-височинна область
- СУХОСТЕПОВА ПІДЗОНА**
- Причорноморсько-Приазовська сухостепова провінція
 - 40. Нижньобузько-Дніпровська низовинна область
 - 41. Нижньодніпровська терасово-дельтова низовинна область
 - 42. Присівасько-Приазовська низовинна область
- КРИМЬСЬКА СТЕПОВА ПРОВІНЦІЯ**
- 43. Присівасько-Кримська низовинна область
 - 44. Тарханкутська рівнинна область
 - 45. Центральнокримська височинна область
 - 46. Керченська горбисто-пашова область
- УКРАЇНСЬКІ КАРПАТИ**
- Передкарпатська височинна область
 - Зовнішньокарпатська область
 - Вододільно-Верховинська область
 - Полонинсько-Чорногорська область
 - Рахівсько-Нивчинська область
 - Вулканічно-Карпатська область
 - Закарпатська низовинна область
- КРИМЬСЬКІ ГОРИ**
- Кримська передгірна лісостепова область
 - Головне гірсько-лущо-лісове пасмо
 - Кримська південнобережна субсередземноморська область

Fig. Physical-geographical zoning of Ukraine: the geographical map
 Source: [2]

The amounts of correlation coefficients of the account of assimilative properties of natural zones (ecosystems) of Ukraine for differentiation of the values of compensation of economic damage from environmental pollution for the Kiev area *

Geographical regions	The coefficient of the account of assimilative properties of natural areas (ecosystem services)
1. (3). Kiev Polissya	0,8–0,95
2. (4). Chernihiv Polissya	0,8–0,95
3. (12). North Dnieper highland area	0,6
4. (13). Kiev hill area	0,6
5. (16). Central Dnieper highland area	0,6
6. (19). North-Dnipro Terra Lowland	0,6

* Source: Compiled by author Suhina O.M. by own calculations and according to a geographical map "Physico-geographical zoning Ukraine" [2]

Methods of differentiation of the amounts of compensation of economic damage, depending on types of ecosystems that is novelty of research, are developed. The amounts of the correlation coefficients accounting the assimilative properties of ecosystems are determined for differentiation of the volume of compensation of economic losses from volley and other accidental pollutions.

References:

1. Сухіна О.М. Екосистемний підхід до вартісної оцінки збитків від забруднення навколишнього природного середовища / О.М. Сухіна // Економіка України. – 2018. – № 1. – С. 54–70.

2. Фізико-географічне районування України : географічна карта. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/search?q=%D0%A4%D1%96%D0%B7%D0%B8%D0%BA%D0%BE-%D0%B3%D0%B5%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B5+%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8+:%amp;hl=uk&tbn=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=xACQVMidCae2ygPLiYG4Cw&ved=0CB0QsAQ&biw=1267&bih=840#facrc=_&imgdii=_&imgrc=sUuSAq961hbbKM%253A%3B3yP_6E5SJ7IIM%3Bhttp%253A%252F%252Fukrmap.su%252Fprogram2009%252Fg8%252FMaps%252F23.jpg%3Bhttp%253A%252F%252Fukrmap.su%252Fuk-g8%252F46.html%3B1000%3B576

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВИБОРУ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ З ПРИГОТУВАННЯ КОМПОСТНОЇ СУМІШІ З ВІДХОДІВ ТВАРИННИЦТВА ЯК ЕКОСИСТЕМНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ

Ефективним напрямом утилізації відходів тваринництва є переробка її з додаванням наповнювачів та інших мінеральних компонентів на високоякісні компости. Тому високотехнологічна та інноваційна діяльність з переробки побічної продукції тваринництва повинна відіграти ключову роль у формуванні повноцінного ринку органічних добрив, основою якого має бути цінова доступність, наявність вибору та якість.

Не зважаючи на агроекологічну цінність компостів, у тому числі меліоративного спрямування, в Україні вони не набули досить широкого поширення, і в першу чергу через недостатні масштаби промислового виробництва. Це особливо актуальним є з огляду на існуючий дефіцит за балансом гумусу в ґрунтах України. Так, за розрахунками авторів [1, с. 38] для забезпечення бездефіцитного балансу гумусу потреба в органічних добривах повинна становити від 345 до 600 тис. т, або потрібно збільшити їх виробництво у 35...60 разів. При цьому ціни на якісні органічні добрива, зокрема компости в ЄС знаходяться на рівні 150-200 євро/т, що є добрим економічним стимулом для промислового виробництва повноцінних компостів.

Слід зазначити, що в Україні щорічно одержують 120-130 млн т гною, з яких майже 80 % – це твердий підстилковий гній, переробка якого дозволяє отримати до 80 млн т якісних органічних добрив, які відповідають вимогам зовнішніх споживачів – виробників органічної продукції рослинництва [2]. Але на противагу значним обсягам накопичення побічної продукції тваринництва вносять лише невеликий обсяг. Так, в Україні за 2016 р. внесено органічних добрив під усі посіви сільськогосподарських культур склали 9162,9 тис. т [3, с. 130]. Тобто не складно підрахувати, що оціночне значення внесення органічних добрив від усього обсягу який накопичений за один рік становить близько 7-7,6 %. Все інше частково вноситься в наступні роки, а переважно відбувається нагромадження екологічнонебезпечних органічних відходів тваринництва в купах або навалах. Особливо гостро постає проблема забруднення довкілля відходами виробництва птахівничої галузі.

Поруч з часто неконтрольованими та недостатньо врегульованими процесами зберігання та переробки органічних відходів тваринництва особливої значущості набуває питання щодо утилізації мертвих решток тварин. На разі в ряді країн світу набуло широкої популярності та підтверджується економічною доцільністю переробка даного класу відходів саме за різнобічними технологіями компостування. Серед найбільш часто застосовуваними технологій виділяють такі як: 1) компостування буртів під дією природного процесу або *Passive pile*; 2) поступове змішування компостної маси бурту або *Passive windrow*; 3) періодичне ворушіння бурту або *Turned windrow*; 4) стаціонарні системи аерації або *Aerated static pile*; 5) постійне окараванювання буртів або *Extended (continuous)* та 6) закриті компостні системи або *In-Vessel channel*. Більш детально технології розглянуті в наступних джерелах [4].

Одним із перших учених, який звернув увагу на дану проблему був А. Говард. У зв'язку з тим, що в Україні вже давно назріла потреба до кардинальних змін щодо переробки та одержання якісного органічного добрива – компосту як для вирішення економічних та екологічних проблем із утилізацією відходів тваринного походження, так і з ціллю забезпечення розширеного відтворення родючості ґрунтів, примноження їх потенціалу. Результати досліджень доводять, що це можливо досягти за умов комплексного врахування різних чинників, у тому числі поліпшення існуючої системи удобрення земель та прийомів, які б продовжили надалі біологізацію землеробства, оскільки це дозволяє отримати високі показники економічної ефективності за ресурсозберігальної технології вирощування основних сільськогосподарських культур. Проте для цього потрібно виробництво якісних, а головне екобезпечних компостів як для рослин, так і для ґрунтів.

Як показують розрахунки на підставі розробки технологічної карти з виробництва торфокомпосту з додаванням фосфогіпсу та в зимовий період хлористого калію за умов траншейного компостування – ефективність проекту є достатньою, щоб він міг би бути освоєним (реалізованим). При цьому слід окремо виділити високий рівень додаткового економічного ефекту від внесення торфокомпосту, який викликаний через поліпшення фізичних і хімічних властивостей ґрунтів, поліпшення їх загальної продуктивності. Тому не зважаючи на доволі капіталомістку технологію виробництва торфокомпосту, рівень рентабельності становить 45,5 %, а очікуваний строк окупності інвестицій (без дисконтування) близько 4,4 роки [5, с. 57]. Крім того, дослідження доводять, що внесення компостів мають позитивну дію в якості природних меліорантів і сприяють зменшенню кислотності ґрунтів, і в цілому унормовують обмінну реакцію ґрунту, але поступаються перед дією хімічної меліорації.

Основною технологічною операцією є приготування компостної суміші, яка істотно впливає на собівартість одержання готового компосту. Дана операція досить часто виконується із застосування різних видів машинно-тракторних агрегатів (МТА) або бульдозерів.

Продуктивність бульдозерів визначалась традиційним шляхом на підставі методичних рекомендацій, а також уточнюючих розрахунків, які пропонує компанія Caterpillar. Основним критерієм економічної оцінки слугують не лише калькульовані витрати для кожного з МТА, а також відрахування на їх реновацію, тобто за приведеними витратами. Система порівняльних характеристик різних МТА для вибору оптимального варіанту здійснено за індексного підходу, який розкриває не лише інвестиційні витрати, а й вносить елемент інноваційності щодо їхнього вибору (табл. 1).

За величиною індексу продуктивності МТА порівняно з базовим варіантом (ЮМЗ-6АКМ40.2+ОТ.00) кращими виявилися бульдозери ДЗ-110А, ЧТЗ Б10М і Беларус 1502-01 продуктивність яких відповідно більша в 7,4, 6,5 і 6,3 рази. Однак часто застосовуваний на тваринницьких фермах (комплексах) бульдозер ДЗ-42 (Д-606), який є морально застарілим на базі гусеничного трактора ДТ-75 (ДТ-75М) має незначну продуктивність, хоча від базового варіанту даний показник перевищує більш ніж у 2,5 рази. При цьому цей бульдозер істотно поступається за продуктивністю перед більш сучасними МТА (бульдозерами). Одним із явних недоліків новітніх бульдозерів є їх висока капіталомісткість під час виконання технологічних операцій. Індекс за приведеними витратами за змінну вказує, що найбільш дорого обходиться змінний час роботи при змішуванні компостної суміші для К-708УДМ і ЧТЗ Б10М, що становить 5 і 4,1 рази відповідно. Тому не зважаючи на меншу ціну тракторів 1,4 класу тяги, все ж таки за індексом приведених витрат на 1 т компостної суміші порівняно з

базовим варіантом кращими є ДЗ-110А – 0,306; ДТ-75(М)+ОБК 150 – 0,495 і Беларус 1502-01 – 0,533. Отже, за співвідношенням продуктивності та ціни бульдозера, кращим вибором буде один із перелічених варіантів.

Таблиця 1

Порівняльна техніко-економічна оцінка машинно-тракторних агрегатів (МТА) з приготування компостної суміші за індексними величинами показників

Енергетична (силова) машина (трактор)	Агрегат (засіб або обладнання)	Індексна величина за:		
		продуктивністю	приведеними витратами за змінну	приведені витратами на 1 т
ЮМЗ-6АКМ40.2	ОТ.00 базовий варіант)	1,000	1,000	1,000
	ЛВН-2,5	1,579	0,945	0,600
МТЗ-82.1	ОТ.00	1,000	1,138	1,137
	ЛВН-2,5	1,579	1,083	0,685
ДТ-75; ДТ-75М	ОБК 150	3,772	1,869	0,495
Т-150-05-09		3,772	3,035	0,805
ХТЗ-181		3,772	3,749	0,995
К-708УДМ	Бульдозери	5,088	4,966	0,977
Беларус 1502-01		6,316	3,364	0,533
ДЗ-42 (Д-606)		2,544	1,944	0,764
ДЗ-110А		7,368	2,251	0,306
ЧТЗ Б10М		6,491	4,121	0,634

Література:

1. Павленко С.І. Моніторинг ринку та технічних засобів виробництва твердих органічних добрив / С.І. Павленко, В.Ю. Дудін, Р.М. Акименко // Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка. – 2016. – Вип. 170. – С. 34–45.
2. Павленко С.І. Моніторинг органічних відходів тваринництва в Україні / С.І. Павленко, О.О. Ляшенко, І.С. Цис // Механізація, екологізація та конвертація біосировини у тваринництві // Зб. наук. праць Інституту механізації тваринництва НААН. – Запоріжжя: ІМТ НААН, 2012. – Вип. 1(9). – С. 149–157.
3. Сільське господарство України за 2016 рік / Відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 246 с.
4. Улько Є.М. Формування інноваційного процесу розширеного відтворення ґрунтових ресурсів на базі техніко-економічного обґрунтування технологічних операцій з переробки посліду на компост / Є.М. Улько // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку аграрного сектора економіки в умовах інтеграційних процесів: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 25 жовтня 2017 р.). – Харків: Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 2017. – С. 123–127.
5. Улько Є.М. Наукові підходи щодо формування сталого землекористування на базі системи внесення компостів / Є.М. Улько // Рациональне використання ресурсів в умовах екологічно стабільних територій: колективна моногр. / за ред. П.В. Писаренка, Т.О. Чайки, І.О. Яснолоб. – П.: ТОВ НВП «Укрпромторгсервіс», 2018. – С. 50–58.

DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET GLOBALIZATION

Пархоменко Л. А., к.е.н., доцент,
Пеньков С. О., магістрант,
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СИСТЕМІ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ СУСПІЛЬСТВА

У сучасній економіці поняття «економічний потенціал» використовується досить часто і визначає можливість (здатність) галузей народного господарства виробляти продукцію та надавати послуги в певний період часу. Так, К.І. Якуба зазначає, що «економічний потенціал» зумовлюється наявністю природних ресурсів, ступенем їх освоєння та використання, рівнем розвитку науки і техніки, чисельністю трудових ресурсів і якістю їх професійної підготовки, рівнем розвитку матеріального виробництва та невиробничої сфери [1]. Тобто, саме рівень використання економічного потенціалу і визначає економічний рівень розвитку держави, регіону, галузі.

Взаємодія складових економічного потенціалу відбувається через працю, тобто цілеспрямовану трудову діяльність людини для створення споживчих вартостей і т. ін. А оптимальне співвідношення людських та земельних ресурсів є необхідною умовою вискоєфективного виробництва. Визначальним фактором такого співвідношення, на нашу думку, є рівень розвитку науково-технічного потенціалу (рис. 1.1).

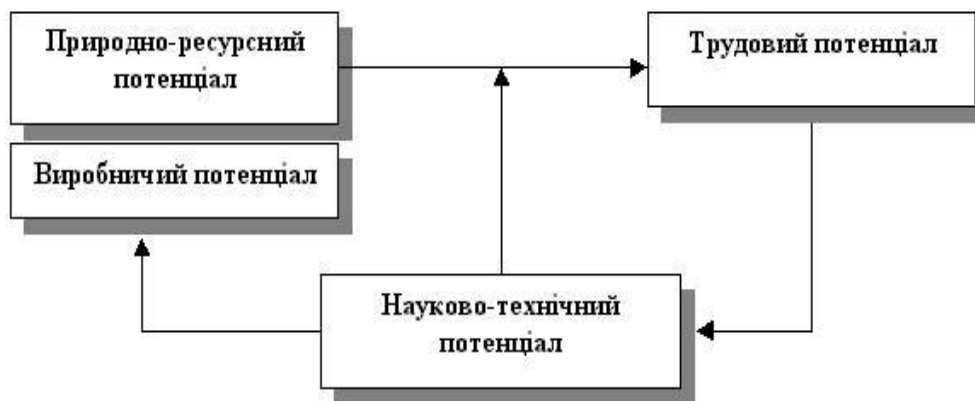


Рис. 1.1. Взаємодія складових економічного потенціалу аграрного виробництва

Розвиток науково-технічного прогресу у складі економічного потенціалу передбачає зростання значення його трудового чинника. При цьому рівень розвитку і досконалості знарядь праці визначає рівень розвитку продуктивних сил суспільства, оскільки із вдосконаленням техніки вдосконалюється і

працівник (набуває вищої кваліфікації). Отже, відбувається взаємозумовлений процес удосконалення продуктивних сил суспільства. А розвиток продуктивних сил і зростання ефективності праці в значній мірі визначаються механічними засобами праці.

Люди, що володіють відповідними здібностями і професійними навичками, є головною продуктивною силою, а ступінь уміння наявного населення створювати споживчі вартості, засоби до праці стають важливою передумовою сукупного виробництва і отже, головним фактором нагромадження багатства [2]. Ступінь уміння населення і кожної окремої людини створювати засоби до життя вважається найважливішим показником збереження результатів попередньої праці, що витрачалася у минулому «на відтворення цього ж населення, його професійно-кваліфікаційну підготовку, розвиток здібностей до праці та набуття трудового досвіду. Тобто, збережений результат попередньої праці існує в самій живій праці, в людині» [3]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що ступінь уміння наявного населення створювати споживчі вартості відображає рівень розвитку трудового потенціалу галузі, регіону, держави в цілому.

