

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Економічний факультет

Інститут державного управління та регіонального розвитку

AKADEMIA POLONIJA
POLONIA UNIVERSITY

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ:
ТЕОРІЇ ТА ПРОПОЗИЦІЇ»**

11-12 грудня 2015 року

Частина I

**Ужгород
2015**

УДК 330.341(063)
ББК 65.011я43
С 91

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., декан факультету міжнародних відносин УжНУ, кандидат історичних наук, професор;

Приходько В. П., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин УжНУ, доктор економічних наук, професор;

Andrzej Krynski, доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща).

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України;

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни: теорії та пропозиції: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 11-12 грудня 2015 р.) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Krynski. – У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Ч. 1. – 160 с.

ISBN 978-966-916-054-6

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни: теорії та пропозиції» (11-12 грудня 2015 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 330.341(063)
ББК 65.011я43

ISBN 978-966-916-054-6

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2015

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІК Борейко В. І.	8
ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Жукова Л. М., Кірієнко М. О.	11
НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ МОБІЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ Золотарьова О. В.	14
МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ: ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ Катаранчук Г. Г.	18
ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА: АНАЛІЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ Козаченко Д. А.	20
ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ Соніна Г. С.	23

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ДІАЛЕКТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СКЛАДОВИХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ Брензович К. С.	27
ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ Гончарук К. В., Смагло О. В.	30
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Гхаит Сари	33
МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ Дуб А. Р.	36
РЕГУЛЬОВАНІ РИНКИ КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС Зінченко Ф. А.	40

ВПЛИВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ Клок О. П.	43
КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ І ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ КРАЇН-КЛЮЧОВИХ ІННОВАТОРІВ Сандул М. С.	46
ЭНЕРГЕТИКА КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА Филькина К. С.	49
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Шинкар В. А., Яцко Г. В.	52
НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ЗДОБУТКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Осіпова Л. В., Ванжула Я. Ю.	56
РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В АПК УКРАЇНИ: НЕОБХІДНІСТЬ ВІДПОВІДНОСТІ СВІТОВИМ ТРЕНДАМ ЧИ БОРОТЬБА ПРОТИ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛІВ? Волошин Ю. М.	58
БАЛАНС ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ Лисенко О. А.	61
АНАЛІЗ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ Рошко С. М., Машкара-Чокнадій В. В.	64
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК І ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ Пелех У. В.	68
НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
ДІАГНОСТИКА МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ КЛІЄНТІВ У ПРАКТИЦІ РОБОТИ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ Антонова І. В.	72
ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Бортняк Д. В., Базалійська Н. П.	75

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ЯК ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ Гончарук С. В.	78
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА Горбачова О. М.	81
МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ Дробишева О. О., Ніколаєва Ю.В.	84
РЕСУРСООЩАДНІСТЬ, ЯК СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ Кінаш І. А.	87
ЕТАПИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА Левашко Н. В.	90
ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ Лозовський О. М., Жовнір І. Ю.	92
ОЦІНКА КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ НЕЧІТКИХ МНОЖИН М'ячин В. Г.	95
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА Македон В. В., Чавичалов І. І.	98
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН Могилова А. Ю.	101
INNOVATIVE COMPLEX OF PROCESSING OF RECYCLING DOMESTIC WASTE Gromyko N. G., Peresadko G. O., Lukash S. M.	105
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ОБЛІК ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ Сусіденко В. Т.	107
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Христенко Л. М.	111
ІЄРАРХІЧНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Чорна О. Ю.	114

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ПРОТИДІЇ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Янушевич П. М.	117
---	-----

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

БЮДЖЕТНИЙ ФЕДЕРАЛІЗМ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЙОГО В ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ Андріюк М. В.	121
---	-----

РОЛЬ НАУКИ В ПРОЦЕСАХ ГАРМОНІЗОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ Варцаба В. І.	123
--	-----

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ Ляшенко В. В.	126
--	-----

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В КРАЇНІ Білик Р. С.	129
---	-----

МЕСТО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ Крупский А. П., Богдан Ю. Д.	132
---	-----

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ Волкова Н. І., Черепанова Н. О.	136
--	-----

РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Комчатних О. В., Редько Н. О.	139
--	-----

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА Кот Л. Л.	142
---	-----

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ЩОДО МОДЕРНІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ Скорик О. О.	145
---	-----

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ Дудчик О. Ю., Холошня Д. О.	148
---	-----

НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Жавнерчик О. В. 152

**МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН**

Крисак А. І. 155

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІК

Борейко Володимир Іванович

доктор економічних наук,

проректор з наукової роботи

Міжнародного економіко-гуманітарного університету

імені академіка Степана Дем'янчука

Оскільки національна економіка протягом тривалого періоду знаходиться у фазі рецесії, виникає необхідність дослідження ролі держави у подоланні спаду та відновлення економічного зростання.

Впродовж тривалого періоду світова економічна думка спиралася на висновок А. Сміта та його послідовників про те, що вільна конкуренція («невидима рука») на ринках факторів виробництва (тобто капіталу, засобів виробництва, робочої сили, природного середовища), сама по собі автоматично встановлює оптимальний, пропорційний розподіл ресурсів між галузями народного господарства та забезпечує найкраще облаштування життя: «Природна ціна, або ціна вільної конкуренції, навпаки, представляє собою саму низьку ціну, яку тільки можна взяти...» [1, с. 181].

Створені умови для вільної конкуренції товаровиробників та споживачів товарів сприяли економічному розвитку провідних країн світу у ХІХ столітті, однак вони виявилися неефективними, коли на початку ХХ століття на авансцену вийшли потужні міжконтинентальні трасти, які монополізували ринок.

Тому, всесвітньо відомий український економіст М. І. Туган-Барановський погоджуючись з А. Смітом та його послідовниками у тому, що суспільні пропозиція і попит урівноважуються ринком: «Очевидно, товарне господарство має якийсь механізм, котрий сам по собі, без жодного втручання суспільної влади, доводить до того, що товарів виробляється відповідно до суспільного попиту» [2, с. 104], вважав найкращим для розвитку економіки відсутність будь-яких обмежень у зовнішній торгівлі, хоча й допускав виважене втручання держави в міжгосподарські відносини. Проте, на його думку: «Протекціоністська торгівельна політика – зброя завжди двосічна; через це з нею треба поводитись надзвичайно обережно, бо інакше підзахисне мито, замість засобу до розвитку виробничих сил країни, може стати рішучим гальмом такого розвитку» [2, с. 118].

Ще даліше в цьому питанні пішов англійський економіст Дж. М. Кейнс, який спираючись на аналіз причин виникнення Великої світової депресії 1929–1933 років, зробив висновок, про те, що «... в умовах вільної конкуренції навряд чи є можливим уникнути значних коливань у розмірах зайнятості без глибоких

змін у психології ринку інвестицій, тобто таких змін, очікувати яких немає причин. На цій підставі можна зробити висновок, що регулювання обсягу поточних інвестицій залишати у приватних руках небезпечно» [3, с. 171].

Тим самим причини негативних явищ у капіталістичній економіці – нестійкості та масового безробіття вчений пов'язував із результатом економічної політики невтручання у господарську діяльність з боку держави, що себе зжила, та вбачав шлях до порятунку капіталізму в переході до системи державного регулювання зайнятості та інвестицій в економіку.

Кейнс запропонував свої механізми забезпечення зростання ефективного попиту як визначального фактору для підвищення рівня зайнятості та росту національного доходу, які полягають у такому:

- державному регулюванні відсоткової ставки. Для стимулювання зацікавленості промисловців у нарощуванні виробництва пропонувалося знизити відсотки на кредити, що дозволить збільшити розрив між очікуваною прибутковістю капіталовкладень і вартістю кредитів або, іншими словами, прибутки, які залишаться на підприємстві;

- збільшенні державних витрат, інвестицій і закупівель товарів та зменшенні податкового навантаження на підприємства. При цьому, збільшення витратної частини бюджету повинно компенсуватися новими податковими надходженнями, які утворюються за рахунок збільшення виробництва і розширення зайнятості;

- збільшенні, за допомогою субсидій, дотацій, пільг, кредитів, доходів соціальних груп, які, будучи найбільшою групою споживачів товарів, мають найнижчі статки;

- збільшенні за допомогою фінансованих державою об'єктів громадських робіт, стимулювання створення додаткових робочих місць підприємцями, зайнятості населення та недопущення значного безробіття.

Отже, основний висновок Дж. М. Кейнса: сучасні ринки, через вплив на них монополій і олігополій, неконкурентні, а тому й нездатні автоматично регулювати попит і пропозицію, особливо співвідношення між цінами і заробітною платою. Тому, оскільки ринок не здатний до саморегуляції, держава повинна відігравати активну роль у здійсненні цього завдання.

Використання рекомендацій Дж. М. Кейнса дозволило США та провідним європейським країнам швидкими темпами подолати наслідки Великої депресії, а тому кейнсіанська концепція економічного розвитку успішно використовувалася до сімдесятих років XX століття, коли неконтрольованим дефіцитом державних бюджетів багатьох країн була спровокована галопуюча інфляція, що дозволило М. Фрідмену заявити: «Кейнсіанська рецептура була неефективна завжди. Але в дійсності вона стала такою лише у 70-ті роки» [4, с. 277].

Для вченого основним засобом регулювання економіки є монетарна система. На думку монетаристів, номінальний попит зростає або зменшується не внаслідок державних видатків, а в результаті збільшення або зменшення кількості грошей в обігу.

Тому, бачачи в інфляції основний рушійний фактор економіки, монетаристи для її недопущення пропонують:

- строго контролювати ріст грошового обігу;
- проводити жорстку грошово-кредитну політику, застосовуючи правило рівномірного приросту грошової маси;
- проводити стабільну фіскальну політику;
- забезпечувати бюджетну рівновагу та не допускати дефіциту державного бюджету, тому що він є джерелом інфляції і невиправданого втручання держави в ринковий механізм;
- використовувати у деяких випадках метод неочікуваного впливу на економічну ситуацію (наприклад метод «шокової терапії»).

Основна вимога монетаристів у галузі економічної політики – максимально скоротити видатки держави, тому що їх збільшення веде до утворення надлишку грошей, а отже до інфляції.

Таким чином, сьогодні національна економіка України може вибрати два сценарії свого розвитку спираючись на кейнсіанську або монетарну концепцію.

Однак, завдання українських політиків щодо формування концепції економічного розвитку країни ускладнюється тим, що обидва відомих вчених справедливі у своїх висновках. Дійсно збільшення державних витрат та споживчого попиту населення, зменшення відсоткової ставки та зниження податкового навантаження сприятиме поживленню економіки, хоча і супроводжуватиметься інфляційними процесами. Водночас, зменшення монетарної бази країни дозволить знизити інфляцію до нульового рівня, але при цьому внаслідок зниження споживчого попиту населення та виробників товарів економіка опиниться у стадії рецесії.

Власне це і відбулося з національною економікою після фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. До того ж стримувати інфляцію українському Уряду та Національному банку України вдалося недовго, оскільки вже в 2014 році через несприятливу кон'юнктуру на зовнішніх ринках та складну суспільну ситуацію в країні вона відновилася. І причина цього не в тому (вірніше, не тільки в тому), що Україна повинна нести значні витрати пов'язані з відбиттям зовнішньої агресії та втратою частини свого промислового потенціалу, а в неправильному виборі концепції та напряму розвитку національної економіки.

На нашу думку, Україна, яка сьогодні опинилася в ситуації, в якій промислово-розвинуті країни світу були в 1929–1933 роках, повинна скористатися рекомендаціями Дж. М. Кейнса, щодо посилення ролі держави в регулюванні сучасних економік. Водночас необхідно:

- створити сприятливе податкове та правове середовище для залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій;
- всемірно сприяти орієнтації товаровиробників на збільшення експорту, з наданням переваги наукомістким галузям та продукції з максимальними ступенем переробки;
- обмежити податкове і особливо соціальне навантаження на виробників продукції з поступовим зміщенням акцентів від оподаткування підприємств до оподаткування доходів фізичних осіб;

– забезпечити пріоритетну підтримку високотехнологічних галузей національної економіки, які здатні забезпечити створення додаткових робочих місць не тільки в своїй, а й в суміжних галузях.

Щодо монетарної політики країни, то вона повинна носити системний характер і відповідати нинішньому стану національної економіки в співставленні з економіками промислово розвинутих країн світу. Оскільки орієнтувати інфляцію в нашій країні на нульовий рівень не представляється можливим, варто встановити її середньорічний норматив та строго його дотримуватися.

Список використаних джерел:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III) / А. Смит // Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М. : Наука, 1993. – 572 с.
2. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.
3. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж. М. Кейнс. – К. : АУБ, 1999. – 189 с.
4. Юхименко П. І. Історія економічних учень : Підручник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2005. – 583 с.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Жукова Лариса Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Кірієнко Микита Олександрович

студент

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Необхідність поєднання економічної та соціальної результативності й реформування економіки, а також максимально ефективного використання національного ресурсного потенціалу обумовлює першочерговість повноцінної реалізації державної політики розвитку підприємництва. Сприяння розвитку національного підприємництва є стрижнем економічних реформ.

Сучасний розвиток підприємництва у країнах світу супроводжується наполегливим пошуком інструментів для розширення меж сприяння підприємницькому середовищу та діловій активності громадян.

Економічна система України не стала винятком – у ній разом з іншими країнами світу відбувається пошук способів установлення нової економічної рівноваги та розвитку в посткризовому конкурентному просторі. Вироблення механізмів переформатування підприємницького середовища та їх застосування у процесі реалізації економічних реформ мають першочергове значення для

посилення конкурентоспроможності української економіки, підвищення її стійкості, гнучкості та структурної модернізації згідно з вимогами часу [1, с. 4].

Уповільнення економічних процесів у національній економіці після незначного посткризового поживлення порушує питання про пошук нових ресурсів економічного розвитку для набуття країною потенціалу до формування нової стійкої економічної моделі. Визначальне місце у цьому пошуку посідає розвиток підприємництва шляхом створення умов для насичення внутрішнього ринку товарами і послугами національних виробників, запровадження механізмів функціонального управління національним господарством через оптимізацію системи преференцій в економіці, модернізацію системи технічного регулювання тощо. Актуальність завдання підвищення ефективності державної політики розвитку малого та середнього підприємництва посилюється тим, що на сучасному етапі розвитку економіки України активізація підприємництва та зростання масштабів і ефективності функціонування підприємницького сектору є одним з головних чинників позитивних структурних змін і модернізації національного господарства, становлення нових ресурсів економічного поживлення, підвищення якості життя населення [2, с. 43]. Розвиток підприємництва також веде до інституційної перебудови суспільства на основі поширення економічної свободи і формування заможного середнього класу як підґрунтя соціальної стабільності.

Проте підприємницький сектор реально потребує діяльності держави як регулятора («арбітра»), який модерує діяльність об'єктивно ліберального економічного середовища з метою додання негативних явищ. А отже, ефективні важелі здійснення державної політики зміщуються в інституційну сферу: ведення діалогу, державно-приватне партнерство, створення інституційної інфраструктури ринків, забезпечення соціальної відповідальності бізнесу тощо. Така перебудова стосунків між державою як суб'єктом економічної політики та економічними агентами як об'єктом, вочевидь, стане головною особливістю національних економічних політик на найближчі десятиліття.

Поліпшення умов ефективного розвитку підприємництва має відбуватися способом реалізації структурних економічних реформ завдяки вдосконаленню механізмів регулювання підприємницького середовища. Така постановка контексту реформування дає змогу під новим посткризовим кутом зору поглянути на механізми державних закупівель, ліцензування, технічного регулювання й захисту інтелектуальної промислової та майнової власності як цілісних механізмів формування сприятливого підприємницького середовища [1, с. 66].

Отже, пріоритетами державної політики у сфері реалізації потенціалу та розвитку підприємництва є:

- підтримка підприємницької активності та створення нових суб'єктів господарювання шляхом формування інфраструктури підтримки підприємництва (технопарки, бізнес-інкубатори, промислові лабораторії наукових установ тощо); надання інформаційно-консультаційної підтримки започаткування власного бізнесу через існуючу мережу обласних і районних

центрів зайнятості, місцевого дорадництва, агенції регіонального розвитку тощо; подальшого суттєвого скорочення кількості видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; більш активного використання інших інструментів державної політики (квотування, патентування тощо);

- спрощення та заохочення ведення господарської діяльності підприємств шляхом подальшого поширення практики електронного надання адміністративних послуг для бізнесу; усунення багаторазового обліку (бухгалтерського, податкового та митного) щодо розрахунку й адміністрування податкових платежів; подальшого перегляду і зменшення кількості регуляторних актів, скасування застарілих і неактуальних; встановлення стимулюючих конкурентних обмежень для суб'єктів малого й середнього підприємництва при здійсненні державних закупівель; започаткування реальної діяльності дозвільних центрів і запровадження механізмів публічної оцінки ефективності їхньої діяльності;

- формування дієвої системи адміністрування та нагляду у сфері розвитку підприємництва шляхом забезпечення прозорості й відкритості процедур реалізації державного нагляду (контролю) за поточною діяльністю суб'єктів господарювання; поширення практики проведення публічних консультацій щодо змісту й норм нових і діючих регуляторних актів у спосіб адресного інформування об'єднань підприємців та ін. [3, с. 102].

Таким чином, до першочергових завдань політики підтримки підприємництва в інституційній сфері належать:

1. Вироблення системи моніторингу заходів та реалізації регуляторних актів у сфері дерегуляції підприємницької діяльності. В Україні дерегуляція передбачає перегляд та зменшення кількості наглядово-контролюючих органів, скасування довідок (дозволів та ліцензій), які не потрібні для здійснення експорту українських товарів за кордон, але вимагаються українською стороною, приведення системи дозвільних документів до європейських стандартів та вимог.

2. Оптимізація і уніфікація процедур звітності та обліку ведення господарської діяльності та запровадження правил надання державної допомоги, передбачених нормами ЄС.

3. Зростання кількості нових підприємств – суб'єктів підприємництва шляхом надання державою певних пільгових стимулів.

4. Прискорення інтеграції ринків країн-членів ЄС і України шляхом запровадження пілотних короткострокових реформ із об'єднання окремих ринків, що мають соціальне та інвестиційне значення. Ці заходи дозволять набути досвіду запровадження міжнародних та європейських стандартів надання послуг підприємствам і ведення бізнесу, попередження ризиків інтеграції галузевих ринків України із ринками країн ЄС та спростити вихід українських економічних суб'єктів на зовнішні ринки.

5. Оптимізація державних цільових програм шляхом спрощення вимог до потенційних учасників у процедурах державних закупівель непрямыми засобами та шляхом встановлення стимулюючих конкурентних регуляцій для суб'єктів підприємницького сектору економіки.

6. Спрощення процедур технічного регулювання, стандартизації та сертифікації у питаннях взаємного визнання норм між Україною та ЄС шляхом дерегуляції та розвитку підприємництва у напрямках зменшення кількості точок дотику бізнесу та держави; впровадження регуляторної моделі, що передбачає кількість та функції контролюючих органів відповідно до стандартів ЄС та Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої; сприяння прийняттю у новій редакції Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» і Закону України «Про технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» та інших факторів.

7. Усунення судових суперечок при вирішенні конфліктів суб'єктів підприємницької діяльності у частині реалізації контрактного права згідно з положеннями Цивільного і Господарського кодексів України.

Реалізація вищенаведених завдань має створити передумови для розгортання майбутніх реформ в Україні шляхом впровадження дієвості важелів стимулювання економічного розвитку, спрямованих на модернізацію і підтримку підприємницького сектора економіки.

Список використаних джерел:

1. Механізми поліпшення підприємницького клімату в процесі реалізації економічних реформ в Україні / Я. В. Бережний, О. І. Кілієвич, Д. В. Ляпін, Н. С. Медведкова [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 80 с.

2. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі: аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 65 с.

3. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ МОБІЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Золотарьова Ольга Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та обліку

Дніпродзержинського державного технічного університету

Фінансова система України переживає сьогодні важчі часи внаслідок нестабільної економічної та політичної ситуації в країні, проте на шляху євроінтеграції її інфраструктура повинна не тільки стабілізувати свою роботу, а й стратегічно орієнтуватись на подальший розвиток. Мова йде, в першу чергу, про такі фінансові інституції, як банки й страхові компанії, які відіграють фундаментальну роль в інфраструктурі вітчизняної фінансової системи.

При цьому інноваційні перетворення у фінансових інституціях гальмуються відсутністю філософії та місії розвитку більшості установ; нерозумінням

особливостей і специфіки роботи персоналу; неоднорідність персоналу як за терміном роботи у фінансових структурах, так і за отриманою базовою освітою; наростання міграції висококваліфікованого персоналу між установами; посилення конкуренції в площині трудових відносин; недостатність існуючих технологій відбору та прийняття на роботу; ослаблення контролюючих функцій над діями керівників середньої ланки; недооцінка мотиваційних аспектів в управлінні трудовими ресурсами, зростання вимог до рівня професіоналізму і комунікативних здібностей працівників фінансових установ [1, с. 3].

В цьому контексті активізація індивідуальної трудової мобільності працівників згаданих установ може і повинна стати одним з визначальних факторів їх інноваційних перетворень. Така мобільність, на погляд автора, виражає здатність і готовність працівників швидко пристосовуватися до мінливих умов внутрішнього середовища організації та до зовнішніх змін, переглядати життєві та трудові цілі, здійснювати постійний саморозвиток, професійне зростання, змінювати зміст та місце діяльності, збагачувати власну особистість та збільшувати вклад в розвиток організації.

Не можна заперечити той факт, що саме людський фактор, та його активізація, і в першу чергу, через посилення індивідуальної трудової мобільності, забезпечує прогресивні зміни у кожній установі [2, с. 185]. У теперішній час як ніколи загострюється потреба в появі інноваційних каналів мобільності, адекватних сучасним реаліям і вимогам, усвідомленні необхідності збільшення обсягу інвестицій в розвиток людського капіталу, активізації сутнісних сил людини та подоланні пасивної свідомості населенням нашої країни.

Індивідуальна діяльнісна мобільність – це не просто переміщення, працівників, а спосіб буття, який має певні ознаки, виникає внаслідок впливу певних чинників та має певні наслідки як для самої людини, так і для організації та суспільства.

Система чинників впливу на мобільність працівників фінансових інституцій представлена такими групами:

1 група – внутрішні чинники: потреба організації у кількості працівників; реорганізація установи; стратегія розвитку установи; система мотивації праці та кваліфікаційного зростання; кваліфікаційні вимоги до персоналу; корпоративна культура;

2 група – зовнішні: кон'юнктура та флексибілізація ринку праці; соціально-економічна та політична ситуація в країні; стан розвитку банківської системи, страхового і фінансового ринку та інших ланок фінансової системи; міжнародні міграційні процеси;

3 група – особистісні: самомотивація та наявність прагнення до самореалізації та професійного зростання; незадоволення рівнем оплати праці, умовами і режимом праці, морально-психологічним кліматом в колективі; психотип та темперамент.

Особливу увагу слід звернути на особистісні чинники, які кожний працівник може корегувати самостійно. При цьому, найбільш негативний вплив на гальмування впливу цих чинників, на нашу думку, може справляти професійна

деформація особистості, тобто зміна якостей особистості (стереотипів сприйняття, ціннісних орієнтацій, характеру, способів спілкування і поведінки), які настають під впливом тривалого виконання професійної діяльності [3, с. 4]. Внутрішні чинники обумовлюються і корегуються організацією, а зовнішні – державою, ринком та суспільством.

Структурувати мобільність працівників банківських інституцій доцільно за наступними критеріями:

1) за напрямом: внутрішньо-організаційна мобільність, пов'язана з трудовими переміщеннями всередині установи; зовнішня – між установами, регіонами, країнами, надто висока зовнішня мобільність (що виражається показниками обороту і плинності кадрів) є результатом прорахунків у кадровій роботі фінансової інституції і завдає їй неабияких збитків;

2) за характером протікання: свідомо мобільність – зумовлена переважно особистісними чинниками, в першу чергу, незадоволеністю працівника умовами праці й оплатою, наслідки такої мобільності – найбільш позитивні і для працівника, і для роботодавця; вимушена – зумовлена незадоволеністю роботодавцем працівниками;

3) за ступенем прояву: потенційна мобільність – готовність працівників до зміни місця роботи; реальна мобільність – зафіксовано дані про зміну складу та структури кадрів установи.

Слід зазначити, що мобільність працівників має як негативні наслідки, так і переваги для фінансових інституцій. Серед таких головних переваг слід відзначити: зростання рівня конкурентоспроможності працівників [4] внаслідок свідомої мобільності, яка здійснюється за результатами професійного і кваліфікаційного зростання; підвищення продуктивності праці; оптимізація кадрової і організаційної структури; оновлення складу колективу, надання можливості реалізувати працівникам найкращі здібності, стимулювання творчого підходу, креативних та інноваційних пропозицій в роботі, що прискорює еволюційні перетворення у діяльності фінансових інституцій.

Відповідно, для досягнення таких переваг та їх утримання керівництво фінансових установ повинно сприяти активізації свідомої мобільності працівників за наступними пріоритетними напрямками:

1) забезпечувати можливість підвищення рівня кваліфікації працівників через розширення обсягів інвестування коштів в людський капітал установи [5, с. 15]. Керівництво будь-якого підприємства має забезпечити працівників можливостями й умовами вдосконалення професійних знань та навичок, що відбивається в рівні соціально-економічної задоволеності потреб та інтересів персоналу підприємства, від досягнення якого залежить ефективність [6];

2) регулярний перегляд та оновлення штатного розкладу та організаційної структури фінансової інституції;

3) модифікація системи мотивації внаслідок проведення спеціальних опитувань персоналу та оцінки результативності їх праці, вивчення досвіду мотивації працівників у провідних фінансових інституціях світу;

4) розробка програм прискореної адаптації працівників до специфіки діяльності установи та її корпоративної культури. В «ОПТ Банк» приділяють

особливу увагу процесу адаптації персоналу, про що свідчить навіть назва структурного підрозділу, який відповідає за цей напрямок – департамент підбору, адаптації персоналу та підтримки регіональної мережі. Банк використовує два основні інструменти адаптації – вступний тренінг Welcome to OTR (метою тренінгу є надати новим співробітникам інформацію про місії, бачення, цінності банку, корпоративну культуру, структуру, а також мотивувати їх продемонструвати свої найкращі якості від самого початку роботи в організації) та програма наставництва. Усього в 122 відділеннях банку працюють понад 200 наставників [7, с. 5]. Цікавими також є програми, які згадуються в джерелах [8];

5) співробітництво з кадровими агентствами та службою зайнятості;

6) надання можливості працівникам сумісництва різних видів робіт.

Вирішення цих проблем є дуже важливим, адже тотальне захоплення вітчизняного банківського ринку зарубіжними гравцями ставить нові виклики та умови конкурування.

Список використаних джерел:

1. Сушко Н.М. Менеджмент персоналу в банках: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 146 с.

2. Тілікіна Н.В. Концептуальні підходи до дослідження мобільності робочої сили / Н.В. Тілікіна // Актуальні проблеми економіки. – К.: ВНЗ «Національна академія управління». – 2008. – № 11 (89). – С. 185-193.

3. Безносів С.П. Професійна деформація особистості. – СПб.: Мова, 2004. – 43 с.

4. Посмітна М.В. Проблеми конкуретоспроможності персоналу банку / М. В. Посмітна. // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_42.pdf

5. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: Зб. наук. пр. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15–19.

6. Коваленко Т.В. Вплив професійного розвитку на стабільність персоналу підприємства / Т.В. Коваленко, С.О. Поторочин // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

7. Чорнобиль О.В. Адаптивність персоналу як напрям діяльності систем навчання та розвитку вітчизняних підприємств / О.В. Чорнобиль // Теорія та практика державного управління. – Вип. 1 (48). – 2015. – С. 1-7.

8. Унікальні моделі корпоративного навчання і розвитку персоналу: дослідження Львівської бізнес-школи УКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lvbs.com.ua>.

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ: ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Катаранчук Ганна Георгіївна

*аспірант кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Економічну теорію відносять до соціальних і поведінкових наук, адже об'єктом її дослідження виступає система потреб, стимулів, інтересів, які зумовлюють економічну поведінку господарських суб'єктів. Методи її дослідження – це не лише економіко-теоретичні підходи, а й способи дослідження людських відносин, які використовуються в інших науках, зокрема, у соціології та психології. До таких досліджень, які мають синергетичний характер, відносяться також проблеми формування поведінки споживачів. Такі дослідження відштовхуються від дослідження економічної моделі людини та зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на її поведінку.

Найвпливовішим напрямом розвитку психології як методологічної основи дослідження економічної поведінки з 1930-х років став біхевіоризм (Дж. Уотсон, Дж. Халл, Б. Скіннер), предметом якого стала «поведінка людини від народження до смерті». Вони наполягають на необхідності вивчати не мотиви, конфлікти, емоції тощо (так звану, «чорну скриньку»), а функціональні відносини між різними стимулами і поведінськими реакціями, які відкрито проявляє людина. Вони вказують на необхідність вивчення впливу однієї або декількох змінних на поведінку людини. Наслідки цих впливів формують «підкріплення» – стимули, які складають основу нової поведінки, яка буде повторюватися.

У дослідженні поведінки споживачів виділяють декілька етапів: 1 етап. Сегментація – 1950-ті до середини 1960-х років. Покупців оцінювали з позицій їх сегментації, запозичуючи знання із соціальної психології, антропології, соціології. 2 етап. Розвиток знань про прийняття споживчих рішень – з середини 1960-х до кінця 1970-х років. У 1968 році вийшла перша книга Дж. Енджела, Д. Коллата та Р. Блекуелла зі споживчої поведінки, де визначено межі предмету цієї науки, узагальнено перший досвід таких досліджень та описано основні елементи вивчення споживчої поведінки: мотивація, відчуття, навчання, настанови, особистість, соціальні групи (сім'я), соціальний клас, культура [2, с. 135]. На цьому етапі сформувалися перші моделі споживчої поведінки. Зокрема, це модель Дж. Беттмена, у якій зазначено низку інформаційних потоків, які описують різні аспекти споживчого вибору. Це відносини між компаніями та їхніми клієнтами, які вибирають покупки. У моделі визначаються споживчі переваги, оцінки, формуються настанови. У цей період почали здійснювати психографію споживача, почали проводити типологію споживачів за рівнем життя, за психологічними характеристиками груп споживачів тощо. 3 етап. Диверсифікація і зростання – з 1980-х по кінець 1990-х років. На цьому етапі розширився предмет дослідження. Почали вивчати

такі явища як магазинні крадіжки, вплив на споживання бездомних, непоборне прагнення людини купувати, дослідження ситуаційних чинників.

Усі підходи доповнюють один одного, оскільки кожний із них дає можливість розглядати поведінку покупців під різними кутами зору.

Більшість моделей поведінки покупців побудовано на теорії мотивації. Вони включають потреби та фактори, що визначають поведінку людей. Наприклад, біхевіористи у модель поведінки вписують таке: «стимули – свідомість індивіда– зворотна реакція».

Широко відома модель Ф. Котлера, Г. Армстронга, Дж. Сондорса і В. Вонг, у якій зазначено, що маркетингові та інші стимули попадають у «чорну скриньку» споживача і перетворюються на певну сукупність реакцій: вибір товару, торгової марки, торгового посередника, часу та обсягу покупки. Завдання дослідників – визначити, що відбувається у «чорній скриньці», як у ній стимули перетворюються на реакцію. «Чорна скринька», на думку дослідників, включає 2 групи факторів: 1) культурні, соціальні, особистісні, психологічні характеристики покупця, які впливають на маркетингові стимули; 2) сам процес прийняття рішення, який включає стадії усвідомлення потреби, пошук інформації, оцінку варіантів, реакцію на покупку. Ця модель не позбавлена недоліків. Вона не показує механізм перетворення стимулу на реакцію, не включає достатню кількість чинників впливу на цю реакцію, не передбачає ірраціональну поведінку, є спрощеною і вимагає дуже складних маркетингових досліджень.

Відома модель споживчої поведінки Д.І. Хокінса, Р. Дж. Беста та К.А. Коні включає ще один аспект – бажання споживача підвищити та покращити свій життєвий стиль. Для цього вони пропонують досліджувати внутрішні (сприйняття, навчання, пам'ять, мотиви, особистість, емоції) та зовнішні (культура, цінності, демографія, соціальний статус, референтні групи, домогосподарство) чинники. Ще одна модель процесу вибору споживача, запропонована Г. Фоксолем, Р. Голдсмітом та С. Брауном, показує як вище наведені чинники впливають на зовнішні стимули – ціну, просування товару тощо [1].

На наш погляд, усі запропоновані моделі мають узагальнений характер, за своїм змістом простіші, ніж ті явища, які вони описують, вимагають дуже великого обсягу інформації, пропонують стандартні схеми поведінки споживачів, які на практиці не повністю себе проявляють. Разом з тим, вони розкривають логіку аналізу поведінки споживачів і складають фундаментальну основу для прикладних досліджень цього явища.

Список використаних джерел:

1. Драганчук Л.С. Поведение потребителей: теория и практика /Л.С. Драганчук. – Институт экономики, управления и природопользования. Сибирский федеральный ун-т; ООО «Проспект», Электронная версия. – 2015. Режим доступа: https://books.google.com.ua/books?id=AV_OkQEASAAJ&printsec=frontcover&hl=uk&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

2. Энджелл Дж., Блэкуэлл Р. Поведение потребителей /Дж. Энджелл, Р. Блэкуэлл. – Спб.: Питер. – 1998. – 240 с.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА: АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Козаченко Дарья Александровна
студентка

*Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця*

На пороге XXI в. человечество столкнулось с рядом проблем, связанных с неравномерностью развития и противоречиями в социально-экономических, политико-идеологических, этнокультурных, социо-природных и других отношениях людей, которые получили название глобальных. Что, естественно, вызвало необходимость их комплексного исследования для использования положительных результатов и противодействия многочисленным негативным угрозам и вызовам.

Естественно, эти проблемы находятся в центре научных дискуссий, им посвящаются многочисленные публикации. Весомый вклад в исследование глобальных проблем человечества внесли зарубежные ученые: С. Амин, З. Бжезинский, И. Валерстайн, Б. Геншель, Б. Дикон, Г. Киссинджер, Г. Мартин, А. Мейнинг, Д. Ритцер, Дж. Стиглиц, Ф. Фукуяма, К. Хаусхофер. Широкую известность получили и труды представителей постсоветского пространства Л. Абалкина, И. Беляевой, Г. Василеску, С. Веселовского, С. Глазьева, А. Грязновой, М. Делягина, С. Долгова, В. Захарова, А. Илларионова, В. Иноземцева, Э. Кочетова, Д. Михайлова, А. Мовсесян, Л. Обухова, С. Панарина, В. Сенчагова, С. Сильвестрова, А. Уткина, К. Шахназарова, Г. Широкова, В. Шенаева, Ю. Шишкова и др.

Однако, по мнению автора, не смотря на огромное количество публикаций, данная проблема не утрачивает своей актуальности и требует более детального изучения. Исходя из этого целью исследования является уточнение круга проблем, которые относят к глобальным проблемам человечества, а также анализ особенностей их проявления в Украине.