Тобто, поняття «трудова потенція» можна трактувати як можливість окремої людини, суспільства, держави, що можуть бути реалізовані у певній сфері діяльності.

Таким чином, трудова потенція характеризується двома основними елементами – трудовими ресурсами і робочою силою, тобто чисельністю наявного населення та його потенційною трудовою здатністю.

Виходячи з цього, розкриття соціально-економічної сутності категорії «трудова потенція» вимагає обов'язкового розгляду змісту категорій «трудова ресурси» та «робоча сила».

Стосовно економічної категорії, як «робоча сила» Якуба К.І. зазначає, що це досить абстрактне поняття, яке «характеризує здатність окремої особи, групи людей, колективу чи суспільства в цілому, створювати споживчі вартості, засоби до життя у вигляді матеріальних і духовних благ» [4]. При цьому наголошується, що «категорії «робоча сила» і «трудова ресурси», нероздільні, вони взаємопов'язані й взаємозумовлені, тому їх неможливо ні ототожнювати, ні розмежовувати. Причиною тому є люди – носії робочої сили, її абсолютні і невіддільні власники» [4].

Так, Онікієнко В.В. визначає трудова потенція як сукупність працездатного населення, яке за віком і станом здоров'я здатне працювати, володіє загальноосвітньою та професійно-кваліфікаційною підготовкою, що відповідає напрямам і сучасному рівню науково-технічного та соціального прогресу [5]. Він же розглядає трудова потенція як сукупність працездатного населення, що має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку і застосовує працю в народному господарстві з урахуванням її технологічної та технічної оснащеності [6].

Саме такі підходи до визначення сутності трудового потенціалу ми схвалюємо з причини того, що в них передбачається потенційна здатність до реалізації відповідних можливостей у процесі праці за дії певних обставин.

Наступний підхід до вивчення сутності трудового потенціалу визначено як факторний. Тут категорія «трудова потенція» розглядається як узагальнююча характеристика міри (кількості) і якості сукупних властивостей до праці працездатного населення, його здатності до участі в суспільно-корисній діяльності. Цей підхід відображений у працях абсолютної більшості авторів, що займалися дослідженням проблеми трудових ресурсів, зокрема: Панкратова А., Скаржинської М., Коров'яківської Н., Маслової І. та інших. Під трудовим потенціалом ці дослідники розуміють сукупну здатність до праці як форму

прояву особистого людського фактора, максимально можливу міру праці, якою володіє суспільство на даному етапі розвитку [7].

На нашу думку, факторний підхід до визначення трудового потенціалу містить більш широке його трактування як соціально-економічної категорії порівняно із категорією «трудові ресурси», розглядає трудовий потенціал в русі від процесу формування до використання.

Можна погодитись із визначенням сутності категорії «трудоий потенціал», запропонованим Стешенко В.С. Вона вважає, що демографічною основою трудового потенціалу населення є його життєвий потенціал, що може бути реалізований у сфері трудової діяльності за конкретного рівня народжуваності і смертності [7]. За її визначенням, трудовий потенціал характеризується тривалістю життя індивідів, протягом якого певна сукупність всього або працездатного населення може брати участь в праці.

Опираючись на результати проведених досліджень та беручи до уваги висвітлені в економічній літературі позиції науковців, маємо змогу вважати, що найважливішими в кількісному виразі характеристиками трудового потенціалу є демографічні ознаки (кількість населення, стать, вік), а в якісному – фізичний стан здоров'я; освітньо-професійний рівень населення; соціально-мотиваційний рівень, який визначається станом соціальної зрілості, економічними та духовними інтересами і потребами населення, його менталітетом.

Література:

1. Якуба К.І., Демографічна політика в сільській місцевості України. – К.: ІАЕ УААН, 1999 р. – 75 с.
2. Маслова И. Трудовой потенциал: Методические вопросы, социально-экономические характеристики. //Тезисы докладов Научно-практической конференции «Трудовой потенциал советского общества».–М., 1987., т. 2, ч. 1.
3. Трубич С.Ю. Трудовой потенциал і зайнятість населення України в умовах переходу до ринку. – Тернопіль, 1996. – 198 с.
4. Якуба К.І. Жінки в трудовому потенціалі села. – К.: ІАЕ УААН, 1998. – 280 с.
5. Онікієнко В.В. Методологічні питання дослідження відтворення трудових ресурсів регіону (Зайнятість та ринок праці: міжв. наук. зб. при НЦ ЗРП НАН і Мінпраці України, випуск 2. – К., 1994. – С. 3-11.
6. Трудовой потенциал регионов Украинской ССР. – К., 1992. – 184 с.
7. Маслова И. Трудовой потенциал: Методические вопросы, социально-экономические характеристики. //Тезисы докладов Научно-практической конференции «Трудовой потенциал советского общества».–М., 1987., т. 2, ч. 1.

Старостенко А. Г., д.э.н., профессор,

Поснова Т. В., к.э.н, доцент,

*Университет государственной фискальной службы Украины
г. Ирпень, Украина*

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сложный процесс становления рыночной экономики в Украине сопровождается кризисными явлениями, которые проявляются в спаде производства, снижении инвестиционной активности, сокращении занятости, росту безработицы что приобретает застойный характер, снижении жизненного

уровня большинства населения. Последствиями системных экономических трансформаций являются радикальные сдвиги в структуре занятости, которая характеризуется как положительным, так и негативными тенденциями.

Прежде всего необходимо проанализировать структуру трудового потенциала в контексте современных преобразований, систематизировать факторы формирования и развития трудового потенциала. Первые попытки применения новых понятий были сделаны экономистами западных стран. Еще в 50-х годах они начали использовать термины «человеческий фактор», «человеческий капитал» и т.п. В Украине несколько десятилетий экономическая мысль находилась в плену идеологизированных догм, а потому здесь брали верх количественные показатели расчетов населения и трудовых ресурсов, которые были приравнены к материально-сырьевым факторам производства. Под влиянием качественных изменений в экономике, внедрений научных достижений в производство, дальнейшего развития научно-технической революции возникла потребность в преодолении чисто количественного (валового) подхода к трудовым ресурсам. В результате стали появляться многочисленные публикации, посвященные человеческому фактору и трудовому потенциалу. Это было признаком развития экономической науки, который, однако, до сих пор еще обременен традиционными стереотипами мышления.

Термин «потенциал» означает скрытые возможности. Широкое его трактовки заключается в том, что потенциал рассматривается как источник возможностей, которые могут быть приведены в действие, и использование для решения различных вопросов. Есть возможности лица, предприятия, общества, еще не проявились, либо оказались не полностью. Потенциал представляет собой обобщенную характеристику ресурсов, привязанную к пространству и времени. В научной литературе встречаем разные представления о потенциале. Так, потенциал – это комплекс необходимых для функционирования системы ресурсов. Или потенциал – является системой материальных и трудовых факторов, необходимых для производства.

Любое производство материальных благ или услуг требует ресурсов как материальных, так и человеческих. В данной статье рассматриваются человеческие ресурсы. К материальным относятся сырье, энергоносители, сооружения, оборудование и т.п. К человеческим ресурсам относятся работники с определенными профессиональными навыками и знаниями. Они являются источниками ресурсов труда или трудового потенциала. В этом смысле человеческие ресурсы являются фактором экономического развития, как и материальные ресурсы.

Существует несколько определений категории «трудоу потенциал», отражающие соответствующие концепции. Так, Д. П. Богиня и А. Гришнова считают, что трудовой потенциал – это интегральная оценка и количественных и качественных характеристик экономически активного населения [1, с. 42]. Г. В. Осовская и А. В. Крушельницкая определяют трудовой потенциал как совокупность трудоспособного населения с учетом интеллектуального развития, знаний, умений, опыта, духовных ценностей, обычаев, традиций, убеждений и патриотизма. Они считают, что понятие «трудоу потенциал» шире, чем понятие «трудоу ресурсы» (который до недавнего широко применялось в экономической литературе), потому что, считают эти ученые, оно характеризует не только общую численность индивидов, но и включает совокупность различных качеств людей, определяющих работоспособность [4, с. 38]. Однако «трудоу способное население» не тождественно «экономически активному населению». Г. П. Колосова дает такое определение: трудовой потенциал трудовыми ресурсами в качественном измерении, что, на мой взгляд, ограничено определяет его сущность. В «Экономической энциклопедии» под

редакцией Б. Г. Гаврилишина указано, количественно трудовой потенциал определяется численностью трудоспособного населения, законодательно установленной продолжительности рабочего времени за общественно нормальной интенсивности труда и совпадает с величиной трудовых ресурсов. Опять же понятие «трудовые ресурсы» и «рабочая сила» в данный период не являются тождественными. Далее раскрывается качественная характеристика. «Качественно трудовой потенциал характеризуется такими чертами, как физическое состояние и здоровье человека и нации, социально-демографический состав населения, его интеллектуально-культурный уровень (ИКР), личностные свойства человека. Решающим и по сути неограниченным фактором трудового потенциала ИКР населения – образованность и уровень развития интеллекта, профессионализм, нравственность и духовность целом, культура в широком смысле, ментальность, кругозор и др. Среди компонентов ИКР первостепенное значение в определении трудового потенциала имеют образованность и квалификация» [3, с. 695].

Итак, трудовой потенциал общества являются интегрированными количественными и качественными характеристиками рабочей силы, которая обеспечивает определенные возможности в создании материальных и духовных благ общества. Или: трудовой потенциал имеющейся и возможной в будущем количеству и качеству труда, которой располагает общество, коллектив организации, индивид при данном уровне развития науки и техники и которая определяется численностью трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем.

Основой трудового потенциала общества есть потенциал отдельного человека. С. Сиденко относительно индивида употребляет понятие «человеческий потенциал». Человеческий потенциал – мера воплощенных в человеке способностей, таланта, уровня образования, квалификации и их способность приносить доход. Всемирный банк включает в это понятие также состояние здоровья и качество питания; ООН – образование, профессиональный опыт, физическое состояние, способность к выживанию, другие характеристики, обеспечивающие и самообеспеченность людей. С развитием человеческого прогресса рабочая сила перестает быть только фактором производства. Вложения в рабочую силу – образование, здравоохранение, культуру, квалификацию – формируют новое качество, что является новой формой человеческого богатства [2, с. 216].

Подсистема воспроизводства ресурсов труда представляет образованное и подготовленное населения в отраслевой и территориальной. Подсистема создает условия для производства, распределения и использования ресурсов труда и осуществляет как прямой, так и опосредованное влияние на использование рабочей силы. Отраслевая система через территориальную разбросанность влияет на использование рабочей силы через регион. Поэтому взаимодействуя между собой и частично пересекаясь, эти системы влияют на эффективность использования трудового потенциала.

По нашему мнению трудовой потенциал организации представляет сложную, динамичную, открытую систему, которая, в свою очередь, является составной трудовой потенциал общества. Но трудовой потенциал организации не является простой суммой трудовых потенциалов работников – потому, что объединение работников в коллектив с определенной организацией, взаимодействием и взаимодополняемостью его членов дает эффект коллективного труда, или синергичный эффект. Система всегда больше суммы его составляющих. Если совокупность физических и духовных качеств человека является основой трудового потенциала личности, то коллективная

производительная сила, возникающая в совместной деятельности отдельных лиц, является основой трудового потенциала коллектива и организации.

Учитывая характер участия определенных категорий персонала в экономических видах деятельности оценку трудового потенциала компании следует распределить по крайней мере на две основные составляющие – оценку трудового потенциала технологического персонала и оценку потенциала управления (менеджеров). Именно эти две группы работников воссоздают реальные хозяйственные связи, возникающие в процессе функционирования социально-экономических систем.

Так же трудовой потенциал общества не является простой совокупностью трудовых потенциалов различных организаций, хотя каждая из них и является определенной долей трудового потенциала общества. Вступая в коммерческие и другие отношения между собой, они образуют межотраслевые и межрегиональные кооперации с взаимодействием и взаимодополняемостью. Количественно трудовой потенциал общества отражает возможности общества обеспечить работой трудоспособное население. Качественно – это возможность полного использования полученных за счет инвестиций в человеческий капитал знаний, умений и профессиональных навыков в соответствии с профессией работников для повышения эффективности экономической деятельности лица, организации, общества.

Повышение трудового потенциала отдельных работников является бесспорно основным фактором повышения трудового потенциала общества. И так трудовой потенциал определяет максимально возможную потенциальную способность к труду индивида, коллектива (организации) и общества в целом.

Литература:

1. Богиня Д. П., Гришнова А. Основы экономики труда. – М.: Пресс, 2002. – 313 с.
2. Б. Д. Гаврилишин. Экономическая энциклопедия / – К.: Академия, 2002. – Т. 2 – 846 с.
3. Б. Д. Гаврилишина. Экономическая энциклопедия / – К.: Академия, 2002. – Т. 3 – 951 с.
4. Осовська Г. В., Крушельницькая О. В. Управление трудовыми ресурсами. – К.: Кондор, 2003. – 223 с.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

Коба О. В., к.т.н., доцент,
Миронова Ю. Ю., к.е.н., доцент,
*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна*

РОЗВИТОК І ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

Важливим елементом сучасної системи господарювання є мале підприємство. Сектор малого бізнесу здійснює істотний вплив на економіку країн світу і виступає невід'ємним суб'єктом ринку. Проте, його розвиток в Україні стримується такими факторами як: недосконалість законодавчої бази, високий податковий тиск, недостатня фінансово-кредитна та майнова підтримка, відсутність дієвого механізму реалізації державної політики сприяння малому бізнесу. Тому у порівнянні із зарубіжними країнами суб'єкти малого підприємництва України функціонують у несприятливих умовах і в своїй діяльності стикаються з цілою низкою проблем, які потребують вирішення на різних рівнях. Найбільш ваговою серед них є необхідність удосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Вивченню особливостей оподаткування малого підприємництва в Україні та за кордоном присвятили чисельні наукові праці: В. Андрущенко, О. Бондаренко, З. Варналій, В. Завгородній, А. Крисоватий, Х. Кондратко, В. Кміть, Л. Ловінська, О. Малишкін, М. Слатвинська, О. Фурсін, В. Швець, С. Юрій та інші вчені. Теоретико-методологічні засади оподаткування малого підприємництва в Україні визначені у роботах О. Василика, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Кравченка, М. Крупки та ін.

Мале підприємство більшості країн світу відіграє значну роль у створенні валового національного продукту, суттєво забезпечує зайнятість населення, створює конкуренцію серед товаровиробників, ініціює впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, підвищує економічний потенціал регіонів, забезпечує політичну та соціальну стабільність системи господарювання і добробут суспільства.

Незважаючи на низку прийнятих нормативних документів, розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється в несприятливому макро- і мікросередовищі, що не дозволяє суб'єктам малого підприємництва в повній мірі виконувати функції, які покладає на них суспільство.

Динаміка показників, що характеризують розвиток СМП в Україні протягом 2010–2016 років свідчить, що кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні постійно змінювалася, проте їх питома вага у загальній кількості суб'єктів господарювання залишалася на рівні 98-99 % [1, с. 452]. Частка ж малих підприємств з 2013 року постійно зменшувалася до 15,61 % у 2016 році. Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами у 2010-2016 роках майже постійно зростав (лише у 2013 році відбулося незначне падіння), натомість кількість зайнятих працівників – зменшувалася і лише у 2016 році відбулося її незначне збільшення.

Аналіз обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами у 2016 р. за видами економічної діяльності показав, що пріоритетними сферами для них і надалі залишаються оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (38,8 %), потім ідуть промисловість (36,2 %), сільське, лісове та рибне господарство (6,5 %), транспорт (5,8 %), будівництво (2,7 %). Аутсайдерами залишаються освіта (0,04%) і мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (0,08 %) [1, с. 454-461].