Сущность глобальных проблем заключается в том, что они в той или иной степени влияют на население и экономику любой страны, а в случае обострения – могут угрожать существованию человеческой цивилизации. Естественно, что их решение невозможно на уровне отдельных стран, оно требует консолидации усилий стран мира в глобальном (планетарном) масштабе, активной деятельности надгосударственных и международных институтов.

Как показал анализ публикаций по проблеме исследования [1-5], сегодня существует множество подходов к классификации глобальных проблем человечества, но единой универсальной классификации пока не сложилось.

Согласно наиболее распространенной классификации, глобальные проблемы человечества могут быть разделены на три группы: связанные с основными социальными общностями человечества; касающиеся отношений человека и окружающей среды; фиксирующие внимание на отношениях между человеком

и обществом. Существует и более детальная классификация, сторонники которой к глобальным проблемам современности относят: политические проблемы (недопущение мировой ядерной войны и обеспечение стабильного мира, разоружение, военные и региональные конфликты); естественно-экологические проблемы (необходимость эффективной и комплексной охраны окружающей среды, энергетическая, сырьевая, продовольственная, климатическая, борьба с болезнями, проблемы Мирового океана и т.п.); социально-экономические проблемы (стабильность развития мирового сообщества, ликвидация отсталости развивающихся стран, проблемы развития человека, преступность, стихийные бедствия, проблемы переселенцев, безработица, проблема бедности и др.); научные проблемы (освоение космического пространства, долгосрочное прогнозирование и т.п.) [1]. Причем эта классификация не является ни исчерпывающей, ни устоявшейся, поскольку с развитием человеческой цивилизации появляются новые глобальные проблемы, изменяются понимание их сущности, а также роли и значения для человечества.

Острота этих проблем в разных странах неодинакова. Поэтому для достижения цели исследования был проведен анализ проявления глобальных проблем человечества в Украине. Установлено, что, во-первых, процессы глобализации, проходящие во всем мире, имеют свои особенности в Украине. Согласно последней редакции мирового рейтинга по индексу глобализации по версии KOF (Index of Globalization), Украина вошла в сотню наиболее глобализированных стран мира, заняв 42 место, то есть за последний год наша страна поднялась на три строчки в глобальном рейтинге глобализации и потенциально утвердила себя как глобальное и конкурентное государство [2]. Во-вторых, кроме положительных последствий, глобализационные процессы несут с собой и острые проблемы. Исследование позволило составить перечень проблем, имеющих наибольшее влияние на социально-экономическую ситуацию в Украине. Одной из таких проблем для Украины является демографическая. Анализ демографической ситуации Украины по основным критериям (рождаемость, смертность и демографическое движение населения.) говорит об ухудшении показателей естественного воспроизводства и механического движения населения почти всех регионов Украины, о негативной динамике рождаемости и смертности, сальдо миграции. Современная демографическая ситуация в Украине квалифицируется как острый демографический кризис [3]. В Украине, по оценке ЦРУ США, самая высокая смертность в Европе (15,7 умерших на 1000 человек в 2014 г.), страна занимает 2-е место в мире по уровню смертности (после ЮАР) и 1-е место в мире по уровню естественной убыли населения (-6,3% или 6,3 убывших на 1000 жителей) [4]. В то время, когда в слаборазвитых странах мира наблюдается значительный рост населения, в Украине происходит все в противоположном направлении. Такая ситуация требует от государства безотлагательных мер для улучшения демографической ситуации.

Как показал анализ, еще одной острой проблемой в Украине является экологическая, актуальность которой в связи с развитием научно-технического

прогресса возрастает. Она касается охраны окружающей среды: атмосферного воздуха, минерально-сырьевых ресурсов, поверхностных и подземных вод, морских бассейнов, почв, растительности и животного мира, т.е. среды жизни и деятельности человека. Современную экологическую ситуацию в Украине вследствие длительного игнорирования законов развития и воспроизводства природоресурсной системы можно также охарактеризовать как кризисную. Аргументами в пользу такого вывода следующие: последствия аварии на ЧАЭС; деградация черноземов Украины; чрезмерное загрязнение воздуха в промышленных районах; загрязнение акватории Черного моря, в связи с чем сероводородный слой приближается к поверхности; загрязнение поверхностных вод Украины; исчезновение отдельных видов растений и животных из-за их истребления или ухудшение условий обитания; подъем уровня грунтовых вод в городах и на орошаемых землях, опустынивание и дефицит пресной воды [5]. Все это является следствием хищнического отношения к природе. Для устранения этих негативных явлений необходимы специальные меры рационального природопользования, направленные на охрану и бережное отношение к природным ресурсам, а также низко- и безотходные технологии в промышленном производстве, полная очистка сточных вод, использование экологически чистых источников энергии. Но все они требуют соответствующего правового обеспечения – экологического законодательства. Целесообразной, по мнению автора, может быть и тактика государственного протекционизма с целью развития экологического предпринимательства и бизнеса в Украине.

Результаты исследования глобальных проблем человечества в контексте Украины свидетельствуют о появлении острых и требующих безотлагательного решения проблем – проблемы терроризма и проблемы «войны и мира». Обострение политических отношений с Россией, а затем вооруженный конфликт на отдельных территориях Донецкой и Луганской областей повлекли большое количество человеческих жертв и материальных потерь. Как следствие, обострились экономические, демографические, энергосырьевые др. проблемы. Без разрешения этого конфликта невозможно обеспечить развитие бизнеса и привлечение инвестиций в Украину, защитить человеческие и имущественные права граждан.

И, в завершение, следует сказать, что сложность решения глобальных проблем современности не означает, что мировое сообщество не осознает губительной опасности их игнорирования. Оно пытается находить комплексные межгосударственные подходы к их решению. Это касается и Украины. Объемы рынка, высокое качество человеческого потенциала, отсутствие стихийных бедствий и эпидемий не являются единственными преимуществами нашей страны в сравнении с другими странами. Свою роль в урегулировании указанных процессов, в решении глобальных проблем могут сыграть ООН, МВФ, МОТ, региональные и отраслевые организации, которые имеют большой опыт координации международных усилий и использования экономических ресурсов. А проведение качественных, а главное – безотлагательных реформ в различных сферах – вот что необходимо от Украины.

Список использованных источников:

1. Индекс глобализации стран мира по версии КОФ – информация об исследовании // Центр гуманитарных технологий. URL [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>
2. Гребініченко О. Ю. Міжнародні рейтинги держави як фактор зовнішніх інформаційних впливів / О. Ю. Гребініченко // Нова парадигма. – 2008. – № 76. – С. 151–163.
3. Макарова О. В. Демографічна політика: сучасні реалії та перспективи / О. В. Макарова // Демографія та соціальна економіка. – 2007.
4. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Украины
5. Національна парадигма сталого розвитку України ; [за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н. Б.Є. Патона]. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2012.

ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Соніна Ганна Сергіївна

студентка

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Розвиток національної економіки залежить від вирішення багатьох задач, у тому числі від забезпечення дієвості її фінансової системи. В умовах світової фінансової кризи та незавершеності трансформаційних процесів фінансова система держави – це один із головних елементів ринкового господарського механізму, що безпосередньо впливає на всі галузі економіки, дозволяє протидіяти кризі та забезпечує фінансову безпеку держави. Одночасно, це одна з найбільш конкурентних, динамічних, високодохідних та ризикових складових економічної діяльності. Розвинута фінансова система стимулює і посилює фінансові потоки та зменшує витрати учасників фінансового ринку, забезпечує поступальний економічний розвиток та покращення добробуту населення. У рамках фінансової системи відбувається первісне нагромадження капіталу, продукування національного доходу і всього сукупного продукту, здійснюється їх розподіл та перерозподіл заради задоволення індивідуальних, приватних та суспільних інтересів.

Як відомо, створення потужної та стійкої фінансової системи, що відповідає вимогам часу, є досить складним та тривалим процесом, який вимагає всебічного дослідження й аналізу, науково обґрунтованих підходів, а головне – рекомендацій щодо перспектив розвитку та шляхів вирішення проблем. Не випадково ця актуальна проблема знаходиться у центрі уваги економістів, їй присвячується велика кількість наукових публікацій. Як свідчить аналіз останніх [1-7], вагомий внесок у дослідження світової і національних фінансових систем та обґрунтування основ державної фінансової політики зробили зарубіжні вчені: Ф. Аллен, Ж.-П. Аллегрет, Б. Баді, Дж. Гелбрейт, Ф. Ліс, П. Кругман, Г. Марковіц, Е. Роуз, Ф. Рут, А. Тейлор, О. Тофлер,

Я. Тінберген, М. Фельдстайн, С. Шмуклер та інші. Певним аспектам розвитку й функціонування фінансової системи присвячені роботи вітчизняних науковців: В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Будкіна, Н. Внукової, В. Гейця, А. Гальчинського, М. Дудченка, В. Коваленко, А. Кредісова, Т. Лепейко, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, А. Поручника, С. Сіденко, О. Шниркова, А. Філіпенка, А. Чухна, В. Юрчишина та ін. Але, на думку автора, не зважаючи на велику кількість публікацій, багатогранність проблеми, її актуальність та значимість для української економіки, вимагають подальших наукових досліджень. Тому метою дослідження автора став аналіз сучасного стану фінансової системи України та визначення перспектив її подальшого розвитку.

Фінансова система – це сукупність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок фінансових відносин і фінансових установ, за допомогою яких держава формує, розподіляє і використовує централізовані і децентралізовані грошові фонди. Її основними елементами є: загальнодержавні фінанси; місцеві фінанси; фінанси суб'єктів господарювання усіх форм власності; фінанси невиробничої сфери діяльності; фінанси населення; фінансовий ринок; фінансова інфраструктура [1, с. 43].

Результати аналізу сучасного стану фінансової системи України свідчать про її дискретний та незбалансований характер як за обсягом ресурсів, так і за інфраструктурою фінансових інституцій (як банківських, так і парабанківських). Провідне місце посідають державні фінанси, а створені комерційні банки, страхові та клірингові компанії, фондова біржа, державні та недержавні цільові фонди, фінансові посередники все ще відіграють другорядну роль. Система характеризується високою залежністю від зовнішніх впливів, а отже є нестійкою до ризиків. Як результат – посилення загрози формування інфляційно-девальваційної «спіралі» [2].

Не вирішеним залишається питання акумулювання фінансових ресурсів у бюджетах різних рівнів. У наслідок чого спостерігається дисбаланс доходів і видатків державного та місцевих бюджетів, що приймає форму бюджетного дефіциту. Зберігається незбалансованість міжбюджетних відносин у системі «держава-регіони», яка породжує дисбаланс у фінансуванні та самостійності місцевих бюджетів. Спостерігається тенденція до збільшення податкового навантаження для збільшення доходності бюджету [3].

Як свідчить аналіз, кризові явища в економіці перш за все відобразилися на банківській системі. І це не випадково – модель фінансової системи України є банкоцентричною. Найбільшими системними проблемами, що мали місце були: різке зростання долі проблемних активів на балансах банків, зокрема частка проблемних (токсичних) кредитів наприкінці I кв. 2015 р. зросла з 12,9% до 24,7%; суттєвий відтік депозитних ресурсів: частка від'ємного відтоку депозитів у іноземній валюті за 2014 р. – I кв. 2015 р. становила 45,4%, а за гривневими депозитами – 17,9%; введення жорстких адміністративних заходів, що були запроваджені у зв'язку із розгортанням військового конфлікту та економічною кризою; висока доларизація кредитів та депозитів 55,9% та 53,4% відповідно станом на початок 2015 р.; незбалансована база активів та пасивів банків (співвідношення кредитів до депозитів сягало пікового значення 226,7%

у 2009 р. та склало 158,8% на кінець 1 кв. 2015 р.); з I кв. 2014 р. по II кв. 2015 р. 47 банків було оголошено неплатоспроможними, із них один системно важливий банк [4]. Аналітики агентства Moody's визнали комерційні банки України слабкими й недостатньо ліквідними, аби самостійно витримувати зовнішні шоки, внаслідок їх неконкурентоспроможності та низького рівня капіталізації, а також непрозорості та недосконалості звітності, що сприяло реалізації «сірих схем» та «тінізації» економіки [4].

Небанківський фінансовий сектор України теж мав ознаки системних проблем, наслідком яких були: масовий вихід із України наприкінці 2014 р. великих європейських гравців фінансового сектору; відсутність первинних публічних розміщень акцій (IPO) українських компаній на місцевих та закордонних біржах; зменшення обсягу торгів на вітчизняних біржах (окрім державних облігацій); низька та незмінна протягом 2008-2014 років частка страхових компаній у структурі фінансового сектору; низький рівень активів системи пенсійного забезпечення на рівні 0,2% від ВВП на кінець 2014 р. [5].

I, нарешті, кризові явища в фінансовій системі викликали відтік інвестицій та капіталовкладень, що негативно позначилося на результатах підприємств усіх секторів економіки всіх форм власності.

Узагальнення результатів аналізу сучасного стану вітчизняної фінансової системи дозволяє зробити певні висновки щодо перспектив її подальшого розвитку. По-перше, вихід із кризового стану системи можливий лише за умов її модернізації, що, у свою чергу, вимагає науково обґрунтованої стратегії розвитку з урахуванням Плану Законодавчого Забезпечення Реформ та реалізації принципово нового підходу до управління на основі завдань «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [6]. По-друге, серед першочергових заходів, які необхідно здійснити для модернізації фінансової системи України, мають бути: забезпечення режиму гнучкого валютного курсу, зниження вартості грошей в країні, відновлення кредитування економіки, модернізація системи регулювання та нагляду, очищення ринків від проблемних активів, забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків, вдосконалення системи оподаткування учасників фінансових ринків, забезпечення інституціональної незалежності та підвищення організаційної ефективності регуляторів, впровадження новітніх ІТ-технологій, покращення координації роботи регуляторів та учасників фінансового ринку, стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку, підвищення стандартів захисту прав учасників останнього, дерегуляція на ринках небанківських фінансових послуг та спрощення регуляторного середовища тощо [7]. По-третє, процес реформування національної фінансової системи має носити комплексний характер за усіма напрямками в кожній із підсистем та супроводжуватись цілеспрямованим розвитком інститутів та інструментів фінансового ринку. По-четверте, роз-удова національної банківської системи (перехід від німецької моделі універсальних банків до англосаксонської моделі з елементами системи спеціалізованих банків), забезпечить чіткий розподіл між депозитно-кредитними та інвестиційними банківськими установами (або операціями);

прискорить повну імплементацію вимог «Базель-2» та перехід до забезпечення відповідності українських банків вимогам «Базель-3», а також сприятиме уніфікації вимог відповідно до європейського права та моніторингу діяльності національних органів фінансового нагляду (банківського, страхового та фондового ринків).

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В. В. Коваленко // ScienceRise. – 2015. – № 2(3). – С. 43-46.
2. Радіонов Ю. Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю. Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 47-55.
3. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 11-17.
4. Bankivska systema 2015: vyklyky ta perspektyvy, [Online], available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>
5. Простебі Л. І. Проблеми розвитку банківської системи України та механізм регулювання її діяльності / Л. І. Простебі // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. – 2015. – Т. 18. – Вип. 2/1. – С. 109-112.
6. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku [The Comprehensive Program of Ukraine Financial Sector Development in Ukraine till 2020], [Online], available at: http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Strategy2020_18062015-ENG_June%202015.pdf
7. Клименко К. В. Актуальні проблеми модернізації фінансової системи України / К. В. Клименко // Ефективна економіка. – 2015. – № 7. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=7&y=2015>

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ДІАЛЕКТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СКЛАДОВИХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Брензович Катерина Степанівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

В контексті подій останніх декількох місяців 2015 року, що торкнулися всіх аспектів життя європейців – розподілу фінансових ресурсів, соціальних взаємовідносин та, найголовніше, безпеки життя громадян об'єднання – проблема взаємозв'язку і суперечностей політичної та економічної складових європейської інтеграції набуває особливої актуальності. Криза в об'єднаній Європі поступово виходить за межі економічної площини, що без сумніву, є загрозливою ознакою та вагомим викликом на шляху подальшого існування Євросоюзу. Нестабільність окремих економік, зумовлена зовнішніми борговими зобов'язаннями, вже не є головним предметом дискусій і обговорень, оскільки нездатність об'єднання вирішувати поточні фінансові проблеми, як виявилось, є наслідком кризи політичного характеру.

Аналіз рішень та позицій національних урядів країн-членів ЄС за останні декілька років підтверджує той факт, що після останнього, найбільш масштабного розширення ЄС 2004 року, досягнення консенсусу при вирішенні важливих загальноєвропейських питань стає все складнішим процесом, оскільки уряди країн-членів (насамперед, «наймолодших»), все частіше приймають рішення, що суперечать загальноєвропейським принципам, протестують проти вказівок Брюсселя задля збереження спокою всередині країни та досягнення внутрішньополітичних цілей. На просторі об'єднання все більшої популярності набуває «євроскептицизм» як супротив подальшому поглибленню інтеграції та пануванню Франції та Німеччини. Невеликим та відносно слабким членам ЄС відстоювання державної незалежності та протистояння найбільш радикальним формам інтеграції представляється шансом впливати в майбутньому на політичний та економічний розвиток Старого Світу [1, с. 5].

На противагу, у старій Європі, як реакція соціуму на приєднання десяти нових членів та суперечливі наслідки такого приєднання, з'являється феномен «втоми від розширення» («enlargement fatigue»). В основі цього соціально-політичного феномену лежить переконання, що територіальне розширення стає перешкодою на шляху інституційної трансформації регіонального об'єднання та поглиблення реформ. В основі таких настроїв у «старих» членах Європи є низка об'єктивних і часто негативних соціально-економічних ефектів, що

виявилися після «східного» розширення ЄС (загальне погіршення макроекономічних показників, зростання безробіття у найбільш заможних членах ЄС, погіршення ситуації із рівнем злочинності). Так, приєднання у 2004 році десяти нових членів збільшило населення ЄС на 74,722,685 осіб (або на 19,57%), територію – на 737,690 кв. км. (на 17,97), однак при цьому сукупний ВВП ЄС зріс лише на 8.88%, а ВВП на душу європейського населення відповідно знизився з 20,200 до 18,394 дол. США (-8.94%) [2]. Противники наступного розширення ЄС, оперуючи очевидними статистичними даними, стверджують, що подальше «горизонтальне», тобто територіальне розширення ЄС, стане на заваді подальшій політичній та економічній інтеграції.

Слід нагадати, що створення галузевого спільного ринку після Другої світової війни, що об'єднало країни-засновниці ЄС за інтересами у вугільній, сталеливарній промисловості та атомній енергетиці (як відомо, основу сучасного ЄС сформували три організації – Європейська спільнота вугілля і сталі, Європейське економічне співтовариство, Євроатом), відбувалося саме з політичною метою – примирення конфліктуючих між собою країн Європи та об'єднання зусиль у протистоянні з СРСР. Як зазначалося у Декларації Шумана, «...таке об'єднання теоретично і фізично унеможливить війну між Францією та Німеччиною, і...змінить долі регіонів, що довгий час працювали на виробництво зброї і самі ж він неї постійно потерпали» [3]. В подальшому галузеві інтереси були розширені, інституційна будова об'єднання значно ускладнилася, а політична складова інтеграції охопила не тільки проблеми європейських міждержавних взаємин, але й питання зовнішньоекономічних відносин та зовнішньої безпеки. Таким чином, втілення політичного задуму із економічною формою реалізації призвів до поглиблення політичної інтеграції, що підтверджує взаємозалежність, як одну зі сторін діалектичного зв'язку економіки та політики у євроінтеграційних процесах.

Іншим фактом, що свідчить про необхідність пошуку балансу в співвідношенні політичної та економічної складових інтеграції, є те, що політична інтеграція є необхідною передумовою для глибокої і ефективної економічної інтеграції. Це підтверджують як наукові дослідження, так й історичні факти. Прикладом може бути монетарна чи фіскальна сфера. У дев'ятнадцятому столітті в Європі існував Латинський монетарний союз, що функціонував на базі франка для Франції, Бельгії, Швейцарії та Італії, а також Скандинавський монетарний союз між Швецією, Данією та Норвегією. Обидва союзи розпалися через відсутність центральної інституції щодо регулювання спільної монетарної політики та відмінні фіскальні політики держав, вмотивовані внутрішніми інтересами учасників [4]. Сьогодні інтеграція фіскальної політики є проблемним питанням для ЄС, затримка із вирішенням якого негативно відображається на здатності об'єднання врегулювати внутрішньоекономічні кризи та стримувати поширення негативних процесів з «проблемних» країн на «стабільні», і, відповідно, на можливості утримання стабільності у євроні.

Якщо ретроспектива інтеграційних процесів дає змогу проаналізувати негативний досвід інших інтеграційних об'єднань, то застосування прогнозного підходу на базі використання реальних статистичних даних ЄС, дає змогу оцінити потенційно позитивний вплив поєднання політичної та економічної інтеграції на соціально-економічні показники ЄС загалом. Так, дослідження, спрямоване на виявлення економічних ефектів економічної та політичної інтеграції [5], вказує, що загальний вплив економічної інтеграції за відсутності політичної, та навпаки, політичної за відсутності економічної, на добробут, інновації та економічне зростання є неоднозначним. В той же час, поєднання політичної та економічної інтеграції позитивно впливає на конкурентне середовище, сприяє інноваційному розвитку підприємств і в цілому має взаємодоповнюючий економічний ефект.

Наведене доводить, що між економічною та політичною складовою інтеграції існує діалектичний, водночас взаємодоповнюючий та взаємо заперечливий, зв'язок. Брак політичної рівноваги та інтеграції в союзі послаблює позиції ЄС на світовому просторі та відволікає наднаціональні інституції від вирішення важливих проблем економічного розвитку. Тому, за існуючих масштабів об'єднання (територіальних та ресурсних), стримування негативних кризових процесів, вирішення питань соціального характеру (в тому числі, спричинених міграційними процесами) та протистояння зовнішнім загрозам, потребуватиме більш консолідованого прийняття рішень, надання пріоритету питанню існування ЄС як цілісного і політично єдиного організму. Загальний економічний добробут в об'єднанні, без сумніву, неможливий за відсутності політичного компромісу.

Список використаних джерел:

1. Врадій О. Європейський Союз у процесі соціально-політичних трансформацій / О. Врадій // Дослідження світової політики: Збірник наукових праць. – 2009. – С. 145–156.
2. The EU enlargement 2004 [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: http://en.wikipedia.org/wiki/2004_enlargement_of_the_European_Union#endnote_4
3. The Schuman Declaration (Full text) – 9 May 1950 [Електронний ресурс] // The EU official website – Режим доступу до ресурсу: http://europa.eu/about-eu/basic-information/symbols/europe-day/schuman-declaration/index_en.htm
4. McDonnell T. European Monetary Union: Doomed to fail or just another Stepping Stone? [Електронний ресурс] / Tom McDonnell // 16 May 2012 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.socialeurope.eu/2012/05/european-monetary-union-doomed-to-fail-or-just-another-stepping-stone/>
5. Brou D. Economic integration, political integration or both? [Електронний ресурс] / D. Brou, M. Ruta // Journal of the European Economic Association. – 2011. – Volume 9, Issue 6. – Режим доступу до ресурсу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1542-4774.2011.01037.x/pdf>

ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Гончарук Ксенія Володимирівна

студентка

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Смагло Ольга Володимирівна

асистент кафедри міжнародних відносин

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі розвитку світового господарства характеризуються значним поглибленням взаємозалежності усіх держав світу. Посилення процесів глобалізації, зростання ролі транснаціональних корпорацій, а також розширення міжнародної інвестиційної діяльності спричинили істотну активізацію міграції трудових ресурсів. Сьогодні міжнародна міграція являє собою невід'ємну частину процесу розвитку світового господарства.

Значний внесок у розробку методології та методики дослідження трудової міграції був висвітлений у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Дж. Саймон, С. Кастл, М. Тоффлер, Б. Гхош, Р. Епплеярд, С. Бандур, О. Бугрова, О. Гладун, Е. Лібанова, О. Маліновська, С. Мельник, М. Романюк, та ін.

Метою дослідження є оцінка впливу міжнародної міграції на вітчизняну економіку та механізм регулювання міжнародної економіки.

Явище трудової міграції своїм корінням сягає ще позаминулого століття. Тоді цей процес був започаткований жителями Галичини, Північної Буковини та Закарпаття, масове переселення українських заробітчаних – в кінці ХІХ на початку ХХ ст. – в історію увійшло під назвою «перша хвиля української еміграції». Основною причиною були безробіття, безземелля та інші економічні негаразди. На відміну від другої (міжвоєнний період) та третьої (під час та після закінчення ІІ Світової війни) хвиль, які мали політичні передумови, поштовхом до четвертої була не тільки «горбачовська відлига» та глобалізація у всіх своїх проявах, а знову ж таки економічні чинники [1, с. 8].

Демократизація суспільного життя після здобуття незалежності відкрила для громадян значно ширші можливості для виїзду за межі України. Міграція набуває все більших масштабів. Оцінити обсяги трудової міграції українців за кордон досить проблематично, що зумовлено відсутністю однозначної інформації щодо її кількості та регіональних особливостей. За різними експертними оцінками, кількість міграційних поїздок українських громадян за кордон коливається у межах від 4 до 7 млн осіб або від 8,6 до 15,1% чисельності усього населення України та від 19,5 до 34,1% економічно активного населення працездатного віку. Таким чином, з України мігрує за кордон від п'ятої частки до третини економічно активного населення працездатного віку.

Основними причинами таких тенденцій можна виділити наступні:

1. Складне соціально-економічне становище.
2. Значний розрив між рівнем розвитку України та інших країн світу.
3. Диференціація цін на аналогічні види товарів та послуг, зокрема.

4. Практична відсутність перспектив застосування своїх інтелектуальних, творчих здібностей у різних сферах господарства, а також ряд причин гуманітарного, культурного, екологічного, психологічного, правового порядку, які будуть посилюватися в міру вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку країн.

5. Існує суттєва незбалансованість між обсягами і структурою попиту на робочу силу молоді та обсягами і структурою її пропозиції.

У контексті трудової міграції більш ніж красномовним виглядає порівняння української зарплатні із заробітками в країнах призначення працівників-мігрантів. Так, середня зарплата в Україні, що ледь перевищує 100 Євро, є майже у 20 разів меншою, ніж в Італії, в 6 разів меншою, ніж у Польщі, майже в 4 рази – ніж в Росії (табл. 1).

Таблиця 1

Середня нетто заробітна плата в Україні та основних країнах-імпортерах української робочої сили, 2014-2015 р., Євро

Італія	1923
Іспанія	1734
Греція	1004
Португалія	985
Польща	669
Чехія	762
Росія	429
Україна	116

За такої ситуації все більше українців опиняються за межею бідності. Бідних в Україні, за оцінками, не менше 25% (за національним критерієм бідності, що становить 75% медіанних доходів). Стан економіки закономірно позначилося на добробуті населення. Хоча номінально середня заробітна платня в 2014 р. зростала, проте інфляція, яка сягнула майже 25% і в 2015 р. продовжувалася з новою силою, призвела до її реального падіння. Середня реальна зарплатня в грудні 2014 р. становила лише 86,6% від рівня грудня 2013 р. Відбувалося стрімке подорожчання комунальних послуг, вартості проїзду на транспорті, ліків, продуктів. На початку 2015 р. статистика зафіксувала зменшення уже не лише реальної, а й номінальної зарплатні в багатьох галузях. Тому в лютому 2015 р. реальна зарплата впала до 82,2% показника для лютого 2014 р. [2, с. 109].

В нинішній ситуації спостерігається ще й таке явище як нові бідні. Тобто люди, які втратили майно і заощадження в результаті війни, внутрішні переміщені особи, а також мешканці районів, постраждалих від військових дій.

За статусом зайнятості – більшість мігрантів працювали за кордоном як наймані працівники, зокрема на підприємствах було зайнято 63,8% трудових мігрантів, а у домогосподарствах громадян інших держав – 29,3%, майже 7% мігрантів здійснювали підприємницьку діяльність у якості само зайнятих.

Частка осіб, які мають повну вищу освіту серед трудових мігрантів, – 15,4%, а питома вага осіб з вищою освітою усіх рівнів – 30,5%, при цьому питома вага осіб з вищою освітою (усіх рівнів) серед жінок є майже удвічі вищою, ніж серед чоловіків.

Найбільшими країнами-призначення вітчизняної робочої сили є Російська Федерація (43,2%), Польща (14,3%), Італія (13,2%) та Чеська Республіка (12,9%). Серед інших країн, куди спрямовані потоки трудових міграцій є Іспанія (4,5%), Німеччина (2,4%), Угорщина (1,9%), Португалія та Білорусь (по 1,8%) [3, с. 6].

Ці дані можна назвати офіційними джерелами щодо масштабів міграційних процесів в Україні.

Визначення мети необхідно оцінити вплив міграційних процесів на соціально-економічний розвиток країни. Однозначно оцінити такий вплив важко: по-перше, його можна оцінювати як з позиції держави, так і з позиції індивідів. Якщо оцінювати з позиції держави, то вітчизняні і закордонні науковці однакостайні щодо позитивних наслідків міграції в одному – трудові мігранти, покращуючи добробут власного домогосподарства шляхом грошових переказів, зменшують загальну соціальну напругу, рівень бідності і послаблюють проблему безробіття в країні (табл. 2).

Таблиця 2

Позитивні і негативні наслідки зовнішньої трудової міграції

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Послаблення проблеми безробіття	Поширення проблем, пов'язаних із «соціальним сирітством» у сфері виховання, додаткового соціального нагляду
Збільшення рівня доходів сімей та домогосподарств трудових мігрантів	Беззахисність і дискримінація трудових мігрантів за кордоном внаслідок незнання ними правових норм, прав, мови
Зменшення дефіциту платіжного балансу країни внаслідок отримання сім'ями валютних переказів від трудових мігрантів	Збільшення попиту на імпорتنі товари, що поглиблює дефіцит платіжного балансу і послаблює національну валюту
Збільшення платоспроможного попиту	У майбутньому можливо проблеми із соціальним захистом (пенсійне забезпечення) трудових мігрантів

Негативним наслідком зовнішньої трудової міграції є втрата трудового, науково-освітнього потенціалу, на формування якого витрачено чимало коштів і часу (не менше 20 років). Прогнозуючи подальший розвиток трудової міграції

не можна не враховувати перспективи трансформації частини навчальної міграції на трудову, і то тим більшої частини, чим гіршими будуть умови працевлаштування та кар'єрного зростання молоді в Україні. Це означатиме, що, крім зростання у структурі трудових мігрантів частки фахівців, можна припустити також і збільшення серед них питомої ваги молоді [3, с. 7].

Для мінімізації негативних наслідків міграції необхідно усувати причини, що спонукають людей до масштабної еміграції. Адже, якщо в країні не створено гідних умов для життя і праці, то неминуче люди будуть залишати країну в пошуках і гідного робочого місця та оплати праці, вищого рівня та якості життя.

Отже, оцінка можливого розвитку трудової міграції з України зводиться до такого: в умовах глибокої економічної кризи інтенсивність виїздів за кордон з метою працевлаштування може зрости. Панівна на сьогодні циркулярна модель трудової міграції може поступово трансформуватися на більш тривале, постійне перебування за кордоном. Не виключено зростання нелегального сегменту трудової міграції з України. Зупинити відтік працездатного економічно активного населення можна, лише забезпечивши створення умов для ефективного його використання. Такими умовами є високопродуктивні робочі місця, на яких випускають конкурентоздатну продукцію, що користується попитом на внутрішньому і світовому ринках.

Список використаних джерел:

1. Атаманенко А. Україна і закордонне українство / А. Атаманенко // Наукові записки НаУОА (серія «Історичні науки»). – 2013. – № 21. – С. 8-15.
2. Надточій А. О. Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України / А. О. Надточій // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1. – С. 106-113.
3. Малиновська О. А. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому? / О. А. Малиновська // Міграція. – 2015. – Квіт. (№ 4). – С. 6-7.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Гхаит Сари

*аспирант кафедры международной экономики и туризма
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

Современная глобализация мировой экономики выражается в процессах углубления интернационализации производства и капитала, глобализации производительных сил через обмен средствами производства и научно-техническими, технологическими знаниями. В настоящее время процессы глобализации являются определяющими для характеристики последних тенденций развития современного миропорядка.

Об особенностях влияния процессов глобализации на социально-экономическое развитие стран Ближнего Востока свидетельствует повышенный интерес ученых к изучению данной проблемы: некоторые из них рассматривают глобализацию как угрозу секуляризации исламских основ общества, другие – как форму американской гегемонии. Однако глобализация так же открывает странам Ближнего Востока путь к прогрессу и сотрудничеству с другими странами и народами мира.

Большинство стран Ближнего Востока объединены общностью языка и исторической судьбой. В период новой истории часть территории данного региона была частью Османской империи, а в эпоху капитализма – объектом европейского колониализма. Территория стран Ближнего Востока составляет 10% суши Земли, здесь сосредоточено 64% мировых запасов нефти и 22% природного газа. На данной территории проживает значительное количество населения, при чем большая часть из них находится за гранью бедности: 25% населения в этих странах – неграмотные, 130 млн. детей школьного возраста не имеют возможности учиться, примерно 1,1 млрд. человек не имеют свободного доступа к водным ресурсам [1]. Кроме того, Ближний Восток является проблемной территорией в политической плоскости из-за ряда факторов: распространение исламского фундаментализма, арабо-израильская конфронтация, высокие темпы роста населения на фоне отставания производства продовольственных товаров и недостатка водных ресурсов, гонка вооружений, значительные контрасты в уровне экономического развития стран, а также их зависимость от ведущих западных государств, которые пытаются установить контроль над энергетическими ресурсами Ближнего Востока.

Глобализация экономики в целом оказала положительное воздействие на экономическое развитие стран Ближнего Востока. Активизация экономического сотрудничества между странами региона и другими развитыми и развивающимися странами, а так же формирование благоприятных условий для роста на основе реализации стратегии устойчивого развития привели к увеличению основных макроэкономических показателей данных государств. Среди стран Ближнего Востока большой процент тех, которые характеризуются низким уровнем развития. Так, еще в 2000 году ВВП таких стран, как Азербайджан, Армения, Грузия и Палестина, колебался от 1 до 5 млрд. дол, то к 2014 году данный показатель увеличился в несколько десятков раз. Наиболее динамичны темпы роста ВВП в Азербайджане, где показатель увеличился более, чем в 14 раз. В целом все страны Ближнего Востока продемонстрировали стремительный рост ВВП и данная тенденция продолжает сохраняться. Устойчивый характер роста ВВП в регионе был достигнут за счет осуществления экономических реформ в области торговли, налогообложения, финансовой системы и общей экономической либерализации. Исключение составляют Ирак, где ВВП в 2014 году снизился на 2,5% по сравнению с 2013 годом, Иран – снижение на 19,5%, Сирия – на 12,8%, что связано, прежде всего с вооруженными конфликтами, возникающими на территории данных государств [2].