Варто відзначити, що представлені показники не відповідають рівню економічно розвинених країнах Європи, де на сьогоднішній день малі підприємства становлять 70-90% від загальної кількості підприємств, питома вага працівників, зайнятих на них перевищує 40 %, і їх внесок у ВВП знаходиться у межах 50-62 %. Така ситуація, значною мірою, обумовлена відсутністю дієвої державної підтримки суб'єктів малого підприємства в Україні. Тоді як в більшості країн світу, цьому питанню приділяється належна увага.

Розвиток малого підприємства в економічно розвинених державах забезпечується систематичною комплексною підтримкою з боку уряду (уряд США, наприклад, щорічно виділяє малому бізнесу гранти майже на 30 млрд. дол.). Крім того, предметом особливої уваги є система оподаткування представників малого бізнесу. Механізми нарахування і сплати податків формуються по-різному.

У Сполучених Штатах Америки відсутній особливий податковий режим для малих підприємств, однак передбачена спрощена процедура обліку та звітності оподаткованого прибутку за прогресивною шкалою.

У Великобританії новостворені підприємства починають сплачувати податки тільки після досягнення активної фази роботи, а величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші (при стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить 27%), процедура оподаткування значно простіша, ніж для великих підприємств. Крім цього, використовується також прогресивне оподаткування прибутків корпорацій: ставки податків для корпорацій з меншими доходами менші, ніж для корпорацій з великими доходами [2, с. 53–54]. Для високотехнічних галузей та капіталовкладень у будівництво і придбання основних засобів також передбачені пільги з оподаткування. Разом зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику.

Велику підтримку малим і середнім підприємствам надає уряд Німеччини через систему кредитів і субсидій. З бюджету федерації та земель їм надаються пільгові інвестиційні кредити, особливо при освоєнні високотехнологічних виробництв, кредити для створення власних підприємств. Державна підтримка малого бізнесу спрямована, перш за все, на забезпечення його фінансової самостійності. У федеральній програмі субсидування малих і середніх підприємств передбачена стаття допомоги для підвищення долі власних коштів у розмірі 30 % всіх субсидій. Велике значення надається інформаційним і консультаційним послугам у нових галузях технології, перебудові професійного навчання, особливо підвищенню кваліфікації кадрів, зайнятих інноваціями [3, с. 95]. Особливі механізми оподаткування малого бізнесу діють і в інших країнах світу: Франції, Японії, Італії, тощо.

Як свідчить проведений аналіз, більшість податкових систем спрямована на полегшення податкових умов для малого та середнього бізнесу. В Україні це втілено у спрощену систему оподаткування, яка покликана захистити платників від надмірного тиску загальної системи. Вона передбачає простоту визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, скорочення показників звітності. Проте, застосування цієї системи на практиці має певні

недоліки, що перешкоджають її ефективності, а саме: вузька сфера розповсюдження; незацікавленість підприємств у переході на спрощену систему оподаткування; застосування різних режимів оподаткування для фізичних та юридичних осіб; неможливість застосування спрощених процедур оподаткування для підприємств, які на незначну суму перевищують поріг за масштабами діяльності; використання платників єдиного податку для мінімізації податкових зобов'язань підприємств, які застосовують загальний режим оподаткування.

З урахуванням світового досвіду для усунення названих недоліків необхідно здійснити комплекс наступних заходів: збільшити межу виручки від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг для застосування спрощеної системи оподаткування; запровадити диференційовані податкові ставки залежно від бази оподаткування; збільшити перелік видів діяльності, для яких не застосовується спрощена система оподаткування для запобігання схемам мінімізації податкових платежів суб'єктами малого бізнесу; посилити штрафні санкції з покарання за порушення податкового законодавства; включити єдиний соціальний внесок до складу єдиного податку.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2016 рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm
2. Комарницький І. М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємництва: монографія / Комарницький І. М. – Ужгород: Патент, 2000. – 224 с.
3. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва / Деренько О. А. // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 5. – С. 95–97.
4. Лех Г. А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Лех Г. А., Ільчишин М. М., Туркало О. Я. // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Вип. 21.15. – 2011. – С. 224–229.

FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

Завадських Г. М., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

РОЗВИТОК БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Біржі посідають особливе місце в інфраструктурі сучасної ринкової економіки. Біржовий ринок України, одержавши належне економічне середовище, розпочав вирішувати проблеми формування ринкових цін на основі попиту і пропозиції. Поступово відбувається процес самоліквідації тіньового ринку сільськогосподарської, промислової, видобувної продукції через прозорість товарних потоків. Це дозволяє збільшувати надходження до державного бюджету коштів за рахунок оподаткування біржової діяльності. Крім того, через біржовий, насамперед аграрний ринок задовольняються державні потреби в продовольстві. Водночас біржі є центром експорту окремих видів аграрної продукції та продукції переробки.

До основних законодавчих актів із регулювання діяльності товарних бірж належить Господарський кодекс України, який визначає основні права і обов'язки товарних бірж. Основним положенням цього законодавчого акта є те, що він один із перших формує поняття «торгово-біржової діяльності». Метою здійснення торгово-біржової діяльності є організація й регулювання торгівлі наданням послуг суб'єктам господарювання в здійсненні ними торговельних операцій, спеціально створеною господарською організацією – товарною біржею (ст. 278 ГК України) [2]. Тобто, звужується поняття торгово-біржової діяльності до товарної, хоча торгівля фінансовими інструментами є також торгово-біржовою. Тому виключати фондову біржу із категорії торгово-біржової діяльності є неправомірним.

Саме таке ставлення мети в зазначених нормативно-правових актах є підставою для того, щоб розглядати торгово-біржову діяльність як певний вид господарської діяльності, призначений для досягнення конкретного соціально значимого результату у сфері матеріального виробництва.

Біржі України різноманітні за своєю структурою, складом учасників, правилами біржової торгівлі. Під час утворення засновники, як правило, не ставили перед собою завдання з концентрації біржового обігу для творення ринкових цін на сировину, капітали та валюту. Біржі, особливо товарні, засновувалися як біржові посередники [2]. Унаслідок відсутності в біржовій сфері державної регуляторної системи й політики біржовий ринок фактично розвивається стихійно, у режимі цілковитої безконтрольності.

У складі основних факторів, що впливають на процес становлення біржового товарного ринку в Україні, можна відзначити рівень розвитку виробництва та споживання товарів в Україні; обсяги експорту та імпорту товарів; ступінь інтегрованості біржових структур в єдину мережу; рівень поінформованості суб'єктів господарювання про можливості інструментів біржового ринку [1].

Для сучасної біржової торгівлі в Україні характерні такі основні тенденції:

1) зростання обсягу біржової діяльності, що характеризується зростанням кількості укладених угод;

2) постійне скорочення асортименту, що реалізується, та кількості операцій із реальним товаром;

3) підвищення рівня концентрації біржової торгівлі в окремих країнах;

4) переважне розміщення товарних бірж у місцях концентрації споживання товарів основні операції, пов'язані з купівлею-продажем ф'ючерсних і опціонних контрактів;

5) вирівнювання рівня біржових цін на товари на різних біржах – це пов'язано з тим, що основна частка операцій здійснюється не з реальними товарами, а із ф'ючерсними й опціонними контрактами;

6) зростання технічного оснащення бірж та вдосконалення техніки біржових операцій [4].

Важливим показником розвитку бірж є загальний обсяг укладених угод, що по суті відображає сукупну вартість товарів у сфері обігу, що змінюють власника на біржовому ринку.

Очевидним є зростання обсягу укладених угод, як в цілому на біржовому товарному ринку (на 132,5% за чотири роки), так і за окремими групами біржових товарів. Це стосується, передусім, таких груп, як ліс та лісоматеріали, обсяг реалізації якої зріс в період з 2012 по 2015 рр. В 11 разів та сільськогосподарської продукції, сумарний обсяг угод по якій відповідно зріс на 95,4%.

Позитивним є і те, що на тлі загального збільшення обсягу реалізованих товарів через біржу, обсяг продажу небіржових товарів має тенденцію до скорочення. Так, зменшено обсяг торгівлі транспортними засобами, неабдинамікродовольчими товарами, земельними ділянками, в окремі роки нерухомістю.

Аналіз динаміки показників діяльності українських товарних та товарно-сировинних бірж вказує на зменшення кількості торгів на 0,6 %, кількості укладених угод – на 74,63%. Кількість членів бірж впродовж досліджуваного періоду часу коливається від 9000 осіб у 2011 році до 2464 осіб у 2015 році. Чисельність сумісників та працюючих за цивільно-правовими угодами з звітному періоді в порівнянні з базисним зменшилась на 44,63 % [5].

Хоча товарні біржі України працюють майже в усіх регіонах, необхідно створити умови для підвищення ділової активності тих біржових структур, які не досягають відповідних результатів роботи. Як показав аналіз, найактивніше розвивається біржова торгівля Київської, Харківської, Миколаївської, Полтавської та Одеської областей. Саме в цих регіонах біржами укладалося найбільше угод. Найвищий рівень ділової активності у Київському регіоні, достатньо високий – у Харківському, Миколаївському та Одеському. Найменш ефективно діяли товарні біржі Волинської області.

Біржова діяльність в Україні все ще перебуває на стадії становлення. Обсяги біржової діяльності порівняно з іншими країнами є незначними. Біржова діяльність є провідною ланкою ринкової економіки та виступає складним механізмом, який чутливо реагує на всі соціально-економічні і політичні процеси, що відбуваються в країні. Вона є індикатором ціноутворення в суспільстві. Рівень ділової активності на біржі свідчить як про економічну стабільність країни, так і про наявність фінансової та економічної кризи у світі. З огляду на це, важливим і необхідним є вдосконалення механізму адміністративно-правового регулювання відносин, що виникають у сфері біржової торгівлі, яка потребує широкого спектра знань, розуміння глибоких економіко-правових закономірностей змісту біржової діяльності.

Література:

1. Вавдійчик І.М. Сучасний стан та тенденції розвитку біржової торгівлі в Україні [Електронний ресурс] / І.М. Вавдійчик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 182-185. Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue-15-2017>
2. Господарський кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22.
3. Дегтярева О.И., Кандинская О.А. Биржевое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1999. -503 с.
4. Масленніков В.В. Біржова справа: Навч. посібник / Масленніков В.В. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 304 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Паска І.М. Формування та функціонування біржової та електронної торгівлі сільськогосподарською продукцією / І.М. Паска // Ефективна економіка. – 2015. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4235>.

Кучер Г. В., к.е.н., доцент,

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

Ураховуючи позитивний досвід зарубіжних країн дефіцит бюджету виступає активним інструментом реалізації фінансової політики в умовах нестабільної економіки. Його використання потребує врахування комплексу чинників, що пов'язані як із обмеженістю бюджетних ресурсів для реалізації фінансової політики, так і особливостями фінансування бюджетного дефіциту.

Намагання уряду України забезпечити скорочення розмірів бюджетного дефіциту мали певні позитивні наслідки, що періодично дозволяли скорити темпи його приросту (зокрема 1995-1996, 1998-1999, 2004-2006, 2011, 2014-2015 рр.). Суттєві скорочення абсолютних розмірів бюджетного дефіциту мали місце в 1998-2000, 2002, 2004-2006, 2011, 2015 рр. [3; 4].

Значні розміри бюджетного дефіциту потребували його фінансування з різних джерел. Співвідношення джерел фінансування бюджетного дефіциту визначається як фінансово-кредитною політикою держави, так і внутрішнім та зовнішніми факторами, що визначають можливості та умови їх залучення. Вагоме значення має діюча нормативно-правова база з даного питання, оскільки вона визначає порядок боргового фінансування державних витрат.

Співвідношення боргового фінансування та розмірів самого дефіциту свідчить про те, що державне боргове фінансування з 1996 р. значно покривало розміри бюджетного дефіциту. Виключення становили: 2000 рік, коли був профіцит бюджету, але державних запозичень було здійснено на 2418,9 млн. грн.; 2002 р., також було завершено з профіцитом бюджету на суму 1119,4 млн. грн., а позикових ресурсів для фінансування бюджету залучено на суму 51,68,91 млн. грн.; 2003 р., коли боргове фінансування становило лише 69,44 % дефіциту державного бюджету. Така ситуація відображає потреби в фінансуванні витрат з обслуговування та погашення державних боргових зобов'язань, які не включено в фінансування бюджетного дефіциту поточного року, це може бути пов'язано із застосуванням оперативних методів управління державним боргом, наприклад, його реструктуризацією.

Варто зауважити, що в перші роки незалежності України головним джерелом фінансування бюджетного дефіциту, були позики НБУ, але починаючи з 1997 р. надходження коштів від розміщення внутрішніх державних боргових паперів (ОВДП) становили 71,7 % потреб фінансування бюджетного дефіциту, кошти НБУ лише 1,6% та мали тенденцію до скорочення [5, с. 171]. Прийняття Бюджетного кодексу України законодавчо заборонило надавати прямі кредити від НБУ для фінансування потреб Уряду країни.

Структура джерел фінансування дефіциту державного бюджету подана в рис. 1. Наведені дані свідчать про тісний зв'язок фінансування з економічною ситуацією в державі, станом та доступністю ресурсів на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках, активним використанням та взаємозамінністю внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування. Типовими можна назвати випадки, коли боргове фінансування має позитивні показники надходжень, або покриває потреби в фінансуванні виплат за державними борговими зобов'язаннями, відображаються з від'ємними значеннями. Наприклад, в 2000 році, бюджет було виконано з профіцитом, але зовнішнє та внутрішнє фінансування мало від'ємне значення, оскільки бюджетні ресурси було використано на обслуговування та погашення державних боргів, та проведення виплат, пов'язаних з реструктуризацією державного боргу.

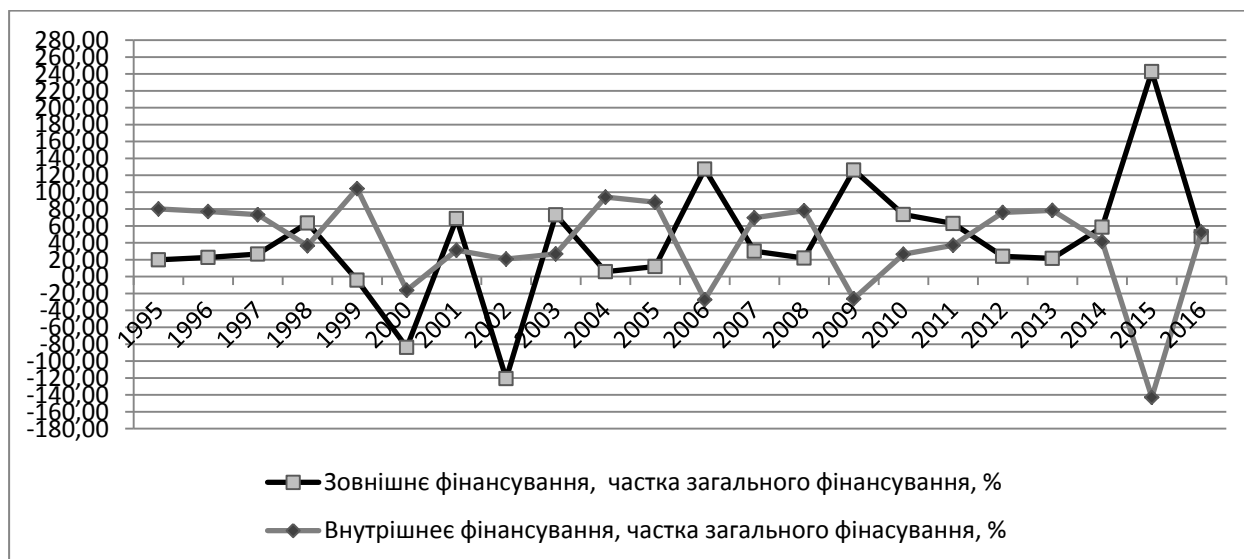


Рис. 1. Структура питомої ваги джерел фінансування дефіциту Державного бюджету України у 1995-2016 роках, %

Джерело: побудовано за даними Міністерства фінансів України [1], Звітів про виконання бюджету Державної казначейської служби України [4].