Быстрые темпы роста ВВП в странах Ближнего Востока, однако, сопровождаются ростом населения региона, в результате имеют место более низкие темпы роста ВВП в расчете на душу населения. Наиболее низкий показатель ВВП на душу населения характерен для Йемена и Сирии, где он в 2014 году составил всего 1489,5 дол. и 1394,3 дол. соответственно, при том, что, к примеру, в европейских странах данный показатель составляет в среднем 33916 дол. (данные за 2013 год.). В большинстве стран Ближнего Востока ВВП на душу населения составляет меньше 10 тыс. дол. на человека, что свидетельствует о низком уровне развития данных государств. При этом численность населения в данном регионе демонстрирует стабильную тенденцию к увеличению [2].

Рост ВВП и энергетический потенциал некоторых из стран Ближнего Востока обусловил рост потоков прямого иностранного инвестирования. За период 2000-2013 гг. объем прямых инвестиций значительно увеличился в таких странах, как Азербайджан, Грузия, Ирак, Иран, Кувейт, Оман, Саудовская Аравия, Сирия и Турция – более, чем в 10 раз. Большая часть данного ресурса направлена на развитие энергетического сектора, а так же туризма. При этом необходимо отметить сокращение объемов инвестирования в 2013 году по отношению к 2010 году в таких странах, как Армения (на 30,2%), Египет (на 13,04%), Иран (на 16,4%), Ливан (на 14,7%), Оман, Палестина и Саудовская Аравия, что связано с нестабильной военно-политической ситуацией на территории данных государств, а так же Кипр (на 30,3%), который утрачивает свои лидирующие позиции как оффшор [2].

В большинстве стран Ближнего Востока участие женщин в экономической деятельности ограничено. Данный фактор обуславливает низкий уровень занятости населения. На протяжении последних все страны демонстрировали рост показателей занятости населения, а таким государствам как Алжир и Турция удалось сократить безработицу на 1% и на 5,2% соответственно. Такие показатели обусловлены ограниченностью влияния глобального кризиса на рынке труда в целом и в регионе Юго-Восточного Средиземноморья. Уровень безработицы стран Ближнего Востока значительно варьируется в зависимости от уровня образования. В дополнение к трудностям получения образования женщинами в регионе, можно выделить такие факторы, оказывающие влияние на уровень занятости населения, как: отсутствие квалифицированных кадров; несоответствие полученных в образовательных учреждениях навыков с требуемыми на рабочем месте; неэффективная система государственных и частных служб и агентств занятости. Глобализация имела позитивное воздействие на социальное развитие стран Ближнего Востока посредством программ сотрудничества с развитыми странами мира, в частности со странами ЕС и США.

Несмотря на различия в уровнях социального и экономического развития, экономики стран Ближнего Востока под влиянием глобализации проявили себя, как высоко интегрированные в систему мировой торговли. За период с 2007 по 2013 года значительно увеличились объемы экспорта и импорта стран данного региона. Наиболее высокие темпы роста экспорта продемонстрировали

Израиль – на 32,8% в 2013 году по сравнению с 2007 годом, Иордания – на 53,75%, Турция – на 45,1%. Значительный рост объемов экспорта так же наблюдается в Палестине (более, чем в 2 раза) и в Ливане. Что касается импорта товаров и услуг, то лидирующие позиции среди стран Ближнего Востока занимают Турция и Израиль, при этом наиболее высокие темпы роста демонстрируют Израиль – на 32,8% в 2013 году по сравнению с 2007 годом, Иордания – на 53,7%, Палестина (более чем в 2 раза) и Ливан [3].

Таким образом, несмотря на значительный прогресс в развитии на протяжении достаточно короткого исторического промежутка, большинство стран Ближнего Востока остаются слабо развитыми в экономическом, социальном и политическом плане. Нестабильная геополитическая ситуация в регионе, недостаточная доступность и качество образования, религиозные убеждения и прочие факторы являются препятствием для данных стран на пути их экономического и научно-технического развития. Однако особое значение приобретает влияние глобализации, а в частности активизация международного сотрудничества, как инструмента помощи странам Ближнего Востока в развитии. Глобализация открыла новые пути решения вопросов оптимизации и выработки эффективных моделей развития стран региона, согласования разных векторов взаимодействия, а также активизации взаимодействия с внерегиональными партнерами.

Список использованных источников:

1. Волович О. Особливості глобалізаційних процесів в арабському світі та їх урахування в Близькосхідній політиці України [Електронний ресурс] / О. Волович. – Регіональний філіал НІСД у м. Одесі. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/october09/05.htm>
2. Statistical data of UNCTAD, available at: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>
3. Statistical data of Turkish statistical institute, available at: <http://antalyatoday.ru/news/antalya-2404.html>

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Дуб Андрій Романович

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

У теорії та практиці міжнародних економічних відносин все більшого значення набувають комплексні дослідження конкурентоспроможності країни на рівні світового господарства. З цією метою міжнародні інституції обчислюють індекси конкурентоспроможності, динаміка яких дозволяє виявити можливості країни наростити темпи економічного зростання у середньостроковій перспективі та виявити потенціал держави на міжнародній арені.

Одним із найавторитетніших комплексних індексів є індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), розроблений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) (Давос, Швейцарія). Він оцінює здатність економік забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу, і як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації [4].

При створенні ІГК до уваги береться складність економічних процесів і пропонується виважене середнє значення великої кількості різних компонентів, згрупованих у 12 складових конкурентоспроможності (інституції; інфраструктура; макроекономічне середовище; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; рівень розвитку бізнесу; інновації), кожен з яких відбиває один з аспектів конкурентоспроможності [2, с. 13-18].

За ІГК у 2015 році Україна втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79 місце серед 140 країн світу. Найбільше позицій було втрачено за складовими макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134 місце із 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121 місце). Показник макроекономічного середовища погіршився перш за все через інфляцію, а показник рівня розвитку фінансового ринку – через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку та регулювання фондового ринку. Окрім того, Україна займає низькі сходинки у рейтингу за складовими якості інституцій (у 2015 році як і у 2014 Україна знаходиться на 130-му місці) та ефективності ринку товарів та послуг (106-е місце). За складовою інституцій найгіршими є оцінки бізнесом марнотратства у бюджетних витратах, захисту інтересів міноритарних акціонерів та надійності роботи правоохоронних органів, а за складовою ефективності ринку товарів – ефективність антимонопольної політики та вплив оподаткування на бажання інвестувати [6].

Ще одним оціночним критерієм міжнародної позиції держав є рейтинг конкурентоспроможності країн світу, розроблений Центром світової конкурентоспроможності при Інституті розвитку менеджменту (Лозанна, Швейцарія) і публікується в Щорічнику світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook). Це щорічне дослідження світової конкурентоспроможності, яке ґрунтується на більш ніж 320 показниках, зібраних у 4 складові факторів конкурентоспроможності (ефективність бізнесу, стан економіки, ефективність влади та інфраструктура), та оцінює й аналізує здатність країн створювати і підтримувати середовище, у якому підприємства можуть ефективно конкурувати [4].

У 2015 році Україна посіла передостаннє місце (60-е із 61-ї представленої країни) в рейтингу конкурентоспроможності країн світу. Зокрема, за категорією «ефективність бізнесу», або наскільки підприємства можуть працювати інноваційно, відповідально та прибутково, у 2015 році Україна опинилась на 55 місці (у 2014 – 49 місце); за категорією «стан економіки», або макроекономічна оцінка національної економіки, Україна посіла 59 місце з (у 2014 році – 48 місце); за категорією «ефективність влади», або показником

того, наскільки урядова політика сприяє конкурентоспроможності, у 2015 році Україна зайняла 59 місце, проти 52 у 2014 році; за категорією «інфраструктура» Україна обійняла 48 місце, втративши 4 позиції у порівнянні з 2014 роком [1].

Ще одним індексом визначення позиції країни в світі є індекс економічної свободи, який обчислює The Heritage Foundation у співпраці з The Wall Street Journal. Він оцінює рівень лібералізації взаємодії держави і бізнесу, враховуючи чотири основні складові свободи економічної діяльності. В індексі аналізуються 10 компонентів економічної свободи, згрупованих у 4 категорії: 1) верховенство права (права власності, свобода від корупції); 2) обмеженість уряду (фіскальна свобода, державні витрати), 3) регуляторна (нормативна) ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода) і 4) відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Індекс комбінує кількісні і якісні показники і розраховується як середнє арифметичне 10 економічних свобод. Індекс має значення від 0 (найгірше значення) до 100 (найкраще) [4; 8].

За індексом Економічних свобод 2015 року Україна посіла 162 місце (у 2014 р. – 155), що пов'язане зі скороченням восьми з десяти компонентів економічних свобод та особливого погіршення у правах власності, управлінням державними витратами та інвестиційній свободі. Україна займає останнє місце з 43 Європейських країн з загальною оцінкою яка нижча ніж середня по світу. Крім того, наша держава продемонструвала друге за розміром падіння серед усіх країн включених до Індeksu 2015 [9].

Окрім вищерозглянутих індексів, Групою світового банку розроблено методикау обчислення індексу легкості ведення бізнесу, який надає об'єктивну оцінку бізнес-клімату в країнах світу з точки зору простоти низки найважливіших для малого і середнього бізнесу адміністративних процедур. Категорії показників, що лежать в його основі, поділяються на два типи: 1) ті, що відображають рівень міцності правових інститутів і мають відношення до регулювання бізнесу (кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання договорів, вирішення неплатоспроможності підприємств, регулювання ринку праці) і 2) показники, що відображають складність і вартість процедур регулювання (реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, оподаткування, міжнародна торгівля) [4; 7, с. 16].

У рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2015 наша держава піднялась на 16 позицій і посіла 96 місце із 189. Україні вдалось покращити свої позиції в рейтингу за рахунок наступних факторів: за показником «Спрощення процесу сплати податків для компаній» (плюс 49 позицій завдяки введенню електронної системи подання декларацій); за показником «Реєстрація власності» (плюс 29 позицій за рахунок запровадження нової системи державної реєстрації майнових прав на нерухоме майно, яка забезпечує державну реєстрацію в одному Державному реєстрі майнових прав та їх обтяжень як на земельні ділянки, так і на об'єкти нерухомості). Однак за іншими показниками рейтингу істотних покращень за цей період не відбулося. Зокрема, найгірша ситуація простежувалася за показником «Підключення до

електромереж» (185 місце в рейтингу), що обумовлено кількістю дозвільних процедур у цьому секторі (досягає 10), тривалістю отримання дозвільних документів (розтягується на 277 днів) та вартістю послуг (понад 165,5% від доходу на душу населення) [5].

Нині в Україні проводяться реформи практично у всіх сферах суспільного життя. За даними звіту Національної ради реформ за 9 місяців 2015 року, майже за всіма напрямками (фінансовий сектор, фіскальний сектор, державні закупівлі, децентралізація влади, управління державною власністю, дерегуляція і розвиток підприємництва, сільське господарство та ін.) реформи відбуваються згідно з визначеним планом і вже виконані більш ніж на половину. Проте, потребує активізації робота, скерована на здійснення реформ у сфері державного управління, охорони здоров'я, освіти, енергетики, а також в напрямі оновлення влади та боротьби з корупцією, оскільки рівень її впровадження коливається від 31% у енергетичному секторі до 59% – у сфері освіти, і залишається в зоні ризику щодо термінів здійснення. Слід також вказати і на відмінність в оцінці здійснених реформістських кроків відповідальними міністерствами та сприйнятті їх результатів громадянською. Так, на переконання громадян реформи просуваються удвічі, а за деякими напрямками (податкова, охорона здоров'я, управління державною власністю, фінансовий сектор, сільське господарство, боротьба з корупцією) майже втричі повільніше, ніж на це вказують міністерства [3, с. 11].

Таким чином, аналіз становища України в рейтингах конкурентоспроможності країн світу, засвідчує відсутність суттєвого прогресу та якісних змін, а також підтверджує необхідність форсування економічних та соціальних реформ в державі, що в результаті дозволить покращити міжнародні позиції України та сприятиме притоку інвестицій в економіку. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне в процесі реформ першочергову увагу звернути на забезпечення адекватного нинішнім реаліям рівня заробітної плати та послаблення податкового навантаження на громадян. Це, на нашу думку, дасть змогу зменшити рівень тіньової економіки та сформувати реальний середній клас, який стане фундаментом процвітання та стабільності держави.

Список використаних джерел:

1. Бізнес-школа МІМ-Київ презентує результати Щорічного рейтингу конкурентоспроможності країн світу World Competitiveness Yearbook 2015 (IMD WCY 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mim.kiev.ua/press/news/2015/2376/>
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – К. : Фонд «Ефективне управління», 2013. – 234 с.
3. Моніторинг прогресу реформ. Звіт за 9 місяців 2015 року / Національна рада реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/nationalreform_broshura4.pdf
4. Портал конкурентоспроможності України. Опис індексів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://debaty.org.ua/cms/opisanie_indeksov.html
5. Україна піднялась в рейтингу Doing Business-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/ukrayina-pidnyalas-v-reytnhu-doing-business-2015>

6. Чухай Г. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 / Г. Чухай, В. Страхова, П. Іванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>
7. Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. / International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2016. – 348 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>
8. Index of Economic Freedom. About The Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/about>
9. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

РЕГУЛЬОВАНІ РИНКИ КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Зінченко Федір Анатолійович

асистент кафедри міжнародних фінансів

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

Питання інтеграції вітчизняного ринку капіталу у світовий фінансовий простір отримує новий імпульс у світлі вступу в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі по тексті – Угода). Багатогранний та всеосяжний характер Угоди безперечно обумовлює її вплив на такий важливий сегмент економічної системи як ринок фінансових послуг.

Глава 12 Розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди, враховуючи значущість фінансового сектору для завершеності економічної інтеграції, визначає такі головні цілі співробітництва України та ЄС в галузі фінансових послуг:

- a) підтримка процесу адаптації регулювання фінансових послуг до потреб відкритої ринкової економіки;
- b) забезпечення ефективного та належного захисту інвесторів та інших споживачів фінансових послуг;
- c) сприяння стабільності та цілісності світової фінансової системи;
- d) підтримки співробітництва між різними учасниками фінансової системи, зокрема регуляторні та наглядові органи;
- e) забезпечення незалежного та ефективного нагляду [1].

Згідно Угоди, враховуючи важливість наближення чинного вітчизняного законодавства до законодавства ЄС, Україна зобов'язана забезпечити поступове приведення у відповідність своїх чинних законів та майбутніх нормативно-правових актів до *acquis communautaire*. Відповідні акти права ЄС у галузі фінансових послуг містяться у Главі 6 («Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля») Розділу IV («Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею») Угоди.

При цьому всі елементи *acquis* ЄС, строки та особливості їх поступової імплементації в українську правову систему визначаються у Додатку XVII до Угоди.

Сьогодні ключовим правовим актом ЄС, що упорядковує відносини на ринку капіталу Спільноти, є Директива 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про ринки фінансових інструментів, що вносить зміни в Директиви Ради 85/611/ЄЕС і 93/6/ЄЕС та Директиву 2000/12/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директиви Ради 93/22/ЄЕС» від 21 квітня 2004 року, також відома як MiFID-I від англ. *Markets in Financial Instruments Directive* [2].

Згідно Додатку XVII до Угоди положення MiFID-I повинні бути впровадженні в українське законодавство протягом 4 років з дати набрання чинності Угодою [1].

Необхідність впровадження зазначеної Директиви була обумовлена стрімким розвитком ринків фінансових інструментів та постійним ускладненням взаємозв'язків між їх учасниками, як старими, так й зовсім новими. Це в свою чергу створювало нові виклики та загрози захисту прав інвесторів, що є наріжним каменем будь-якого ринку капіталу. Таким чином MiFID-I повинна була забезпечити обсяг гармонізації, необхідний для того, щоб запропонувати інвесторам високий рівень захисту та дозволити інвестиційним компаніям надавати послуги на території всього Європейського економічного простору, яка єдиного ринку, під контролем органів держав-членів.

Важливість MiFID-I підтверджують строки її розробки та імплементації. Робота над актом почалась у 1999 році, а остаточно Директива вступила в дію «01» листопада 2007 року.

Серед іншого, найбільший ефект запровадження Директиви мало на організаторів торгівлі акціями. В MiFID-I вперше на паневропейському рівні було законодавчо структуровано та регламентовано три види торговельних майданчиків цінними паперами:

- оператори регульованих ринків (англ. *Regulated market operators – RM*);
- багатосторонні торговельні технології (англ. *Multilateral trading facility – MTF*);
- системний інтерналайзер (англ. *Systematic internaliser – SI*).

Поняття ринкового оператора прийшло на заміну традиційній «фондовій біржі», що стало відображенням радикальних змін, які зазнали останні за минулі десятиріччя. Згідно Директиви поняття «Регульований ринок» означає ліцензовану та регулярну функціонуючу багатосторонню систему, обслуговувану та/або керовану ринковим оператором, яка поєднує чи сприяє поєднанню чисельних інтересів третіх сторін щодо купівлі-продажу фінансових інструментів згідно із технологіями та своїми недискреційними правилами у спосіб, що призводить до укладення угод стосовно фінансових інструментів, які були допущені до обігу відповідно до правил та/або технологій.

В свою чергу MTF, також покликані забезпечувати можливість проведення багатосторонньої торгівлі фінансовими інструментами, однак відрізняються від регульованих ринків по двох головних ознаках. По-перше, MTF можуть бути створені та керовані, не лише ринковими операторами, а й інвестиційними

компаніями, а від так вимагають окремої ліцензії. По-друге, на переважній більшості МТФ не відбувається лістинг цінних паперів. Тут торгуються цінні папери, що пройшли допуск до котирувальних листів інших регульованих ринків, або допуск інструментів проходить по спрощеній процедурі не у відповідності до Директиви 2003/71/ЄС «Про публікації проспектів під час пропонування цінних паперів на продаж або прийняття для здійснення торгівлі» та Директиви 2004/109/ЄС «Щодо гармонізації вимог до прозорості інформації про емітентів, чиї цінні папери прийнято для здійснення торгівлі на регульованому ринку».

Системний інтерналайзер означає інвестиційну компанію, яка на організованій та систематичній основі діє за власний рахунок, виконуючи замовлення клієнтів поза регульованим ринком чи БТЗ. До останніх як правило відносяться великі ГНБ.

Ще одним фактором, який мав безпосередній вплив на функціонування традиційних бірж, було скасування в MiFID-I так званого «правила концентрації». Його зміст полягав у тому, що законодавство ЄС зобов'язувало в деяких випадках укладати угоди із фінансовими інструментами виключно на національних фондових біржах. Елімінація цього принципу збільшила конкуренцію між майданчиками різних країн Спільноти, а від так надала можливість трейдерам обирати місце проведення операцій в залежності від власних потреб та ресурсів. Суперництво між біржами за ліквідність мало позитивний наслідок, оскільки зменшило прямі операційні витрати інвесторів.

В той же час, законодавча лібералізація та вражаючий рівень комп'ютеризація торгівлі призвели до такого явища як «фрагментація ринків». Тобто ситуації, коли інвестору для отримання найкращої ціни необхідно відслідковувати десятки торгівельних систем. Так, на кінець 2015 року в ЄС для торгівлі різноманітними фінансовими інструментами функціонувало 107 регульованих ринків, 150 МТФ та 11 системних інтерналайзерів [3].

Світова фінансова криза та безупинна еволюція ринку капіталу спонукали керівництво ЄС реформувати існуюче законодавче поле у відповідності до потреб сьогодення. В результаті були розглянуті та внесені суттєві зміни у MiFID-I, які отримали відповідно назву MiFID-II. Пакет актів включає в себе окрім нової Директиви 2014/65/ЄС, також Регламент (ЄС) 600/2014 «Про ринки фінансових інструментів». Нові нормативні акти вступають в дію на початку 2017 року [4].

Статус документа на рівні Регламенту підкреслює його важливість для Союзу та означає обов'язковість виконання його норм та положень для всіх суб'єктів права.

Варто відмітити, що згідно Угоди, якщо законодавчий акт є Регламентом або Рішенням ЄС, то він повинен стати, як такий, частиною національного законодавства України. У випадку коли законодавчий акт є Директивою ЄС, то за компетентними органами України залишається право вибору форми та способу його імплементації.

З огляду на це, законодавчі ініціативи в українському правому полі щодо регульованих ринків капіталу повинні якомога повно й системно враховувати

норми MiFID-II. Це є необхідною та обов'язковою умовою монтування вітчизняного сектору цінних паперів до єдиного ринку капіталу ЄС.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page

2. Директива 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про ринки фінансових інструментів, що вносить зміни в Директиви Ради 85/611/ЄЕС і 93/6/ЄЕС та Директиву 2000/12/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директиви Ради 93/22/ЄЕС» від 21 квітня 2004 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_586

3. Офіційна база даних Європейського органу нагляду за ринками та цінними паперами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mifidatabase.esma.europa.eu>

4. Regulation (EU) No 600/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending, OJ L 173, 12.6.2014, p. 84–148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R0600>

ВПЛИВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Клок Олексій Петрович

аспірант кафедри туризму

Харківського національного економічного університету

імені Семена Кузнеця

Політичні зрушення, що спіткали державу наприкінці 2013 року спричинили істотні зрушення у процесі розвитку освітнього туризму, так на початку 2014/15 року на початковий цикл навчання прийнято лише 6946 осіб, що менше ніж показник випуску на 241 особу. Загальний показник присутності іноземних студентів на початок 2014/15 навчального року зменшився на 4,32% відносно відповідного періоду попереднього року [1]. Ситуація, що складається є досить критичною, отже увага з боку держави є гострою необхідністю. При цьому треба розуміти обмежені можливості держави щодо інвестицій.

Рішення, за умови мінімізації витрат з боку держави, полягає у підтримці розвитку шляхом нормативно-правового забезпечення, або у спрощеному, як мінімум, лозунгу: «не зашкодь». При цьому активні дії по залученню іноземців до Українських ВНЗ спікатиме освітян до узгодження стандартів та планів, адже конкурентні переваги України як учасника міжнародного ринку освітніх послуг у тому числі криються у співвідношенні «ціна/якість».

Розглянемо розширену схему прийому на навчання іноземця в ВНЗ України у контексті існуючих нормативно-правових перешкод на практиці. По-перше мати одне бажання, щоб безпосередньо долучитись до системи вищої освіти в Україні мало. Потрапити до України без оформлення візи мають можливість

лише громадяни Азербайджану, Вірменії, Білорусі, Грузії, Молдови, Узбекистану та представники Російської Федерації. При цьому для громадян зазначеного переліку достатнім є пред'явлення внутрішнього паспорту відповідної країни. З березня 2015 року постановою Кабміну прийнято рішення, яке дозволяє в'їзд в Україну з Російської Федерації за пред'явленням загранпаспорту.

Отже першим існуючим бар'єром є отримання візи для в'їзду в Україну. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію» підставою для оформлення довгострокової візи у тому числі є оригінал запрошення на навчання (стажування) встановленого зразка, виданий вищим навчальним закладом та зареєстрований в установленому МОН порядку [2].

Наказом МОН України визначено порядок видачі іноземцям та особам без громадянства запрошень на навчання (стажування) в Україні та їх реєстрації (редакція з урахування положень Закону України «Про вищу освіту» від 6 серпня 2014 року № 1556-VII [3]). Аналізуючи вищезазначений наказ до негативних рис існуючого нормативно-правового забезпечення з питань видачі запрошень на навчання, наявність якого є обов'язковим для отримання візи для в'їзду в Україну є:

- Необхідність своєчасного отримання ліцензії ВНЗ на навчання іноземних громадян та замовлення офіційних бланків запрошень, так необхідною є активна взаємодія з уповноваженим МОН державним підприємством, визнання необхідності плідної співпраці за для максимізації ефекту від іноземної присутності в системі вищої освіти України,

- За попередньої редакції перелік документів необхідних для отримання рішення щодо видачі запрошення складався з семи позицій. Згідно нової редакції було виключено заяву-анкету, мотиваційний лист та копії документів про результати незалежного тестування (за наявності) та копії свідоцтва про закінчення мовної підготовки (за наявності). Необхідність подання великої кількості документів здатне відштовхнути бажаючих, проте положення все ж таке передбачає можливість ВНЗ запросити додаткові документи а також вимагати їх переклад українською мовою.

- Положення передбачає отримання виключно одного запрошення, тобто позбавляє можливості за певними обставинами обрати інший навчальний заклад в Україні. Вступ «на осліп» містить багато ризиків та здатен відштовхнути потенційних студентів, що також має негативний вплив на показники освітнього туризму.

- Запрошення позбавлено можливості отримання у електронному вигляді, тобто існують певні ризики не отримати бланк у бажаний термін.

- З моменту видачі запрошення заплановано певний термін його дії, який визначає навчальний заклад (не перевищує 6 місяців). З одного боку терміну достатньо щоб залучитися до навчання за умови можливості зарахування і двічі на рік, але при виникненні певних «форс-мажорних» обставин за неможливості оформити документи у зазначений термін строк дії запрошення збігає та існує необхідність його повторного отримання.

За наявності запрошення доцільно приступати до наступного кроку – оформлення разової візи. За оформлення віз дипломатичним представництвом або консульською установою України справляється консульський збір за тарифною ставкою – 85 доларів США. Строк оформлення візи становить 15 календарних днів з дати отримання візової анкети та документів, необхідних для оформлення візи, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України. Строк оформлення візи може бути продовжено до 30 календарних днів у разі необхідності проведення подальшої перевірки зазначених у Постанові КМУ «Про затвердження Правил оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію» документів [2].

Також постанова передбачає дев'ять пунктів які є підставою у відмовленні оформлення візи або її скасування. На цьому етапі низка джерел стверджує про наявність певного «підводного каміння», наприклад, високий ступінь бюрократизації системи в Україні, або географічно-просторові перепони (відсутність Посольств у деяких країнах, зокрема у Африці) [4].

МОН України займається розробкою порядку набору іноземних громадян та осіб без громадянства для навчання за погодженням з низкою центральних органів влади. Розгалужена система співпраці державних органів з МОН потребує пильної уваги щодо державного сприяння розвитку освітнього туризму в Україні. МОН свою чергу позбавлено повної автономії у питаннях навчання іноземних громадян в Україні. Питання порядку набору погоджуються з залученням Адміністрації Держприкордон служби, МЗС, ДМС та СБУ. У питаннях ціноутворення, зокрема що стосується визначення вартості навчання для іноземного студента, МОН приймає рішення у тандемі з Мінфіном та Міністерством економіки. У питаннях процедури визнання іноземних документів про освіту з метою встановлення їх відповідності національним документам про освіту МОН взаємодіє з Міністерством юстиції України, Мінфіном та МЗС.

Взаєморозуміння та погодження дій в межах зазначених міністерств та підконтрольних їм відомств – запорука успіху в процесі оптимізації процесу вступу, навчання та перебування в Україні іноземних громадян, що навчаються в Українських ВНЗ. У зазначених питаннях повинна бути налагоджена системність підходів щодо моніторингу нормативно-правового поля та невідкладна реакція у випадку його неспроможності відповідати реальним потребам іноземних громадян, що навчаються.

Таким чином, існує необхідність оптимізації існуючих механізмів щодо нормативно-правового супроводу перебування іноземних громадян, що здобувають освіту в українських ВНЗ: отримання віз; стосунків МОН з МВС та Державною міграційною службою відносно перебування іноземних студентів в Україні; процесу зарахування осіб, які вже розпочали навчання в інших закордонних навчальних закладах та мають відновити навчання з відповідного курсу в Україні; визнання українських диплом за кордоном. Перелік можна продовжувати майже нескінченно, адже зазначені проблемні питання є загальними, а у кожному конкретному випадку породжується ще низка

обставин які або ж зовсім є передбачені українським законодавством, або вирішення котрих неможливі без бюрократичної тяганини.

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року: Стат. бюл. / Держстат України. Відп. за вип. О. О. Кармазіна. – К., 2014. – 169 с.

2. Про затвердження Правил оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію : Постанова КМУ від 15.09.2015 р. № 567-2011-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу –<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/567-2011-п/paran13#n13>.

3. Порядок видачі іноземцям та особам без громадянства запрошень на навчання (стажування) в Україні та їх реєстрації : Наказ МОН України від 01.11.2013 р. № з2005-13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2005-13/paran4#n4>

4. Стенограма круглого столу на тему: «Проблеми нормативно-правового забезпечення розвитку міжнародного співробітництва в сфері вищої освіти України від 8 листопада 2013 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document;jsessionid=8B816D382BB5EE122BD59A16AF953F0D?id=58409>.

КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ І ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ КРАЇН-КЛЮЧОВИХ ІННОВАТОРІВ

Сандул Марія Станіславівна

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Дедалі більшого значення в економіці знань, що формується в розвинених країнах світу, набуває інтелектуальний ресурс економічного і соціального розвитку країни. У країнах – інноваторах знання, інтелектуальний капітал нації, а, відтак, і система освіти – вважаються інвестиціями, а не «соціальними витратами». Такий підхід не лише дозволяє сформувати відповідне відношення до сектору знань в суспільстві, але і загалом підвищує якість освіти та конкурентоспроможність національної освітньої системи на міжнародній арені.

За індексом Глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 рр. Всесвітнього економічного форуму, топ-10 найбільш конкурентоспроможних країн – це Швейцарія, Сінгапур, США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Гонконг, Фінляндія, Швеція і Великобританія [1]. Практично ті ж самі країни входять і в список топ-10 інноваторів: Швейцарія, Великобританія, Швеція, Нідерланди, США, Фінляндія, Сінгапур, Ірландія, Люксембург, Данія [2]. Найпотужніші економіки, передові новатори, ці країни мають і найкращі системи вищої освіти, і найконкурентоспроможніший людський ресурс – таланти (рис. 1). Найменші розбіжності в позиціях за чотирма рейтингами, взятими за основу для порівняння (в межах 5 позицій), характерні для таких країн-інноваторів, як Швейцарія, США і Нова Зеландія. Найбільші – Корея, Ісландія, Ірландія,

Люксембург [3]. Однак, можна з упевненістю говорити про те, що топ-20 країн-інноваторів входять в топ-30 за рештою рейтингів. Безумовно, потужні системи вищої освіти передусім сформовано у країнах зі зрілою, розвинутою інноваційною економікою.

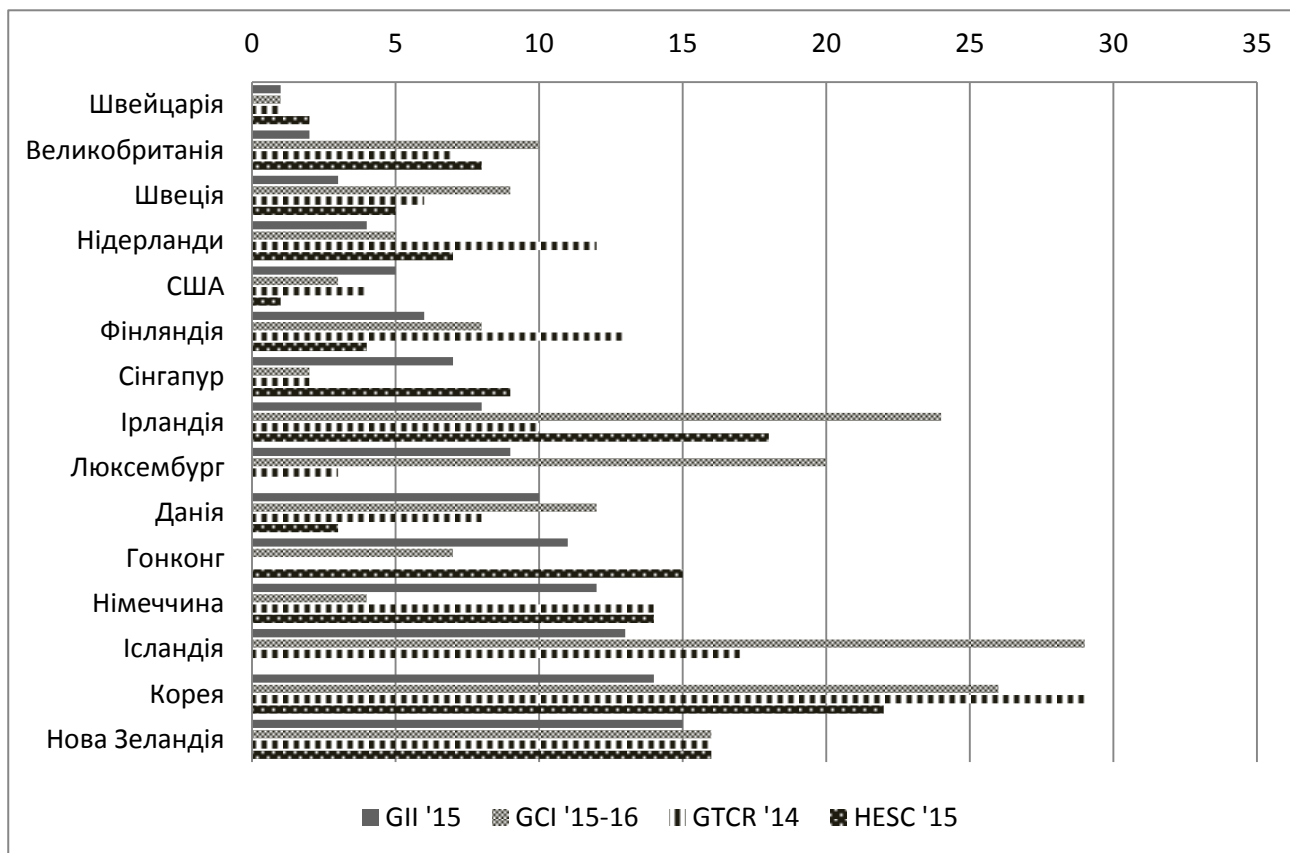


Рис. 1. Порівняння позицій країн-інноваторів (ГІ '15) в рейтингах глобальної конкурентоспроможності (GCI '15-16), конкурентоспроможності талантів (GTCR '14) та національних систем вищої освіти (HESC '15)

Однак як і з точки зору розвитку економіки деякі країни характеризуються «економічним дивом», так і в освіті деяким країнам впродовж досить короткого періоду вдалось досягти значного прогресу. Серед нових індустріальних країн, які характеризуються порівняно високими темпами економічного зростання (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Пд. Корея, Аргентина, Бразилія, Мексика, Малайзія, Таїланд, Індія, Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія, Філіппіни і Китай), найбільш цікавими з точки зору становлення конкурентоспроможних систем вищої освіти є Гонконг, Сінгапур, Пд. Корея, Аргентина, Бразилія і Китай. Цим країнам за досить короткий проміжок часу вдалось не лише суттєво наростити економічний потенціал і покращити конкурентоспроможність національних господарств, але і значно покращити якість і ефективність власних систем освіти.

Шлях розвитку систем вищої освіти країн Південно-Східної Азії загалом досить схожий. Спільними рисами є наявність авторитетного лідера; прийняття і впровадження продуманої, хоч і екстенсивної по відношенню до ресурсів (людських в тому числі) стратегії економічного розвитку, створеної на засадах холистичності, плановірності і комплексності; використання кращого

зарубіжного досвіду і акцентування уваги на важливості інновацій, а відповідно – досліджень, науки і освіти, для конкурентоспроможності країни.

Важливим елементом їх успіху та перетворення на регіональні осередки наукової думки було також створення привабливих умов для приходу на їхню територію кампусів всесвітньо відомих, кращих університетів США, Великобританії та ін.. Таким чином відкритість і активна взаємодія із світовою науковою спільнотою слугувала як один із факторів нарощення конкурентоспроможності систем вищої освіти цих країн.

Що ж стосується високорозвинутих країн зі значною історією власної наукової школи, вони залишаються світовими лідерами у сфері вищої освіти, провідними центрами науково-дослідницької роботи, новаторами з точки зору засобів, методів, форм навчання. Ці більш «зрілі» системи освіти характеризуються швидше інтенсивним розвитком освіти, ніж екстенсивним; якість підготовки студентів висока, однак суспільний тиск все ж є порівняно меншим. Розглядаючи країни з точки зору етапу, на якому знаходяться їх системи вищої освіти (згідно концепції еволюції освіти (Дж. Ленгел, Д. Кітс, Я. Ф. Шмідт, Дж. Моравіц)), можна сказати, що у провідних країнах-інноваторах це – «освіта 3.0» з рухом до етапу «4.0». Тобто, процес створення, обміну, розповсюдження знання поступово проникає в усі сфери суспільного життя; технології – невід’ємна частина навчального процесу, повсюдно застосовувані для створення і передачі знань. Високий рівень розвитку країн-інноваторів, наявність розвиненої інфраструктури, відповідна суспільна культура дозволяє навчання відбуватись будь-де в такому «креативному суспільстві» (робочі місця, кафе, парки і т.п.). В. Моравіц, розвиваючи цю концепцію, вважає освіту 3.0 як необхідний елемент «суспільства 3.0» – сучасного «номадичного суспільства», котре є «продуктом змін у світі, до яких призвели експоненційно прискорені технологічні і соціальні зміни, глобалізація і необхідність креативніших та більш контекстно спрямованих інновацій» [5]. У такому суспільстві роль освітнього сектору значно модифікується і зростає, переходячи на новий етап розвитку, що ми маємо змогу спостерігати на прикладі країн-інноваторів.

Таким чином, спільними, загальними рисами систем вищої освіти країн-інноваторів є, по-перше, чітке розуміння державою їх ролі та відповідно відношення до сектору знань як до перспективної інвестиції, по-друге – комплексне планування, акцентування уваги на якості вищої освіти, на її різноспрямованості, практичності і креативності, і відповідно забезпечення ефективної знанневої архітектури; а також – активна взаємодія держави, бізнесу і освіти в рамках національних інноваційних систем, забезпечення відповідності системи освіти потребам державного і регіонального розвитку тощо. Створення умов для академічної мобільності, встановлення контактів з провідними науково-дослідними установами світу, інвестування у власні ВНЗ та сприяння їх розвитку і поступовому входженню в топ списки кращих ВНЗ світу, фокусування на перспективних передових дослідженнях – все це формує конкурентоспроможні національні системи освіти.

Список використаних джерел:

1. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс] / [К. Schwab, X. Sala-i-Martin, R. Samans та ін.] // World Economic Forum. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
2. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation, Policies for Development [Електронний ресурс] // Cornell University, INSEAD, and WIPO – Режим доступу до ресурсу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf
3. U21 Ranking of National Higher Education Systems [Електронний ресурс] / R. Williams, A. Leahy, G. de Rassenfosse, G. Jensen // University of Melbourne, Melbourne. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.universitas21.com/article/projects/details/153/executive-summary-and-full-2015-report>
4. The Global Talent Competitiveness Index 2014 Report «Growing Talent Today and Tomorrow» [Електронний ресурс] // INSEAD, HCLI and Adecco Group. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-indices.insead.edu/gtci/gtci-2014-report.cfm>
5. Moravec J. W. (Ed.). Knowmad Society [Електронний ресурс] / Moravec, J. W. (Ed.). // Minneapolis: Education Futures. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.knowmadsociety.com/mwg-internal/de5fs23hu73ds/progress?id=86cuSe7tE_f1KVUK3WI9FMM7BlwplLvWZkfjjsHZ6M

ЭНЕРГЕТИКА КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Филькина Карина Сергеевна

соискатель,

Донецкий национальный университет

Энергетический бизнес, весьма престижный в любой стране, в то же время характеризуется высокой сложностью, социальной ответственностью и рискованностью во многих аспектах. В широком смысле энергетический бизнес – это любая коммерческая (предпринимательская) деятельность в отраслях топливно-энергетического комплекса, включая и сферу использования энергоносителей. Ее конечными результатами являются разнообразные энергетическая продукция и услуги – товары, предназначенные для реализации на соответствующих рынках. В зависимости от принятых моделей энергетических рынков могут различаться и формы организации энергетического бизнеса. Так, отдельные бизнес-функции могут сосредотачиваться в независимых энергокомпаниях: генерирующих, сетевых (магистральных и распределительных), сбытовых, сервисных. В энергохолдингах их будут осуществлять дочерние структуры, координируемые корпоративным центром (управляющей компанией). В вертикально интегрированных организациях специализированные бизнес-функции выполняют производственные структуры с разной степенью экономической самостоятельности и ответственности. Особо необходимо сказать о промышленной энергетике как области энергетического бизнеса. Здесь следует обратить внимание на тенденцию коммерциализации энергохозяйства предприятий и выделения внутреннего энергоснабжения в отдельную бизнес-

функцию, причем начиная от предоставления экономической самостоятельности подразделениям энергохозяйства (на принципах самокупаемости) и кончая созданием отдельных энергоснабжающих компаний в структуре крупных промышленных корпораций [2, с. 102]. Привлекательность бизнеса в сфере электро- и теплоэнергетики определяется оценками собственников (инвесторов) потенциальных возможностей реализации своих интересов (главным образом финансовых целей). Она выражается, в частности, в таких показателях, как приток (отток) инвестиций в отрасль, частота смены собственников в основных бизнесах (генерация, передача, сбыт), доля частного бизнеса в обороте электроэнергии. Оценки привлекательности дифференцируются по видам бизнеса и формируются с учетом следующих основных факторов, таких как требования к продукции (услуге) – функциональное назначение и качественные характеристики, ожидаемая рентабельность инвестируемого капитала, характер спроса на продукцию (услугу), вид деятельности (монопольная, конкурентная), условия входа на рынок, риски. Величина прибыли, получаемая в расчете на единицу вложенного капитала, зависит от многих факторов: стоимости основных фондов объекта; отпускных цен (тарифов) на энергоносители; цен на топливо; мощности и технико-экономической эффективности энергетических установок.

Динамика спроса на энергоносители оказывает большое влияние на эффективность рассматриваемого бизнеса. Как известно, энергетические предприятия отличаются высоким уровнем фондоемкости и значительной долей постоянных издержек в себестоимости. Для таких производств любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли (действие «операционного рычага») [1, с. 430].

Лицо (юридическое или физическое), прошедшее квалификационный отбор и вступившее в права собственности на энергообъект, получает лицензию на участие в работе энергетического рынка. Далее субъект бизнеса получает доступ к сетевой инфраструктуре и вступает в договорные отношения с другими участниками рынка. Однако следует подчеркнуть, что при определенных условиях собственник может испытывать серьезные затруднения по входу в рынок. Так, причиной этого может стать олигополистическая структура оптового рынка, сложившаяся в результате слияния компаний, как реакция на обострение конкурентной борьбы. При этом немногочисленные крупные поставщики не заинтересованы во вступлении новых компаний на рынок и постараются его заблокировать, например, путем согласованных манипуляций ценами [1, с. 45]. Из сказанного следует, что отсутствие дискриминационных барьеров на всех этапах вхождения в рынок является важным дополнительным стимулом для субъектов энергетического бизнеса.

При оценке привлекательности энергетического бизнеса рекомендуется обратить внимание на риски. Инвестиционный риск – это риск недополучения прибыли при реализации инвестиционного проекта. Его можно значительно снизить, если перейти на сооружение установок комбинированного энергоснабжения небольшой мощности с использованием прогрессивных газотурбинных технологий. Ценовой риск вызван, во-первых, нерегулярными суточными колебаниями цен на электроэнергию на организованном (биржевом)

оптовом рынке. В результате крайне сложно организовать процесс планирования производства в компании даже в краткосрочном периоде. Решение проблемы состоит в развитии мощного рынка (внебиржевого) двусторонних долгосрочных контрактов и страховании ценовых рисков на организованных (биржевых) рынках финансовых контрактов; во-вторых, неопределенностью перспективной динамики цен на природный газ [1, с. 388]. Финансовый риск связан с неплатежами потребителей, а также нарушениями финансовых обязательств различными участниками энергетических рынков. Риск неплатежей ложится на энергосбытовые компании, что побуждает их обращать особое внимание на борьбу с коммерческими потерями (хищениями) энергии. В частности, рекомендуется выявлять группы «риска» среди потребителей и устанавливать более жесткие условия при заключении договора энергоснабжения. Целесообразно ввести и специальное страхование финансовых рисков энергосбытовых организаций. Технический риск – это угроза отказов оборудования, снижения технической надежности электро- и теплоснабжения и перерывов в подаче энергии потребителям. Технологические процессы на энергетических предприятиях отличаются высокой сложностью, что требует высококвалифицированного, а значит, весьма дорогостоящего эксплуатационного, ремонтного и управленческого персонала. Большое количество разных контрактов и жесткие требования к качеству перечисленных услуг объективно делают энергетический бизнес более рископриимчивым, нежели какой-либо другой. Регулировочный риск порождается неожиданными и неблагоприятными для бизнеса действиями органов регулирования энергетики. Причем он может иметь место как в конкурентном, так и в монопольном секторе. Проявляется во многих аспектах: ценообразовании, экологическом регулировании, налоговом регулировании, стандартах по надежности энергоснабжения, правилах работы на рынках. Это тот вид риска, на который субъект бизнеса практически влиять не может. Поэтому собственники, как правило, реагируют на него особенно болезненно, и его воздействие на привлекательность энергетического бизнеса значительно. Следовательно, необходимо, чтобы все решения регуляторов были предельно прозрачны и предсказуемы. Если же действия регулятора, предпринимаемые в русле общественных интересов, наносят частному бизнесу экономический ущерб, то он должен возмещаться в обязательном порядке в той или иной форме [3, с. 99].

Таким образом, в качестве общего вывода следует заключить, что энергетический бизнес, весьма престижный в любой стране, в то же время характеризуется высокой сложностью, социальной ответственностью и рискованностью во многих аспектах. Причем в связи с управлением рассмотренными рисками участие государства имеет решающее значение: это, во-первых, правовое обеспечение действий субъектов бизнеса по нейтрализации рисков; во-вторых, система финансовых гарантий для инвесторов, работающих в условиях повышенного риска, и компаний, специально участвующих в национальных энергопрограммах; в-третьих,

эффективный механизм регулирования бизнеса, минимизирующий внешние риски для собственников энергообъектов.

Список использованных источников:

1. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес. – М.: Дело, 2006. – 600 с.
2. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Экономика и бизнес в электроэнергетике. – М.: Дело, 2013. – 432 с.
3. Роголев Н.Д. Экономика энергетики. – М.: МЭИ, 2005. – 288 с.

**ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ
З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Шинкар Віктор Андрійович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Яцко Грета Василівна

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Угода про асоціацію за своїм обсягом і тематичним охопленням є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, коли-небудь укладеним Європейським Союзом. Вона визначає якісно новий формат відносин між Україною та ЄС на принципах «політичної асоціації та економічної інтеграції» і слугує стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні. Передбачена Угодою поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС визначатиме правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, частково робочої сили між Україною та ЄС, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС.

З 1 січня 2016 року набирає чинності Угода про асоціацію України з Європейським союзом в частині про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі [1]. Відбувається гармонізація регуляторних режимів і вдосконалення ринкових інститутів, що можуть стати ефективним фактором зростання української економіки.

Однак для України імплементація Угоди про асоціацію з Євросоюзом в умовах глобального економічного спаду та ведення воєнних дій є надзвичайно складним завданням що породжує багато проблем та економічної полеміки. Їх можна виокремити в наступні групи:

I. Необхідність підвищення конкурентоздатності української економіки та запровадження поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС потребує залучення значного обсягу прямих вітчизняних і іноземних інвестицій, що в умовах макроекономічної нестабільності та військового протистояння є

складним завданням. Достатньо відмітити що у січні-липні 2015 року порівняно з відповідним періодом 2014 року індекс промислової продукції України становив 80,5%, тобто база внутрішнього інвестування зменшується [2] Крім того, велика складність для інвестування в економіку України існує через недосконале законодавство, корумпованість чиновників, значні коливання валютного курсу тощо. Можемо погодитись з представником Української бізнес-палати Олегом Березюком, який зазначив: «Коли хочемо залучити інвестиції, передовсім маємо плекати національного інвестора. Іноземний інвестор прийде у країну тоді, коли побачить, що національний тут вкладає гроші. А коли люди не довіряють власній країні, то чому це мають робити іноземці» [3].

II. У коротко- і довгостроковому періодах імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС породжуватиме певні економічні втрати. Йдеться про вихід з ринку економічних суб'єктів унаслідок посилення конкуренції з виробниками-постачальниками з ЄС, підвищення рівня безробіття і необхідність перенавчання і працевлаштування робочої сили, що вивільняється у процесі реструктуризації економіки.

III. ЄС не має цільової програми підтримки імплементації Угоди про асоціацію. Європейський інструмент сусідства має не великий бюджет і поширюється на всіх сусідів ЄС. Імплементація Угоди про асоціацію і ПВЗВТ – це національний пріоритет, заходи якого мають здійснюватися державою та економічними суб'єктами України.

Бюджет європейського інструменту сусідства на 2014-2020 рр. становить 15,5 млрд. євро, з яких близько 5 млрд. євро надійде до шести країн східного партнерства. На підтримку України закладено 1,6 млрд. євро сукупної допомоги на розвиток у формі грантів. Передбачено також надання позики обсягом 3,4 млрд. євро макроекономічної допомоги. Останній транш загальним обсягом 1,6 млрд. євро було надано в березні 2015 року. З травня 2015 року діє програма макрофінансової допомоги обсягом фінансування 1,8 млрд. євро [4]. Кошти на надання допомоги Україні Єврокомісія запозичує на ринку капіталів і перекредитує їх українському уряду. У разі неплатоспроможності України відповідні витрати покриватимуть з Гарантійного фонду ЄС. Форма надання макроекономічної допомоги – поворотна чи безповоротна – залежить від показників економічного розвитку України та її спроможності виплачувати борги. Програми макроекономічної допомоги для України мають кредитну форму, оскільки експерти Єврокомісії зробили висновки про позитивні економічні перспективи нашої країни і скористалися результатами аналізу боргової стійкості, який провели експерти МВФ під час започаткування програми розширеного фінансування (EFF) у березні 2015 року.

IV. Адаптація регулятивної системи і правового поля України до стандартів ЄС є дуже витратною для нашої країни, проте не має достатніх стимулів для впровадження за відсутності в Україні чітких перспектив членства у Євросоюзі. 15 січні 2015 року Верховна Рада прийняла закон «Про технічний регламент і оцінку відповідності» згідно якому Україна повинна була на протязі 2015 року розробити і затвердити більше 3 тисяч технічних регламентів, які відповідають

європейським. На момент прийняття Закону таких регламентів було затверджено всього 800 [5].

У травні 2015 року Мінекономрозвитку у звіті про заходи по імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС повідомило, що наша країна уже привела у відповідність із міжнародним і європейським законодавством 30% національних стандартів. Разом з тим, глобальність завдання по гармонізації нормативної бази стає зрозумілою з того факту, що за оцінками Мінекономрозвитку, змін потребують 29,6 тис. документів технічного регулювання. За деякими оцінками, впровадження міжнародної системи регулювання може сприяти зростанню ВВП України не менше ніж на 2% щорічно [5].

V. Для українських експортерів на протязі 2015 року, по суті, діяла одностороння ЗВТ. Вони практично безмитно продавали свої товари на європейському ринку. Європейські ж компанії завозили в Україну товари, оплачували ввізне мито, що зберігало для вітчизняних виробників більш вигідні умови конкуренції на ринку. Імплементація Угоди про асоціацію і ПВЗВТ починаючи з 2016 року, з одного боку, стане рушієм економічних реформ в Україні, з другого боку, для національного виробника скасування імпорتنих мит у короткостроковому періоді буде економічно не вигідним. Після дії багатьох негативних проблем – руйнування виробничих зв'язків та інфраструктури на Сході країни, блокування російського ринку збуту, втрати доступу до кредитних джерел і розкручування інфляції – посилення зовнішньої конкуренції збільшить кількість проблем на підприємствах вітчизняного виробництва. Однак, відтермінування запровадження ПВЗВТ у цілому негативно вплинуло на темпи проведення в Україні економічних реформ. Адже Угода про асоціацію та її невід'ємна частина ЗВТ – це і є найбільш амбіційна в історії нашої країни програма реформ. І відстрочку її реалізації більшість експертів називають головним мінусом цього рішення.

VI. Відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС Україна зобов'язалася змінити національну систему технічного регулювання і забезпечити відповідність технічних стандартів стандартам Євросоюзу. Проте збереження ЗВТ із СНД вимагає наявності ГОСТів для експортерів до країн СНД. Росія вважає, що буде мати місце «таємний» реекспорт на її ринок європейських товарів, які можуть наводнити Україну в результаті ЗВТ з ЄС, і масштабне витіснення українських товарів на російський ринок. Будь-які дії Росії не зупинять адаптації українського законодавства до європейського, прийняття норм і стандартів ЄС триватимуть. Спеціально створена для допомоги нашій країні у реалізації Угоди Група ЄС з підтримки України під керівництвом Пітера Балаша вже активно розпочала роботу. Наприклад, Митний кодекс України уже на 90% відповідає європейським вимогам [6].

Реальність європейської інтеграції вимагає поглибленого аналізу й порівняння законодавчо-нормативних, економічних, соціальних та інших вимірів нашої країни з партнерами ЄС, а також оцінки їх відповідності євро інтеграційним принципам. Це дозволить здійснити процес адаптації інтеграції України в економічні і політичні структури Євросоюзу.

Список використаних джерел:

1. Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – 2015. – Режим доступу до ресурсу:http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
2. Економіка України за січень-липень 2015 року // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 159. – С. 6.
3. Продан О. Реформи: з чого, крім реформ, почати / Оксана Продан // Дзеркало тижня. – 2014. – № 36-37. – С. 8.
4. Богдан Т. Євроінтеграційний курс України: проблеми, протиріччя, перспективи / Тетяна Богдан // Дзеркало тижня. – 2015. – № 19. – С. 8.
5. Дикаленко М., Захаров Е. Дело техники / Михаил Дикаленко, Евгений Захаров // Бизнес. – 2015. – № 35. – с.32
6. Силіна Т. Угода про асоціацію: ходіння по муках / Тетяна Силіна // Дзеркало тижня. – 2014. – № 33. – С. 3.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ЗДОБУТКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Осіпова Лариса Василівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри філософії та економічної теорії

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Ванжула Яна Юріївна

студентка

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Пріоритетним напрямом розвитку демократичної держави, на сьогоднішній день, є забезпечення зростання рівня благополуччя кожного окремого громадянина. Забезпечення правової, організаційної та фінансової автономії місцевого самоврядування – одна з головних передумов розбудови демократичної держави. Тому питання бюджетної децентралізації виходять на перший план в умовах кризового періоду розвитку української державності, оскільки саме децентралізація є однією з базових умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території.

Саме тому метою бюджетної децентралізації є сприяння найбільш ефективному задоволенню суспільних потреб населення, зростанню їх добробуту, підвищує відповідальність розпорядників бюджетних коштів щодо раціонального і обґрунтованого фінансування соціально-економічних програм на місцевому рівні, сприяє посиленню громадського контролю над цільовим використанням обмежених бюджетних ресурсів.

Багато праць вітчизняних науковців присвячено питанням бюджетної децентралізації, визначення ролі місцевих бюджетів та їх взаємодії з Державним бюджетом. Серед них праці: Субботович Ю.Л. [1], Михайленка С.В. [2], Зубріліної В.О. [2], Осипенко С.О. [4] та інші.

Бюджетна децентралізація передбачає ефективне та обґрунтоване розмежування дохідних джерел і витратних повноважень між рівнями влади, створення фінансово самостійних місцевих органів влади, що забезпечують в повному обсязі фінансування соціальних та інвестиційних проектів і програм на підвідомчій території.

В умовах бюджетної децентралізації органам місцевої влади надаються повноваження щодо встановлення бази оподаткування, визначення ставок щодо окремих місцевих податків і зборів, ведення податкових пільг з метою

стимулювання окремих галузей економіки на місцевому рівні, визначення структури витрат.

Ефективність бюджетної децентралізації забезпечується обґрунтованістю і своєчасністю проведення реформ у бюджетно-податковій сфері. Бюджетна децентралізація сприяє зміцненню економічного потенціалу території, забезпеченню створення дієздатної системи державного та муніципального фінансового контролю над формуванням і витрачанням бюджетних коштів на місцевому рівні [4, с. 177].

Бюджетна децентралізація передбачатиме наступні шляхи надходжень до місцевих бюджетів:

- збільшення відрахування до держбюджету з рентної плати за користування надрами (крім нафти і природного газу) з 50% до 75%;
- передача до місцевих бюджетів акцизного податку від реалізації через роздрібні мережі пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів, біодизеля і скрапленого газу, надходжень від ліцензій на право експорту, імпорту та оптової торгівлі алкогольною та тютюновою продукцією;
- збільшення відсотку зарахування екологічного податку з 35 до 80%, при цьому 55% будуть направлятися в обласні бюджети, а 25% – до районних бюджетів і бюджетів міст обласного значення;
- розширення з 2015 року бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна [3].

Але разом з розширенням однієї дохідної частини місцевих бюджетів на 2015 р., інша дохідна частина буде надто скорочена. Дане скорочення стосується податку на доходи фізичних осіб, який забезпечував найбільші прибутки. Втрати від зменшення надходжень від ПДФО можуть скласти до 26 млрд. грн., а саме цей податок у 2014 році забезпечував 70,7% з усіх надходжень до місцевих бюджетів. Пропонується зменшити відрахування в громади до 60%, областям до – 15%, Києву – до 40%, а все інше хоче забирати державний бюджет (зараз міста отримують 75% податків з доходів фізичних осіб, а решту 25% отримує область, села та райони отримують 75% разом, Київ отримує найменше – 50%) [2, с. 101].

За результатами аналізу можна стверджувати, що при такій ситуації найбільше постраждає бюджет міста Києва, адже податок сплачується за місцем роботи, а в столиці зосереджена найбільша кількість платників даного податку.

Таким чином, основними напрямками покращення подальшої бюджетної децентралізації повинні бути: чіткий вплив місцевих органів влади на ставки як податкових, так і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній адміністративно-територіальній одиниці; закріплення бюджетних послуг за тим рівнем влади, який є максимально наближеним до кінцевого споживача і який зможе постійно контролювати стан надання таких послуг; надання місцевим органам влади права виходу на національний фінансовий ринок з метою залучення додаткових фінансових ресурсів; мінімальні витрати на адміністрування місцевих податків і зборів, основними платниками яких мають бути всі користувачі суспільних благ на конкретній території; відміна

обов'язковості вилучення коштів з місцевих бюджетів у разі перевиконання дохідної частини; незалежне прийняття місцевих бюджетів від державного бюджету без врахування обсягів трансфертів, обсяги яких мають визначатися виходячи з балансу доходів і видатків місцевих бюджетів для їх збалансування; посилення ролі територіальної громади у процесі здійснення бюджетних видатків [1, с. 46].

З дослідженого можна зробити висновок, для того щоб реформаторські дії призвели до успіху децентралізація повинна відбуватися поряд з передачею достатніх фінансових ресурсів та майна для того щоб забезпечити виконання органами місцевого самоврядування якісних та доступних послуг. До основних напрямків покращення децентралізації бюджету можна віднести вихід на національний фінансовий ринок та чіткий вплив місцевого самоврядування на формування податкових надходжень на конкретній території. Не менш важливим є відміна обов'язковості вилучення коштів у разі, якщо дохідна частина місцевого бюджету буде перевиконана.

Список використаних джерел:

1. Субботович Ю. Л. Бюджетна децентралізація та зміцнення фінансів органів місцевого самоврядування / Ю. Л. Субботович // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка, 2013. – № 13 – С. 44-46.
2. Михайленко С. В. Фінансово-бюджетна децентралізація: оцінка рівня та напрями розширення / С. В. Михайленко, В. О. Зубріліна // Вісник Тернопільського національного економічного університету, 2014. – № 4. – С. 95-102.
3. Ярьсько Н. Бюджетна децентралізація – це не додаткові субвенції із збереженням «схем» / Н. Ярьсько // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
4. Осипенко С. О. Фінансова децентралізація: ефективність реалізації на місцевому рівні / С. О. Осипенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2013. – № 4. – С. 176-181.

РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В АПК УКРАЇНИ: НЕОБХІДНІСТЬ ВІДПОВІДНОСТІ СВІТОВИМ ТРЕНДАМ ЧИ БОРОТЬБА ПРОТИ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛІВ?

Волошин Юрій Миколайович

начальник відділу перевірок основних галузей економіки

Головного управління Державної фіскальної служби

у Полтавській області,

аспірант

Національного наукового центру

«Інститут аграрної економіки»

Після прийняття в 2010 році Податкового кодексу України (далі – ПКУ) жоден з понад 90 законів, якими вносилися зміни в норми ПКУ не мав створив такої бурхливої полеміки як Закон України від 04.07.2013 № 408 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [6].

Ініціаторами законопроекту головною передумовою запровадження нової норми названо проблему поширення штучного створення фінансових потоків на основі не ринкових цін між підприємствами, які входять до складу однієї транснаціональної корпорації або промислово-фінансової групи, неспроможність забезпечення дієвого регулювання існуючого на той час законодавства. Запропоновано встановлення граничного рівня суми операцій між компаніями, лише при перевищенні якого будуть вживатися заходи податкового контролю задля уникнення зайвого тиску на малий та середній бізнес; перехідний період для ключових галузей економіки – агропромислового-комплексу (далі – АПК), металургії, хімічної, вугільної промисловості. Як приклад наводилися Китай, Індія, Російська Федерація де діє система контролю за трансфертним ціноутворенням. В той же час в законопроекті відсутнє будь-яке математико-статистичне обґрунтування даної проблематики, а також очікуваний економічний ефект від запровадження в найближчій перспективі. Дана риторика притаманна представникам влади як один з реальних шляхів забезпечення доходної частини державного бюджету.

До головних аргументів критики таких нововведень відносять: збільшення повноважень перевіряючих та фіскального тиску, відсутність чіткого алгоритму дій підприємств для дотримання законодавства, відсутність необхідних спеціалістів які б в рамках компанії займалися цим специфічним питанням адже покладання функцій підготовки звітності з трансфертного ціноутворення виключно на бухгалтера, спеціаліста з податків або юриста є не зовсім правильним, оскільки питання визначення цін, рентабельності та обґрунтування застосовуваних у контрольованих операціях цін може стосуватися всіх відділів, включаючи, зокрема, виробництво, планування, маркетинг і збут [4]. Аналогічні тези спостерігаємо в статтях українських вчених М. Карліна [1], С. Прокоф'євої [5, с. 36], А. Суббота [7, с. 3], А. Штангрета [8, с. 4], та багатьох інших.

В обґрунтування позицій обох сторін на нашу думку свідчать два ключові фактори. Перший це ситуація, коли головним джерелом інвестицій в корпоративні права українських підприємств є невелика острівна держава Кіпр, а також постійне вливання коштів в економіку з офшорних країн на кшталт Британських Віргінських островів та Белізу, що яскраво ілюструє неконтрольований відтік коштів з України та їх подальше «реінвестування» в економіку (див. табл. 1). Другий це високий рівень податкового навантаження, складність адміністрування податків, корупція [9].

Агропромисловий комплекс України як один з найбільш динамічних та перспективних секторів економіки на сьогодні є експортною галуззю № 1, що забезпечує 14% загального обсягу ВВП, тільки за 9 місяців 2015 року дає 37% валютної виручки [3] і безумовно є в зоні дії трансфертного регулювання. Існуючі норми податкового законодавства, встановлюють механізм за яким сільськогосподарські виробники, що реалізують власно вирощену продукцію, в переважній більшості не є платниками податку на прибуток, та унеможливають застосування до них норм податкового контролю в розумінні ст. 39 ПКУ. Проте реалізуючи зернові посередники який перебуває на загальній

системі, такий товар вже підпадає під регулювання. Враховуючи процеси укрупнення агрохолдингів та наявність великої кількості зернотрейдерів (в тому й числі міжнародного масштабу) цілком ймовірними є ризики придбання зернових у українських виробників по занижених цінах та подальша реалізація на світових ринках за вищими ринковими цінами, а існуючі курсові коливання валюти в Україні при незмінній ціні зернових на світовому ринку лише збільшують інвестиційну привабливість галузі. Про розмір такої маржі, а відтак втрати України можливо гіпотетично прорахувати взявши за основу статистичні дані щодо експорту зернових (див. табл. 2). Навіть при мінімальній різниці в ціні у 10\$/тн такі втрати будуть обраховуватися десятками мільйонів гривень для вітчизняного бюджету.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіці України з країн світу

млн. дол. США

	2001	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього, в т.ч.	3 875	16 890	40 053	44 806,00	50 333,9	55 296,8	57 056	45 916
Кіпр	377,7	1 635,9	9 005,3	10 044,90	13 355,2	17 748,6	18 978,5	13 710,6
Віргінські Британські острови	192,8	736,5	1 342,7	1 451,50	1 666	2 007,6	2 275,9	1 997,7
Беліз	10,3	89,6	120	139,7	159,7	852	1026,6	642,4
Інші країни	3 294,20	14 428	29 585,00	33 169,90	35 153,00	34 688,6	34 775,40	29 565,3

Джерело: узагальнено автором за джерелами [2]

Таблиця 2

Динаміка експорту основних сільськогосподарських товарів в Україні в 2010-2014 рр.

	2010		2011		2012		2013		2014	
	Кількість, млн.т	Вартість, млн.дол. США	Кількість, млн.т	Вартість, млн.дол. США	Кількість, млн.т	Вартість, млн.дол. США	Кількість, млн.т	Вартість, млн.дол. США	Кількість, млн.т	Вартість, млн.дол. США
Зернові культури	16,2	3 441,2	16,6	4 940,8	30	8 617,5	30,8	8 305,3	36,1	8 114,8

Джерело: узагальнено автором за джерелами [2]

Така ситуація безпосередньо не впливає кардинально на виробника товару, адже знаючи заздалегідь про відсутність штрафних санкцій за заниження цін він все ж не позбавлений обов'язку звітуватися та подавати відповідні документи до податкового органу у разі проведення контрольованих операцій. Проте зважаючи на постійні дискусії щодо можливої відміни спрощеної системи оподаткування для аграріїв і переведення їх на загальну систему оподаткування дія податкового контролю трансфертного ціноутворення може бути поширеною на сільськогосподарських виробників.

Таким чином запровадження регулювання трансфертного ціноутворення АПК є важливою необхідністю. Слід усвідомлювати, що завданням трансфертного ціноутворення не є створення додаткових заходів та інструментів впливу на компанії, а запровадження чітких, прозорих та зрозумілих правил поведінки суб'єктів господарювання які б унеможливили заниження сплати податків та вимивання коштів з державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Карлін М. І. Виведення капіталів з України в офшори: причини, схеми, наслідки для фінансової системи та шляхи запобігання / М. І. Карлін // Економічний форум : наук. журн. / Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк: Вид. від. ЛНТУ, 2013. – № 2. – С. 235-241.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Офіційний сайт МінАПК. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/19175>
4. Пасочник В. Велика трансфертна битва: раунд перший. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/velika-transfertna-bitva-raund-pershiy.html>
5. Прокоф'єва С.В. Аналіз стану проблеми ТЦУ в Україні / Прокоф'єва С.В., Іванов С.В. // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2013. -№ 2. – С. 35-40.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення : Закон України від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18>
7. Суббот А. Особливості правового регулювання контролю трансфертного ціноутворення у відносинах великих платників податків // Суббот А. – Київ. Віче. – 2014. – № 6 – С. 2-4.
8. Штангрет А.М. Трансфертне ціноутворення: світовий і вітчизняний досвід застосування / Штангрет А.М., Мартинюк С.Г., Шанигін А.В. // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2013. – № 4 (45). – С. 3-8.
9. Doing Business. Рейтинг країн легкості ведення бізнесу 2015. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>

БАЛАНС ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Лисенко Олена Анатоліївна

кандидат фізико-математичних наук,

доцент кафедри менеджменту

Національного університету харчових технологій

Особлива роль хлібу у раціоні харчування людини, його соціальна значущість накладають свій відбиток на функціонування ринку хлібобулочних виробів як складової вітчизняної економіки. Так, для українця хлібобулочна продукція займає одну з основних позицій і складає у раціоні населення України 15%, займаючи четверте місце після молочних продуктів, м'яса та м'ясопродуктів і виробництва олії та тваринних жирів. Це свідчить про те, що обсяги споживання даної продукції достатньо високі, а, отже, попит стабільний [1].

Для забезпечення достатнього рівня продовольчої безпеки країни щодо споживання одного із основних видів харчування повинні виконуватися наступні показники.

Держава повинна мати достатній рівень запасів зерна – не менше 20% від внутрішнього споживання. На сьогоднішній день, як зазначають фахівці, плани щодо накопичення державних ресурсів продовольчого зерна, які не використовуються особистими домогосподарствами або сільгосп-підприємствами, становлять 81% від загальнодержавних потреб у товарних партіях зерна для продовольчої переробки [2, с. 63-64]. Загалом рівень самозабезпеченості зерном в Україні за статистичними даними у 2008-2014 рр. свідчить, що обсяг вирощеного зерна перевищував фонд споживання від 1,4 рази у 2010 р. до 2,3 рази у 2014 р. [3, с. 37]. Отже, за умов виваженої державної політики як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках населення країни буде забезпечено продовольчим зерном для виробництва хліба та хлібопродуктів.

Значення таких показників як імпортозалежність та питома вага експорту у споживанні хліба та хлібопродуктів (табл. 1) свідчать про дуже низький рівень залежності країни від імпортової хлібопродукції. Так в аналізований період даний індикатор продовольчої безпеки не перевищував 0,5%. Отже, країна повністю забезпечена хлібом та хлібопродуктами власного виробництва. Стосовно динаміки обсягів імпортової продукції, необхідно зазначити, що темпи змін мали коливний характер. Це свідчить про зміни попиту на внутрішньому ринку, в основному, на елітні сорти хлібобулочних та кондитерських виробів.