В 2002 р. бюджет держави також був з профіцитом, але при цьому на внутрішньому ринку було додатково залучено 231,79 млн. грн., що дозволило здійснити виплати за зовнішнім державним боргом на 1352,14 млн. грн., тому ми мали показник зовнішнього фінансування «-120,80» відсотків дефіциту державного бюджету. Схожі випадки, але вже пов'язані з виплатами за внутрішніми зобов'язаннями, були в 2006, 2009, 2015 роках.

Починаючи з 2002 р. в звітах про виконання державного бюджету почали відображати серед джерел фінансування дефіциту бюджету – надходження від приватизації. Найбільші обсяги надходжень були в 2005 р. – 20758,89 млн. грн., що становило 261,26 відсотків витрат на фінансування бюджетного дефіциту та в 2011 р. – 11480 млн. грн. (49,79 % відповідно).

Серед джерел фінансування бюджетного дефіциту в звітних документах з 2004 р. відображається стаття “ Фінансування за рахунок залишків коштів на рахунках бюджетних установ ”. Варто зауважити, що з 2004 р. фінансування за рахунок даного джерела в основному мало від’ємні значення, виключення становили 2006-2007, 2010 та 2016 роки. Найбільші надходження за даним джерелом були в 2007 р. – 3206,04 млн. грн., та найбільші витрати за даною складовою були в 2005 р. – 12316,88 млн. грн.

З 2008 р. серед внутрішніх джерел фінансування бюджетного дефіциту в звітності про виконання державного бюджету з’явилися статті:

– «Фінансування за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку», що використовувалося періодично. Найбільші надходження за даною статтею були в 2008 р. – 1934,93 млн. грн. та найбільші витрати були в 2014. – 691,37 млн. грн. В 2009-2010 та 2013, 2015-2016 рр. надходжень та витрат ресурсів за даною статтею не було;

– «Фінансування за рахунок залишків коштів бюджетів» показує динамку, що має як позитивні, так і негативні значення. Найбільше позитивне значення, що свідчить про надходження коштів до бюджету держави було в 2016 р. і становило 21843,75 млн. грн., а найбільші витрати за даною статтею були в 2010 р. і дорівнювали 23694, 75 млн. грн. [4].

У 2016 р. на погашення сформованого державного боргу було витрачено 36,21 % державних запозичень, витрати пов’язані з коригуванням сформованих зобов’язань становили 6,17 % державних запозичень. Серед державних витрат, що фінансувалися за рахунок позикових ресурсів проводилося фінансування за активними операціями, які становили 34,84 % державних запозичень, або 152,56 % усього фінансування державного бюджету 2016 року.

Проведення реформ у фінансово-бюджетній сфері дозволить не лише впорядкувати сфери суспільної відповідальності в державі та забезпечити своєчасність і результативність бюджетних витрат. Важливим стратегічним завданням в Україні, що безпосередньо вплине на скорочення дефіциту, є оптимізація і реструктуризація видатків бюджетів з урахуванням міжнародних стандартів. Фінансування бюджетного дефіциту має здійснюватися як складова фінансово-кредитного розвитку економіки та вирішувати завдання її структурної перебудови, спрямовуватися у перспективні галузі, які визначають науково-технічний прогрес, рівень економічної могутності держави.

Література:

1. Бюджет: Міністерство фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet>
2. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік. Київ: Рахункова палата України, 2011. 60 с.
3. Зведені матеріали наукових досліджень «Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України». Матеріали Бюджетного комітету Верховної Ради України. URL: <http://budget.rada.gov.ua/index.php/article/articleview/971/1/16/>
4. Звіти про виконання бюджету: Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
5. Кучер Г.В. Управління державним боргом: підручник. Київ: КНТЕУ, 2002. 342 с.

Куліш Г. П., к.е.н., доцент,
Мельник К. В., к.е.н., старший викладач,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМПАНІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Значна роль кредиторської заборгованості у структурі боргового фінансування вітчизняних підприємств корпоративного сектору та її подальше зростання на тлі чергової фінансово-економічної кризи свідчать про надзвичайну актуальність пошуку дієвих й ефективних методів її зменшення. Поряд з цим, сучасні тенденції інтеграції України до міжнародного простору, зумовлюють необхідність вивчення зарубіжного досвіду управління кредиторською заборгованістю компаній.

Оскільки рівень ефективності управління заборгованістю перед кредиторами значною мірою залежить від способу і повноти її відображення у фінансовій звітності, то, доцільним є здійснення порівняльного аналізу відображення кредиторської заборгованості в Україні та зарубіжних країнах.

Так, у більшості європейських країн, значна увага приділяється розкриттю складу кредиторської заборгованості у фінансовій звітності. Рішення про порядок та спосіб розміщення різних видів такої заборгованості в Балансі та ступінь їх деталізації приймає саме підприємство. Тому в різних країнах склад кредиторської заборгованості в Балансі може бути різним.

Порівняльний аналіз вітчизняного та європейського Балансів свідчить про наявність незначних відмінностей у назвах і порядку розкриття змісту його статей. Разом з тим, у вітчизняному Балансі відсутні такі показники як заборгованість перед кредитними установами та обсяг незабезпечених боргових зобов'язань. Також суттєвою відмінністю є те, що суми, які підлягають погашенню протягом одного року, і суми до погашення більш, ніж через один рік, в європейському Балансі відображаються окремо як за кожною статтею, так і за групою цих статей. Так, довгострокова кредиторська заборгованість повинна бути перекласифікована в короткострокову, якщо термін розрахунку за нею стає менше 12 місяців або її погашення планується протягом операційного циклу компанії.

Незважаючи на вищенаведену різницю в деталізації видів заборгованості у звітності в цілому, її відображення в Балансі може відповідати одному з трьох типів: британський, європейський континентальний, але його формат повинен бути постійним для компанії.

Розглянемо більш детально основні методи відображення обсягу і складу кредиторської заборгованості відповідно до вказаних типів. Так, головною особливістю Балансу британських компаній є те, що кредиторська заборгованість розміщується в його активі. Короткострокові активи зменшуються на її величину. Отриманий результат називається чистими поточними активами, величина яких включається до валюти Балансу. У пасиві Балансу розміщуються капітал і довгострокова кредиторська заборгованість. Однак в активі Балансу британських компаній може розміщуватися не тільки поточна заборгованість, але і довгострокова. У такому варіанті Балансу визначаються не тільки чисті поточні активи, а й всі чисті активи. У цьому випадку у пасиві Балансу наводиться інформація лише про власний капітал компанії.

Європейський Баланс має більш традиційний вигляд – в його активі надається інформація щодо основних видів активів, а у пасиві – про капітал, резерви та зобов'язання підприємства.

Баланс американських компаній (континентальний) також має свої особливості. Його актив починається з відображення інформації про обсяг готівкових коштів, а пасив – із кредиторської заборгованості.

Щодо методів управління кредиторською заборгованістю, то у міжнародній практиці діяльності підприємств застосовуються різноманітні інструменти її оптимізації, серед яких найбільш поширеними є такі:

- індивідуальний підхід до кожного постачальника та їх відбір згідно встановлених умов оплати;
- формування договірної бази через укладання договору про заставу майна на суму відстроченого платежу;
- збільшення товарного кредиту і терміну відстрочки платежу від постачальника на основі визначення граничного обсягу закупівель;
- контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;
- застосування преміювальної системи оплати праці для робітників структурних підрозділів, які займаються управлінням заборгованістю.

Достатньо жорсткою та дієвою є практика управління кредиторською і дебіторською заборгованостями в регульованих системах з розвинутим господарським законодавством (таких як США, Швеція та деяких країнах Західної Європи), згідно якої у разі відмови боржника сплачувати за своїми зобов'язаннями, достатньо часто, застосовується процедура їх погашення у судовому порядку. У разі подальшого ігнорування позичальником рішень суду, останній запроваджує справу про його банкрутство, що, на нашу думку, є достатньо ефективним механізмом запобігання неплатежів між суб'єктами господарювання.

Якщо аналізувати досвід пострадянських держав, то особливу увагу слід приділити досвіду управління заборгованістю перед кредиторами у Російській Федерації. Так, результати дослідження щодо використання методів управління заборгованістю на російських компаніях, проведені Є. Ларіоною та С. Садовським, засвідчили, що більше половини з аналізованих підприємств не використовують жодних методів управління кредиторською заборгованістю. При цьому, найбільш поширеним інструментом управління кредиторською заборгованістю підприємств є використання вексельних розрахунків, яким користуються близько 25% досліджуваних підприємств [4].

Вважаємо за доцільне, більш детально зупинитись на сучасних методах управління кредиторською заборгованістю, що набули поширення в практиці зарубіжних компаній, однак практично не використовуються вітчизняними підприємствами корпоративного сектору.

Перш за все, слід виділити методи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю з використанням онлайн-технологій. Так, наприклад, американська корпорація WellsFargo розробила Trade Finance Online (TFO) – новий сервіс в рамках свого комплексного онлайн-рішення з управління корпоративними фінансами Commercial Electronic Office. Цей сервіс дозволяє компаніям конвертувати дебіторську заборгованість як внутрішніх, так і зарубіжних компаній в готівкові кошти. Заборгованість з дебіторами системи перевіряється фахівцями WellsFargo і після цього вона може бути або продана, або залишена під заставу при видачі клієнту позики. Продаючи свої дебіторські рахунки WellsFargo, американські компанії зможуть прискорити рух своїх фінансових потоків і знизити ризики неплатежів з боку іноземних клієнтів [4, с. 38].

Значна увага при розв'язанні проблеми оптимізації кредиторської заборгованості за кордоном (переважно у США, Франції та Німеччини) пов'язана із застосуванням гнучкої системи різних комерційних, розрахункових і торговельних знижок. На нашу думку, їх запровадження у практику вітчизняних підприємств дозволить розширити клієнтську базу, та за допомогою вищезазначених методів рефінансування заборгованості своєчасно погашати свої зобов'язання для забезпечення безперебійної роботи.

Отже, в результаті порівняльного аналізу вітчизняного та міжнародного досвіду управління кредиторською заборгованістю підприємств можна стверджувати про те, що, нині дана проблема є надзвичайно актуальною як для вітчизняних, так і закордонних компаній. Враховуючи те, що менеджментом зарубіжних компаній розроблено низку інноваційних методів управління кредиторською заборгованістю, українські компанії мають використати корисний напрацьований досвід з урахуванням специфіки ведення бізнесу у вітчизняних реаліях.

Література:

1. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язаних з ними звіти певних типів компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.apu.com.ua>.

2. Біла О. В. Облік кредиторської заборгованості: вітчизняний та міжнародний досвід / О. В. Біла. // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 29–33.

3. Ларионова Е. А. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами» [Електронний ресурс] / Е. А. Ларионова, С. В. Садовский // Консультационная группа «Воронов и Максимов». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.vmggroup.ru>.

4. Туаев Д.В. Зарубежный и отечественный опыт управления дебиторской задолженностью/Д.В. Туаев//Вестник Владикавказского института управления. – 2015. – № 5. – С. 38-46.

**Petrushka O. V., Ph.D. in Economics, Senior Lecturer,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine**

MODELS OF SOCIAL INSURANCE AGAINST OCCUPATIONAL RISKS IN THE WORLD

For a better understanding of the essence of social insurance against accidents at work and occupational diseases and its characteristics, we will conduct a comparative analysis of existing models of compulsory social insurance on the example of a number of foreign countries.

Now there are three models of social insurance against occupational risks in the world: the Bismarck model, the Beveridge model and the private and corporate model.

Compulsory accident insurance on the Bismarck model of social insurance provides a system of preventive measures to avoid accidents at work and occupational diseases, provide first aid to the accident victim, assist in restoring his ability to work, as well as financial assistance to him and his family.

A vivid representative of the O. Bismarck social insurance model is Germany. The peculiarity of this model is that the whole burden of paying contributions on occupational accident insurance and occupational diseases falls on employers. The

establishment of insurance tariffs is based on the following principle: the higher is the risk of an insured event occurring in an enterprise, the higher is the insurance tariff. The German government creates economic incentives for employers who carry out workplace accident prevention measures at enterprises. There are five types of insurance premiums (primary and secondary) that are differentiated depending on the specifics of the business entities [1].

The system of occupational accidents and occupational disease insurance in Germany is aimed to interest employers in reducing occupational risks in the workplace. A characteristic feature of this country is that the payment of compensation in case of occurrence of insurance cases, prevention of accidents at work and the decision of rehabilitation issues is carried out by one organization – a professional insurance company. The budget of the organization is separated from the state budget of the country.

The basic principle of the Bismarck social insurance model is the comprehensive provision of social protection for victims in the workplace by replacing the employer's responsibility for the corresponding social and legal liability of the compulsory insurance system. The undeniable advantage of this model is that at a high level of compensation, which is inherent in social insurance systems, financed by taxes and tax payments, it lacks the inherent disadvantages of such systems, which is the absence of incentives for the implementation of measures for the prevention of accidents.

The system of social insurance against accidents at work by B. Beveridge model is mandatory and is financed from the resources of the state budget and is not related to a specific employer whose enterprise has an insurance case. The main function of this system is the payment of temporary incapacity benefits and disability pensions due to injuries in the workplace.

For a more detailed study of this issue, consider the mechanism of functioning of this model of social insurance on the example of Great Britain.

Unlike the previous model of social insurance, the insurer's obligations in the UK social security system are entrusted to a state body – the Department of Labour and Pensions, which is directly subordinated to the relevant Ministry. The feature of this insurance system is that the insurer does not have the opportunity to make a profit, and the insured – the ability to replace the insurer and the transition to another entity of insurance. There is also no relationship between the size of employers' contributions and the level of injuries in the enterprise. The employer is required to insure its liability in private insurance companies licensed by the UK Government. The state reserves the right to carry out control over the solvency of such insurance companies in the financial market. Private insurance companies, at their own discretion, set the amount of insurance premiums, as well as determine the mechanism for reimbursement of injured losses. In case of an accident, the employee is paid one-time compensation in cash for lost benefits. The distinctive feature of the Beveridge model is that it lacks the limits of employer liability. Along with the possibility of obtaining compensation for damage caused by the national system of social insurance, the victim has the right to sue the employer in order to receive remuneration for damage to his health as a result of a professional illness or injury. Therefore, recently British employers use reinsurance contracts with private companies in their practice in order to reduce the risk of payment of insurance indemnities.

In private and corporate insurance model of social responsibility risk occupational injuries and illnesses translated into competing private insurance companies. A characteristic feature of private and corporate systems is that they cover only the scope of insurance claims, leaving preventive and rehabilitation measures beyond the limit of its powers.

Employees pay a portion of their income to the insurance fund, which gives them the right to use the services of the future fund in the amount corresponding to the accumulation in the insurance fund. At the same time, employers, on behalf of their employees, also deduct a certain amount into these insurance funds [2, p. 221].

In France, where the system of social insurance against industrial accidents and occupational diseases has the predominant features of a private corporate model, a classification of occupational risks has been developed, which makes it possible to determine the rates for social insurance for each market entity. In this regard, the amount of contributions to this type of social insurance may fluctuate from 0.6% to 5.9% of income earned by employees. The feature of this model of social insurance is the fact that all employees have the right to social protection regardless of their earnings. Insurance against industrial accidents and occupational diseases in France is mandatory both for employees and for individual entrepreneurs who independently carry out activities or involve their members of their families [3, p. 78].

Although the social insurance system of France is considered one of the most difficult among European countries, it still ensures the existence of a system of social insurance against accidents at work and occupational diseases within the framework of the general system of social insurance. The amount of insurance premiums under this type of insurance must provide such amount of financial resources that would be sufficient to prevent the occurrence of insurance incidents at work and to cover the costs associated with the risk of accidents at work.

In the framework of the improvement of the Ukrainian system of social insurance against accidents at work and occupational diseases, taking into account the positive experience of foreign states, it is necessary to harmonize the legal framework for the functioning of social insurance funds and adapt it to world standards. If we talk about the future, in our opinion, the budget-insurance system of social insurance of occupational risks can be the ideal model for Ukraine, which will lead not only to the growth of a strong and healthy nation, but will also contribute to the sustainable development of a market economy.