Таблиця 1

Показники самозабезпеченості та збалансованості виробництва хліба та хлібопродуктів у 2008-2014 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Імпортозалежність, %	0,45	0,28	0,37	0,46	0,38	0,48	0,41
Імпорт хлібобулочних та кондитерських виробів, тис. т	23,8	14,2	19,0	23,0	18,8	23,8	19,0
Питома вага експорту у загальній ємності споживання, %	2,34	2,28	2,66	3,04	3,19	3,27	2,52
Експорт хлібобулочних та кондитерських виробів, тис. т	125,0	117,4	136,0	153,3	159,1	161,2	117,8
Продовольча незалежність	37,04	35,53	35,41	34,93	33,79	31,64	29,07

Джерело : розраховано автором на основі [4, с. 55]

Питома вага експорту у загальній ємності споживання перевищувала показники імпортозалежності у 8-10 разів і мала тенденцію протягом 2009-2013 рр. повільного зростання, за виключенням 2014 р. Така ж картина спостерігається і динаміці змін обсягів експорту хлібобулочних та кондитерських виробів, які мали найбільший приріст у 2011 р. порівняно з 2010 р. (майже на третину) і поступово зменшувалися, досягши у 2014 р.

порівняно з 2013 р. негативної тенденції у -26,9%. Така картина свідчить лише про втрати конкурентних позицій вітчизняних виробників хлібобулочних виробів.

Такий показник, як продовольча безпека, яка показує частку хлібних виробів вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку, коливається в межах 29-37% і повільно зменшується, що є негативним в контексті продовольчої безпеки. Проте, враховуючи низькі значення імпортозалежності, можна сказати, що на внутрішньому ринку хлібобулочних виробів значна частка виробленої продукції належить «тіньовим» виробникам.

Аналіз статистичних даних споживання хліба та хлібопродуктів протягом 2008-2014 рр. виявив перевищення мінімальних значень у 8,4 кг у середньому за місяць у розрахунку на одну особу (табл. 2).

Таблиця 2

Показники споживання хліба та хлібопродуктів в Україні у 2008-2014 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Споживання у розрахунку на одну особу, кг на міс.	9,6	9,3	9,3	9,2	9,1	9	9
У тому числі, споживання хліба у розрахунку на одну особу, кг на міс.	3,91	3,79	3,79	3,75	3,71	3,67	3,67
Виробництво хлібобулочних виробів у розрахунку на одну особу, кг на міс.	3,6	3,3	3,3	3,2	3,1	2,9	2,6

Джерело: розраховано автором на основі [4, с. 8, 9; 5, с. 283]

Проте, згідно з міжнародною Класифікацією індивідуального споживання за цілями група 01.1.1. «Хліб та хлібопродукти» включає не тільки хліб, а також рис, макаронні вироби, кондитерські вироби з борошна, крупи та злакові культури в зерні, інші хлібні продукти. Згідно з ваговою структурою, яка використовується для розрахунку Індексу споживчих цін, частка хліба в групі 01.1.1 становить 40,78% (пшеничний з борошна вищого гатунку – 10,79%, пшеничний з борошна першого гатунку – 10,13, житній, житньо-пшеничний – 8,07, батон – 11,77%) [6].

Отже, проведені розрахунки в середньому на одну особу споживання хліба, показали незначне падіння: від 3,91 кг на місяць у 2008 р. до 3,67 кг на місяць у 2014 р. Така ситуація свідчить про те, що в раціоні пересічного українця постійно зменшується частка споживання хліба за рахунок споживання круп, рису та бобових. Порівнюючи динаміку обсягів виробництва хлібобулочних виробів було виявлено випереджаючі темпи щодо їх зниження: у 2008 р. споживання перевищувало обсяги виробництва на 9%, а у 2014 р. споживання перевищило виробництво вже на 41%. Це підтверджує той факт, що населення задовольняє свій попит на хліб та хлібопродукти за рахунок «тіньових» виробників, що не враховується офіційною статистикою.

На основі проведеного аналізу можна дійти висновку, що фонд споживання у найближчі роки практично не зміниться: населення України в середньому по країні досягло достатньо стабільного рівня споживання хліба та хлібопродуктів і, скоріш за все, не змінить своїх вподобань щодо споживання основного виду продукції, навіть незважаючи на його подорожчання.

Список використаних джерел:

1. Шереметинська О.В. Особливості розвитку хлібопекарської галузі в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Шереметинська. – Режим доступу : http://bsfa.edu.ua/files/konf_november/sheremetunska.pdf
2. Мелешко М.І. Державне регулювання ринку зерна і ринкових відносин та їх роль в системі забезпечення продовольчої безпеки / М.І. Мелешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – С. 61-64.
3. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України у 2014 : стат. збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 55 с.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році : стат. збірник / Відп. за вип. А.О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 153 с.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – Ч. I. – 379 с.
6. Осташко Т.О. Регулювання зернового ринку в умовах зростання світових цін [Електронний ресурс] / Осташко Т.О. // Економіка підприємства. – 2008. – № 2. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_08_2_66_uk.pdf

АНАЛІЗ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Рошко Світлана Михайлівна

кандидат філологічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Ужгородського національного університету

Машкара-Чокнадій Вікторія Василівна

викладач кафедри міжнародних економічних відносин

Ужгородського національного університету

Економічне становище України протягом останніх років характеризується значним розширенням масштабів тіньової економіки та посиленням її впливу на соціально-економічне життя суспільства. Тінізація економіки зумовлює диспропорції суспільно-економічного розвитку, гальмує реформи в країні, не сприяє курсу європейської інтеграції України. Особливо це актуально в умовах реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та введенням в дію з 1 січня 2016 року Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

Масштабність тіньових процесів супроводжується зростанням небезпеки для національної економіки. При цьому протидія тінізації економіки України

особливо гостро постає за умов сучасних геополітичних викликів та євроінтеграційних процесів [1].

Розвиток в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють собою суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки в умовах євроінтеграційних процесів. Від самого початку незалежності й перехідного періоду Україна зіткнулася з проблемою тіньової економіки – не контрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну й споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг, тобто приховуваних від органів державного управління й громадськості соціально-економічних відносин між окремими громадянами та соціальними групами.

В свою чергу, проблема тінізації економічних відносин є актуальною для всіх без винятку країн світу, в тому числі і для країн ЄС. Більше того, за даними іноземних експертів, у глобальному масштабі ця проблема має тенденцію до загострення. За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку, тінізація економіки за останні 5 років зростала щорічно на 6,2%, а загальне економічне зростання становило у середньому 3,5%. За даними Світового банку, у сфері світової тіньової економіки щорічно виробляється товарів та надається послуг на 8-10 трлн. дол. США. Тіньова складова суттєво впливає на неекономічні сфери: політику, соціальні відносини, морально-психологічний клімат у суспільстві, громадську свідомість [2, с. 26].

При цьому в порівнянні з іншими країнами для України, актуальність проблеми тіньової економіки значно вища. До світової фінансово-економічної кризи додалося правове свавілля та корупція, непрозорість економічних відносин, розбалансована й деградована система державного управління і технологічна відсталість, які гальмують темпи розвитку. За оцінками Ф. Шнайдера, обсяги тіньового сектору економіки України оцінюються в 45%, що є критично високим показником. Наведені оцінки дозволяють зробити висновок: через високий рівень тінізації економіки український бюджет недоотримує мільярди гривень, які так потрібні в даному економічному становищі [3, с. 57].

Основними причинами тінізації української економіки є:

- неефективна економічна та податкова політика;
- високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження;
- недостатньо прозора процедура приватизації державного майна;
- низький рівень життя і соціальної захищеності;
- політична нестабільність та високий рівень корупції [4, с. 320].

Особливу увагу на разі серед експертів та науковців привертає дослідження впливу та наслідків ПВЗВТ між Україною та ЄС. Зокрема повна реалізація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС зробить для українських виробників торгівлю на європейському ринку простішою та дешевшою. Але ці переваги мають сенс лише для підприємств, які працюють легально. Очікувати на значні іноземні інвестиції варто лише у випадку, коли зарубіжні компанії можуть вести бізнес, не вдаючись до використання тіньових схем.

Для того, щоб нові можливості Угоди про асоціацію стали фактором розвитку економіки, українські підприємства мають працювати відкрито та не ризикувати використанням тіньових схем. Завдання уряду – забезпечити бізнесу таку можливість. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у першому кварталі 2015 року рівень тіньової економіки порівняно з відповідним періодом 2014 року збільшився на 5 в.п. – до 47% від обсягу офіційного ВВП [5, с. 6].

При цьому воєнний конфлікт на сході України лише сприяє розвитку нових тіньових схем. Концентрація ресурсів у оборонно-промисловому секторі та зловживання менеджменту на цих підприємствах створили умови для збільшення обсягів розкрадання бюджетних коштів через державне оборонне замовлення. Ситуація ускладнюється тим, що інформація про діяльність державних підприємств недоступна для аналізу. Це створює тіньовій економіці в оборонно-промисловому комплексі сприятливе підґрунтя. Тіньова економіка набула широкого поширення і в зовнішній торгівлі. Традиційні елементи, пов'язані з контрабандою та маніпуляцією митною вартістю, зокрема з складними митними процедурами, можливостями мінімізації оподаткування та корупція, доповнилися новими:

1) Окуповані території, де бізнесова діяльність не регулюється та не оподатковується за українським законодавством, фактично є «чорною дірою» для вітчизняної економіки. Корупція на пропускних пунктах між окупованими районами та підконтрольною владі територією створили умови для формування нових тіньових схем.

2) Адміністративні обмеження на обмін іноземної валюти та запровадження оподаткування цих операцій сформували тіньові ринки обміну валюти. Банки створили паралельну систему обміну валюти за курсом, наближеним до ринкового.

3) Непослідовна кадрова політика в ДФС підтримала хабарництво на митниці та в податковій службі.

За даними експертів реального сектору економіки, постачання на експорт продукції з окупованих територій набуло масового характеру. При цьому офіційно Україна часто зазначається як країна походження таких товарів. Географія такої контрабанди є дуже широкою, включаючи Європейський Союз.

Для отримання орієнтовних оцінок тіньових обсягів експортно-імпорتنих операцій між Україною та ЄС можна використати метод дзеркальної статистики, який дозволяє порівняти дані з різних джерел інформації щодо певного потоку товарів між країнами. У даному випадку використовується статистика Євросоюзу та Державної служби статистики України. На основі отриманої інформації з двох джерел та експертних розрахунків, дані експорту та імпорту можна співставити. Теоретично, для такого товарного потоку дані, отримані з різних джерел інформації, повинні бути однаковими. Але на практиці між ними є розбіжність, яка найчастіше пояснюється контрабандою або штучним заниженням чи завищенням цін.

Розбіжності між цифрами Держкомстату та Євростату щодо товарних потоків з України до ЄС є майже за всіма товарними групами. Експорт з

України фруктів та овочів, мінералів, хімічної продукції, пластмас та резини, шкіри та лісу є меншим за офіційними показниками імпорту цих товарів до ЄС. Розбіжність складає від 10 до 200% [6, с. 7]. За всіма наведеними групами товарів у 2015 році спостерігається тенденція до збільшення нелегального експорту. Українські експортери, як правило, занижують експортні ціни для того, щоб залишити частину своїх коштів за кордоном та зменшити доходи і, відповідно, мінімізувати податок на прибуток. Вимоги щодо обов'язкового продажу валюти мотивують підприємців до розміщення коштів за кордоном для того, щоб не втратити їх. Таким чином, експортери використовують подібні схеми для збереження своїх коштів та мінімізації оподаткування.

Як показує дзеркальна статистика з ЄС, заниження вартості імпорту має також великі масштаби при імпорті споживчої та інвестиційної продукції. Заниження вартості одягу та взуття становить від 50 до 80 відсотків від ціни, придбаної у європейських компаній продукції. На значні суми занижується вартість імпорту інвестиційної продукції, зокрема машин та обладнання – на 40%, транспортних засобів – на 25-30% [6, с. 7]. Заниження вартості інвестиційної продукції зумовлено тим, що підприємства намагаються мінімізувати податок на прибуток. Фактично, ця цифра є індикатором ефективності існуючої системи оподаткування, зокрема податку на прибуток підприємств. Наведені явища не є унікальними для України, вони спостерігаються і в країнах ЄС, проте їх масштаб є значно меншим.

Таким чином, європейська інтеграція ставить для України нові вимоги та виклики, зокрема в умовах стрімкого розвитку тіньового сектору економіки нашої країни. Сьогодні надзвичайно важливою є повна реалізація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, але при цьому ми повинні в найкоротші терміни вивести наш бізнес із тіні. Для цього необхідно, в першу чергу, знизити податковий тиск, створити вигідні умови для роботодавців, створити систему протидії легалізації доходів, які отримані злочинним шляхом.

Список використаних джерел:

1. Савич О.В. Основні чинники та шляхи протидії тінізації економіки України / О.В. Савич, І.В. Савич // Ефективна економіка [електронне видання] – 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3827>
2. Удовик М.С. Тіньова економіка як економіко-правовий феномен // Тіньовий сектор у країнах з перехідною економікою: соціально-економічні наслідки його функціонування: Матеріали круглого столу, 17 березня 2014 – К., 2014. – 94 с.
3. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56-66.
4. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К. : Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.
5. Самаєва Ю. Черговий глухий кут на шляху до процвітання / Юлія Самаєва // Дзеркало тижня. – 2015. – № 28. – С. 6.
6. Тишук Т. Рух до Європи «в тіні» / Тетяна Тишук // Дзеркало тижня. – 2015. – № 41. – С. 7.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК І ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Пелех Уляна Василівна

асистент кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Процентна політика НБУ полягає у такому регулюванні процентних ставок за операціями на грошовому ринку, яке забезпечувало б їх зниження з одночасною підтримкою необхідного рівня ліквідності банківської системи. Сприяння довгостроковому економічному зростанню України здійснюється тією мірою, в якій воно не перешкоджає досягненню мети діяльності НБУ у забезпеченні стабільності цін. Стабільність цін, купівельна спроможність національної валюти, ефективність, безпека та надійність платіжної системи є тими індикаторами, що характеризують діяльність суб'єктів грошового ринку і, на які має можливість санкціоновано впливати Нацбанк через інструментарій державного регулювання, забезпечуючи, таким чином, стабільність грошового ринку та, як наслідок, – макроекономічну стабільність України.

Варто зауважити, що на сьогодні у регулюванні грошового ринку НБУ використовує кількісний підхід, так метою та призначенням інструментів грошово-кредитної політики згідно ст. 25 Закону «Про Національний банк України» є регулювання обсягу грошової маси [1]. На відміну від України, у країнах Європейського союзу та багатьох інших країнах з активною процентною політикою застосовується процентний підхід. За такого підходу нормативно визначеною метою та призначенням інструментів монетарної політики у ЄС є управління процентними ставками та ліквідністю на грошовому ринку й інформування про наміри ЄЦБ у сфері грошово-кредитної політики шляхом встановлення ключових процентних ставок [2]. Проте, базуючись на досвіді Чехії, Польщі, Сербії, Туреччини та інших країн, важливим завданням грошово-кредитної політики в Україні є посилення роботи процентного каналу трансмісійного механізму через формування ефективного інструментарію державного регулювання процентних ставок. Актуальність цього завдання визначається необхідністю підвищення впливу рішень НБУ в сфері грошово-кредитної політики на вартість грошових ресурсів для реального сектора економіки.

У системі заходів державної економічної політики в Україні використовуються такі ринкові інструменти грошово-кредитного регулювання:

- 1) політика облікової ставки, що визначає умови рефінансування комерційних банків;
- 2) нормативи обов'язкових резервів;
- 3) операції на відкритому ринку.

У процентній політиці НБУ використовує різні види процентних ставок (облікову, за кредитами овернайт, рефінансування, за стабілізаційними кредитами, за депозитами овернайт, за залучення тимчасово вільних коштів

банків), але ключову роль зазвичай відіграє облікова ставка, яка є одним з основних макроекономічних індикаторів грошового ринку.

Операційною основою застосування інструментарію державного регулювання процентних ставок у межах грошово-кредитної політики НБУ пропонується визначити розробку та застосування інструментарію таргетування процентних ставок. Зокрема, НБУ має намір остаточно перейти до режиму інфляційного таргетування до кінця 2016 року, для чого може використовуватись зміна базової облікової ставки рефінансування. Її підвищення зменшує доступність кредитних коштів для споживачів, стримуючи їх купівельну спроможність, попит і, відповідно, зростання цін, дозволяє банкам збільшувати депозитні відсотки і залучати більше ресурсів, що також послаблює активність споживчих витрат. Так, на початку березня 2015 року, долаючи девальвацію, НБУ різко підвищив ставку рефінансування з 19,5% до 30%, тим самим підвищуючи позиковий ресурс для банків і обмежуючи їх можливості при купівлі іноземної валюти. В кінці серпня-на початку вересня, на фоні тривалої стабілізації курсу гривні, ставку було знову скорочено – до 22% [3].

Передумовами для успішного запровадження НБУ режиму таргетування інфляції є [4]:

- повноваження і основа підзвітності для забезпечення підтримки режиму таргетування інфляції;
- макроекономічна стабільність;
- розвинена фінансова система;
- ефективні засоби реалізації механізму державного регулювання процентних ставок грошового ринку.

У результаті проведеного дослідження, визначено основні напрями забезпечення стабільності грошового ринку України шляхом застосування інструментарію державного регулювання процентних ставок (рис. 1).

Підвищення ефективності регулювання процентних ставок, через реалізацію запропонованих напрямів забезпечення стабільності грошового ринку України шляхом застосування інструментарію державного регулювання процентних ставок, варто розглядати комплексно, в контексті системи чинників, які мають бути враховані при реалізації грошово-кредитної політики.

При цьому єдиного вірного способу проведення успішної грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення стабільності грошового ринку, не існує. Важливо усвідомлювати, що ключем до успіху виступають впорядковані послідовні реформи.

Отже, для забезпечення плавного переходу до таргетування інфляції в Україні в середньостроковій перспективі необхідно здійснювати ефективні короткострокові заходи, що можуть включати:

1. Використання інструменту обґрунтованої облікової ставки НБУ, підкріпленої операціями на відкритому ринку.
2. Забезпечення домінування основної мети діяльності НБУ над фінансовою та курсовою стабільністю.
3. Поступове розширення діапазону обмінного курсу.



Рис. 1. Напрями забезпечення стабільності грошового ринку України шляхом застосування інструментарію державного регулювання процентних ставок

Джерело: розроблено автором

4. Уведення макропруденційних заходів, включаючи певні вимоги до капіталу і резервів, для підвищення довіри до національної валюти.

5. Посилення відкритого інформування про наміри НБУ відносно заходів регулювання процентної ставки і його операцій.

6. Модернізацію цілей грошово-кредитної політики у напрямі забезпечення стабільності грошового ринку, що припускає також певні інституціональні умови, зокрема, підтримку достатнього рівня незалежності НБУ.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі теоретичне обґрунтування та методичне забезпечення механізму державного регулювання

процентних ставок грошового ринку в умовах нестабільного економічного середовища України.

Список використаних джерел:

1. Про Національний банк України [Електронний ресурс] / Закон України від 20.05.1999 року № 679 – XIV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14/print1387288028112901>

2. Guideline of the European central bank of 19 December 2014 on the implementation of the Eurosystem monetary policy framework (recast) [Електронний ресурс] / Guideline (EU) 2015/510 of the European central bank of 19 December 2014. – Режим доступу : http://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/oj_jol_2015_091_r_0002_en_txt.pdf. – Дата звернення: 10.12.2015.

3. Смелые цели: Гонtareва взялась за инфляцию // Бизнес-портал uaprom.info – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uaprom.info/article/5976-smelye-celi-gontareva-vzyalas-inflyaciyu.html> – Назва з екрану. – Дата звернення: 10.12.2015.

4. Carare A. Establishing initial conditions in support of inflation targeting [Електронний ресурс] / A. Carare, A. Schaechter, M. Stone, M. Zelmer // IMF Working Paper (Washington: International Monetary Fund). – 2002. – WP/02/102. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02102.pdf>. – Дата звернення: 10.12.2015.

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ДІАГНОСТИКА МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ КЛІЄНТІВ У ПРАКТИЦІ РОБОТИ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Антонова Ірина Володимирівна

старший викладач кафедри маркетингу

Східноєвропейського університету економіки та менеджменту

Україна володіє унікальним комплексом культурних, історичних та природних пам'яток. На її території розташовано значна кількість рекреаційних об'єктів, що сформувалися завдяки особливому географічному положенню та історичному розвитку. Саме тому реальний потенціал розвитку туристичної галузі України є дуже високим. Завдяки чому, в перспективі готельний бізнес в Україні може зайняти одне з лідируючих місць у світі.

З одного боку, в контексті євроінтеграційних процесів, перед готелями України відкриваються значні можливості з залучення нових іноземних клієнтів, однак, на жаль, в силу цілого ряду організаційних, структурних, фінансових та інших причин далеко не всі вітчизняні готелі використовують ці можливості в і своїй діяльності.

З іншого боку, стан готельного бізнесу в Україні сьогодні переживає один з найтяжчих часів в історії свого існування. Середня завантаженість готелів в Україні за результатами 2014 року склала лише 20% і це, враховуючи те, що вітчизняний фонд ліжко-місць в розрахунку на 1000 жителів є втричі меншим, ніж в середньому по Європі. Така ситуація змушує вітчизняні готелі функціонувати в умовах жорсткої конкуренції та орієнтації на споживача. Стає очевидним, що у визначених умовах ринок готельних послуг потребує суттєвого розширення клієнтської бази. Враховуючи постійне зниження рівня доходів українців (в контексті стрімкої девальвації національної валюти), залучення іноземних туристів в якості клієнтів вітчизняними готелями стає як ніколи актуальним.

Нижче ми розглянемо основні методи залучення іноземних клієнтів у практиці роботи готельних підприємств та оцінимо можливості застосування цих методів в умовах українських реалій.

Можливості використання передової практики в розвитку підприємств – бенчмаркінгу дозволяє нам виокремити наступні основні методи залучення іноземних клієнтів в готельному бізнесі:

1. Співпраця з міжнародними туристичними агентствами. В практиці роботи як вітчизняних, так і зарубіжних готелів співпраця з міжнародними туристичними агентствами є одним з основних методів залучення іноземних клієнтів. За даними дослідження, проведеного австралійським дослідницьким агентством IBISWorld, приблизно дві третини туристичних подорожей у світі

здійснюється за посередництва туристичного агентства [4]. Водночас, серед туристів з високорозвинених країн частка тих, які довіряють організацію своєї подорожі туристичним агентствам є навіть більшою. Це пов'язано з тим, що громадяни розвинутих країн не бажають витратити багато часу на організацію мандрівки та багато уваги приділяють питанням безпеки.

За даними Американської асоціації туристичних агентств, туристичні агентства є лідерами в дистрибуції туристичних продуктів (рис. 1).

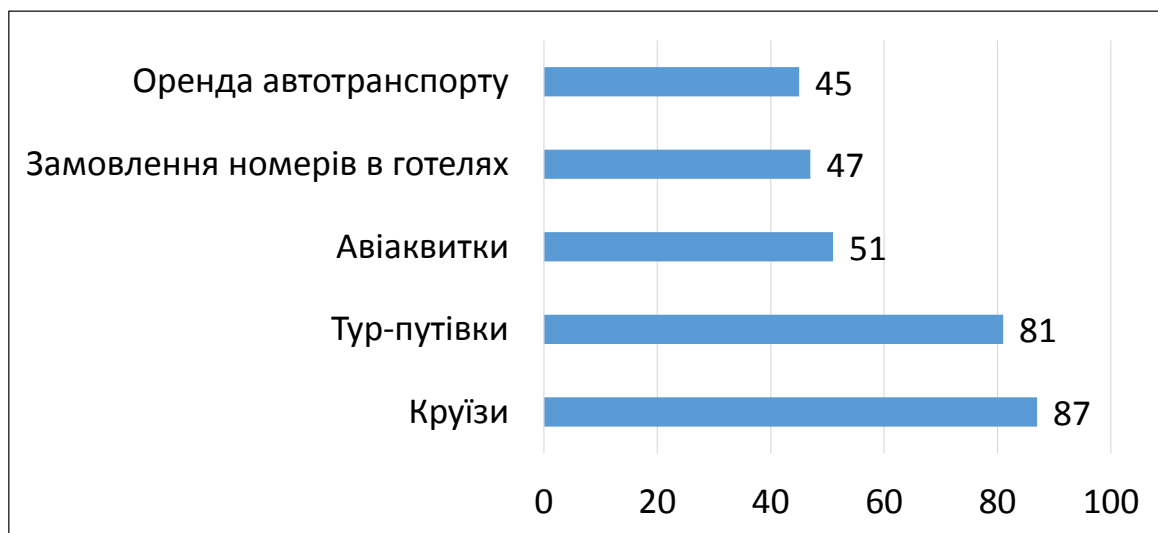


Рис. 1. Частка туристичних продуктів і сервісів, які продаються за посередництва туристичних агентств, %

Джерело: складено автором за даними [5]

Дані рис. 1 свідчать, що 47% від загальної кількості замовлень номерів в готелях опосередковується туристичними агентствами. Саме тому, співпраця з міжнародними туристичними агентствами може суттєво збільшити потік іноземних клієнтів того чи іншого готелю.

2. Співпраця з міжнародними транспортними компаніями. Сутність цього методу залучення іноземних клієнтів полягає в тому, що готель повинен співпрацювати з транспортними компаніями, щоб максимально спростити процес транспортного сполучення між готелем і його клієнтами. Для цього сучасні готелі укладають договори з транспортними компаніями щодо організації перевезень туристів. Велика увага, при цьому, приділяється екскурсійним і іншим розважальним заходам. Така співпраця є взаємовигідною. Так, транспортні компанії мають постійні перевезення пасажирів, а клієнти готелів можуть без пересадок і додаткових витрат добратися до «дверей готелю», що робить його послуги більш конкурентоздатними.

3. Впровадження передових стандартів якості обслуговування клієнтів. Жодна з поважуючих себе туристичних агенцій чи транспортних компаній не буде співпрацювати з готелями, якість послуг яких не відповідає передовим стандартам якості обслуговування клієнтів. Саме тому, якість обслуговування в готелях – це один з найважливіших показників ефективності функціонування готельних підприємств, об'єкт аналізу, планування і управління.

Система управління якістю готельних послуг повинна гарантувати клієнтові задоволення його запитів під час обслуговування в готелі, на усіх його етапах і у всіх ланках. Тому особливого значення набуває проблема розроблення та практичного застосування внутрішніх стандартів готельного підприємства, які визначають загальні складові якості надання готельних послуг.

Як зазначає А. В. Дубоделова, не зважаючи на широкий спектр прийнятих законодавчих актів і нормативних матеріалів, пришвидшеного розвитку готельного бізнесу, якість обслуговування в більшості вітчизняних готелів залишається незадовільною [1, с. 130]. Поясненням цього, на думку вченої, є застарілість матеріально-технічної бази, брак коштів на її оновлення, недостатній склад і професійний рівень персоналу, відсутність стандартів обслуговування тощо. Ситуацію виходу на європейський ринок гальмує відсутність методологічного комплексного підходу до формування системи управління якістю готельних послуг і механізму регулювання тарифів в Україні.

На жаль, на думку О. В. Ольшанського, в найближчому майбутньому говорити про суттєве покращення якості обслуговування вітчизняних готелів не приходиться, оскільки упровадження стандартів ISO на підприємстві – це процес, що вимагає часу (1,5-2 роки) та великих коштів, якими вітчизняні готелі наразі не володіють [2, с. 266].

4. Забезпечення «багатомовності» середовища готелю. В умовах жорсткої конкуренції з метою залучення іноземних клієнтів вітчизняним готелям потрібно створювати «багатомовне» середовище, що, в свою чергу включає:

- створення багатомовної офіційної інтернет-сторінки. Так, в практиці більшості зарубіжних підприємств стандартним набором мов, які підтримуються їх офіційною інтернет-сторінкою є: англійська, німецька, іспанська, російська та китайська;

- залучення персоналу, що володіє іноземними мовами (особливо актуально для служби бронювання та рецепціоніста). З цим, на нашу думку, у вітчизняних готельних підприємств теж можуть виникнути певні складнощі, оскільки за даними дослідження, проведеного міжнародним центром з навчання англійської мови (EF Education First) рівень володіння англійською мовою в нашій країні є досить низьким. Так, серед європейських країн за цим показником Україна перебуває на останньому місці, поступаючись навіть Росії [3];

- дублювання назв страв в меню двома мовами (у практиці вітчизняних готелів це, зазвичай, українська і англійська, або російська і англійська);

- дублювання назв внутрішніх частин готелю та різник знаків та покажчиків двома мовами.

Підсумовуючи все вище сказане, доходимо до висновку, що в умовах євроінтеграції України вітчизняні готелі мають значні можливості щодо залучення іноземних клієнтів. При цьому, з цією метою вони можуть скористатися передовим світовим досвідом, тобто бенчмаркінгом у цій сфері, основними напрямками якого є: співпраця з міжнародними туристичними агентствами та транспортними компаніями, впровадження міжнародних стандартів якості обслуговування та забезпечення «багатомовності»

середовища готелю. На жаль, в силу обмеженості фінансового та людського потенціалу, не всі можливості з залучення іноземних клієнтів в реаліях переважної більшості вітчизняних готелів можна застосувати в повній мірі. Однак ті готелі, яким це вдасться, зможуть отримати значні конкурентні переваги.

Список використаних джерел:

1. Дубодєлова А. В. Система управління якістю готельних послуг: методологічні аспекти / А. В. Дубодєлова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 611. – С. 130-134.
2. Ольшанський О. В. Проблеми впровадження міжнародних стандартів якості в операційну діяльність готелів / О. В. Ольшанський // Вісник Харківського державного університету харчування та торгівлі. – 2013. – № 1. – С. 254-273.
3. Щорічник за 2013 рік / Державна служба статистики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.oseu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukrainy_2013.pdf
4. Global Travel Agency Services: Market Research Report / IBIS world // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibisworld.com/industry/global/global-travel-agency-services.html>
5. Why Use a Travel Agent? / Powered by American Society of Travel Agents [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.travelsense.org/tips/whyuseanagent.cfm>

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Бортняк Дарія Володимирівна
студентка

Хмельницького національного університету

Базалійська Наталія Петрівна

*старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Постійні зміни в зовнішньому середовищі, ускладнення у виробничій і комерційній діяльності підприємств, підвищення значення чинника часу, розширення простору підприємства і збільшення обсягів і швидкості отримання інформації та нових знань підвищують значущість внутрішніх джерел економічного зростання, здатних забезпечити приріст виробництва.

Найважливішим ресурсом, здатним створити гнучку, адаптивну і тим самим сприяє виробничу систему, є організаційна культура підприємства, оскільки саме вона визначає, як, яким чином і якими витратами досягаються результати його діяльності, зумовлюючи зміну співвідношення між обсягом виробництва і вимірюваними витратами.

Актуальність теми полягає в тому, що організаційна культура – це нова галузь знань, що входить в серію управлінських наук. Організаційна культура є оболонкою будь-якого підприємства. Визначаючи стан соціальної системи, в рамках якої всі фактори виробництва перетворюються на кінцеві результати,

організаційна культура підприємства є найважливішим інструментом управління, які лежать в основі побудови будь-якої економічної моделі діяльності. Актуальність обраної теми також пояснюється недостатньою увагою до організаційної культури з боку керівників, заниження ступенем значущості організаційної культури в діяльності підприємства.

Мета даного наукового дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні формування організаційної культури підприємств, для того щоб зрозуміти яким чином організаційна культура сучасного підприємства може впливати на його конкурентоспроможність.

Окремі положення організаційної культури в історичному ракурсі розглядали визнані авторитети у сфері підприємництва й управління. До організаційної культури загалом, як до неекономічного фактора, що впливає на підприємництво, звертався Ф. Тейлор; на зв'язок організаційної культури і успіху бізнесу вказував Г. Форд; А. Файоль виділяв принцип корпоративного духу серед інших принципів управління; А. Вебер досліджував проблему лідерства і структури влади в організації; М. Портер підкреслював роль цінностей як елемента організаційної культури, в економічному зростанні організацій, а також указував, що організаційна культура полегшує обмін інформацією між економічними суб'єктами завдяки нормам поведінки, вірі в тривалі й міцні взаємовідносини, національний патріотизм, сімейні взаємозв'язки між фірмами [1, с. 5].

Організаційна культура – це комплекс базових цінностей, які домінують у суспільній системі та мають своєю метою вирішення певних проблем або досягнення певних цілей [2].

Організаційна культура – це система взаємовідносин, які склалися в організації на основі прийнятих цінностей, базових уявлень і норм поведінки, необхідних для виконання її місії [3, с. 38].

Цінності, що складають організаційну культуру, не просто відповідають на питання, у який спосіб повинні діяти суб'єкти тієї чи іншої системи, але визначають, чого ж конкретно прагне досягти система, щоб потім, на основі визначених пріоритетів, сформулювати конкретні шляхи досягнення цих цілей.

Інтерес до проблеми організаційної культури і можливостей використання її як важеля для підвищення ефективності роботи підприємства зростає. Потребують розробки науково-практичні засади формування і оцінки організаційної культури підприємств корпоративного типу в агробізнесі, що дасть їм додаткові переваги в конкурентній боротьбі і можливість покращити показники економічної ефективності.

Сучасні керівники розглядають організаційну культуру як суттєвий чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вона здатна впливати як на імідж організації, бути чинником мотивації працівників, так і на організаційні процеси, темпи розвитку організації, тобто створювати певні переваги над конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами – конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних

ринках, за певний проміжок часу [4, с. 124]. Тобто, конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку. При цьому обов'язковою вимогою є порівнянність оціночних параметрів, а саме: технології, потенційних можливостей обладнання, рівня персоналу, системи управління, рівня інновацій, стану комунікацій, рівня маркетингової політики, експортно-імпортних можливостей та інших параметрів. Але треба розуміти, що всі ці параметри залежать від людського фактору, який є одним із чинників організаційної культури.

Організаційну культуру розглядають як інструмент управління. Калініченко Т. І. показав вплив організаційної культури на основні складові конкурентоспроможності підприємства (таблиця 1) [5].

Однією із переваг над конкурентами, яку надає висока організаційна культура, є узгодженість та послідовність дій персоналу організації, його залучення та зацікавленість у діяльності підприємства. Спільні для працівників організаційні цінності, переконання та звичаї посилюють внутрішню координацію, зацікавленість у спільній діяльності та сприяють самоусвідомленню себе як частини загального результату, власної необхідності.

Таблиця 1

Вплив організаційної культури на конкурентоспроможність підприємства

Організаційна культура як чинник конкурентоспроможності підприємства	
Вплив організаційної культури на підприємство	Вплив на організаційну культуру
- організаційна структура – організаційна практика – організаційна поведінка і стиль керівництва – організаційні процеси – темпи розвитку організації – система критеріїв для заохочення працівників – реакція керівників на критичні ситуації в організації – критерії відбору призначення, просування і звільнення працівників	- кадрова політика – місії і цінності організації – історія виникнення і розвитку – досвід використання інструментів – формальні положення філософського існування організації

Залучення та участь в обрядах, звичаях та ритуалах сприятимуть розвитку почуття причетності та відповідальності, а відтак – відданості організації, дотриманню відповідних правил та підвищенню продуктивності праці. Чим сильніша організаційна культура організації, тим менше керівництву потрібно приділяти увагу розвитку формальних правил поведінки, та тим більша ймовірність ефективної діяльності працівників.

Звичайно, організаційна культура – не єдиний елемент, який сприяє підвищенню ефективної діяльності підприємства. Є такі випадки коли підприємство володіє високою організаційною культурою, але все одно зазнає

поразок на ринку, або ж підприємство з низькою організаційною культурою демонструє досить високу ефективність. Проте в досягненні високого рівня конкурентоспроможності та довгострокової ефективності підприємства одним із головних чинників є сильна організаційна культура.

Отже, вплив організаційної культури на підприємство є суттєвим та позитивним чинником у підвищенні конкурентоспроможності сучасного підприємства. Висока організаційна культура підприємства дозволяє отримувати так званий «управлінський прибуток», який підприємство отримує не через відновлення технологій, устаткування, розширення асортименту, а через використання інтелектуального капіталу й таланту працівників, краще узгодження цілей організації та її підрозділів, створення позитивного іміджу підприємства.

Тому формування та розвиток організаційної культури сучасного підприємства повинно бути представлено як програму розвитку організації для підвищення її конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Броницький О. М. Організаційна культура як інструмент підвищення ефективності функціонування ринкової системи : автореф. дис. канд. екон. наук 08.01.01 / О. М. Броницький . – Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2003. – 20 с.
2. Богатирьов М. Організаційна культура підприємства / М. Богатирьов // Проблеми теорії та практики управління. – 2005. – № 1. – С. 104–110.
3. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості: монографія / О.В. Харчишина. – Житомир: Вид-во ЖДУ. – 2011. – 290 с.
4. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
5. Калініченко Т. І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т. І. Калініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 62-67.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ЯК ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Гончарук Сергій Васильович

аспірант

Харківського гуманітарного університету

«Народна українська академія»

В умовах кризи суттєво обмежується доступ підприємств до джерел фінансування: банки не надають кредити, засновники не збільшують статутні фонди, постачальники вимагають передплату, клієнти затримують сплату дебіторської заборгованості. Зменшення пропозиції та збільшення попиту призводить до стрімкого зростання вартості зовнішніх джерел фінансування. Підприємство вимушене зосередитись на пошуку внутрішніх джерел, серед

яких слід зазначити вивільнення коштів через оптимізацію оборотного капіталу. Тому питання оптимізації оборотного капіталу в умовах кризи є актуальним.

Розробці цієї проблеми присвячені роботи вчених, таких як І. Бланк, Л. Гасенко, М. Дороніна, І. Педько, Я. Монден, які запропонували різноманітні моделі управління товарними запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими потоками. На жаль, в економічних реаліях та законодавчих обмеженнях України, не всі теоретичні моделі оптимізації оборотного капіталу мають успішне практичне втілення.

Міжнародна аудиторська та консалтингова компанія KPMG провела дослідження підприємств СНД, які здійснили оптимізацію оборотного капіталу, та розрахувала ресурси вивільнені в результаті оптимізації. В результаті загальний ефект склав в діапазоні від 15% до 30% від первинного обсягу [5].

В грошовому еквіваленті така оптимізація може становити мільярди гривень. Наприклад, станом на 30.09.2015 оборотні активи харківського підприємства ПАТ «Турбоатом» становили близько 4 мільярди гривень, а оборотний капітал близько 2 мільярдів гривень, відповідно ефект оптимізації для Турбоатому може становити в діапазоні 0,3-0,6 мільярди гривень.

Мета статті – обґрунтувати порядок оптимізації оборотного капіталу.

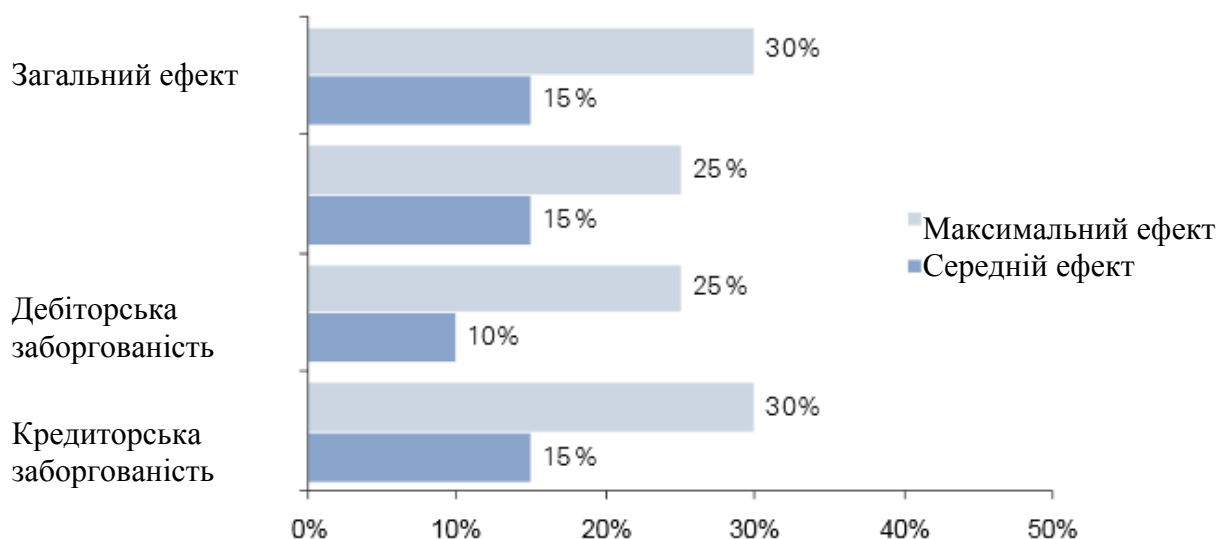


Рис. 1. Ефект оптимізації оборотного капіталу [5]

Запропонований нами порядок включає послідовне виконання чотирьох етапів.

Перший етап – формування управлінської команди, відповідальної за оптимізацію оборотного капіталу. Враховуючи, що потреба в оптимізації знаходиться на верхньому рівні проблем підприємства, в управлінську команду залучають ТОП-менеджерів, в тому числі комерційного, операційного і фінансового директорів.

Другий етап – удосконалення планування. Проблеми з плануванням закупівель, виробництва і реалізації продукції, призводять до неефективного використання оборотного капіталу. При цьому можливе використання концепції ощадливого виробництва (lean production), засновником якої є

компанія Toyota [6]. Концепція побудована на постійному прагненні до усунення всіх видів втрат, в тому числі втрати від перевиробництва, як основного виду втрат. Однією із складових частин концепції ощадливого виробництва є система точно-в-строк (just-in-time), яка дозволяє так організувати рух матеріальних потоків, що всі матеріали, компоненти та напівфабрикати будуть надходити в необхідній кількості, в потрібне місце і точно до призначеного терміну для виробництва, складання або реалізації готової продукції. При цьому страхові запаси, заморожуючі грошові кошти фірми, не потрібні.

Третій етап – побудова системи мотивації, а саме вибір ключових показників ефективності (KPI), які пов'язані з оцінкою ефективності використання оборотного капіталу, та включення цих показників у розрахунок заробітної плати ТОП-менеджерів та їх підлеглих. Наприклад, показник оборотності запасів включається в розрахунок заробітної плати операційного директора, показник оборотності дебіторської заборгованості – комерційного директора. На початку потрібно затвердити цільові значення показників, та по мірі досягнення їх переглядати. Наприклад, якщо показник оборотності торгової дебіторської заборгованості у 3 кварталі 2015 року склав 60 днів, то на 4 квартал цільовим показником для комерційного директора можна встановити показник 55 днів. При цьому при встановленні цільового показника потрібно враховувати різноманітні фактори, такі як структура, сезонність, географія продажів.

Четвертий етап – впровадження контролінгу. Ключову роль у впровадженні контролінгу відіграє фінансова служба підприємства. В штат фінансової служби можуть бути прийняті фінансові контролери, які регулярно відстежуватимуть дотримання системи внутрішніх контролів та досягнення KPI. Наприклад, контролер логістики контролює замовлення постачальникам, щоб не допустити надлишків сировини, кредитний контролер контролює відвантаження клієнтам та блокує відвантаження, якщо є прострочення платежу.

Висновки. Відмінність розробленого порядку від існуючих полягає у доповненні існуючих в науці підходів етапом впровадження контролінгу. В умовах кризи підприємствам життєво необхідно зберегти ліквідність та джерела фінансування своєї діяльності. Оптимізація оборотного капіталу є важливим інструментом вивільнення коштів та збільшення ефективності використання фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление капиталом: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Изд-во «Эльга», Изд-во «Ника-Центр», 2004. – 576 с.
2. Гасенко Л. В. Політика управління оборотним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / Л.В. Гасенко, О.В. Луг // Режим доступу. – http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Economics/10_88651.doc.htm
3. Дороніна М. С. Управління рухом оборотного капіталу підприємства: Монографія / М.С. Дороніна, Л.С. Мартюшева, Д.А. Горовий. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 196 с.
4. Педько І. А. Власний оборотний капітал – основа міцного фінансового стану підприємства / Педько І. А. Недялкова М. В. // Бізнесінформ. – 2011. – № 11. – С. 136-138.

5. Скорочкин А. Как управлять оборотным капиталом [Электронный ресурс] / А. Скорочкин // Режим доступа. – <https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Articles/Documents/How-to-manage-working-capital.pdf>

6. Монден Я. Система менеджмента Тойоты / Ясухиро Монден. – М.: Издательство ИКСИ, 2007. – 198 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Горбачова Оксана Миколаївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету*

Під системою управління життєвим циклом підприємства слід розуміти організацію безперебійного функціонування підприємства у пліні життєвого циклу, тобто з моменту зародження до ліквідації, реорганізації чи реформування.

Системи управління життєвим циклом підприємства можна класифікувати за ознаками:

- взаємодія із зовнішнім середовищем;
- цінності підприємства і його організаційна культура;
- ключовий чинник, який лежить в основі системи управління;
- спосіб координації.

Одним з найважливіших чинників, що визначають тривалість існування підприємства, є здатність адаптуватися до зовнішнього середовища. Аналіз еволюції зовнішніх умов існування бізнесу (епох підприємництва), еволюції етапів організаційного розвитку, а також тих систем управління, які були характерні для них, показує взаємозалежність цих змінних. Наприклад, стан зовнішнього середовища впливає на етап організаційного розвитку, а той – на основну систему управління (рис. 1).

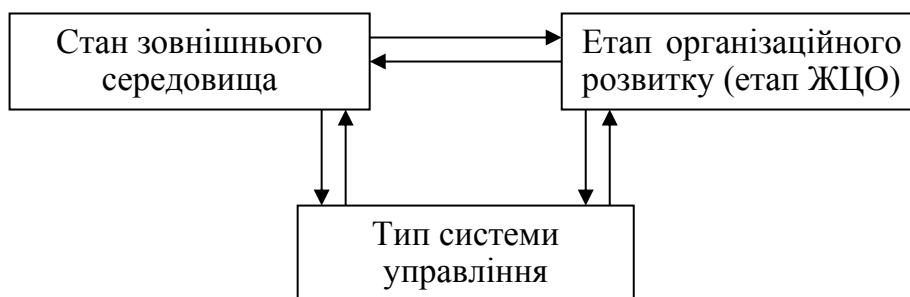


Рис. 1. Взаємозалежність зовнішнього середовища, етапів організаційного розвитку бізнесу та систем управління

Зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі бізнесу, закономірно викликають появу нових принципів управління. Так, розглядаючи еволюцію принципів управління організацією відносно еволюції зовнішнього середовища,

можна побачити, що від відсутності планування як такого відбувся перехід до стратегічного планування (рис. 2). Чим більше виявляється дія зовнішнього середовища, тим більше уваги має приділятися вивченню процесів, що відбуваються в оточенні організації, і розробці адекватних реакцій на можливі зовнішні дії, способів довгострокового розвитку.

Результати аналізу еволюції систем управління наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Відповідність епох підприємництва,
етапів організаційного розвитку бізнесу та систем управління**

Епоха підприємництва	Епоха промислового перевороту	Епоха масового виробництва	Епоха масового збуту	Постіндустріальна епоха		
				50-70 рр. XX ст.	70-90 рр. XX ст.	90 рр. XX ст. – теперішній час
Етап організаційного розвитку бізнесу	Криза лідерства	Пряме управління	Пряме управління Криза автономії	Делегування Криза контролю	Координація Криза бюрократії	Співробітництво Криза синергії
Фактори конкурентоспроможності	Низька собівартість		Якість продукції	Адаптивність	Інноваційність	
Система управління цінностями організації	Виробнича система управління		Маркетингова система управління Система управління тотальною якістю			Система управління постійними змінами
Тип корпоративної культури	Культура влади / культура ролі		Культура ролі / культура завдання			Культура особистості
Система управління в залежності від ступеня змін зовнішнього середовища	Контроль за виконанням	Довгострокове управління		Стратегічне планування		Стратегічне управління
Система управління за ключовим фактором системи управління	Метод спроб та помилок	Функціональна система управління		Процесна система управління	Проектна система управління	
Координаційні системи управління	Бюджетування					Балансове управління

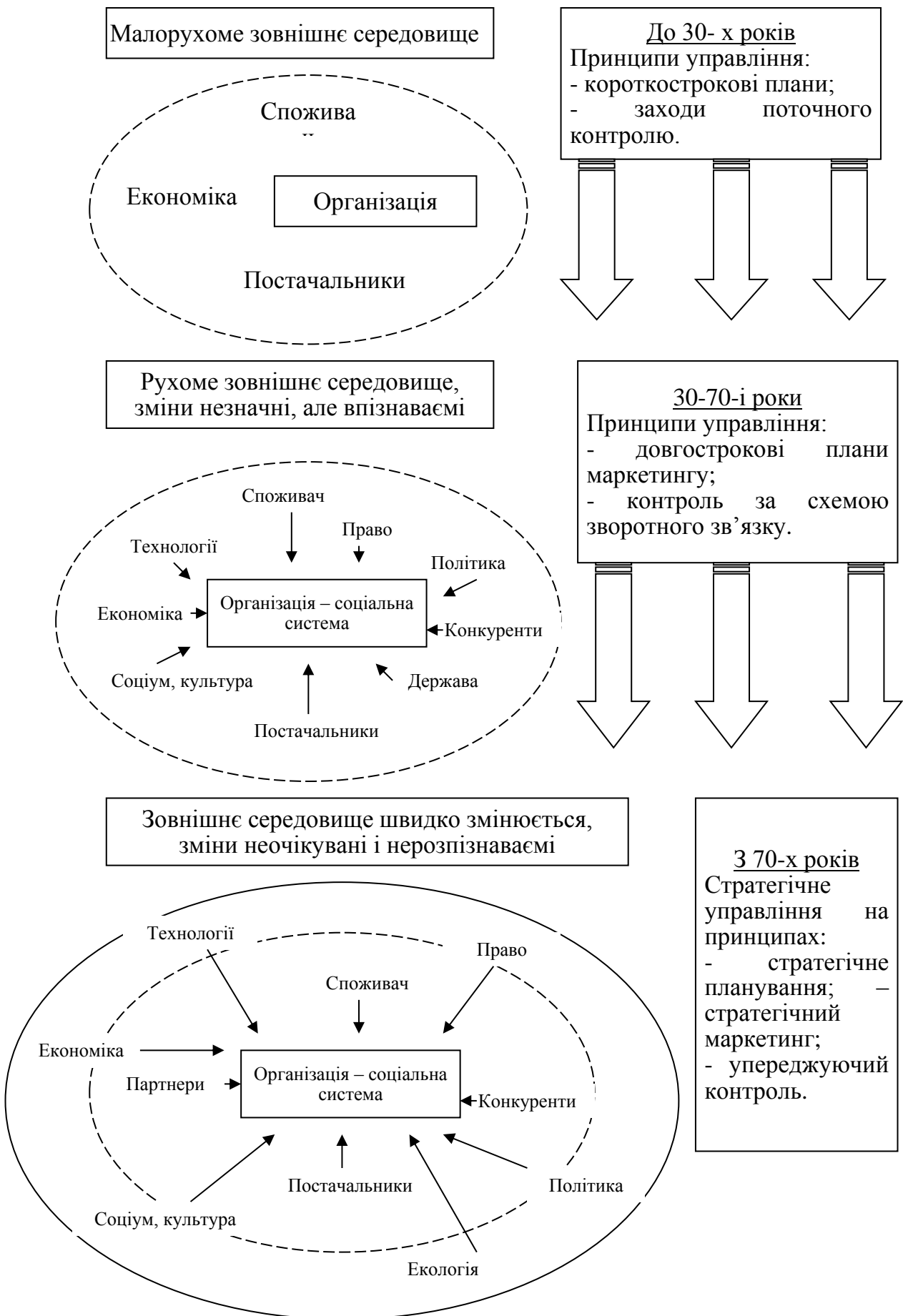


Рис. 2. Еволюція організації та принципів управління

Приведений рисунок 2 та таблиця 1 схематизували реальні процеси переходів, в яких межі розмиті, однак спостерігається певна відповідність епох розвитку підприємництва і етапів організаційного розвитку бізнесу, які, у свою чергу, визначали виникнення тих або інших систем управління, у наявності. Цей висновок разом з аналізом організаційного етапу розвитку будь-якого економічного суб'єкта, його зовнішнього середовища дає можливість:

- аналізувати існуючу систему управління;
- виявляти її достоїнства і недоліки в цілому, її ефективність з погляду відповідності спостережуваних характеристик вимогам зовнішнього середовища;
- пропонувати можливі зміни поточної системи управління;
- прогнозувати ефективність зміненої системи управління.

Запропонована у таблиці схема може бути корисно застосована і для розуміння існуючих систем управління на сучасних українських підприємствах.

МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Дробишева Олена Олегівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства

Запорізької державної інженерної академії

Ніколаєва Юлія Володимирівна

студентка

Запорізької державної інженерної академії

Негативні наслідки світової економічної кризи призвели до загострення проблеми банкрутства як в інших країнах світу, так і в Україні. Нестабільність економіки і законодавства, дефіцит власних та інвестиційних ресурсів призводять до того, що майже половина підприємств опинилися у кризовому стані, який у більшості випадків закінчується банкрутством. Основним засобом виживання вітчизняних підприємств у таких умовах є розроблення та впровадження ефективного механізму антикризового управління, важливе місце у якому займає діагностика кризового стану суб'єкта господарювання.

На сьогодні методичне забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства характеризується великою різноманітністю підходів та інструментів її проведення. Тому в практичній діяльності перед антикризовими менеджерами і керівництвом вітчизняних підприємств постає складна задача вибору методики проведення оцінки кризового стану підприємства, яка б об'єктивно відображала тенденції господарської діяльності й реальну фінансово-економічну ситуацію. Незважаючи на значну кількість праць щодо методів проведення діагностики кризи, багато питань залишаються недостатньо розкритими та потребують подальших досліджень, адаптації до сучасних умов розвитку.

Аналіз літературних джерел щодо визначення оцінки кризового стану вітчизняних підприємств свідчить, що найпоширенішими є два методи: перший ґрунтується на традиційному фінансовому аналізі; другий – на системі моделей визначення ймовірності настання банкрутства. Особливістю першого методу є те, що при його використанні порівнюються фактичні фінансові показники з нормативними. Особливістю другого методу полягає у визначенні ступеня прояву кризи на підприємстві, порівнюючи значення інтегральних показників з певними граничними значеннями (моделі Е. Альтмана, Р. Лиса, Спрінґейта, Таффлера, О. Терещенка, А. Матвійчука та ін). Заслужують на увагу також методики щодо оцінки кризового стану та прогнозування банкрутства вітчизняних підприємств, що представлені в розробках Є.М. Андрущака, Т.І. Тесленка та Г.В. Мамонової. Всю сукупність методів діагностики кризи та загрози банкрутства доцільно поділити на базові (загальновідомі) та авторські (комерційні) методики. Перші широко висвітлюються в спеціальній літературі, застосовуються в науково-дослідній роботі, інші – є комерційною таємницею (ноу-хау) консалтингових агенцій, що спеціалізуються на професійній діяльності з питань антикризового управління та фінансового консультування [1, с. 256-257].

Наявність різноманітних діагностичних методів обумовлює доцільність їх системної класифікації, що дозволить об'єднати різні методичні підходи в окремі групи для більш ефективного та комплексного їх використання в реальних умовах існування підприємства. Діагностичні методи антикризового управління представляються як сукупність методів, спрямованих на виявлення проблем і слабких місць у системі управління, що є причинами неблагополучного фінансового стану та інших негативних показників діяльності підприємства. В цьому разі діагностика діяльності та стану підприємства проводиться з метою:

- дати оцінку діяльності підприємства з точки зору отримання загального управлінського ефекту;

- необхідності визначення відхилень, існуючих параметрів системи від початку заданих;

- отримання оцінки функціонування підприємства в майбутньому з урахуванням мінливих факторів зовнішнього середовища з метою попередження криз [2, с. 110].

Залежно від виду кризи і форми її прояву застосовуються різні інструменти діагностування кризового стану: статистика, прогнозування, моделювання, експертиза, маркетингові дослідження і ін.

Для раннього діагностування криз, коли ставиться мета попередити їх виникнення, ефективним є системний аналіз сигналів про можливі зміни стану та конкурентного статусу підприємства. Це дозволить виявити такі параметри, які служать індикаторами кризових явищ та наростання загроз банкрутства підприємств. Застосування методів оцінки кризового розвитку, що проводяться в рамках системного підходу, дає можливість отримати найбільш повне уявлення про досліджуваний об'єкт.

На практиці ж промислові підприємства частіше використовують методи аналізу, які дозволяють з мінімальними витратами зробити оцінку ризиків, фінансового стану, прогнозувати майбутні тенденції розвитку.

Діагностика кризового стану включає в себе комплекс методів, необхідних для оцінки поточного стану підприємства, виявлення причин погіршення кількісних і якісних показників його діяльності. Залежно від напрямку дослідження виділяють методики діагностики, орієнтовані на визначення майнового стану, результатів фінансово-господарської діяльності, організації управління, ресурсного забезпечення.

Серед найбільш поширених методів формування узагальнюючих показників розвитку кризового стану виділяють:

1) Статистичний метод – для отримання узагальнюючого висновку передбачає використання спеціально розроблених економіко-математичних моделей на підставі попередньої математичної обробки великого обсягу статистичної інформації про діяльність підприємств. Застосування цього методу в світовій практиці є найбільш поширеним завдяки його простоті і високій точності результату.

2) Бальний метод – загальний висновок щодо глибини кризи формується залежно від суми набраних балів, які привласненні кожному оціночному показнику відповідно до його фактичного значення за спеціально розробленою шкалою оцінювання.

3) Індексний метод – передбачає оцінку стану об'єкта дослідження в часі; вагомі оціночні показники переводяться в індекси шляхом порівняння з еталонними значеннями, попередньо досягнутими показниками або показниками інших підприємств, з подальшим розрахунком інтегрального індексу.

З метою постійного спостереження та контролю діяльності підприємства, оцінки його виробничого, фінансового та інноваційно-інвестиційного стану в динаміці стає необхідним проведення антикризового моніторингу. Зазначимо, що в системі антикризового моніторингу потрібно діагностувати не лише показники фінансово-економічної діяльності, а й оперативно виявляти окремі проблеми, що виникають в процесі діяльності підприємства, та здійснювати прогнозування їх потенційного впливу на майбутній розвиток підприємства [3, с. 73].

Отже, найбільш дієві методи діагностики кризового стану підприємства представлені на рисунку 1.



Рис. 1. Методи діагностики кризового стану підприємства

Якісно проведена діагностика за допомогою зазначених методів створює аналітичне підґрунтя для формування антикризової програми підприємства, визначення типу стратегії конкурентної боротьби, переліку раціональних антикризових заходів, а отже виступає складовою частиною механізму запобігання банкрутства.

Таким чином, визначивши існування безлічі різноманітних методів оцінки кризового розвитку підприємства доцільно використовувати як інтегральні методи оцінки, що дають змогу ідентифікувати фінансовий стан підприємства на основі результативного показника побудови багатофакторних моделей, так і методи, що передбачають розрахунок системи показників, експертний аналіз яких дає змогу зробити висновок про наявність або відсутність проявів кризового стану, а також спрогнозувати динаміку фінансово-економічного становища суб'єкта господарювання в перспективі.

Список використаних джерел:

1. Коваленко О.В. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації: Монографія. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2011. – 467 с.
2. Захаренко Н.С. Методи антикризового управління фінансовими ресурсами металургійних підприємств / Н.С. Захаренко // Молодий вчений : Науковий журнал. – Київ, 2014. – Вип. 8 (11). – С. 109-111.
3. Дорогань-Писаренко Л.О. Антикризовий моніторинг фінансового стану сільськогосподарських підприємств / Л.О. Дорогань-Писаренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – № 4 – С. 71-74.

РЕСУРСООЩАДНІСТЬ, ЯК СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кінаш Ірина Анатоліївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри інформаційних технологій

Подільського державного аграрно-технічного університету

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується активізацією впровадження інноваційних ресурсоощадних заходів в усіх сферах народного господарства в напрямі забезпечення можливостей комплексного вирішення існуючих економічних, екологічних, соціальних проблем за допомогою ресурсоощадності. Пріоритетними для підвищення ресурсо-ефективності вітчизняного виробництва являються переробні підприємства, де активне впровадження інноваційної ресурсоощадної політики забезпечить зростання ефективності виробництва, його конкурентоспроможності та екологічності. Практичне впровадження еколого-економічних механізмів управління інноваційною ресурсоощадністю на переробних підприємствах надасть їм, в умовах ринкових відносин господарювання, додаткових конкурентних переваг.

Серед основних переваг інноваційної ресурсоощадності можна виокремити технологічні, фінансово-економічні, екологічні, соціальні та організаційні. За змістом процесів, що відбуваються, ресурсоощадність розглядають у двох напрямках: як економію ресурсів та як їх раціональне використання [3, с. 180].

При формуванні показників інноваційної ресурсоощадності переробним підприємствам слід зосередити увагу на наступних вимогах:

- в процесі ресурсоощадності слід задіяти всі сторони діяльності підприємства з врахуванням впливу факторів мікросередовища;
- вивчити всі проблемні аспекти діяльності переробного підприємства, які можуть бути вирішені в ході ресурсоощадності, та на їх основі запропонувати набір обґрунтованих інноваційних ресурсоощадних заходів;
- вивчити вплив та надати оцінку впровадження запропонованої інноваційної ресурсоощадної програми;
- здійснювати контроль за реалізацією впроваджуваної інноваційної ресурсоощадної програми та надати оцінку її ефективності [2, с. 6].

Визначення ж напрямів інноваційної ресурсоощадності переробних підприємств допоможе їм поєднати мікро- та макроцілі, досягти збалансованого економічного розвитку, забезпечити виконання цільових державних економічних програм.

Зосереджуючи увагу на напрямках ресурсоощадності, переробним підприємствам слід звернути увагу на оцінці їх впливу на [5, с. 18]:

- забезпечення високого організаційно-технічного та технологічного рівня;
- організацію матеріально-технічного забезпечення;
- рівень використання промислово-виробничих ресурсів;
- рівень екологічності та ефективності виробничих витрат;
- рівень фінансово-економічної забезпеченості;
- рівень інноватизації власної продукції та розширення ринків її збуту;
- рівень забезпечення конкурентоздатності продукції та підприємства в цілому.

Запропонована система дослідження напрямів інноваційної ресурсоощадності враховує вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, забезпечує можливість простежити вплив інноваційних ресурсоощадних заходів на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання і на цій основі виявити та вирішити існуючі проблеми.

Оцінка запропонованих напрямів дозволить переробним підприємствам:

- вивчити вплив факторів інноваційної ресурсоощадності на підсумкові результати виробничо-господарської діяльності;
- здійснити планування у рамках стратегічного бачення модернізації виробництва та створення нової продукції;
- здійснювати процеси регулювання, на основі обліку показників ресурсоощадності, та їх планування;
- використовувати показники в ціноутворенні, маркетингових дослідженнях, складаннях стратегічних планів розвитку [1, с. 90–95].

Зважаючи на відчутний вплив розвитку науково-технічного прогресу на галузь машинобудування, активне впровадження новітніх ресурсоощадних

технологій у цій сфері є необхідною передумовою збереження рівня конкурентоспроможності виробників переробної продукції на вітчизняному та світовому ринках. Своєчасне здійснення у виробництві заходів, що сприяють реалізації найбільш ефективних резервів ресурсоощадності, має важливе значення для розвитку підприємств та розширення сфер їх ринкового впливу.

Створення нових підходів до стратегічного управління ресурсоощадністю у переробній галузі висуває нові вимоги до всіх етапів стратегічного управління: аналізу середовища, визначення місії та цілей, вибору стратегії та її виконання, оцінки та контролю виконання стратегії. Тому важливим аспектом стратегічного управління у сфері ресурсоощадності є механізми формування та аналізу умов реалізації інноваційних стратегій ресурсоощадності залежно від цілей, що постають перед державою.

Перехід переробної галузі України до інноваційного розвитку на базі ресурсоощадних технологій потребує створення та відповідного корегування стратегій розвитку. До інноваційних ресурсоощадних стратегій підприємств, які відповідають певному етапу еволюції підходів до ресурсоощадності, належать [4, с. 180]:

- ігнорування ресурсоощадності в діяльності підприємства;
- дотримання нормативних вимог із ресурсоощадності;
- ресурсоощадність за вимогою ринку;
- ресурсоощадність як стратегія конкурентних переваг;
- ресурсоощадність як стратегія сталого економічного розвитку.

Накопичення негативних економічних (зростання ціни ресурсів через виснаження їх запасів) та екологічних (надмірне забруднення довкілля) наслідків цивілізації споживання зумовили необхідність упровадження ресурсних обмежень з боку державних інститутів, зобов'язавши підприємства дотримуватися певних нормативів ресурсовикористання.

Досягнення в найближчій перспективі зменшення ресурсоспоживання на одиницю кінцевої продукції, а отже, й більш високого ступеня економічного розвитку буде вимагати поступової заміни діючої стратегії дотримання нормативних вимог з ресурсоощадності на більш прогресивні, зокрема, стратегію ресурсоощадності за вимог ринку та стратегію конкурентних переваг ресурсоощадності.

Вибір і дотримання підприємствами ресурсоощадності як стратегії конкурентних переваг характерні для високого рівня економічного розвитку та передбачають досягнення суб'єктами господарювання довгострокових еколого-економічних переваг за рахунок інноваційної ресурсоощадності.

Вибір і реалізація стратегії ресурсоощадності, як стратегії сталого економічного розвитку свідчать про дуже високий рівень економічного розвитку країни, що обумовлює не просто вигідність виробництва та збуту інноваційної ресурсоефективної продукції, а збитковість випуску ресурсоемних аналогів.

Дані стратегії є пріоритетом майбутнього, оскільки забезпечують гармонійне співіснування економічно ефективного промислового виробництва та природи, підвищення добробуту суспільства, відтворення ресурсного потенціалу. Уряди

розвинених країн у контексті поступового переходу суспільства до запровадження принципів сталого розвитку вже роблять перші кроки з реалізації вказаної стратегії. Для України в ролі першочергової стратегії слід закріпити дотримання підприємствами нормативних вимог з ресурсоощадності з поступовою заміною діючої стратегії на більш прогресивні, зокрема, стратегію ресурсоощадності за вимог ринку та стратегію конкурентних переваг ресурсоощадності.

Список використаних джерел:

1. Мезенцева О. М. Напрями підвищення ефективності ресурсного забезпечення підприємств / О. М. Мезенцева // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 1. – С. 90–95.
2. Шталь Т. В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.05 / Т. В. Шталь. – Х., 2006. – 18 с.
3. Березін О. В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу підприємств: монографія / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.
4. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом переробного підприємства: монографія / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 322 с.
5. Данилова А. С. Формирование ресурсного потенциала предприятий малого бизнеса и оценка эффективности его использования: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Данилова. – Красноярск, 2011. – 24 с.

ЕТАПИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Левощко Надія Василівна

*старший викладач кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

З метою з'ясування можливостей широкого застосування і використання математичних моделей для управління інтелектуально-інноваційною діяльністю необхідно виконати на нашу думку апробацію моделей на конкретному фактичному матеріалі виробничої діяльності обраних для дослідження підприємств. Даній темі присвячено достатню кількість досліджень як вітчизняних так і зарубіжних учених. У переважній

Більшості цих робіт розглядається питання управління інтелектуальним капіталом і його вплив на вартість підприємства. Однак, слід мати на увазі, що інтелектуальний капітал підприємства може формуватися і розвиватися за умови, коли підприємство володіє достатнім інтелектуальним потенціалом. На жаль цьому питанню як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі приділяється мало уваги. У той же час відомо, що для створення і використання інтелектуального потенціалу, підприємство повинно нести певні витрати –

інноваційні вкладення, які необхідні для подальшого нарощування інтелектуального потенціалу і управління ним.

Метою роботи є висвітлення основних етапів розробки науково – обґрунтованої системи використання економіко-математичних моделей як механізму управління інтелектуально-інноваційною діяльністю підприємства.

Для вирішення поставленого завдання використані фактичні матеріали статистичної та оперативної звітності будівельних організацій Полтавської області. Визначено та обґрунтовано критерій оцінки інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства і натуральні показники, які його формують. Виконана перевірка відповідності вихідних даних вимогам економіко-математичного моделювання, що дозволило перейти безпосередньо до розробки моделей інтелектуально-інноваційної діяльності підприємств.

Розрахунок економіко-математичних моделей взаємозалежності натуральних показників інтелектуального потенціалу та обсягу інноваційних вкладень, обраного в якості критерію інтелектуальної діяльності організації [1], виконаний за трьома групами натуральних показників інтелектуального потенціалу – структурними, маркетинговими і кадровими показниками.

Ці показники інтелектуального потенціалу являються головними для даної групи підприємств.

Отримати модель з використанням всіх наведених показників структурного інтелектуального потенціалу не вдалося оскільки для даної групи підприємств між ними існує мультиколінеарність [2].

На жаль, слід зазначити, що ряд натуральних показників інтелектуального потенціалу, перерахованих в [1] не увійшов до розрахованих математичних моделей з тієї причини, що деякі з них знаходяться в кореляційному зв'язку між собою, інші не виявили достатній ступінь впливу на обсяг інноваційних вкладень для даної групи підприємств.

Однак, подальші дослідження, а також впровадження їх результатів у виробництво показали, що розроблені моделі є цілком достатніми, щоб вирішити проблему розробки механізму вдосконалення інтелектуально – інноваційної діяльності для вибраної групи підприємств [2].

Така постановка питання призведе до необхідності вирішення наступного завдання: розробці системи управління інтелектуально – інноваційною діяльністю підприємства.

Розроблені моделі, а також моделі прогнозу їх релаксації з плином часу дозволяють передбачити зміну в часі не тільки значень показників, які визначають інтелектуальний потенціал підприємства, а й систему їх взаємодії і з показником, що їх визначає – обсягом інноваційних вкладень [2].

Поставлена задача може бути вирішена шляхом створення і реалізації на практиці блок-схеми методики управління інтелектуально-інноваційною діяльністю підприємства при розробці та впровадженні організаційно-економічних заходів щодо реалізації системи управління процесом [2].

Список використаних джерел:

1. Лєвошко Н.В. Методические основы управления интеллектуальным потенциалом предприятия / Н.В. Лєвошко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4 (31). – С. 142-145.

2. Лєвошко Н.В. Управление интеллектуально-инновационной деятельностью предприятия на основе использования экономико-математических моделей и прогнозирования // Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy: Collective monograph. – Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA, United States of America, 2015. – 332 p. – P. 89-94.

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лозовський Олександр Миколайович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Жовнір Ірина Юрївна

студентка

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

В умовах становлення та розвитку ринкових відносин, використання різних форм власності особливого значення набуває вивчення досвіду розвинених країн в галузі мотивації праці. Мотивація праці належить до числа тих питань, які постійно були у зоні уваги багатьох дослідників, таких як: Ф. Тейлор, А. Файоль, Д. МакГрегор, П. Друкер, Дж. Шермерорн, Ф. Герцберг, А.М. Колот, С.А. Шапіро, В.С. Дієсперов, А.В. Козаченко, І.В. Шепель та інші.

В організаціях країн з розвинутою ринковою економікою мотивація праці розглядається як один з найбільш важливих елементів загальної системи роботи з трудовим потенціалом. Людський фактор аналізується як один з визначальних для підприємств в умовах конкурентної боротьби на ринку.

Найбільш розвиненими і поширеними в світі моделями систем мотивації праці є японська, американська, французька, англійська, німецька, шведська моделі. За кордоном накопичено великий досвід стимулювання праці найманого працівника, шляхом долучення працівника до справ фірми, підвищення його зацікавленості у результатах праці.

Основні елементи мотивації праці в країнах з розвинутою ринковою економікою мають такі загальні принципи та особливості:

– самостійність працівників, необмежене право вибору в рамках дозволеного законом, певна свобода дій економістів і менеджерів в межах виконуваних ними обов'язків;

– об'єктивна зацікавленість у сприятливій перспективі власника підприємства, менеджера, найманого працівника. Кожний остерегається втратити своє джерело доходу та прагнуть більше вкласти в нові технології, у підвищення кваліфікації, в науку, що є однією з причин ефективного функціонування механізму соціального партнерства;

– повсюдне використання тарифної системи як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності, умов праці, важливості роботи в різноманітних її модифікаціях (єдина тарифна сітка, гнучкий тариф, пайова тарифна система тощо). При цьому на тарифну систему одночасно покладається і функція диференціації оплати праці залежно від загальноновизнаних зарплатоутворюючих чинників, і функція відтворення здатності до праці та підвищення її результативності;

– переважне застосування почасової форми заробітної плати в різних її модифікаціях;

– серйозне ставлення до нормування праці як важливого інструменту її організації. Різноманітні варіанти погодинної оплати праці передбачають обов'язкове виконання заданого обсягу робіт, розрахованого на основі прогресивних нормативів затрат праці;

– погодинна форма оплати праці;

– індивідуалізація заробітної плати з урахуванням оцінювання конкретних здібностей працівника.

Характерна особливість сучасних систем стимулювання на Заході – постійне заохочення нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формує преміальні фонди за створення, освоєння та випуск нової продукції, пов'язуючи їхній розмір з приростом обсягу продажу нової продукції, її питомою вагою в загальному обсязі виробництва тощо. Так, у німецькій фірмі «Сіменс» діє норматив, згідно з яким не менше 25% обсягу продажу має припадати на нову продукцію. Дотримання цього нормативу та фактичне підвищення частки нової продукції в загальному обсязі продажу є підставою для створення фонду стимулювання нововведень і збільшення його абсолютних розмірів.

Широко використовується преміювання за створення нової продукції у відомій компанії «Фіат». Тут створена система «відкладних премій». Цю систему у різноманітних варіантах застосовують фірми ФРН, Франції, Англії та інших країн. У Франції, наприклад, працівникам багатьох підприємств залежно від якості та ефективності праці нараховується щорічна премія, яка виплачується лише через п'ять років. Протягом цього часу винагорода зберігається на банківському рахунку, нараховані на неї відсотки не оподатковуються, що створює додаткову заінтересованість у роботі на підприємстві [2, с. 244].

У практиці американських фірм «Форд», «Дженерал Моторс» та інших використовуються різні методи мотивації і гуманізації праці. Багато з них пов'язані з матеріальним заохоченням. Часто застосовують так звані аналітичні системи заробітної плати, особливість яких – диференціальна оцінка в балах ступеня складності виконуваної роботи з урахуванням кваліфікації виконавців, фізичних зусиль, умов праці тощо. При цьому змінна частина заробітної плати, яка виступає в якості нагороди за підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, економія сировини досягає 1/3 зарплати [1].

Для всіх країн з розвинутою ринковою економікою характерним є збільшення частки акціонерів-співробітників в акціонерному капіталі фірм і відповідне зростання величини доходів від участі у капіталі. У США кількість

внутрішніх акціонерів вже перевищила 12 млн. осіб. Однією з основних причин збільшення частки акціонерів-співробітників є надання акцій на пільгових умовах.

Тому загальними принципами організації мотиваційних програм на вітчизняних підприємствах повинні стати наступні:

- системи мотиваційного стимулювання менеджерів повинні бути конкурентоздатними відносно інших компаній, з якими дана організація веде боротьбу за цінні кадри;

- механізм матеріального стимулювання повинен орієнтувати керівництво на досягнення кінцевих результатів як у власній роботі, так і в роботі підприємства і компанії в цілому;

- змінну частину прибутку треба використовувати для гнучкого реагування по результатах ділової активності в управлінні, тобто премії і додаткові виплати мають зростати по мірі підвищення рангу керівника корпоративної ієрархії.

Отже, розглянувши світовий досвід, можемо дійти висновку, що керівники закордонних підприємств надають перевагу матеріальному заохоченню, хоча не залишають без уваги і нематеріальний аспект, а використання механізму мотивації праці робить істотний вплив на результативність роботи підприємств: покращує якість продукції, стимулює використання нових методів і прийомів праці, ефективно використовує кваліфікаційний потенціал працівників, підтримує високий імідж підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гольда А.В. Зарубіжний досвід мотивації праці трудового потенціалу в умовах ринкової економіки // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наук. праць. Вип. 2 (33). / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2008. – С. 94-97.

2. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот // К.: КНЕУ, 2002. – 244 с.

3. Козаченко А.В. Зарубіжний досвід мотивації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2010/10/22/zarubezhnyjj_opyt_motivacii_truda.html

4. Овчаренко Г.М. Закордонний досвід мотивації праці / Г.М. Овчаренко, В.В. Дембовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/upr-presonal/4427-zakordonnij-dosvid-motivatsiji-pratsi.html>

5. Рукасов С.В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С.В. Рукасов // Віс. Хмельницького нац.ун. – 2009. – С. 93-96.

ОЦІНКА КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

М'ячин Валентин Георгійович

кандидат технічних наук,

*доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету*

Для розрахунку показників, що характеризують кадрову складову інноваційного потенціалу, використовують дані статистичної звітності та дані внутрішньої звітності підприємства (табл. 1).

На думку М.А. Макаrenchенко та Д.А. Лопатин [1] кадровий інноваційний потенціал (у вузькому сенсі) – це сукупність новаторської здібності, готовності персоналу до інноваційної діяльності в рамках та інтересах організації, а також здібність, бажання керівництва підприємства поєднати цілі діяльності організації з творчими здібностями співробітників. Виділення кадрової складової інноваційного потенціалу як окремої складової інноваційного потенціалу організації, є важливим фактором в його оцінці.

На думку цих авторів [1] під кадровим потенціалом, в широкому сенсі, слід розуміти взаємовідносини, що виникають між робітниками та керівництвом організації з метою забезпечення ефективної інноваційної діяльності.

Також на думку Д.А. Лопатина та М.А. Макаrenchенко [2] поняття кадрового інноваційного потенціалу включає в себе організаційно-управлінський, особистісний і культурний потенціал компанії. При цьому культурний потенціал здійснює комунікативну функцію, що тим самим попередньо визначає взаємодію організаційно-управлінського потенціалу як системи менеджменту компанії і кадрового потенціала (кадрових характеристик) як персоналу підприємства.

На думку цих [1; 2] та інших авторів [3] інноваційна організація потребує підвищення кваліфікації і навчання співробітників, що викликане бажанням до постійного освоєння нових ресурсів, котрі можуть стати основою до формування та впровадження нововведень. Ми розділяємо думку авторів, що високий рівень освіти персоналу є необхідним фактором, який безпосередньо впливає на кадрову складову інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства.

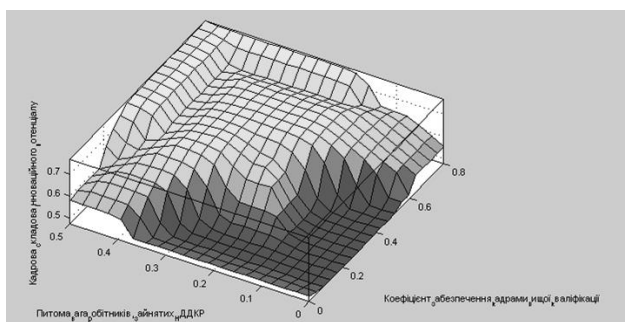
У зв'язку з цими міркуваннями, на нашу думку, рівень кадрової складової найбільш доцільно оцінювати за допомогою коефіцієнту забезпеченості кадрами вищої кваліфікації підприємства та коефіцієнту підвищення кваліфікації його персоналу. Також за характеристику кадрової складової інноваційного потенціалу ми приймаємо питому частку робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників.

Порядок розрахунку показників для визначення кадрового складової інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

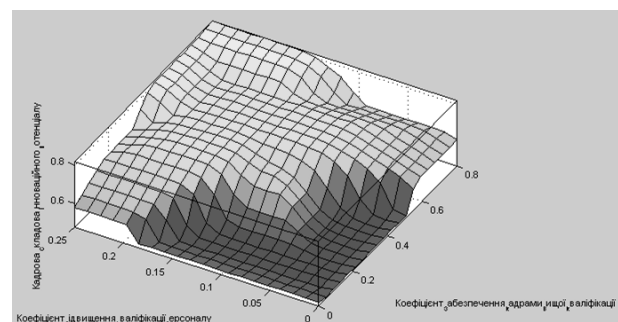
Показник	Розрахунок показника
Коефіцієнт забезпеченості кадрами вищої кваліфікації	$K_{в.кв.} = \frac{Ч_{в.кв.}}{Ч_{докл.}}, \quad (1)$ <p>де $Ч_{в.кв.}$ – чисельність робітників з вищою кваліфікацією; $Ч_{докл.}$ – чисельність робітників, що займаються НДДКР на підприємстві</p>
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу	$КПК = \frac{Ч_{п.кв.}}{Ч_{заг.}}, \quad (2)$ <p>де $Ч_{п.кв.}$ – чисельність робітників, що підвищили кваліфікацію; $Ч_{заг.}$ – загальна чисельність працівників на підприємстві</p>
Питома вага робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників	$П_{докл.} = \frac{Ч_{докл.}}{Ч_{заг.}}. \quad (3)$

За допомогою побудованої моделі на базі нечітких множин з використанням середовища FuzzyLogicToolbox програми MathLab виконана оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу п'яти машинобудівних підприємств з глибиною у п'ять років,

Залежність кадрової складової інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства від показників, розрахована за алгоритмом нечіткої логіки, представлена на рис. 1. Як можна побачити з рис. 1 лише при високих значеннях коефіцієнту підвищення кваліфікації персоналу та коефіцієнту забезпечення кадрами вищої кваліфікації досягаються високі значення кадрової складової інноваційного потенціалу (понад 0,8). Вплив питомої ваги робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників та коефіцієнту забезпечення кадрами вищої кваліфікації мають вплив дещо меншої інтенсивності.



а



б

Рис. 1. Залежність кадрової складової інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства від забезпечення кадрами вищої кваліфікації, коефіцієнту підвищення кваліфікації персоналу та питомої ваги робітників, зайнятих НДДКР, серед загальної кількості робітників

Оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств за одиничними та інтегральними показниками у 2009-2013 рр.

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
ПАТ «Дніпроважмаш»					
Коефіцієнт забезпечення кадрами вищої кваліфікації (0...0,8)	0,214	0,214	0,224	0,252	0,252
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (0...0,25)	0,052	0,063	0,044	0,061	0,054
Питома вага робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників (0...0,5)	0,265	0,276	0,287	0,301	0,209
Кадрова складова інноваційного потенціалу (0...1)	0,613	0,569	0,519	0,490	0,486
ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків»					
Коефіцієнт забезпечення кадрами вищої кваліфікації (0...0,8)	0,248	0,274	0,224	0,252	0,252
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (0...0,25)	0,064	0,068	0,078	0,087	0,074
Питома вага робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників (0...0,5)	0,312	0,276	0,344	0,311	0,292
Кадрова складова інноваційного потенціалу (0...1)	0,703	0,635	0,712	0,719	0,700
ПАТ «Світлофор»					
Коефіцієнт забезпечення кадрами вищої кваліфікації (0...0,8)	0,214	0,285	0,264	0,224	0,214
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (0...0,25)	0,067	0,063	0,113	0,059	0,070
Питома вага робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників (0...0,5)	0,234	0,267	0,224	0,286	0,244
Кадрова складова інноваційного потенціалу (0...1)	0,494	0,562	0,532	0,619	0,501
ПАТ «Славтяжмаш»					
Коефіцієнт забезпечення кадрами вищої кваліфікації (0...0,8)	0,295	0,274	0,278	0,244	0,265
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (0...0,25)	0,044	0,036	0,045	0,067	0,052
Питома вага робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників (0...0,5)	0,217	0,287	0,317	0,321	0,343
Кадрова складова інноваційного потенціалу (0...1)	0,483	0,493	0,652	0,715	0,695
ПАТ «Синельниківський ресорний завод»					
Коефіцієнт забезпечення кадрами вищої кваліфікації (0...0,8)	0,174	0,194	0,155	0,178	0,154
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (0...0,25)	0,072	0,064	0,042	0,034	0,044
Питома вага робітників, зайнятих НДДКР, у загальній чисельності робітників (0...0,5)	0,165	0,226	0,277	0,314	0,269
Кадрова складова інноваційного потенціалу (0...1)	0,481	0,484	0,487	0,566	0,482

У табл. 2 представлена оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу досліджуваних машинобудівних підприємств за одиничними та інтегральними показниками у 2009-2013 рр. З табл. 2 можна побачити, для підприємства ПАТ «Дніпроважмаш» величина кадрової складової інноваційного потенціалу помітно знижується (з 0,613 до 0,486, або на 20,7%), для ПАТ «Синельниківський ресорний завод», ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків» та ПАТ «Світлофор» вона практично залишається незмінною, а для підприємства ПАТ «Славтяжмаш» вона помітно збільшується (з 0,483 до 0,695, або на 43,9%). Таким чином, вектори змін величини кадрової складової інноваційного потенціалу досліджуваних машинобудівних підприємств мають різнонаправлене значення. У цілому значення величини кадрової складової інноваційного потенціалу у 2013 році знаходяться в діапазоні від майже 0,500 до 0,700, тобто практично не є нижчою від 0,5.

Список використаних джерел:

1. Макаренко М.А., Лопатин Д.А., «Принципы формирования методики оценки кадрового инновационного потенциала организации» // Электронный Научный Журнал «Экономика и экологический менеджмент», НИУ ИТМО, выпуск № 1, март, 2012 г. <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/6799.pdf>
2. Лопатин Д.А. Кадровый инновационный потенциал и методика его оценки / Д.А. Лопатин, М.А. Макаренко // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. – № 2. – С. 132-134.
3. Брюховецкая Н. Е. Кадровая составляющая инновационных процессов на угольных предприятиях Украины / Н.Е. Брюховецкая, И.А. Педерсен // Экономика: проблемы теории та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 255, Т. 9. – С. 2198-2207.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Македон В'ячеслав Владиславович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
та організації виробництва*

Українського державного хіміко-технологічного університету

Чавичалов Ігор Ігорович

аспірант

Українського державного хіміко-технологічного університету

Головною проблемою будь-якої підприємства є завоювання та збереження стійкого положення на ринку виробників, яке полягає, з одного боку, в формуванні кола лояльних та стабільних споживачів, та, з іншого боку, в створенні таких стабільних зв'язків з постачальниками, які будуть враховувати інтереси споживачів. Вирішення таких проблем повинно знайти своє місце в розробці корпоративних стратегій підприємства-виробника.

Стратегія підприємства-виробника направлена на поєднання пропозицій продукту з попитом на нього. Тобто, вона повинна орієнтуватися на такі види діяльності підприємства-виробника, які задовольняють мінливі потреби споживача. Значною силою, яка порушує таку рівновагу, є підприємства-конкуренти, що мають бажання задовольняти потреби споживача в таких же продуктах. Тому корпоративна стратегія підприємства повинна поєднувати такі напрями діяльності, де вона може задовольняти потреби споживача краще конкурентів. Поведінка та цілі споживачів та конкурентів на ринку різні. В умовах, коли на ринку діють конкуренти (відсутні монополісти), для споживача не існує проблеми придбання якогось незмінного товару чи послуги, який він може отримати лише у певного виробника. Його цілі та поведінка визначаються власними потребами та можливостями їх задовольнити. Рушійною силою його поведінки на ринку товарів чи послуг є сподівання на задоволення своїх потреб та сприйняття пропозицій конкурентів.

Поведінку конкурентів виробників продукту (товару чи послуг) визначає два цільових орієнтири: а) отримання бажано максимального (такого ніколи не буває) прибутку, необхідного для здійснення свого відтворювального процесу; б) можливість продовження обраних видів діяльності (бізнесів) у довгостроковій перспективі [3].

Об'єднання цільових інтересів виробника та споживача можливе при формуванні корпоративних стратегій у вигляді товарно-продуктових стратегій. Залежно від того, до якого стратегічного типу належить організація, вона може вибирати різні за напрямами впливу на споживача підходи до розробки стратегії: споживчо-орієнтований та виробничо-орієнтований.

В основі споживчо-орієнтованого підходу до розробки стратегії є орієнтація діяльності підприємства-виробника на виявлення та задоволення мінливих потреб споживача. Весь потенціал підприємства та оцінка впливу зовнішнього середовища аналізується та оцінюється з позицій відповідності вимогам споживача. Базою продуктово-товарної стратегії є функціональна маркетингова стратегія.

Виробничо-орієнтований підхід зосереджує увагу розробників корпоративної стратегії на можливості виробництва певного виду продукції та можливу продажі її своєму або випадковому споживачеві. Такий підхід можуть вибирати підприємства двох стратегічних типів, що орієнтуються на виробничу та адміністративну реакції – аутсайтери та монополісти чи проспектори. Товарно-продуктові стратегії є основними загальними корпоративними стратегіями [2, с. 95-96].

Інтереси конкурентів полягають не лише у продажі своєї продукції чи наданні послуг споживачу. Ареною конкурентної боротьби можуть стати ресурси, які вони повинні використовувати для здійснення своєї діяльності. Тоді в основі корпоративного стратегічного управління підприємства повинні бути ресурсні стратегії. Ці стратегії можуть мати різне призначення залежно від того, які умови в майбутньому будуть впливати на діяльність підприємства. Якщо організація буде мати великі проблеми з доступом до певних ресурсів, тому що необхідно буде вести конкурентну боротьбу за їх отримання, то вона

повинна розробити ресурсну стратегію для визначення і використання власних конкурентних переваг. Якщо таких проблем не виникає, то ресурсні стратегії розробляються для відповідного ресурсного забезпечення стратегічної діяльності підприємства.

На певному етапі своєї діяльності, у несприятливих умовах, організація за окремими видами бізнесу або навіть за усіма видами бізнесу повинна вибирати стратегії відходу. В таких випадках найбільш ефективною є стратегія реструктуризації діяльності підприємства. Така стратегія є в певній мірі корпоративною стратегією.

Отже, портфельний набір корпоративних стратегій підприємства можуть складати:

- товарно-продуктові стратегії;
- ресурсні стратегії;
- стратегії реструктуризації.

Основою процесу розробки корпоративної стратегії є відповідні правила, дотримання яких сприяє попередженню розробників стратегії від найбільш серйозних помилок. Такі правила в системі менеджменту відносяться до категорії принципів.

Для практичного використання принципів, необхідно усю їх кількість скоротити до певного мінімуму (не більше шести). Якщо принципів багато, то практично їх використовувати складно. Крім того, наведені принципи є лише рекомендаціями, які організація може використовувати залежно від умов, що склалися в реальній обстановці. Тому організація може ігнорувати окремими принципами, але враховувати можливий їхній вплив на її діяльність. Ігнорування тим чи іншим принципом повинно бути зваженим та обдуманим. Розробникам стратегії треба пам'ятати, що ігнорування певним принципом, який, на їх погляд, є неважливим, може в майбутньому призвести до жахливих прорахунків [1].

Принцип постійних змін полягає в тому, що процес розробки стратегії як інструменту досягнення цілей підприємства здійснюється в умовах постійних змін, що відбуваються в її діяльності та зовнішньому середовищі. На сучасному ринку конкурентні переваги підприємства не є стійкими. Вони постійно змінюються. Було б небезпечно використовувати їх при розробці та реалізації стратегій на динамічних ринках та в динамічному зовнішньому середовищі. Коли стратегії починають реалізовуватися, середовище, в якому діє організація, вже змінилося, а в процесі їх реалізації зміни продовжуються та підсилюються. Тому стратегія повинна лише визначати напрями діяльності та можливу поведінку підприємства в тому середовищі, зміни якого можна передбачити та контролювати.

Принцип самозбереження полягає в тому, що стратегії розробляються в діючій організаційній структурі управління, для якої характерним є функціональний підхід до визначення цілей та стратегічних пріоритетів. Тому цілі та стратегії досить часто мають функціональну спрямованість, а не орієнтованими на бізнес-процеси.

Принцип «межі хаосу» вимагає від розробників стратегії постійної орієнтації на співвідношення між часом та простором (оточенням). Відповідно до базового ромбу оточення визначає стратегічний підхід підприємства, зміну співвідношення сил на ринку та можливостей їх використання. Час визначає залежність внесення змін до стратегій відповідно до ситуацій.

Процес формування корпоративних стратегій є трансформацією портфельного набору стратегій в альтернативні напрямки діяльності, які організація може використовувати залежно від умов зовнішнього середовища, показників стратегічного потенціалу, поведінки споживачів та конкурентів на ринку продуктів.

Список використаних джерел:

1. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. сангл. – М.: Альпина БизнесБукс, 2005. – 454 с.
2. Кухленко О. В. Основні підходи до формування стратегії розвитку підприємства / О. В. Кухленко, Д. О. Губар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3. – С. 94-97.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л. Г.Зайцева, М. И. Соколовой / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 998 с.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Могилова Анастасія Юрїївна

доктор економічних наук,

доцент кафедри маркетингу

*Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Дослідження ретроспективного досвіду провідних компаній та систематизація їхніх стратегічних рішень дозволяє визначити точки біфуркації та встановити траєкторію майбутнього розвитку. За умов сучасної європейської інтеграції для українських компаній корисним вважаємо проведення кампаративного аналізу послідовності стратегічних рішень аналогічних зарубіжних підприємств.

Зв'язок є однією з пріоритетних і найважливіших галузей народного господарства будь-якої країни і покликаний задовольняти потребу споживачів, органів державної влади, місцевого самоврядування, оборони і безпеки держави в засобах і послугах зв'язку.

Зазвичай телекомунікаційний ринок розподілено між трьома операторами. Подібна ситуація склалася на ринку зв'язку Польщі, де основними гравцями є три бренди: T-Mobile Poland, Orange Polska, Plus.

«T-Mobile Польща» є дочірньою компанією німецької Deutsche Telekom. Зареєстрована як Polska Telefonia Cyfrowa (PTC), на початку своєї діяльності

працювала під брендом Era (1996-2011 рр.), який був найбільш впізнаваним польським національним брендом, адже компанія PTC вела агресивну комунікаційну політику та стала найбільшим мобільним оператором в Центральній Європі. У результаті ребредингу з 2011 року почала працювати під брендом T-Mobile. Міжнародним слоганом бренду є «Life is for sharing» («Життя для того, щоб ділитися»), який базується на трьох основних цінностях: 1. інновації – встановлювати нові стандарти, розвивати груповий зв'язок; 2. компетенція – мережі, послуги, продукти і відносини з клієнтами є в основі всіх дій компанії; 3. простота – усі рішення прості, тому клієнти можуть зосередитися на найголовнішому. Окрім основних телекомунікаційних послуг, компанія разом з банком Alior впроваджують послуги Інтернет-банкінгу, сервіс «My Wallet», який дозволяє сплачувати кошти за покупки через мобільний пристрій за допомогою спеціального додатку та функцій NFC.

«Orange Polska» (до злиття – «Telekomunikacja Polska» і «PTK Centertel») розпочала діяльність у 1991 році під назвою «TPSA». У 2000 року 35% акцій було продано консорціуму «France Télécom» та «Kulczyk Holding». Сьогодні контрольним пакетом акцій володіє французька компанія Orange S.A. Спочатку, у 1991 році під брендом Centertel виступили комунікаційні послуги мережі першого покоління (аналогова), далі із розвитком мережі (GSM) на ринок вийшов бренд Idea (у 1998 році). Ще через три роки відбулося відключення аналогової мережі та об'єднання брендів у Idea Centertel. З 2005 року компанія офіційно оперує на польському ринку під брендом Orange. Окрім послуг мобільного зв'язку, під брендом Orange Polska надаються послуги онлайн-телебачення, пропонуються пакети фільмів та каналів, аудіокниги, електронні книжки, музика тощо.

Третій з найбільших мобільних операторів Польщі – Plus (компанія Polkomtel, що працює з 1996 року та є лідером за покриттям LTE (4G) на національному ринку). Під час заснування акції Polkomtel SA були розподілені між 10 компаніями. У 2011 році польський мільярдер Зігмунт Солож-Жак придбав 100% акцій Polkomtel SA. З причини того, що компанія є повністю польським продуктом, вона має державну підтримку у процесі отримання ліцензій на використання нових технологій. Окрім діяльності у сфері мобільного зв'язку та Інтернету, Plus має наступну продукцію: телефони Huawei та ZTE, які вони продають під власною маркою «Plusfon»; послуги домашнього Інтернету; мобільний додаток «Віртуальна клініка» – цілодобова можливість онлайн-консультацій з лікарями; музичний сервіс; енергопостачання; банківські послуги.

Ринок мобільного зв'язку Великобританії також розподілений між трьома операторами: EE (32% ринку); O2 (28% ринку); Vodafone (24% ринку).

EE Limited створений у 2010 році як спільне підприємство Deutsche Telekom та Orange S.A. (з рівними частками по 50%), тобто шляхом об'єднання брендів T-Mobile та Orange. EE є найбільшим 4G-оператором Європи. У 2015 році компанія бренд EE було придбано BT Group (British Telecommunications plc.). Історія даного бренду налічує декілька брендингових трансформацій. По-перше, з початку EE працював під повною назвою Everything Everywhere,

паралельно функціонували T-Mobile та Orange, під цими брендами продовжували надавати послуги мобільного зв'язку та Інтернету. По-друге, у 2012 році при анонсуванні запуску зв'язку (4G) компанією також було об'явлено про ребрендинг: зміна на коротку назву EE, повний перехід з T-Mobile та Orange на бренд EE, зміна логотипу тощо. Також під брендом EE надаються послуги телебачення IPTV, страхування мобільних засобів, Wi-Fi для автомобілів.

Telefónica UK Limited (бренд O2) – другий за величиною мобільний оператор Великобританії. Історія бренду розпочалася у 1985 році під назвою Cellnet, через деякий час відбувся ребрендинг на BT Cellnet (адже бренд належить BT Group та компанії Securicor). У 2002 році було представлено новий бренд «O2», який у 2005 році був викуплений іспанською телекомунікаційною компанією Telefónica. У березні 2015 року інвестиційна холдингова компанія Hutchison Whampoa Limited з Гонконгу згодилася купити даний бренд, за умови схвалення регулюючих органів. При цьому варто зазначити, що компанії Hutchison Whampoa належить четвертий за величиною англійський мобільний оператор – Three (частка ринку 11%). Якщо угода відбудеться, то об'єднаний оператор (O2 + Three) матиме найбільшу частку на телекомунікаційному ринку Великобританії, випередив бренд EE приблизно на 7%. Окрім послуг мобільного зв'язку та мобільного Інтернету, компанія надає також послуги стаціонарного Інтернету, та впроваджує платіжну систему O2 Money на основі системи NFC.

Третій оператор Англії – Vodafone UK – є частиною Vodafone Group (другої найбільшої в світі телекомунікаційної компанії після China Mobile, яка працює в 26 країнах та має партнерські угоди з операторами в 50 країнах). У 1981 році Racal Electronics Group та Millicom створили об'єднане підприємство Racal Vodafone. Через 10 років Racal Telecom від'єдналася від Racal Electronics, створивши Vodafone Group. Серед інших послуг Vodafone UK: стаціонарний Інтернет, безкоштовні додатки для мобільних пристроїв (пов'язані з оплатою товарів та наданням інформації про обрані бренди та вигідні пропозиції), пристрої для посилення 3G сигналу, музичні сервіси, телебаченням, спортом тощо. Під час розвитку бренду було змінено три слогани, починаючи з «How are you?» («Як справи?») і закінчуючи «Power to you» («Сила/влада тобі»).

На телекомунікаційному ринку Італії працюють основні три мобільні провайдери: TIM; Vodafone Italia; Wind.

TIM – бренд, що належить телекомунікаційній компанії Telecom Italia, надає послуги мобільного та стаціонарного зв'язку з 1995 року. Займає перше місце за часткою ринку (32% ринку мобільного зв'язку, 60% – стаціонарного зв'язку). Окрім фіксованого, мобільного зв'язку та Інтернету, під єдиним брендом TIM (однією назвою, логотипом, слоганом тощо) надаються також послуги телебачення, сервіс, присвячений книжкам та журналам, ігрова платформа. Протягом 20 років існування було 4 рази змінено логотип та 7 разів слоган.

Vodafone Italia – ще один підрозділ Vodafone Group. Має 30%-ву частку ринку. На початку своєї діяльності (з 1995 року) компанія була відома як Omnitel Pronto Italia та належала Olivetti – виробнику друкарських машинок,

комп'ютерів, планшетів, смартфонів, принтерів та інші подібних продуктів. У 1999 році контроль за компанією на себе взяла німецька компанія Mannesmann, яка з 1997 року мала частку у власності, а того ж року підприємство Mannesmann викупила компанія Vodafone і в такий спосіб стала власницею Omnitel Pronto Italia. Протягом трьох років (2001–2003 рр.) бренд змінював свою назву: 1. Omnitel-Vodafone; 2. Vodafone-Omnitel; 3. Vodafone Italia. З 2007 року компанія Vodafone Italia стала власницею італійської гілки компанії TeleTu, а отже почала надавати послуги стаціонарного телефонного зв'язку (зараз є третім брендом за часткою ринку в країні).

Wind Telecomunicazioni SpA (Wind Italy) – мобільний оператор Італії з часткою ринку 23%, заснований у 1997 році підприємством Enel, основною діяльністю якого було виробництво електрики та палива. У 2005 році бренд був проданий АТ Wind Telecom, що з 2011 року став частиною VimpelCom group (який володіє також іншими телекомунікаційними брендами, включаючи українського оператора Київстар). В 2015 році VimpelCom Ltd (бренд «Wind») та СК Hutchison Holdings Ltd (бренд «3») домовились про об'єднання їхніх брендів, що посуне лідера ринку (ТІМ) з першого місця за часткою ринку. Під брендом Wind надаються послуги як мобільного, так і фіксованого зв'язку.

Отже, проаналізувавши успішні європейські телекомунікаційні бренди, винайдено наступні закономірності у їхньому поетапному розвитку, а саме те, що стратегічний розвиток брендів проходять наступні стадії: 1. Зміна структури власності: а) шляхом поглинань більш дрібної компанії більшою за розмірами, при чому більшість з останніх є міжнародними компаніями та мають у своїй власності і інші телекомунікаційні бренди, а отже великий досвід ведення бізнесу у даній сфері; б) шляхом інтеграції за Y-типом; 2. Активне впровадження інноваційних технологій (зв'язок наступного покоління та ін.); 3. Ребрендинг (мінімум – дворазово); 4. Диверсифікація послуг (Надання, окрім послуг мобільного зв'язку та Інтернету, послуг фіксованого зв'язку, телебачення та банківські послуги); 5. Розвиток мобільних додатків, пов'язаних як з розвагами, так і з вирішенням різного роду питань.

Проходження провідними українськими мобільними операторами вище перелічених етапів (що має місце) вказує на правильність їхньої стратегічної орієнтації на шляху досягнення та утримання позицій ринкового лідера.

INNOVATIVE COMPLEX OF PROCESSING OF RECYCLING DOMESTIC WASTE

Gromyko Nikita Grigorovich

Chief Executive Officer

Waste Management Systems

Peresadko Galina Oleksandrivna

Phd, Associate Professor

Kyiv National Trade and Economic University

Lukash Svitlana Mikolaivna

Phd, Associate Professor

Sumy National Agrarian University

The result of the present project is the construction of a new complex on processing of recycling domestic waste, organization of production and sales of recyclable material left after processing 163 tons of domestic waste per day.

The company «Metallist» has an experience in recycling domestic waste processing, production and sale of recyclable materials of more than 24 years. One of the most difficult tasks for modern Ukrainian waste management company is to research, development and introduction of economically effective and environmentally acceptable methods in the arena of treatment and municipal domestic waste, generated daily as a result of everyday human activities.

Currently, located in the village Proleski of Boryspil district, Kyiv region. The complex is planned to be located on the territory of the test site for storage of slag on a land plot with the area up to 2.5 acres. The complex is valued at \$400,000 and designed to process up to 50,000 metric tons of domestic waste per year. The structure of the complex features: entrance-weight with electronic scales of 60 tons, the sorting line with 12 stations for manual sorting of waste and the electromagnetic separator for the selection of ferrous metals, presses for packing of secondary raw materials (waste paper, polymers), loader with grab seizure and bucket trucks, household premises of modular type.

The technological process provides for:

- reception of wastes with their further supply grab seizure in the line;
- mechanized gap packages with waste management;
- separation of waste at vibraseparator with the rejection of fine fraction and food waste with the subsequent delivery of them to landfill for disposal;
- delivery of waste to the cabin for manual selection of PET-bottles, solid polymers, glass, paper and cardboard, metal cans and (possibly) polyethylene film;
- screening of ferrous metals;
- briquetting of waste paper, cardboard, PET-bottles, solid polymer, polyethylene film with help of press machine;
- transfer of «left over» of the balance to local waste burning plant «Energy» for the incineration;
- sale of secondary raw materials to consumers.