References:

1. Shevchenko L.A., Turynova T.Y. (2006). Zarubezhniy opyt sotsyal'noho strakhovannya ot neschastnykh sluchaev na proyzvodstve y professyonal'nykh zabolevaniy [Foreign benefits of social insurance against industrial accidents and occupational diseases]. *Ekolohyya y okhrana truda*, 1. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-sotsialnogo-strahovaniya-ot-neschastnyh-sluchaev-na-proizvodstve-i-professionalnyh-zabolevaniy>.
2. Pavlova L. (2013). Osoblyvosti praktyky finansuvannya sotsial'noho zakhystu v riznykh krayinakh svitu [Features of the practice of financing social protection in different countries of the world]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini : zb. nauk. prats'*, 4 (143), 146-250.
3. Nikilyeva L.O. (2011). Porivnyal'na kharakterystyka finansovykh modeley sotsial'noho zabezpechennya ta zakhystu naseleennya v Ukrayini i sviti [Comparative description of financial models of public welfare and defence of population is in Ukraine and world]. *Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*. 3 (48). 76-82.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЗА РАХУНОК ВДОСКОНАЛЕННЯ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У 2015 році було Національний банк України започаткував принципові зрушення, які торкалися наступних напрямів: перегляд підходів до складових інструментів макропруденційної політики, перехід до банківського нагляду на основі кластеризації за допомогою групування для цілей нагляду банків зі схожими бізнес-моделями, зміна підходів до проведення стрес-тестування. Розглянемо це більш детально.

1. Зміна підходів до інструментів макропруденційної політики. Відповідно до нової світової парадигми, ключові фінансові регулятори повинні узгоджувати три політики: макроекономічну (монетарну, фіскальну), яка спрямована на забезпечення цінової стабільності та економічної активності; макропруденційну, яка спрямована на забезпечення стабільності фінансової системи; мікропруденційну, яка спрямована на забезпечення стабільності окремих фінансових установ та захист вкладників, кредиторів, інвесторів).

Беручи до уваги те, що українська фінансова система є банкоцентричною (частка банківської системи становить близько 80% активів фінансового сектору України), майже усі новації пропонованих змін стосуються, насамперед, банківської системи.

В частині переліку інструментів макропруденційної політики, то Європейська Рада системних ризиків (ESRB) визначила орієнтовний перелік її інструментів, які повинні використовуватись для досягнення її цілей. Більш спрощений погляд на весь перелік цих інструментів дозволяє згрупувати їх у три групи: капіталу, ліквідності, стрес-тестування та інші. Розглянемо їх більш детально.

1. Найбільший прогрес щодо застосування інструментів макропруденційної політики має група інструментів, пов'язаних з капіталом. Буфери капіталу вже передбачені Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління Національного банку України 28.08.2001р., № 368 (зі змінами та доповненнями) [1], хоча їх формування й почнеться не раніше 2020 року. Основними методологічними заходами останнім часом стало вдосконалення регуляцій щодо капіталу в частині розробки нових вимог щодо його кількості, якості, а також посилення вимог щодо відрахувань.

Основна відмінність на сьогодні між структурою капіталу в Україні та структурою капіталу відповідно до норм ЄС – це пропорції між рівнями капіталу 1-го рівня (основний) та 2-го рівня (додатковий): в Україні (при $H2 > 10\%$): 50%/50% (згідно Базеля II), з 01.01.2019 року: 70%/30%; відповідно до норм ЄС (мінімальне значення 8% з буфером консервації 10,5%): 75%/25%.

До 2019 року планується розробка нормативно-правових актів, після чого в тестовому режимі з пілотними банками передбачаються тестові розрахунки (з обговоренням банківською спільнотою), на підставі яких проводитиметься впровадження нових вимог.

2. Наступні зміни стосуються інструментів ліквідності: у 2016 році Національний банк України розпочав підготовку до запровадження LCR в Україні. Для вивчення міжнародного досвіду імплементації нормативу проведено консультації з експертами Базельського комітету, Світового банку,

центробанків Грузії, Польщі, Німеччини, Білорусі. У вересні 2016 року створено робочу групу з фахівців НБУ та комерційних банків, яка опрацювала концепцію розрахунку LCR в Україні. У 2017 році розроблено проекти шаблону для розрахунку коефіцієнта та Положення про нього.

3. З 2016 року, відповідно до Концепції внутрішньої трансформації, Національний банк України розробив низку кроків, які дозволили йому як перебудуватися інституційно, так й сприяти реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [2].

Важлива складова проведеної трансформації НБУ – акцент на реінжинірингу регуляторних процесів НБУ, в рамках якого відбувся перехід до банківського нагляду на основі кластеризації за допомогою групування для цілей нагляду банків зі схожими бізнес-моделями (їх прозорість та ризиковість), профілями ризиків, за характером здійснюваних операцій або іншими ознаками.

Проведені зміни зводяться до наступного: поєднуюватимуться в один наглядовий кластер банки різні за розміром, але у яких є спільні власники; до кожного з таких наглядових кластерів визначені специфічні режими нагляду і виділені відповідні наглядові групи; залежно від кластера, передбачено застосування різних варіантів нагляду за банками – від стандартного до посиленого режиму з численними обмеженнями (призначення куратора, обмеження активних і пасивних операцій, посилений контроль за формуванням резервів під кредитні ризики, актуалізація бізнес-моделі); розподіл банків III і IV груп для цілей банківського нагляду проводиться за результатами оцінки бізнес-моделей, профілів ризику та характеру здійснюваних операцій, але інформація про належність банку до такого наглядового кластеру буде залишатися банківською таємницею.

Застосування нових наглядових кластерів дає змогу: оптимізувати навантаження на наглядовців та кураторів; визначити найактуальніші напрями для аналізу операцій банку; скоординувати активність наглядових підрозділів, фінансового моніторингу, валютного контролю тощо.

4. Стрес-тести. За результатами проведеного стрес-тестування у 2014 році було прийнято рішення, що його повинен робити сам НБУ за власною стандартизованою методологією, яка розроблялась на основі методології ЕВА, але враховувала певну специфіку українських реалій.

Основною відмінністю процедури стрес-тестування, яку зараз використовує НБУ [3], є: використання лише одного макроекономічного сценарію – базового (оскільки при проведенні стрес-тесту у 2015 році були використані вхідні дані фінансової звітності банків за кризові 2013-2014 роки, тому робити ще більш екстремальні сценарії регулятор вважав не виправданим); рішення провести стрес-тестування великих позичальників банків (які мають великий кредит в даному банку – більше 5% регулятивного капіталу, або більше 100-200 млн. грн. відповідно до групи, до якої він належить) на індивідуальній основі.

За результатами стрес-тестів було сформовано «слабкі місця» банківського регулювання та пруденційного нагляду. Відповіддю на це були наступні кроки:

1. Нове Положення про кредитні ризики [4], яким передбачається: фокус на фінансовому стані позичальника (замість історичної якості обслуговування боргу); виключення ризикових видів застави з переліку прийнятного забезпечення; аналіз позичальників із врахуванням ризику Групи компаній, до якої належить позичальник (на підставі даних консолідованої звітності); визначення непрацюючих кредитів та гармонізація із базельським поняттям NPL.

2. Регулярні стрес-тести (із лагом в 1-2 роки).

3. Реформування функції банківського нагляду (фокус нагляду на аналізі позичальника із застосуванням експертної думки наглядовця).

4. Робота із пов'язаними особами в частині складання графіків зменшення заборгованості.

5. Створення Єдиного кредитного реєстру Національного банку України [5].

Розглянуті зміни являють собою не тільки трансформацію його регуляторної функції, але й дозволяють підвищити його ефективність та інституційну спроможність за рахунок оптимізації та актуалізації діяльності.

Література:

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління Національного банку України 28.08.2001р., № 368 (зі змінами та доповненнями). Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року, затверджена Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня 2017 року № 28). – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>

3. Методичні рекомендації щодо проведення стрес-тестування в банках України, схвалені Постановою Правління Національного банку України 06.08.2009 р., № 460. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09>

4. Положення «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління Національного банку України 30.06.2016 р., № 351. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

5. Проект Закону Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та ведення Кредитного реєстру Національного банку України та вдосконалення процесів управління кредитними ризиками банків. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62888

**Polchanov A. Yu., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Zhytomyr State Technological University
Zhytomyr, Ukraine**

IMPACT OF SHADOW ECONOMY ON LEVEL OF FINANCIAL POTENTIAL USE IN UKRAINE

The level of use of the financial potential of a state depends on the efficiency of the entire economic system and can be calculated as the ratio of GDP per capita of a particular state to GDP per capita of the state of the analogues (in case of Ukraine it can be V4 countries).

The idea of correcting this indicator for the level of the shadow economy is promising. To do this, we used the results of studies on the assessment of the level of the shadow economy – for Poland, the Czech Republic, Slovakia, and Hungary for 2007-2016 this publication by Friedrich Schneider, “Estimating the Size of the Shadow Economies of Highly-Developed Countries: Selected New Results” [2, p. 48], for Ukraine for 2007-2015 this article by the same author “The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six Other Eastern Countries over the Period of 1999 – 2015» [3, p. 17]. Data for 2016 was taken from the study of the Association of Chartered Certified Accountants [1, p. 11], the calculations of which analysts were based on the work of the learned scientist.

Summary data on selected countries are presented in Table 1.

Graphical visualization of the calculated values of the level of use of Ukraine's financial potential without and taking into account the shadow economy, in accordance with the approach proposed by us in the foreground, is presented in Table 2.

Table 1

The level of the shadow economy in selected countries in 2007-2016, % of GDP

№ з/п	Country	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Czech Republic	17,0	16,6	16,9	16,7	16,4	16,0	15,5	15,3	15,1	14,9
2	Hungary	23,7	23,0	23,5	23,3	22,8	22,5	22,1	21,6	21,9	22,2
3	Poland	26,0	25,3	25,9	25,4	25,0	24,4	23,8	23,5	23,3	23,0
4	Slovakia	16,8	16,0	16,8	16,4	16,0	15,5	15,0	14,6	14,1	13,7
5	Average for group of countries	20,9	20,2	20,8	20,5	20,1	19,6	19,1	18,8	18,6	18,5
6	Ukraine	41,1	40,6	41,5	41,1	40,4	40,0	39,5	46,5	47,1	46,0

Despite one of the highest levels of the shadow economy in the world, domestic financial potential is used by only 18% compared to the analyzed countries, and at the moment this level is lower than in the last 10 years.

Table 2

Level of financial potential use in Ukraine

№ з/п	Country	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Basic level ¹	0,24	0,26	0,20	0,22	0,25	0,29	0,29	0,23	0,18	0,18
2	Adjusted level ²	0,21	0,22	0,17	0,19	0,21	0,24	0,25	0,19	0,15	0,15

Note: ¹ – without impact of shadow economy, ² – with impact of shadow economy

One of the reasons for the development of the shadow sector are the ineffectiveness of tax policy, the use of budgetary funds, regulation of currency and credit operations carried out by public authorities and local government.

References:

1. Emerging from the shadows. The shadow economy to 2025. Retrieved from http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/Future/pi-shadow-economy-report.pdf
2. Schneider, F. (2016). Estimating the size of the shadow economies of highly-developed countries: selected new results. CESifo DICE Report, 14(4), 44-53.
3. Schneider, F. (2016). The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999–2015. Економіка розвитку, (2), 12-20.

Chepka V. V., Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor,

Savelieva Z. V., Student,

Kyiv National Economic University

named after Vadym Hetman

Kyiv, Ukraine

BLOCKCHAIN: PERSPECTIVES FOR CORPORATE FINANCE

The global financial crisis has once again demonstrated the active influence of politics on the economy and the ineffectiveness of the financial mechanisms used, which has been an impetus for the creation of new technologies. Current financial system is rife with problems, adding cost through fees and delays, creating friction through redundant and onerous paperwork, and opening up opportunities for fraud and crime. PWC noted that fully 45% of financial services companies had suffered economic crime during the year in Threats to the Financial Services Sector 2014 report [1].

Blockchain is a distributed database that supports a constantly growing list of transactions, which are grouped in a chain of blocks. Blockchain has a potential to redefine the traditional role of corporate finance because of several benefits.

Distributed ledger vs central authority. This technology structures data without the need for a central authority, allowing data to be stored in a distributed ledger that offers increased trust and transparency through an immutable record of all transactions.

Traceability and immutability of records. All parties can review previous entries and record new ones. Data in such electronic registers can not be falsified or deleted, since each new block takes into account information about the previous one. The chain will not accept a fake link. Each new block is the result of complex mathematical calculations based on cryptography. It is added to the system only if it fully complies with the algorithms laid down in the network architecture.

At its core, those in the financial industry – everyone from accountants to finance executives – are concerned about records: their accuracy, their accessibility, and the ability to get multiple parties to verify and confirm that they are consistent. So much time in this industry is used (some would say wasted) during this consolidation process as records are checked and double-checked before the data can be put forward into further usage. Block chains create a single source of information that multiple parties can reference and collaborate against that is also trusted, secure, and permanent. When the industry implements blockchain software, it could end costly audits by automating cross-referencing and double-checking.

Virtual asset creation/distribution. What is true about the blockchain is that you can look at it and see at any point in time who owns what assets. Every time a trade happens, you can see who sold how many to who. This is something you cannot do today in the stock market even if you want to.

Efficiency gains. The absence of intermediaries and third parties in the conduct of business issues affect both the confidence and the increase in revenues and decrease expenses for commissions and generally reduces the chance of an unjustified waste of money companies and customers. Moreover, Blockchain technology is able to speed up and simplify cross-border payments process – and reduces the costs significantly. Furthermore, this technology makes micro-payments possible. As is known transfer small amounts between legal entities, especially to another country is long and expensive. The bank's commission may exceed the amount of a small transaction.

Some crypto currencies allow you to make fast payments without fees. It will lower the price for the consumer and increase the profit of the business.

One of the cases how to make accounting and case management accurate and transparent is the use of smart contracts. The idea of a smart contract is to use code to essentially mechanize and automate the promises of people and enforce them not by courts of law but by technology.

Secured debt, which many companies issue, is one of the most straightforward applications of a smart contract. Basically, secured debt means that you are posting collateral and the ownership of that would change contingently if you did not perform or default.

This is a major topic in corporate finance: What to do when people don't pay? – blockchain is the answer. You could just have a smart contract that would essentially convey directly from the debtor to the creditor, without any need for a foreclosure procedure, a bankruptcy hearing, or anything like that in cases of not receiving payments, or falling out of compliance with the financial ratios.

The fact that the use of blockchain technologies is growing exponentially cannot be ignored. According to the Worldwide Semiannual Blockchain Spending Guide, the global spending forecast for blockchain technology will grow from \$2.1 billion dollars in 2018 to 9.2 billion dollars in 2021 [2]. The technology of blockchain has already proven its effectiveness as a business model for the crypto currency's market, whose capitalization has reached from 0 to 431.2 billion dollars for 8 years [3].

During the Economic Forum in Davos, the blockchain map was presented to the 14 leading technology leaders, which included Ukraine [4]. Blockchain technology was used in Ukraine in 2017 to update the System of Electronic Trading in Seized Property SETAM [5]. Later, it was implemented in a land cadaster [6].

So, It can be predicted that the problems of the Ukraine's financial sector functioning can be solved precisely through the implementation of blockchain technology. At first, It could help to improve current position of Ukraine (131 place out of 176 countries in 2016) by its transparency [7].

Secondly, centralized financial distribution requires the creation of a single governing body, which needs additional financial support and a large number of staff. Implementation of blockchain technologies will help to get rid of not only centralized intermediary services, but also external control [8].

Consequently, the use of lock technology has great potential in terms of simplifying and improving efficiency in various fields of activity, primarily financial, through the creation of a fundamentally new financial services infrastructure.

The main advantage of blockchain technology is that it is a transparent, fast, cheap and safe way of conducting electronic money transactions. The most promising sphere of its using is financial. Using blockchain will help build effective and transparent systems for tracking and registering financial transactions, as well as improving the efficiency of the financial sector, as these technologies enable you to work without third party mediation and high risks. This technology will also reduce the impact of the human factor, in the sense that it excludes the possibility of making any mistakes.

However, the transition to a new technology will not be so fast, for a number of reasons. First of all, due to uncertainty in terms of legal and regulatory spheres. In addition, large-scale implementation of the blockchain will require significant investment and efforts in sense of standardization and unification. It is necessary to strength consumers' and market regulators' confidence in this technology. At the same time, the opportunities for blockchain and increasing interest in it are indicative of its small potential and opportunities for development and enhancement of efficiency in corporate finance.

References:

1. “Global Economic Crime Survey 2016: Adjusting the Lens on Economic Crime. Preparation brings opportunity back into focus”/ The official site of PwC. – 2016. Available at: <https://www.pwc.com/crimesurvey>
2. “New IDC Spending Guide Sees Worldwide Blockchain Spending Growing to \$9.7 Billion in 2021”/ The official site of International Data Corporation. – 2018. Available at: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS43526618>
3. Kornilov D., Zaitsev D., Evdokimov N., Raitsyn M., Babaev A., Generalova D. “Cryptocurrency Market Analysis”/ The official site of Coinspeaker. – 2018. Available at: <https://www.coinspeaker.com/2018/02/27/cryptocurrency-market-analysis-february-19-25-2018>
4. “Ukraine listed among leaders in blockchain innovation”/ The official site of Ukrinform. – 2018. Available at: <https://www.ukrinform.net/rubric-economy/2390351-ukraine-listed-among-leaders-in-blockchain-innovation.html>
5. Blockchain – based Auction. State Agency for eGovernance of Ukraine/ The official site of Exonum. Available at: <https://exonum.com/setam>
6. “Blockchain technology was introduced into work of State Land Cadastre of Ukraine”/ The official site of Frontnews. – 2017. Available at: <https://frontnews.eu/news/en/14808/Blockchain-technology-was-introduced-into-work-of-State-Land-Cadastre-of-Ukraine>
7. Corruption Perceptions Index 2016 / The official site of Transparency International. Available at: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016
8. “Blockchain Technology: From Hype To Reality”/ The official site of Infosys. – February 2017.

Shevchenko V. Y., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Kyiv, Ukraine

Parubets S. O., Student,

Vadim Hetman National Economic University of Kyiv

Kyiv, Ukraine

VENTURE CAPITAL UTILIZATION FOR THE GLOBAL INNOVATION DEVELOPMENT

Economic development in industrial and emerging economies is driven by investments and innovations. Both are pursued by applied research, innovation and entrepreneurial activity, which is supported by purpose-established companies. Such small and medium size businesses are more rapidly growing than other entities and associated with higher risks – innovation viability, market, financial. New and innovation companies are more risky, they have no revenues and profit history therefore could not attract bank loans.

Venture capital (VC) has emerged at the time of accelerating scientific-technical revolution in 1970-th, when a need arose for effective implementation of research results into economic and social life. So innovations become more important for economic development and competitiveness. Respectively it required more flexible and targeted ways of financing.

The global role of venture capital is increasing with speed-up and dissemination of recent innovations in the areas of digitalization, fourth industrial revolution, fintech, big data and artificial intelligence, biotechnologies.

Venture capital is similar to the private equity financing, but it specializes on accumulation and placement of risky investments into establishing and support of companies, which have high growth potential preferably in high technologies, innovations, information and communication, software development, biotechnology.

Venture capital targets are business and innovations risk management, new products and services promotion, innovations commercialization, gaining profitability, invested venture capital recovery (pay-back).

Specific features of venture capital are:

- venture capital investing into new and developing companies associated with higher volatility rather conventional entities in order to mitigate risk, support business development and innovations profitable implementation;

- venture investments are motivated by much better profit growth potential of new or growing businesses;

- venture investments could be pledged and monitored on the different stages of the company or product development which gives a possibility for timely fashioned risk management;

- additional equity or debt financing could be provided in case of need following initial venture investments;

- venture capital pay-back could be provided by investor’s exit from a funded company.

Venture capital advantages are including: risk assessment and effective monitoring, flexibility with staged investments, focus on the potential high profitability, acceptable term and flexible arrangements for pay-back. Usually venture investors are protected with stage-by-stage financing and convertible preferred shares of the invested company.

Venture capital pay-back could be arranged in a different ways: 1) sell out of the invested company preferred shares; 2) selling of invested company (management buy-in); 3) shares purchase by the management of invested company (management buy-out); 4) shares initial public offering (IPO);

5) over-the-counter shares sell to private investors (OTC private placement.

Such options gives different possibilities to maximize venture investments pay-back under reasonable transaction cost.

Dynamics of venture capital is causing by supply factors like financial markets fluctuation, private and institutional investors preferences, regulatory conditions. Demand factors depends on the type of the economy (factor-driven, investment-drive or innovation-driven), market and innovations priorities.

Global venture capital has a variable extent in different regions.

Table 1

Global venture capital size in several countries: value and number of venture investment deals, during 2007-2015, average per year.

	USA	China	EU	India	Israel	Canada	Japan
Value of deals, bln.USD	72,3	49,2	14,4	8,0	2,6	1,5	0,8
Number of deals	3916	1611	1598	528	211	177	354

Source: author’s calculations base on data [2,P.3].

Average annual data should be considered with a note that a volume of venture investments seriously dropped down since global financial crises of 2008 and still in process of recovery towards pre-crisis level. US and China domination on global stage could be explained by both countries strategies for high technologies and communications development, which requires sizable and flexible financing. Large domestic financial markets in both countries makes accessible funds for venture investments, various instruments for managing risks are well-advanced. India and

Israel have sizable venture investments relatively to their economy because of recent high technologies speed-up and governmental support.

Venture capital data for EU looks relatively underestimated bearing in mind summary of national number for leading industrialized countries like UK, Germany, France, Netherlands and others. It requires to improve methodology and to harmonize of venture capital data collection. Venture funds in Europe have a good public funding and EU-level support, cooperate with research-oriented universities.

Table 2

**Number and finance accumulation of venture funds in the EU,
data for the 1 quarter of respective year**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Number of venture funds	16	16	15	24	24	26	21
Finance inflow, mln. euro	4416	3663	3813	5089	5515	6448	n/a
Average finance inflow per 1 venture fund, mln.euro	276	229	254	212	230	248	n/a

n/a – data not available.

Source: author's calculations base on data [1, P. 4]

EU data shows similarity with global trends – gradual recovery on venture funds after sharp decrease caused by global financial crises of 2008 and still below of pre-crisis level. At the same time venture funds in the EU now are getting more public support and coordination with the European research programs.

Venture investments in Ukraine are well-advanced in comparison with neighboring European countries. Researches use ratio of venture investments to GDP for comparison of different countries. Ukraine's venture capital indicators are higher then CEE. Such indicator for 2015 could be compared such as: Europe – 0,32 %, Central and Eastern Europe (CEE) – 0,12 5, Ukraine – 0,16 % [4, P.12: 5, P.14]. Ukraine's venture capital indicators are higher then CEE due to large research potential, advanced university education and innovation competitiveness on European and global markets.

Venture funds now are competing and cooperating with other sources for innovations financing. The prospective ways for better access to finance would be combination of venture funds with crowdfunding, private-public partnership, university research centers with in-house venture funds. It also requires the improvement of regulatory conditions for venture funds with respect of investors motivation and protection.

References:

1. 2017 Q1 European venture capital report. Dealroom.com. 2017. 14 p. URL: <https://blog.dealroom.co/wp-content/uploads/2017/04/2017-European-Venture-Capital-Report.pdf> (Access date 12.01.2018)
2. Back to reality. EY global venture capital trends 2015. EY. 2016. 16 p. URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-venture-capital-trends-2015/%24FILE/ey-global-venture-capital-trends-2015.pdf> (Access date 12.01.2018)
3. BVCA Private equity and venture capital report in investment activity. 2016. London: BVCA. 2017. 18 p. URL: [https://www.bvca.co.uk/Portals/0/Documents/ Research/Industry%20Activity/BVCA-RIA-2016.pdf?ver=2017-07-13-111054-127×tamp=1499940663502](https://www.bvca.co.uk/Portals/0/Documents/Research/Industry%20Activity/BVCA-RIA-2016.pdf?ver=2017-07-13-111054-127×tamp=1499940663502) (Access date 12.01.2018)

4. Central and Eastern Europe private equity statistics 2016. Brussels: Invest Europe. 2017. 44 p. URL: https://www.investeurope.eu/media/671537/invest-europe_ cee_ privateequitystatistics2016_24082017.pdf (Access date 12.01.2018)

5. Ukrainian venture capital and private equity overview 2016. Kyiv: InVentures. 2016. 22 p. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/ukrainian-venture-capital-and-private-equity-overview-2016> (Access date 12.01.2018)

Shuliuk B. S., Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

EFFECTIVENESS OF THE ORGANS ACTIVITY OF THE STATE FINANCIAL CONTROL: PROBLEMS OF THE ESTIMATION

Financial and budgetary discipline of all participants in the budget process is the necessary condition of social and economic stability of the state. It ensures the interests of the state, local authorities and also contributes to the observance of the rights and interests of citizens, enterprises and institutions. At the same time, there are problems in budgetary practice related to illegal, inappropriate and inefficient use of budget funds at different levels. The outlined violations have signs of embezzlement, misuse of budget funds or spending over the established budget allocations. Therefore, they need an immediate elimination for the effective use of budget funds.

The system of state financial control ensures tracking of the influence of negative tendencies on achievement of the planned goals and substantiation of proposals regarding improvement of the efficiency of using budget resources. The above mentioned system provides not only the verification of the correctness of financial and accounting reporting, the implementation of financial legislation, but also the detection of violations of financial and budgetary discipline [1, p. 124].

The Accounting Chamber of Ukraine is higher authority of financial control, which provides a unified system to control the implementation of the state budget and budgets of State Special Purpose Funds through the implementation of controlling, analytical and expert measures. Thus, during the implementation of the mentioned measures, during 2014-2016 the auditors of the Accounting Chamber found facts of budget violations and ineffective use of budget funds, which in 2014 amount to 22.5 billion hryvnias, in 2015 – 22.7 billion hryvnias, and in 2016 it decreased to 17 billion hryvnias [2].

The results of the audit indicate that during this period the greatest amount of funds was lost due to budget violations, the disclosure of which can be classified according to the following generalized types: planning with violation of the law; the availability of over-estimated allocations and excessive budget funds received due to unjustified calculation of estimated allocations; illegal use of funds of Special Purpose Funds; use of state budget funds in violation of legislation; violation during procurement of goods, works and services by means of public funds; illegal increase of subsidies and subventions, etc. [2].

At the same time, the typical types of inefficient management and use of public funds during the specified period were: inefficient use of funds due to unreasonable management decisions; inefficient use of funds due to lack of reasonable forecasting and planning; inefficient use of funds by prolonged retention without use, etc. [2].

The results of the controlling and analytical measures of the Accounting Chamber make it possible to state that during 2014-2016 it was not possible to build such

system of financial control over financing of budget expenditures, which would promote the rational use of state financial resources and improvement of the managerial decisions on the implementation of budget programs and social and economic tasks.

At the same time, continuous control over the spending of budget funds at different levels and the preservation of commodity stocks and supplies, the correctness of reflecting transactions in accounting and reporting by spending units, providing recommendations for the elimination of identified shortcomings and violations, and preventing them in the future, are provided by the bodies of the State Audit Office of Ukraine.

According to the Law of Ukraine № 2939-XII of 26.01.1993 “On the Basic Principles of the Implementation of the State Financial Control in Ukraine”, the main tasks of the State Service are the implementation of state financial control aimed at assessing the effective, lawful, targeted, efficient use and preservation of public financial resources, achievement of economy of budget funds [3].

The control over the legality and efficiency of the use of budget funds by these bodies is carried out during revisions and state financial audits. As a result, a number of shortcomings and violations have been identified. They have negative influence on the completeness of budgeting and do not ensure the proper spending of budgetary resources.

In particular, the bodies of the State Audit Office of Ukraine, through conducting revisions of financial and economic activity during 2014-2016, found violations for the total amount of UAH 13,992.8 billion [4]. The largest volumes of violations that led to financial and material losses of budgetary resources are illegal expenses and lack of financial resources.

The above violations arose due to improper executive discipline, irresponsible attitude of officials to the tasks, imperfect knowledge of the budget law, and in some cases by conscious actions of spending units in order to obtain budgetary resources illegally.

The State Audit Office of Ukraine pays considerable attention not only to revealing financial and budget violations, but also to providing objective, unbiased and well-founded assessment and recommendations for improving the efficiency, effectiveness and economy of spending budget funds and preventing the commitment of various types of violations in the future. This is evidenced by conducting audits aimed at identifying the reasons for non-fulfillment of planned indicators and finding additional reserves and alternative sources of financing of planned activities. During 2014-2016 state financial audits of the entities of state sector of economy were conducted the most often: in 2014 – 147, in 2015 – 97, in 2016 – 86 [4].

The State Treasury Service of Ukraine is an important body whose actions are aimed at ensuring financial and budgetary discipline. It is the only executive body whose task is to carry out preliminary and ongoing control over observance of financial and budgetary discipline in the process of budget execution at different levels.

In case of revealing facts of misuse of budget funds and other violations, the State Treasury has the right to suspend expenditure operations on accounts of managers and recipients of budget funds, to demand observing budget legislation directly or in conjunction with other executive authorities. In addition, in order to strengthen the financial and budgetary discipline, this controlling body has the right:

– to carry out in the ministries, departments, enterprises, institutions and organizations, banks and other financial and credit institutions checks of monetary documents, accounting registers, reports, estimates and other documents related to the enrollment, transfer and use of budget funds of various levels;

- to remove in an unconditional manner budgetary and extrabudgetary funds received by enterprises, institutions and organizations, in case of their use not for the purpose of imposing penalties;
- on the basis of a written proxy of an official of the treasury body to confiscate documents proving violations of financial discipline;
- require from managers of inspection objects to eliminate identified violations and disadvantages during budget execution, etc. [5].

Despite the fact that the purpose of treasury control is to reduce the number and volume of violations of fiscal legislation and to prevent the use of budgetary funds for purposes other than the appointment and appropriation of budgetary funds by the budget administrators over the amount of allocated budget allocations [5], this does not allow to provide a mode of economy, increase the effectiveness of the use of budget resources, as well as preventing abuses and violations of budget discipline.

Thus, control measures on compliance with the fiscal discipline by the administrators of budgetary funds are carried out by various bodies, which operate separately from each other. Therefore, the reports of the individual control bodies are different, the rules for evaluating their effectiveness are not well-organized, there is no consolidated reporting.

Most control bodies use the method of the next control for the most part. In other words, there have been violations, ineffective use of budget funds, and only then control agencies are investigating the problem and offering penalties. Control bodies are not responsible for the achieved socio-economic results. Creation of a scientifically grounded system of state control will solve an important task – to transform formal control into a preventive one.

In addition, there is no clear definition of the place and role of each supervisory authority, there is no clear division of their spheres of activity, there is an irrational division of responsibilities between actors [6, c. 244]. After all, their excessive number is accompanied by duplication of functions, parallelism and, consequently, insufficiently high efficiency of activity.

Therefore, the development of market relations in Ukraine needs a radical reorganization of the system of financial control bodies. Indeed, in an effective system of state control, all subjects of the budget process are interested in, because compliance with the financial and budgetary discipline will enable to ensure both the interests of the state and citizens.

References:

1. Stankevich G. V. (2015). Sovremennyye podhodyi k ponimaniyu instituta finansovogo kontrolya. *Innovatsionnaya nauka*, 8, 123–126.
2. Zvity Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2014-2016 rr. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826?page=0>.
3. Pro osnovni zasady zdiisnennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 26.01.1993 r. № 2939-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
4. Zvity Derzhavnoi audytorskoï sluzhby Ukrainy za 2014-2016 rr. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
5. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu kaznacheïsku sluzhbu Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.04.2015 r. № 2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF>.
6. Fedorova A. Yu., Zobova E. V. (2011). Finansovyy kontrol za tselevym ispolzovaniem sredstv byudzheta. *Sotsialno-ekonomicheskie protsessy*, 5-6, 238–245.

ФІСКАЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДИНАМІКИ

Процес побудови нової моделі управління, зміни адміністративно-територіального устрою, утворення нових владних інституцій в Україні має спиратися на наукові напрацювання. Понад два десятиліття управління державою було специфічним синтезом управлінських моделей зі значним тягарем досвіду радянських часів, при якому реальну владу ніяким чином не було передано на низовий рівень управління, тобто рівень територіальних громад як окремого інституту. Перехід України до побудови децентралізованих відносин між рівнями державного управління відводить органам місцевого самоврядування нову роль у розвитку територій. Вони стають основними інститутами фінансового забезпечення місцевого розвитку та суспільних потреб.

Як відомо, важливим елементом реформи місцевого самоврядування в Україні є об'єднання територіальних громад. Основна мета цього процесу полягає у формуванні спроможного базового елементу місцевого самоврядування – громади. Враховуючи те, що переважна частина сільських, селищних та міських бюджетів міст районного значення були глибоко дотаційними, що позбавляло територіальних громад можливості здійснювати необхідні для соціально-економічного розвитку видатки, постало завдання об'єднати такі адміністративно-територіальні одиниці в об'єднану територіальну громаду. Важливо при цьому забезпечити спроможність громади, яка полягає в можливості самостійно, через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства. Метою реформи місцевого самоврядування та об'єднання територіальних громад є забезпечення дієвої спроможності місцевого самоврядування самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення в інтересах жителів громади. Тому, формування фінансових ресурсів як дохідної бази спроможних територіальних громад є найбільш визначальним критерієм, який забезпечить сталий розвиток громад.

Лідерами найбільш динамічно сформованих ОТГ за кількістю у 2015-2017 рр. є: Дніпропетровська обл. – 57 ОТГ, Житомирська обл. – 46 ОТГ, Полтавська обл. – 43 ОТГ, Запорізька обл. – 42 ОТГ, Тернопільська обл. – 41 ОТГ, по 40 ОТГ мають Волинська і Хмельницька обл. Аутсайтери – Закарпатська обл. – 6 ОТГ, Луганська обл. – 11 ОТГ, по 12 ОТГ у Київській і Харківській обл.

На користь ефективності і результативності фіскальної децентралізації свідчать відповідні показники, зокрема обсяги надходжень власних доходів ОТГ (таблиця 1). Завдяки змінам до податкового та бюджетного законодавства у контексті децентралізації надходження власних доходів місцевих бюджетів об'єднаних громад зросли більше ніж у 3 рази (на 3,9 млрд. грн.) порівняно з 2015 р. (з 1 млрд. грн. до 4,9 млрд. грн. у 2016 р.), у 2017 р. порівняно з попереднім 2016 р. – на 4,3 млрд. грн. (+187%). Відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України, ОТГ отримали 60 % податку на доходи фізичних

осіб (як такі, що створилися згідно із законом та перспективним планом формування територіальних громад).

Таблиця 1

**Динаміка надходжень власних доходів ОТГ в Україні
за 2015-2017 рр., млн.грн.**

Платежі до бюджету	Надходження			Відхилення			
	2015	2016	2017	2016/2015		2017/2016	
				+/-	%	+/-	%
Податок на доходи фізичних осіб	43,0	1749,0	5211,7	1706	4067,4	3462,8	298,0
Акцизний податок	218,9	709,1	794,2	490,2	323,9	85,1	112,0
Плата за землю	354,1	1168,1	1402,0	814,0	329,8	233,9	120,0
Єдиний податок	276,5	1042,0	1402,6	1015,5	376,8	360,6	134,6
Податок на нерухоме майно	38,3	76,8	132,5	38,5	200,5	55,7	172,5
Всього	1010,9	4959,6	9275,6	3948,7	490,6	4316,0	187,0

Складено та розраховано автором на підставі даних [1; 2]

Надходження податку на доходи фізичних осіб у 2017 р. склали 5,2 млрд. грн. (+5,157 млрд. грн. порівняно з 2015 р.), плати за землю – 1,4 млрд. грн. (+ 1,05 млрд. грн.), єдиного податку – 1,41 млрд. грн. (+ 1,13 млрд. грн.), акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів) – 709,1 млн. грн. (+ 92,6% порівняно з 2016 р.).

Загалом, темпи зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів 2017 р. порівняно з 2016 р. (за рівнями бюджетів) демонструють позитивну динаміку (рис. 1). Як можна бачити, найбільший додатний приріст серед рівнів місцевих бюджетів мають саме бюджети ОТГ як в цілому, так і в розрізі окремих податків та податкових платежів. Можна зробити висновок про позитивну спрямованість вектору трансформаційних процесів податкової системи України в умовах фіскальної децентралізації.

Таким чином, формування дохідної бази бюджетів об'єднаних територіальних громад в Україні починаючи з моменту їх законодавчого закріплення й до теперішнього часу перманентного процесу їх формування у кожній області країни (з різною динамікою), можна констатувати певні позитивні ефекти щодо впровадження та реалізації децентралізаційних процесів, зокрема – фіскальної децентралізації. Так, ґрунтуючись на вищевикладеному аналізі, можна зробити узагальнення щодо збільшення обсягів власних ресурсів (податкових надходжень і платежів), зміцнення фінансової самостійності окремих ОТГ в розрізі областей (наявність реверсної дотації або дездотаційності), значне підвищення рівня власних доходів на 1 мешканця ОТГ по всіх областях тощо.

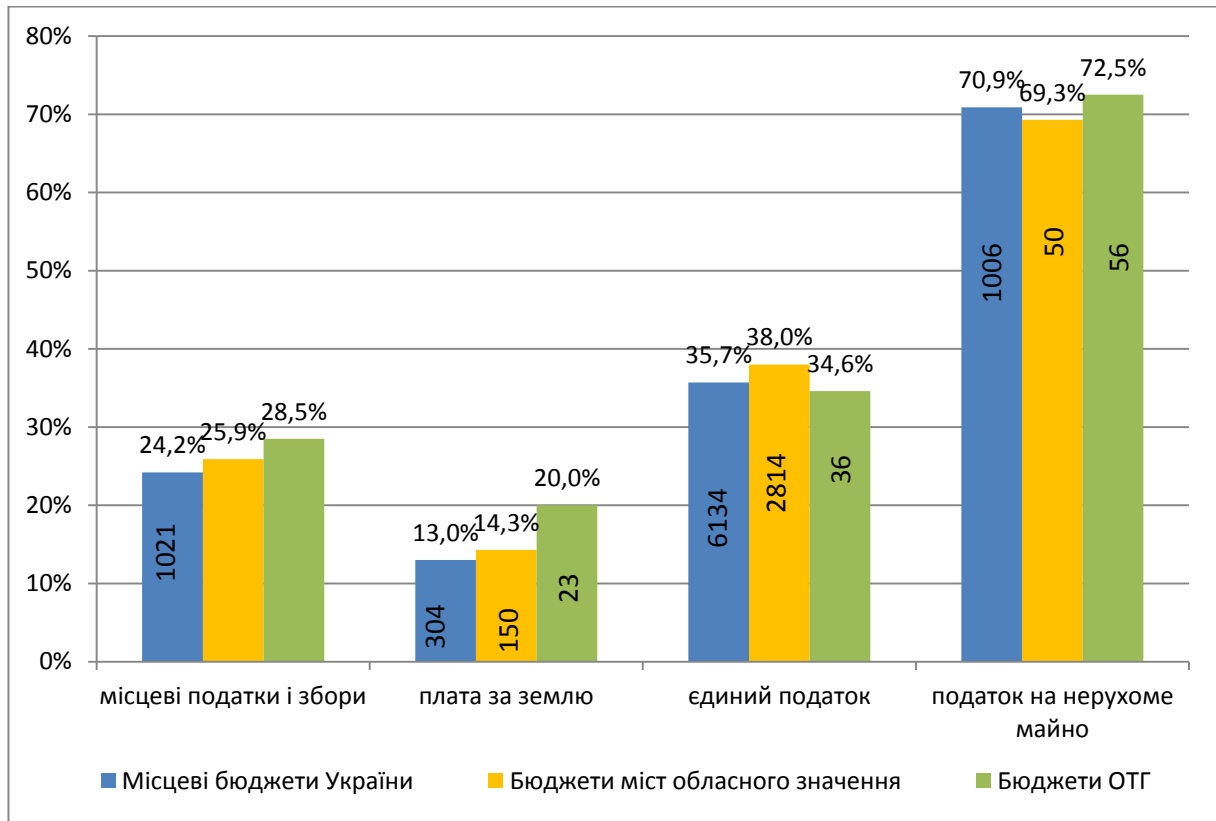


Рис. 1. Темп зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів 2017 р. до 2016 р. (за рівнями бюджетів), у % та млн. грн.

Побудовано автором на підставі даних [3]

Література:

1. Офіційний веб-сайт Державного фонду регіонального розвитку – онлайн-платформа ДФРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://dfr.minregion.gov.ua>
2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Офіційний веб-сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minregionbud.gov.ua;>

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Ivanova N. S., PhD (Economics), Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tuhan-Baranovsky
Kryvyi Rih, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY'S FORECASTING

One of the conditions for sustainable development of the national economy in the decentralization of public administration is to ensure the economic security of regions.

However, variability, dynamism and multidimensionality of the economic environment require developing an appropriate methodology of regional economic security's forecasting, which will facilitate the adoption of grounded decisions of the state regional administration.

A review of scientific literature demonstrates the complexity of methodological issues, since this term is interpreted differently. Based on the features and functions of methodology in science, researchers in methods, principles and functions of research [1] define a methodology as a conceptual presentation of objectives, content and research methods that provide obtaining the most objective, accurate, systematic information about the processes and phenomena.

The methodology in general is a set of methods and techniques of research that are used in any science, taking into account the specifics of the object of its knowledge. It is an organic part of the economic science of public production management [2].

The purpose of regional economic security's forecasting is to obtain scientifically based alternatives of economic security's providing of regions based on information about trends in the integral index of regional economic security in time and space. The methodology of regional economic security's forecasting is based on descriptive and normative methodology. Therefore, two aspects of regional economic security's forecasting can be defined: theoretical-cognitive (descriptive form) and managerial (prescriptive form).

The structural-logical scheme of the methodology's components of regional economic security's forecasting is presented in Fig. 1.

The proposed structural and logical scheme defines the purpose of forecasting, namely, the obtaining of scientifically grounded alternatives of economic security's providing of regions based on information about trends in the integral indicator of regional economic security in time and space. The specifics of the category "economic security" justify the feasibility of multidimensional statistics methods for research and forecasting modeling of regional economic security's indicator. The implementation of the proposed methodology will allow providing the level of economic security of regions in the conditions decentralization of public administration and the variability of economic phenomena, timely to detect the threats, to eliminate or reduce their consequences. In further studies it is appropriate to represent each component of the proposed methodology of regional economic security's forecasting.

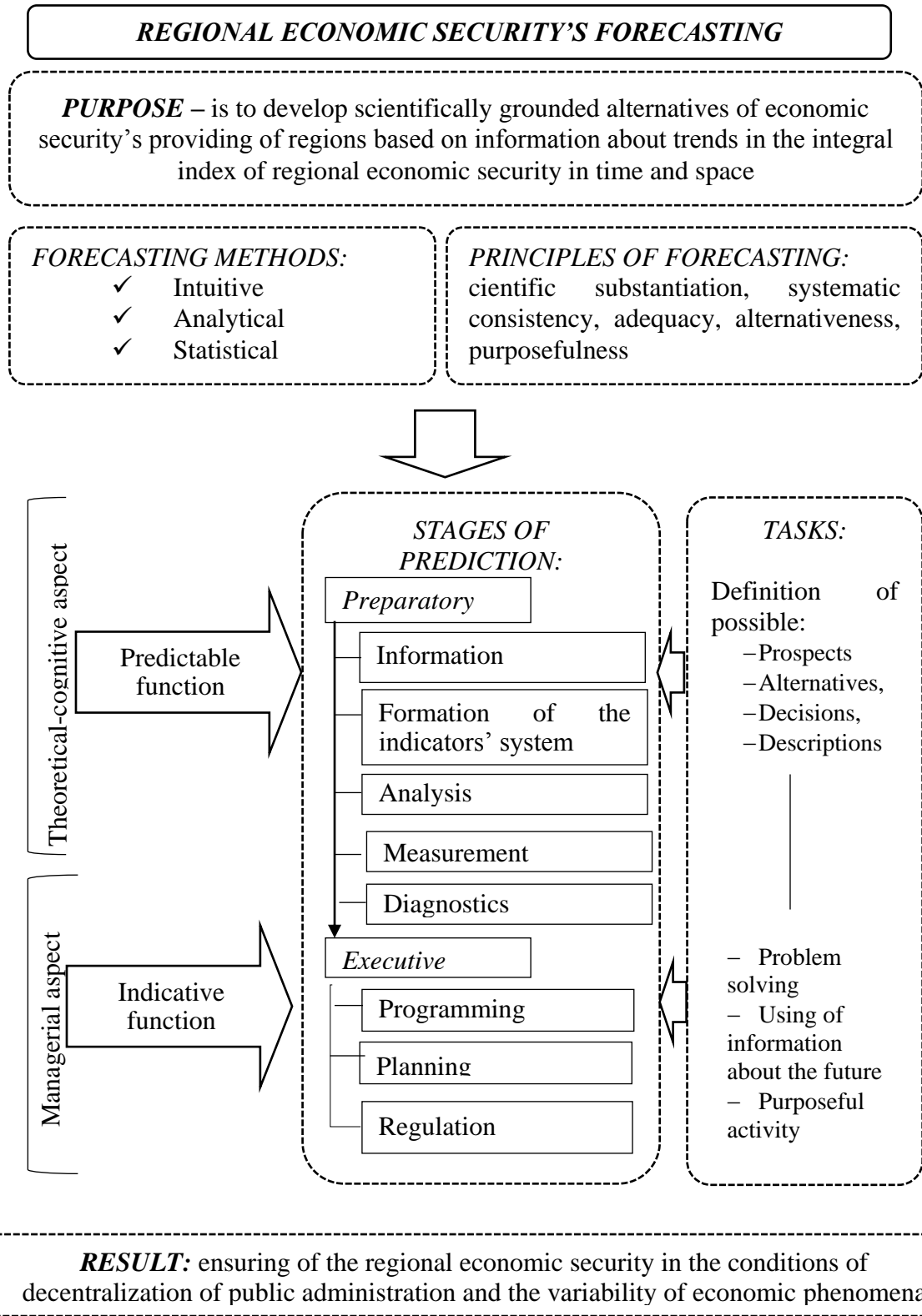


Fig. 1. Components of the methodology of regional economic security's forecasting

Source: compiled by author based on [3, 4]

References:

1. Chernilevs'kyj, D.V. et al. (2012) Metodolohiia naukovi diial'nosti [Methodology of scientific activity]. AMSKP, Vinnycja, 364 p. [in Ukrainian]
2. Stel'mashchuk, A. M. (2000). Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky [State regulation of the economy]. Ternopil': TANH, 315 p. [in Ukrainian].

3. Prysenco, H.V., Ravikovych, Ye.I. (2005) Prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnykh protsesiv [Predicting the socio-economic processes]. Kyiv, KNEU, 378 p. [in Ukrainian]

4. Ivanova, T.V. (2015) Osoblyvosti prohnozuvannia makroekonomichnykh pokaznykiv krainy z pozytsij zabezpechennia staloho rozvytku [Features of forecasting macroeconomic indicators of the country from the standpoint of ensuring sustainable development]. Economic bulletin of national technical university of Ukraine "Kyiv Polytechnical Institute", vol. 12, pp. 42-45 [in Ukrainian].

Концеба С. М., к.е.н., доцент,
Сольський О. С., к.т.н., старший викладач,
Сольська Т. В., викладач,
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ВИБІР ПІДХОДУ ІНТЕГРАЦІЇ ДАНИХ ДЛЯ НОВОГО АГРЕГУЮЧОГО ВЕБ-СЕРВІСУ

В умовах великої конкуренції серед агрегуючих веб-сервісів, джерелами даних яких є юридичні компанії та підприємці, вибір підходу щодо інтеграції даних для нового агрегуючого веб-сервісу є актуальною задачею.

Задачами агрегуючого веб-сервісу є збір даних із додатків-джерел даних, тобто інтеграція з цими додатками, агрегація, обробка, аналіз даних та вивід їх клієнту в зручному вигляді. Прикладами таких сервісів може бути Яндекс.Маркет, Hotline.ua та інші.

Основними підходами до інтеграції інформаційних систем є:

- інтеграція на рівні даних;
- інтеграція на рівні бізнес процесів;
- інтеграція на рівні композитних додатків;
- інтеграція на рівні користувацьких інтерфейсів.

Останній підхід в нашій ситуації не може бути використаним, так як агрегуючі системи мають справу з великою кількістю даних і вони мають працювати в автоматичному режимі.

Для швидкої видачі даних клієнтам, особливо при великій відвідуваності, агрегуючий сервіс має бути побудований з використанням архітектури консолідації або поширення даних.

Кожен підхід має свої переваги та недоліки. В таблиці 1 представлені лише ті, які значно впливають на вибір підходу інтеграції.

Для успішного «просування» даного веб-сервісу в мережі інтернет необхідно щоб він мав значні конкурентні переваги серед вже існуючих, добре відомих подібних сервісів. Але на початковому етапі новий сервіс зіштовхується з рядом проблем. В межах досліджуваного питання виділимо такі проблеми:

– небажання потенційних джерел інформації «вкласти» свої кошти в новий «чужий» проект. Це пов'язано не лише з прямими інвестиціями, а й необхідністю доробки своїх додатків, сервісів, які необхідні для інтеграції з новим сервісом;

– зазвичай нові проекти мають обмежені грошові та матеріальні ресурси, що накладає певні обмеження на можливі та доступні методи і варіанти використання технологій, а також перелік цих технологій.

Об'єктом наших досліджень стали агрегуючі веб-сервіси ринку нерухомості країн СНД, зокрема Росії та України. Був проведений аналіз 36 поширених

сервісів. При аналізі враховувався не лише підхід інтеграції даних, а й функціональність ресурсів.

Таблиця 1

Показник	Інтеграція на рівні		
	даних	бізнес процесів	композитних додатків
Архітектура	консолідація	поширення даних	
Рівень інтеграції	фізичний	фізичний, логічний чи семантичний	
Періодичність оновлення даних	низька	постійно (по запити)	
Одночасна взаємодія декількох сервісів	ні	ні	так
Вартість реалізації	низька	середня	висока
Розповсюдженість	висока	середня	низька
Можливість відкладення операцій на період мінімального навантаження сервера	так	ні (можливо, але це потребує додаткових доробок в обох додатках, що підвищує вартість інтеграції)	

Майже всі веб-сервіси використовують інтеграцію на рівні даних, і лише 2 із аналізованих використовували підхід інтеграції на рівні бізнес процесів. Ці сервіси мали основну перевагу, оскільки використовували завжди актуальні дані. На решті сервісів оновлення в середньому відбувалося 1 раз на добу, а у випадку якщо відбувся збій при отриманні даних оновлення відкладалося на наступну добу. При інтеграції на рівні бізнес процесів, виявлення помилок та їх усунення відбувалося майже відразу.

При інтеграції на рівні даних сервіси використовують XML стандарт, причому майже 50% сервісів використовують формат YML, ще частина використовує мінімальні його модифікації. Якщо врахувати те, що більшість агентств нерухомості представлені одночасно на декількох сервісах, тому реалізація інтеграції на рівні даних з використанням формату YML дозволить запропонувати майже всім агентствам комерційну пропозицію, що не вимагає додаткових матеріальних вкладень з їх боку. Це може бути першим етапом інтеграції даних до нового сервісу.

Найбільш об'ємною операцією в плані використання ресурсів є створення нових об'єктів в системі (особливо при великій кількості фотографій об'єктів). При використанні інтеграції на рівні даних цю процедуру можна перенести на нічний час, коли мінімальна завантаженість серверів.

На другому етапі необхідно розробити інтеграцію на рівні бізнес процесів на базі сервіс-орієнтованої архітектури (SOA). Вибір технології покладається на розробників. Рекомендується вибрати технологію найбільш гнучку з найменшою кількістю задіяних ресурсів, що буде перевагою в умовах обмежених ресурсів сервера. Паралельно потрібно проаналізувати технології, що використовуються в додатках-джерелах інформації, та розробити модулі для основних із них. Решта власників джерел даних, побачивши їх переваги, самі будуть стимулювати їх інтеграцію.

Інтеграція на рівні композитних додатків є більш складною та більш дорожчою, оскільки використовує значно більше ресурсів. Це може стати причиною супротиву зі сторони власників джерел даних на її впровадження. До цього етапу необхідно повернутись коли ресурс стане відомим.

Всі проаналізовані сервіси використовують інтеграцію на фізичному рівні, тож вмиле використання інтеграції на семантичному рівні може також надати конкурентну перевагу для нового веб-сервісу.

Слід врахувати, що велика активність додатків-джерел інформації може привести до перевантаження сервера, тому при проектуванні системи потрібно використовувати методи теорії масового обслуговування для її оптимізації та асинхронну взаємодію між додатками.

Отже, вище нами проаналізовані підходи інтеграції даних, які використовуються в існуючих агрегуючих веб-сервісах та запропонована методика розробки та впровадження нового такого веб-сервісу. Вищезазначена методика тестується в інформаційно-аналітичній системі «Аграрії разом» [5].

Література:

1. Вавилов К. П. Web-интеграция корпоративных систем / К. П. Вавилов. // Информационные технологии моделирования и управления. – 2011. – № 3 (68). – С. 341-347.
2. Когаловский, М. Р. Методы интеграции данных в информационных системах. Институт проблем рынка РАН / М. Р. Когаловский. – М., 2010. – 74 с.
3. Росинский, В. В. Обеспечение интеграции данных в корпоративных информационных системах на основе прогрессивных web-технологий / В. В. Росинский // Вісник ДУІКТ. – 2012. – Т. 10, № 1. – С. 87-94.
4. Хоп Г., Вульф Р. Шаблоны интеграции корпоративных приложений / Г. Хоп, Р. Вульф. – М.: Вильямс, 2006. – С. 245-248.
5. Інформаційно-аналітична система «Аграрії разом» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://agrarii-razom.com.ua/>

Судук Н. В., к.е.н., викладач,

Прикарпатський національний університет

імені Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

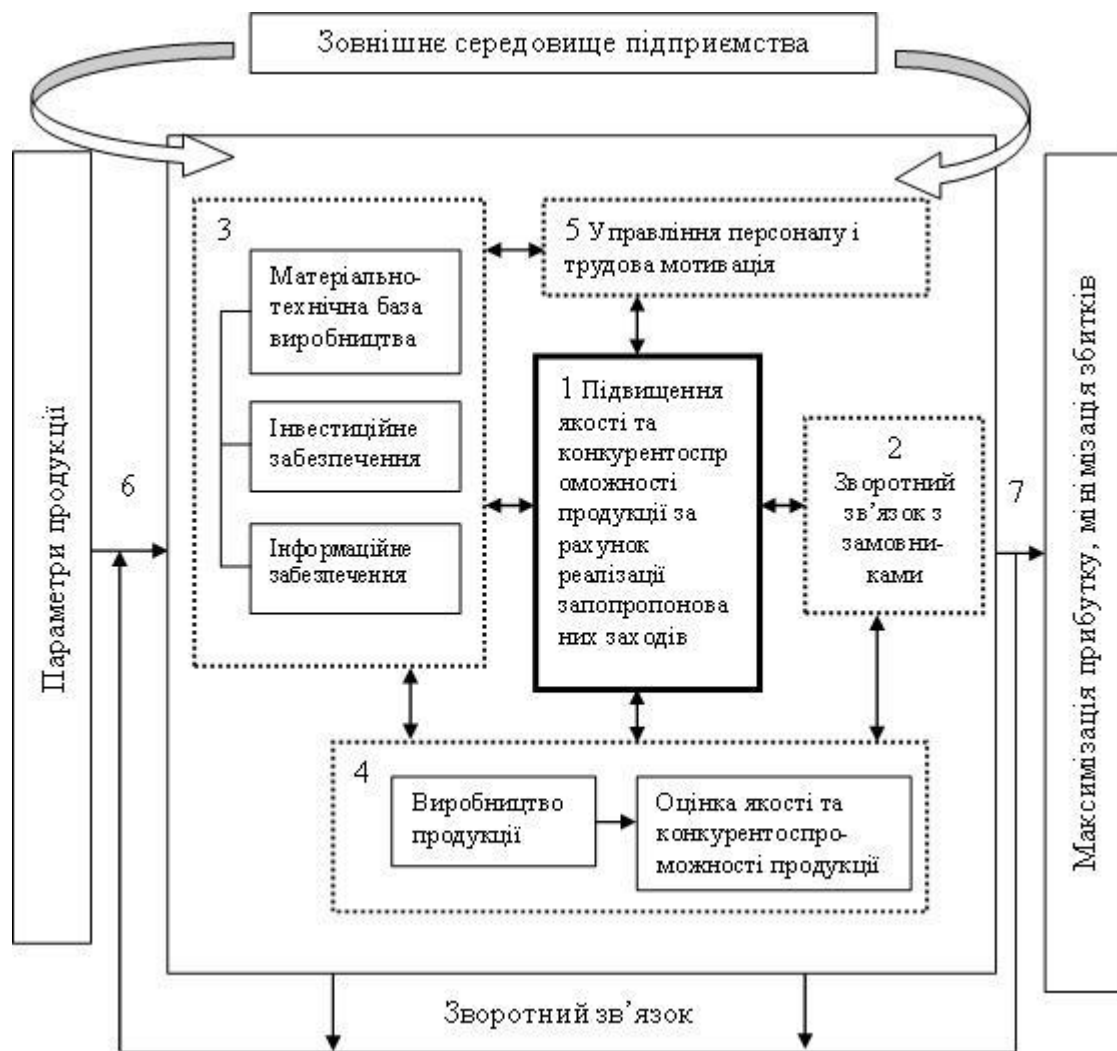
ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В КОРПОРАТИВНІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

Необхідною умовою успішного функціонування підприємства на ринку є виробництво якісної, а відтак конкурентоспроможної продукції. Забезпечення високої якості продукції можливе за рахунок інвестицій у нові технології, або удосконалення організації виробництва та управлінської системи, при цьому, вважаємо, має бути врахована взаємодія із суб'єктами зовнішнього середовища, перш за все з споживачами.

В роботі запропоновано систему забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції, яка включає підсистему наукового супроводу (рекомендовані заходи щодо підвищення якості та конкурентоспроможності продукції), цільову підсистему (зворотний зв'язок з замовниками), підсистему забезпечення (матеріально-технічне, інвестиційне та інформаційне забезпечення), керовану підсистему (виробництво продукції, оцінка якості та конкурентоспроможності продукції), управляючу підсистему (управління

персоналу та трудова мотивація), вхід (замовлення), вихід (готова продукція), зворотний зв'язок (рис. 1).

Виконання робіт щодо виробництва продукції є основним процесом з точки зору забезпечення і покращення якості продукції, результатом якого є готова продукція, яка відповідає встановленим вимогам та якісним характеристикам. Вхідними даними при цьому є, по-перше, вимоги законодавчих та нормативних актів і документів, по-друге, зразки продукції. Окрім того, для задоволення потреб замовників в якійсній продукції, вважаємо за доцільне використовувати як вхідні дані заявки замовників.



- 1 – підсистема наукового супроводу
- 2 – цільова підсистема
- 3 – підсистема забезпечення
- 4 – керована підсистема
- 5 – управляюча підсистема
- 6 – вхід
- 7 – вихід

Рис. 1. Система забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції

Джерело: авторська розробка

Аналіз літературних джерел показав, що ефективна підтримка системи якості передбачає впровадження корпоративної інформаційної системи ERP, яка

забезпечує інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень, складається з набору прикладних модулів, які підтримують різні бізнес-процеси підприємства та інтегровані між собою у режимі реального часу. Зокрема модуль «Управління якістю» забезпечує підтримку планування якості, перевірку та контроль якості при виробництві та закупівлі. Ключові елементи: перевірка якості, планування якості, інформаційна система контролю якості. Модуль «Виробниче планування» використовується для організації планування і контролю виробничої діяльності підприємства. Ключові елементи: технологічні карти, виробниче планування, управління виробництвом тощо. Перевагами даної системи є зниження витрат виробничих ресурсів і браку, підвищення якості продукції, проте використання ERP-системи завжди сфокусовано на внутрішніх процесах без врахування вимог споживача, функції обмежені виробництвом і адмініструванням [1-6].

З таких міркувань, важливим завданням є дослідження реалізації підсистем системи забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції в рамках корпоративної інформаційної системи, яка б враховувала зв'язки з споживачами. Відтак, запропоновано впроваджувати на підприємстві корпоративну інформаційну систему, побудовану відповідно до концепції, орієнтованої на кінцевого споживача CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) – планування ресурсів, синхронізоване зі споживачем, запропонована компанією SYMIX.

CSRP – це бізнес-методологія, орієнтована на споживача інтеграцією його вимог у центр системи керування підприємством, яка орієнтована на взаємодію з споживачами: містить отримання замовлень, розробку планів, проектів і завдань, технологічну підтримку. Дана система включає в себе повний цикл – від проектування майбутнього виробу з урахуванням вимог замовника, до гарантійного та сервісного обслуговування після продажу [7].

Для впровадження CSRP-системи щодо забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції необхідно [8-9]:

- здійснити оптимізацію виробничої діяльності, побудувавши ефективну виробничу інфраструктуру на основі методології та інструментарію ERP;
- інтегрувати покупця і сфокусовані на покупцеві підрозділи підприємства з основними виробничими і плановими підрозділами (мотивація персоналу на виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції);
- створити технологічну інфраструктуру, яка здатна підтримувати інтеграцію покупців, постачальників і підрозділи управління виробництвом (забезпечення виробництва якісної продукції на всіх рівнях виробництва).

У свою чергу, результатом успішного застосування CSRP є підвищення якості продукції, зменшення часу її постачання, підвищення споживчої цінності та, як наслідок, зниження виробничих витрат, але що більше важливо – це створення інфраструктури для індивідуальних рішень, ефективного зворотного зв'язку з споживачами, а відтак можливість виробників здійснювати оцінку якості та конкурентоспроможності продукції.

Таким чином, використання CSRP-системи щодо забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції на підприємстві дозволить: здійснювати виробництво якісної продукції, для виконання замовлення, а відтак вплине на: структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей; забезпечить: ефективне використання основних фондів; раціональне використання (економію) сировини, матеріалів, палива, енергії; зростання ефективності інвестицій; сприятиме: повнішому задоволенню різноманітного попиту споживачів; збільшенню обсягу реалізації продукції.

Література:

1. Євдокимов В.В. Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності / В.В. Євдокимов // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16. Ч. 1. – С. 227-235.
2. Полуектова Н. Взаємовплив корпоративних інформаційних систем і систем управління якістю на підприємствах / Н. Полуектова // Стантартизація, сертифікація, якість : науково-технічний журнал. – 2013. – № 5 (84) – С. 50-53.
3. Філіна С.В. Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності у процесі управління / С.В. Філіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2011. – № 2 (47). – С. 109-115.
4. Серант А. Інформаційні технології та корпоративне управління / А. Серант, І. Огірко // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2014. – Вип. 40. – С. 135-140.
5. Білоконь Т.М. Формування ефективної системи управління якістю продукції / Т.М. Білоконь, О.В. Чаплигіна, І.В. Тихонюк // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 22-24 березня 2017 р.
6. Зайцева Л.О. Якість продукції – необхідна передумова конкурентоспроможності підприємства / Л.О. Зайцева // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9 (159). – С. 196-200.
7. Кавецький В.В. Особливості сучасних систем планування виробничої діяльності [Електронний ресурс] / В.В. Кавецький, С.В. Лавута // XLV Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. – 2016. – Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/viewPaper/448>
8. Орлова Н.С. Впровадження інформаційних технологій в систему корпоративного управління / Н.С. Орлова, Ю.Л. Мохова // Електронне наукове видання «Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету». – 2017. – № 3. – С. 355-365.
9. Рибалко Л.П. Застосування сучасних корпоративних інформаційних систем в управлінні підприємствами / Л.П. Рибалко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 15. Ч. 3. – С. 82-85.

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2018. gada 20 aprīlis
Tirāža 150 eks.