The basic suppliers of raw material (waste) – private and communal enterprises (more than 20 enterprises) in 25 km area of the land plot. Delivery of waste to the

complex is carried out by contracted carriers at the price of \$7.9 per ton and volume of 100 – 150 tons per day. They are strategic partners-suppliers, because of the advantageous location and the little remoteness of the polygon from their production facilities, which produce waste.

By estimations of experts in connection with the transition innovative, cost-effective technological demand for recyclable materials is growing and exceeds the power and assortment capacity of the existing competitors. The period of construction and launching of the project for sorting and recycling waste is 3 months. The qualified experts directly involved with project – 35 persons (25 – technical staff and 10 administrative).

The project will allow the enterprise to increase the volume of sales and to receive additional profit. The gross income from the activity – \$1,3-\$1,9million a year, net income – \$390,000 – \$650,000 a year. Payback period – 12 months (return of the investment amount). Under such conditions it is expedient to increase the complex productivity up to 100-150 thousands tons of waste per year with the production of alternative fuel and compost and biogas.

The total value of the investment cost is \$400,000 and includes the elaboration of the technical project, construction of the facility, the acquisition and start-adjustment of equipment, formation of the circulating capital. Financing of the project is planned to be at the expense of investment funds of the initiator of the project. Support of investment funds – guarantee obligation of «Metallist» in the form of slag not less than the volume of 5,000 tons per month at a purchase price \$3 per ton, which equals \$15,000 a month.

When incorporated in the calculations of the level of income, current and investment costs of the new complex on processing of recycling domestic wastes, organization of production and sales of recyclable materials can be considered as an effective, financially sound, and revenue increasing.

Payment components are as follows (prices 2012):

Gross income – \$1.093,110

Gross expenditures – \$704,580

The annual profit – \$388,530

Income taxes – \$89,361

Annual net profit – \$299,169

The value of the payback period of the full investment cost has a high sensitivity to a change in income level of the project. To save the payback period within 1 year, level of income should not be reduced by more than 3-5% of the mortgaged in the calculations. Permissible limits of increase of recurrent and investment costs are 20% and 10% respectively.

Realization of project will allow for:

- reception of WASTE delivered by sanitation cars to the territory of the enterprise;
- selection and crushing of large-sized garbage;
- waste sorting with manual selection of different types of secondary raw materials at the sorting conveyor mechanized dropout non-recyclable fractions;
- selection of ferrous metals;
- selection of non-ferrous metals;
- biological processing of organic part of the waste in marketable compost;

- thermal processing or pressing non-recyclable part of the solid domestic waste;
- pressing of secondary raw materials;
- cost of disposal of non-recyclable waste;
- high profitability of the processing;
- absence of toxic emissions into the atmosphere, pollution of soil and water resources;
- an integrated approach, ensuring the full utilization of the resource-based raw materials potential of solid domestic waste;
- use of proven in practice innovative technology and reliable equipment;
- investment attractiveness business and the possible leasing schemes of financing.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ОБЛІК ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сусіденко Валентин Трохимович

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів*

*Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Для оцінки впливу факторів на фінансову безпеку торговельних підприємств України, та встановлення найвпливовіших із них, було використано евристичний метод економічного аналізу, а саме метод експертних оцінок. В якості експертів було обрано експертів з кола керівників, спеціалістів, що мають високий рівень обізнаності об'єкту дослідження, характеризуються професіоналізмом, компетентністю та практичним досвідом щодо управління торговельними підприємствами Подільського регіону [1, с. 17].

Оцінка експертом відносної важливості чинників здійснювалась шляхом присвоєння їм балів в межах від 0 до 10. Нуль присвоювався у випадку, якщо, на думку експерта, чинник немає суттєвого значення, а 10 балів – чинник має найбільший вплив.

Експертам було запропоновано оцінити окремо фактори зовнішнього середовища та внутрішнього середовища. Розподіл думок експертів щодо оцінки впливу зовнішнього середовища та визначення їх деструктивного впливу представлено у таблиці 1.

Респондентами виділені фактори, що найбільше впливають на фінансову безпеку торговельного підприємства:

- політична нестабільність;
- зміна цін на сировину, матеріали, енергоресурси тощо;
- падіння попиту на продукцію;
- зростання відсоткових ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики;
- рівень податкового навантаження;
- криза грошової і фінансово-кредитної систем.

**Оцінка впливу зовнішніх факторів на стан фінансової безпеки
торговельних підприємств, %**

№	Назва фактора	Значимість фактора (частота відповідей, %)										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Політична нестабільність			2		8	5	12	5	18	50	100
2	Соціальна нестабільність	3		12	18	12	5	18		20	12	100
3	Криза грошової і фінансово-кредитної систем		12		12		6	6	12		52	100
4	Порушення контрактів з боку місцевих або державних органів влади	52	12		12		6	6	12			100
5	Зміна цін на товари, матеріали, енергоресурси тощо	5						11	24	24	36	100
6	Падіння попиту на товари	5				5	5	12	12	24	37	100
7	Поява нових конкурентів в тому ж секторі ринку		13		10	13	7	13	22	11	14	100
8	Поява у конкурентів нових товарів з меншими витратами		6	6	6		12	6	39	6	19	100
9	Посилення екологічних вимог, штрафні санкції через їх недотримання	8	6	33	12	12	6		6	11	6	100
10	Зростання відсоткових ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики.					7	7	8	22	13	43	100
11	Втрата самостійності підприємства і перехід його до інших власників	32	10	6	6	6	12	10	6		12	100
12	Зрив укладених договорів, відмова від співробітництва	26	6	6		6		18	12		26	100
13	Банкрутство підприємств-підрядників, постачальників	39	12	6	6	6	19		6		6	100
14	Відсутність уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку держави	34	12	6	6	18		18		6		100
15	Націоналізація або конфіскація майна підприємств, блокування рахунків	32	6	6	6		8			12	30	100
16	Нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання			12	5	36		12	12		23	100
17	Відмова від готових товарів, затримка у оплаті дебіторської заборгованості	11			19	19	11	11	11	7	11	100
18	Рівень податкового навантаження				2			21	11	31	35	100
19	Інші чинники	100										

Також, було запропоновано відзначити, які найбільш небезпечні ситуації у зовнішньому середовищі могли виникати найчастіше [2, с. 63]. Дані опитування надано у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка частоти виникнення негативного впливу зовнішніх факторів на стан фінансової безпеки торговельних підприємств, %

№	Назва фактора	Ймовірність виникнення фактора (частота відповідей, %)					
		дуже низька	низька	середня	висока	дуже висока	Σ
1	Політична нестабільність	15	7	30	24	24	100
2	Соціальна нестабільність	24	15	31	15	15	100
3	Криза грошової і фінансово-кредитної систем		22	24	30	24	
4	Порушення контрактів з боку місцевих або державних органів влади	64	9	9	9	9	100
5	Зміна цін на товари, матеріали, енергоресурси і тощо			41	18	41	100
6	Падіння попиту на продукцію		7	31	31	31	100
7	Поява нових конкурентів в тому ж секторі ринку		20	40	30	10	100
8	Поява у конкурентів нової технології продажу товарів з меншими витратами		25	41	34		100
9	Посилення екологічних вимог, штрафні санкції через їх недотримання	25	66	9			100
10	Зростання процентних ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики.	10	31	10	50		100
11	Втрата самостійності підприємства і перехід його до інших власників	54	9		27	9	100
12	Зрив укладених договорів, відмова від співробітництва	19	27	27	27		100
13	Банкрутство підприємств-підрядників, постачальників	30	30	30	10		100
14	Відсутність уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку держави	46	9	18	27		100
15	Націоналізація або конфіскація майна підприємств, блокування рахунків,	46	9	9	9	27	100
16	Нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання		17	41	25	17	100
17	Відмова від товарів, затримка у оплаті дебіторської заборгованості	8	25	25	25	17	100
18	Рівень податкового навантаження	2	25	25	25	23	100

Таким чином, аналізуючи частоту виникнення зовнішніх загроз, які впливають на торговельні підприємства у Подільському регіоні, респонденти визначили такі, що найчастіше виникають:

- зміна цін на товари, матеріали, енергоресурси;
- падіння попиту на товари;
- поява нових конкурентів у тому ж секторі ринку;
- нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання;
- політична нестабільність;
- поява в конкурентів нової технології продажу товару з меншими витратами;
- відмова від товару, затримка в оплаті дебіторської заборгованості.

Із запропонованих нами факторів було виділено як такі, що мають середній, високий та дуже високий вплив. Серед тих, що мають найбільшу ймовірність впливу, респонденти виділили:

- збільшення заборгованості торговельного підприємства перед кредиторами;
- несвоєчасне оновлення основних фондів, раціональне використання торговельних площ, використання новітніх технологій.;
- відтік кваліфікованих спеціалістів, вибуття ключових співробітників підприємства;
- недостатнє зростання заробітної плати;
- зростання заборгованості по заробітній платі;
- існування можливостей для економічних зловживань і злочинів;
- незбалансованість грошового й товарного ринків (високі обсяги кредиторської та дебіторської заборгованості).

Найменшу ймовірність виникнення та впливу мають фактори:

- відсутність власних стратегічних цілей торговельного підприємства;
- високий рівень травматизму на робочих місцях;
- відсутність уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку керівництва підприємства;
- загроза втрати здоров'я працівниками підприємства, через невідповідність умов праці існуючим нормативам;
- захист майна підприємства, попередження крадіжок.

Показовим є те, що інші фактори, які можуть впливати на внутрішню безпеку торговельних підприємств, респондентами визначено не було.

Як бачимо, найбільший вплив на стан фінансової безпеки за результатами нашого опитування мають наступні чинники: політична нестабільність, криза грошової і фінансово-кредитної систем, дефіцит платіжних засобів, збільшення заборгованості підприємства перед кредиторами [3, с. 8].

Список використаних джерел:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 2.

2. Беседин А.Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А.Л. Беседин, В.В. Беляев // Финансы и кредит.– 2014. – № 27.
3. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Христенко Лариса Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Ресурсне забезпечення являє собою одну з найважливіших умов функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта, яка відповідає за досягнення встановлених цілей діяльності та розвиток підприємства. Воно зачіпає всі сфери діяльності підприємства і завжди являло собою об'єкт управління, але не самостійний, а певним чином інтегрований в таку діяльність, що ускладнює момент оцінювання ефективності протікання цього процесу на підприємстві. А отже, актуальним постає питання щодо розкриття проблемних моментів в оцінюванні ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

Під ресурсним забезпеченням слід розуміти комплексний процес послідовних, системно-пов'язаних й узгоджених між собою логістичних (пошук, мобілізація, накопичення, розподіл і використання ресурсів) та управлінських (прогнозування, планування, контроль, моніторинг, облік, аналіз та ін.) етапів, спрямованих на забезпечення діяльності підприємства. Поряд з тим, що сам по собі процес ресурсного забезпечення вже проявляється у вигляді одночасного й сумісного протікання етапів двох процесів, що потребує відокремленого оцінювання ефективності кожного з них, діяльність підприємства також є складною категорією у зв'язку з її різними видами (основна, обслуговуюча, допоміжна, непрофільна види діяльності) та процесами їхнього протікання. Інтегрованість логістичного і управлінського процесів у процесі протікання окремих видів діяльності потребує виділення такого набору критеріїв і показників оцінювання, які б сумісно підтверджували ефективність реалізації кожного етапу певного виду діяльності підприємства та одночасно ефективність ресурсного забезпечення у межах цього етапу.

Залежно від спроможності створювати нову цінність (готову продукцію, послуги, роботи) на підприємстві всі види діяльності умовно поділяються на такі, що створюють саму цінність, та ті, що відповідають за можливості для створення нової цінності. Можливості підприємства, як правило, проявляються через сукупність чинників, що переважно позитивно впливають на діяльність підприємства та сприяють досягненню цілей його діяльності. Можливості

діяльності підприємства, які досить часто є тотожними можливостям її ресурсного забезпечення групуються за такими ознаками як виробничо-технічні, фінансово-економічні, організаційно-управлінські, соціальні й інноваційно-інвестичні. А отже, процес створення можливостей для ефективного протікання процесів використання ресурсів з метою створення нової цінності є не менш важливим, що потребує відокремленого оцінювання його ефективності на етапах формування нової цінності на підприємстві. Як приклад, до процесів створення нової цінності, які вимагають додаткового оцінювання ефективності створення можливостей, можна віднести: процес пошуку і постачання ресурсів, процес розробки та впровадження науково-технічних розробок, процес зберігання й підготовки сировини, етапи процесу виробництва, процес представлення нової цінності на ринку товарів і послуг, процес зберігання та реалізації кінцевого продукту.

Самі по собі ресурси підприємства – це, як правило, сукупні засоби у матеріальній, нематеріальній та грошовій формах, за допомогою яких підприємство здійснює свою діяльність з метою досягнення запланованих орієнтирів (доходів, прибутку, рівня фінансової стійкості й платоспроможності та ін.). Ресурс на підприємстві не може існувати без джерела його надходження. Тобто, отримання та рух ресурсу завжди супроводжуються залученням його джерел. Саме це вимагає в оцінюванні ефективності ресурсного забезпечення враховувати ефективність залучення джерел ресурсів підприємства з огляду на їхню приналежність (абсолютно власні, власні-залучені, позикові), структуру, вартість, доступність для підприємства, доречність при реалізації певного процесу та ін.

Представлення ресурсів на підприємстві носить структурний характер. Під структурою ресурсів підприємства слід розуміти сукупність видів ресурсів з їх специфічними способами взаємозв'язку і взаємодії, спрямованими на досягнення встановлених цілей діяльності підприємства [3]. До ресурсів підприємства у більш загальному вигляді відносять: трудові (працевдатний персонал підприємства, задіяний у профільному й суміжних (операційному та виробничому) процесах для створення нової цінності встановленої якості та визначеної кількості, а також персоналу, що виконує технічні функції апарату управління); фінансові (сукупність грошових надходжень, які знаходяться в розпорядженні підприємства для виконання його фінансових зобов'язань, та здійснення витрат на створення нової цінності); матеріально-сировинні (сукупність предметів праці, які беруть участь у процесі виробництва), матеріальні-необоротні (засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься через конкретну працю на вартість виготовленої нової цінності частинами в міру використання); нематеріальні (об'єкти промислової та інтелектуальної власності, ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, технології виробництва та корпоративна культура підприємства); інформаційні ресурси (сукупний масив управлінської інформації, а також комплекс організаційних, технологічних, технічних й програмних засобів та кадрів, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на

специфіку діяльності через її збирання, зберігання, обробку та поширення). Такий склад може дещо змінюватися залежно від прийнятої деталізації. Тож оцінювати ефективність протікання етапів ресурсного забезпечення слід у розрізі їхніх видів.

При формуванні критеріїв і показників оцінювання, а особливо при встановленні їхнього граничного значення для формування висновків про ефективність використання того чи іншого виду ресурсу, слід враховувати той момент, що види ресурсів підприємства, їх обсяги, комбінація, зв'язки, взаємодія є особливими для кожного окремого підприємства з огляду на форму його власності, вид діяльності, специфіку відповідної галузі, початковий фінансово-економічний стан, рівень конкурентоспроможності підприємства та ін. Саме ці моменти вимагають індивідуального підходу у виробленні детальних методичних й практичних рекомендацій з цього питання.

Оскільки підприємство є відкритою соціально-економічною системою, яка перетворює входи (ресурси за видами і формою) на виходи (створення нової цінності, отримання інших проміжних, супутніх й кінцевих результатів), то головним моментом, який вимагає осмислення є питання про форми існування ресурсів, що досить сильно позначається на формуванні первинної інформаційної бази для оцінювання ефективності ресурсного забезпечення різних процесів діяльності підприємства. Значна відірваність вхідних процесів діяльності підприємства від вихідних, як запорука послідовного протікання системно-пов'язаних процесів, є причиною різноманітності форм прояву ресурсів. Це робить необґрунтованим оцінювання ефективності ресурсного забезпечення через просте відношення виходів (результатів діяльності підприємства) до входів (первинної форми прояву ресурсів).

Наведемо приклад форм прояву ресурсів. Переш за все, це їхня первинна форма, яку вони зберігають на етапах надходження і зберігання на підприємстві доти, доки ресурси не використані для реалізації процесів на підприємстві, які відповідають за створення нової цінності. На цьому етапі ми можемо говорити про ефективність пошуку постачальників ресурсів, ефективні закупки сировинних запасів відносно ціни та якості, ефективне залучення грошових коштів, ефективність створення джерел надходження ресурсів на підприємство, якість зберігання ресурсів та ін. Надалі, на основних (виробничих) етапах створення нової цінності формою прояву ресурсів є витрати. Під витратами розуміють вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним встановленої мети [2]. З цього моменту можемо говорити про ефективність витрат основних, допоміжних або обслуговуючих процесів з точки зору дотримання планових і нормативних завдань, а також повноти і якості отриманої загальної або проміжної нової цінності. Має місце відокремлене визначення ефективності ресурсного забезпечення функціональних видів діяльності, таких як збут, маркетинг, виробнича, фінансова, інвестиційна й інноваційна види діяльності. Ще однією універсальною формою перетворення ресурсів є грошовий потік, під яким розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у

результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [1]. Універсальною ця форма вважається тому, що вона діє як на вхідних етапах діяльності у вигляді перетворення грошових коштів на ресурси інших видів (матеріальні, нематеріальні, трудові), так і на вихідних шляхом отримання грошових коштів як ресурсу через реалізацію раніше створеної нової цінності. Надалі грошові потоки можуть приймати форму поточних та довгострокових інвестицій. Тож має місце оцінювання ефективності грошових потоків та інвестиційних проектів підприємства.

І, нарешті, підґрунтям ресурсного забезпечення є його стратегія і тактика попереднього й своєчасного реагування на потреби у ресурсах різних процесів діяльності підприємства у межах обраної стратегії діяльності підприємства і відповідно до її загальної мети. А отже, буде мати сенс оцінювання ефективності стратегії і тактики ресурсного забезпечення через оцінювання ефективності програм їх реалізації.

Таким чином, були висвітлені проблемні питання оцінювання ефективності ресурсного забезпечення, кожен з яких потребує подальшого дослідження задля вироблення комплексу передумов та побудови системи оцінювання ефективності цієї сфери діяльності на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М.: Издательство «Омега-Л» : ООО «Эльга», 2010. – 768 с.
2. Управління витратами підприємства : [навч. посіб.] / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : ЦНЛ, 2006. – 120 с.
3. Чорна А. М. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / А. М. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 92-95.

ІЄРАРХІЧНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Чорна Ольга Юріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Понятійно-категоріальний апарат економічної безпеки формується, розвивається й удосконалюється. Цей процес багатоманітний і охоплює всі боки економічної безпеки не лише в об'єктивному, а й у суб'єктивному плані, своєрідно відображаючи наукову творчість і впливаючи на еволюцію наукових інтересів і пошуків як окремих учених, так і колективів, наукових шкіл. Так, у вітчизняній науці проведено ґрунтовні дослідження щодо економічної безпеки, хоча процес дослідження її ієрархічної декомпозиції, яка обґрунтовує взаємозалежність окремих її рівнів триває.

Матеріали із вільної енциклопедії Вікіпедії дають наступне трактування «ієрархія – це розташування частин або елементів цілого в певному порядку від вищого до нижчого» [1].

Основою формування ієрархічної декомпозиції економічної безпеки є ступінь ідентичності та протилежності інтересів на кожному економічному рівні і необхідність механізмів їх вирішення найбільш прийнятним шляхом. Так, основою формування засад глобальної безпеки є міжнародна, яка, у свою чергу, залежить від інтересів і рівня національної безпеки окремих держав, остання – від нижчих рівнів ієрархії: регіон, підприємство, особистість.

З.В. Якубович [2], О.Руда, Л.Малюта [3] пропонують наступну ієрархію різних видів економічної безпеки в контексті понять держава, регіон, підприємство: глобальна економічна безпека, міжнародна економічна безпека, національна економічна безпека, економічна безпека регіону, економічна та майнова безпека підприємств. Головним недоліком такої структури є відсутність рівня індивідуальної економічної безпеки та рівня економічної безпеки інтегрованих промислових структур (далі ІПС), що відіграють надзвичайну роль в національній економіці.

О.М. Ляшенко, Б.В. Плєскач, В.К. Бантуш виділяють 6 ієрархічних рівнів економічної безпеки: індивідуальна, локальна (мікрорівень), регіональна (мезорівень), національна безпека (макрорівень), міжнародна безпека як складова глобальної безпеки, глобальна безпека (мегарівень). Існують пропозиції щодо визначення економічної безпеки як вертикально-інтегрованої трирівневої (національний, регіональний, місцеве самоврядування) системи з розвинутими горизонтальними зв'язками на кожному із зазначених рівнів [4], що є недостатнім в силу того, що не враховують міжнародний рівень економічної безпеки, індивідуальної економічної безпеки і рівень економічної безпеки ІПС.

Таблиця 1

Поняття та терміни економічної безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях

Англійське значення	Опис
Economic security of state	Економічна безпека держави (макрорівень)
International economic security of state	Міжнародна економічна безпека держави (макрорівень)
Economic security of enterprise	Економічна безпека підприємства (мікрорівень)
Economic security of region	Економічна безпека регіону (мезорівень)
Economic security between region	Економічна безпека між регіонами (мезорівень)
Economic security of integrated industry structures	Економічна безпека інтегрованих промислових структур (мезорівень)
Economic security of enterprise activity	Економічна безпека підприємницької діяльності (мікрорівень)
Economic security of person	Економічна безпека людини (мікрорівень)

Отже, аналіз сучасних наукових публікацій за даним напрямком свідчить, що особливу увагу науковці приділяють дослідженню понять «економічна безпека держави», «економічна безпека регіону», «економічна безпека підприємства» [2; 3; 4; 5], але відсутні комплексні дослідження поняття «економічна безпека ІСП», яке має свою специфіку і особливості застосування.

На основі проведеного аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду досліджень [2; 3; 4; 5] пропонуємо наступні поняття у сфері економічної безпеки на макро-, мезо-, і мікрорівнях, які наведені в табл. 1

Співвідношення в ієрархічній декомпозиції економічної безпеки – глобальної, міжнародної, національної, регіональної, економічної безпеки ІСП та економічної безпеки підприємства і людини представлено на рис. 1.

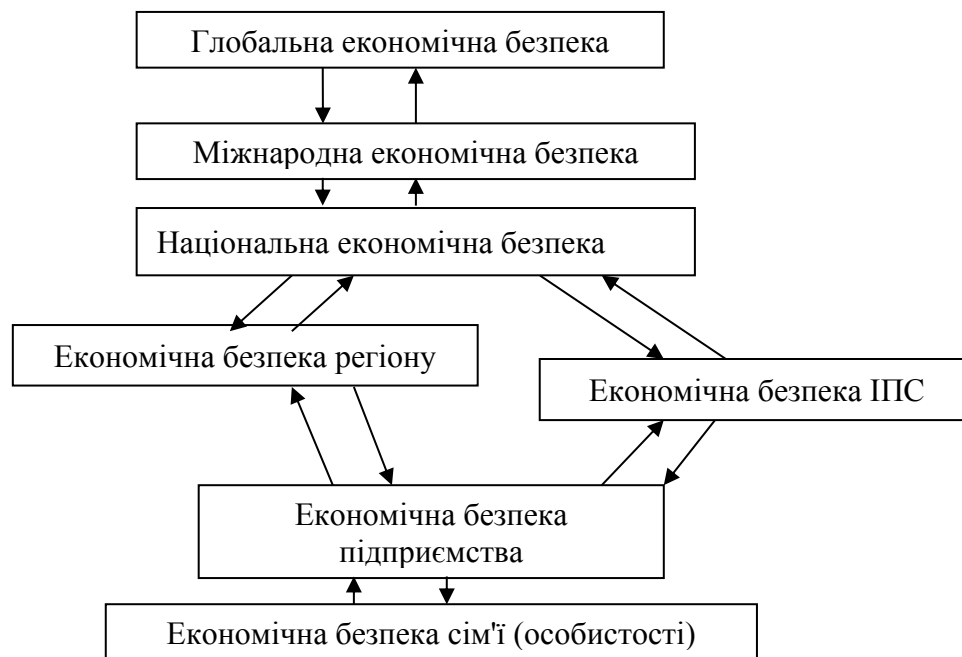


Рис. 1. Ієрархічна декомпозиція економічної безпеки

Відсутність єдиного трактування поняття «економічна безпека ІПС», безумовно є перепорою для подальших наукових досліджень. Пропонуємо, на наш погляд, найбільш прийнятний (але, не єдино можливий) і зважений підхід до визначення цього поняття. Під економічною безпекою ІПС розуміємо здатність до збереження економіко-технологічної та організаційно-соціальної цілісності такої структури внаслідок протистояння й подолання загроз зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом узгодження інтересів акторів ІПС і досягнення збалансованості їхніх ресурсів у часі та просторі [6, с. 115].

Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що економічна безпека має вертикальну ієрархічну декомпозицію, основними рівнями якої є глобальна економічна безпека, міжнародна економічна безпека, національна економічна безпека, економічна безпека регіону, економічна безпека ІПС, підприємства та економічна безпека сім'ї (особистості).

Список використаних джерел:

1. Матеріали свободной энциклопедии Wikipedia : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

2. Якубович З. В. Недоліки методики оцінювання рівня економічної безпеки підприємств та шляхи їх усунення [Текст] / З. В. Якубович // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704. – С. 71-76.
3. Руда О., Малюта Л. Організація економічної безпеки в контексті активізації розвитку товаровиробництва / О. Руда, Л. Малюта // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 35-42.
4. Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації / О. М. Ляшенко, Б. В. Плескач, В. К. Бантуш // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 161. – С. 113-118.
5. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
6. Чорна О. Ю. Поняття та сутність економічної безпеки інтегрованих промислових структур / О. Ю. Чорна // Матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств» Том 1, 23-24 квітня 2015 року. – Одеса: ОНПУ, 2015. – С. 114-116.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ПРОТИДІЇ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Янушевич Павло Миколайович

студент

Харківського навчально-наукового інституту

Університету банківської справи

Питання захисту конкуренції є досить актуальним на сучасному етапі розвитку економіки України. Це пояснюється тим, що з одного боку, в Україні швидкими темпами розвиваються різноманітні форми підприємництва, що призводить до загострення конкурентних відносин, які самі по собі навряд чи можуть розвиватись в цивілізованому руслі, а з іншого боку в Україні майже повністю відсутня культура підприємництва, наявна в інших країнах. Власне споконвічні традиції ведення бізнесу, що розвивались історично, були майже повністю втрачені за роки існування адміністративно-командної системи і за той досить короткий термін, що пройшов з моменту утвердження незалежності України та початку становлення ринкових відносин, ці традиції чесного підприємництва навряд чи можна сформуванати з нуля. Крім того питання боротьби з недобросовісною конкуренцією набуває нового, більш широкого змісту в контексті глобалізації та інтеграції України в європейську економіку. Досвід показав, що втручання держави у економіку у вигляді регулювання конкурентних відносин є невід'ємною і необхідною складовою сучасної ринкової економіки. У 1980–1990-х роках відбувся справжній «бум» законодавства, спрямованого на захист підприємців від недобросовісної конкуренції – воно було прийнято у декількох десятках країн світу і зараз існує більше ніж у 60. В Україні запровадження державного захисту добросовісної конкуренції практично співпало з початком переходу до ринкової економіки,

що обумовило одну трохи парадоксальну ситуацію: фактично законодавство про захист економічної конкуренції та інструменти його реалізації з'явилися раніше, ніж сама конкуренція, і стали активними чинниками її становлення. В результаті вжитих протягом останніх років правових та організаційних заходів в нашій державі створено умови для практичної реалізації конституційного принципу забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, запобігання зловживанню монопольним становищем, неправомірним обмеженням конкуренції та недобросовісній конкуренції, на загальнодержавних та регіональних ринках з'явилися десятки тисяч самостійних суб'єктів господарювання. Отже, створення конкурентної структури в основному здійснено (в основному – тому що доробки та переробки обов'язково будуть). Незважаючи на вищесказане, дана проблема не є достатньо теоретично розробленою. Хоча навряд чи хтось буде оспорювати її теоретичну значимість.

Антиконкурентні узгоджені дії – це незаконні узгоджені дії суб'єктів господарювання, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції [2, с. 678]. Ці дії стосуються встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів; спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів; усунення з ринків або обмеження доступу на них інших суб'єктів господарювання, усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців; розподілу ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками [5, с. 254]. Вчиненням антиконкурентних узгоджених дій їх учасники посягають на свободу господарської діяльності, порушують публічні інтереси держави та приватні інтереси фізичних та юридичних осіб. При цьому, антиконкурентні наслідки, як правило, мають місце не тільки на ринку, на якому відбувається правопорушення, але й на суміжних ринках, що в цілому впливає на розвиток економіки [4, с. 417]. Тому актуальним, на наш погляд, є перегляд змісту та обсягу правової, в тому числі організаційно-правової, охорони економічної конкуренції, тобто визначення меж дозволеної та забороненої поведінки суб'єктів господарювання при отриманні ними ринкових переваг.

Підґрунтям для теоретичних висновків та обґрунтування своєї позиції були праці таких вчених як Чистякової А.С., Семенової Л.Н., Галянтича М.К., Грудницької С.М., Мельника М.І., Хавронюка М.І. тощо.

До квітня 2003 року ст. 228 КК України передбачала кримінальну відповідальність за змову про штучне підвищення та підтримання монопольних цін, тарифів, знижок, надбавок, націнок з метою усунення конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності всупереч умовам антимонопольного законодавства. Після квітня 2003 року цю статтю КК України було змінено [3, с. 125]. У новій редакції кримінальним порушенням вважається лише примушування до антиконкурентних узгоджених дій, які заборонені законом про захист економічної конкуренції, шляхом насильства чи заподіяння матеріальної шкоди або погрози застосування насильства чи заподіяння такої

шкоди. Очевидно, що ці дві редакції статті кардинально відрізняються за своїм змістом. У першому випадку карається сам факт фіксування чи утримання цін. У другому – необхідною є дія примушування до таких вчинків одним суб'єктом діяльності іншого. Відповідно, у сьогоднішній редакції дана стаття КК України є вкрай важкою для застосування. Вона придатна лише у досить малоімовірних ситуаціях примушування до такої змови, до того ж доказ такого факту примушування є надзвичайно складним. Фактично можна сказати, що кримінальної відповідальності за картельні змови в Україні немає. Уже сьогодні існує чимало питань щодо введення такого механізму. Передусім це питання повноважень Антимонопольного комітету України як правоохоронного органу та повноважень під час розслідування картельних змов: можливості виїмки документів, проведення перевірок, доступу до певної інформації, можливості створення спеціального підрозділу, застосування певних заходів під час проведення розслідування тощо [5, с. 164]. Наступним важливим питанням є відповідальність власника підприємства чи групи підприємств на протигагу відповідальності, наприклад, посадової особи даного підприємства, зокрема директора, оскільки директор підприємства не завжди має змогу контролювати усі рішення. Подеколи до такої відповідальності повинен притягатися і власник, якщо він є посадовою особою на підприємстві. Адже цілком можливо, що змова відбувається саме на рівні власників, і, контролюючи своїх директорів, вони дають їм прямі накази виконувати ті чи інші дії. Якщо ж лише директор нестиме кримінальну відповідальність за такі дії, слід продумати механізм притягнення власника до кримінальної відповідальності як співучасника або продумати механізм повідомлення директором відповідного органу й уникнення відповідальності у разі співпраці.

Дуже цікавим є питання співпраці і розподілу компетенції між Антимонопольним комітетом України та іншими державними структурами, наприклад, прокуратурою. Адже відомі випадки непорозумінь між правоохоронними органами, скажімо, міліцією і прокуратурою, щодо відкриття чи закриття кримінальних справ, функції розслідування тощо. Відповідно компетенція Антимонопольного комітету є виключною в даному разі, і механізм співпраці цих двох органів мусить бути чітко продуманий заздалегідь. Співпраця з іншими органами, зокрема з органами дізнання, які можуть проводити розслідування, є надзвичайно важливою, адже при виявленні та розслідуванні картелю Антимонопольний комітет України міг би мати змогу користуватися допомогою інших державних органів. Однак у цьому контексті питання конфіденційності доступу до інформації, компетенції тих чи інших уповноважених є надзвичайно важливим і непростим для вирішення. Таким чином, в регулюванні антиконкурентних узгоджених дій існує ряд недоліків, які потребують вирішення на законодавчому рівні. Сучасне господарювання неможливе без економічної конкуренції, яка розвивається швидкими темпами. Тому цінність правового регулювання полягає в його актуальності та реальності відносно суспільних відносин в даній сфері. Тому, на нашу думку, чинне законодавство про кримінальну відповідальність за антиконкурентні узгоджені дії не охоплює всі проблемні питання, зокрема відповідальність

власника суб'єкта господарювання, обсяг самої відповідальності, коло антиконкурентних узгоджених дій.

Список використаних джерел:

1. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26 листопада 1993 року // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – Ст. 238.
2. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – 21 березня.
3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – Х.: Олант, 2002. – 48 с.
4. Про основи національної безпеки: Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351.
5. Про деякі заходи щодо захисту інтересів держави в інформаційній сфері: Указ Президента України від 22 квітня 1998 року № 346. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

БЮДЖЕТНИЙ ФЕДЕРАЛІЗМ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЙОГО В ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Андріюк Максим Володимирович

аспірант кафедри фінансів

Луцького національного технічного університету

Організація міжбюджетних відносин є дуже важливою проблемою державних фінансів. Головними елементами яким потрібно приділити увагу є відносини між бюджетами органів місцевого самоврядування та бюджетами центрального уряду. На них впливає безліч факторів, зокрема етнокультурні, історичні та геополітичні, які яскраво проявляють себе у відносинах бюджетного федералізму. Так, теоретично, система бюджетно-податкових відносин між різними рівнями влади може бути побудована на різноманітних поєднаннях рівнів децентралізації, та за різноманітними напрямками.

В економічно розвинених країнах життєздатність існуючих міжбюджетних відносин підтверджує, що самі по собі централізація та децентралізація повноважень на отримання бюджетних доходів і здійснення видатків не є запорукою процвітання суспільства. Тому, вдосконалення міжбюджетних відносин як складника системи бюджетного регулювання в частині механізму формування місцевих бюджетів, стало однією з провідних проблем, вирішення якої впливає на добробут кожного громадянина і розвиток економіки регіонів загалом [1, с. 3].

Україна згідно із Конституцією є унітарною державою, тобто єдиним державним утворенням, що базується на верховенстві суверенітету і складається з адміністративно-територіальних одиниць, які підпорядковані центральному органам влади й не мають ознак державної незалежності.

Слід зазначити, що бюджетний федералізм існує не лише у федеративних країнах, певні його риси можуть бути притаманні й унітарним державам. Протягом останніх десятиліть у багатьох унітарних країнах спостерігається процес децентралізації влади і фінансів, розширення повноважень органів місцевого самоврядування у бюджетно-фінансовій сфері, з'являються автономні утворення.

Проблема бюджетного федералізму чи унітаризму – це практична проблема компромісного поєднання публічних інтересів різних органів публічної влади. Бюджетний федералізм являє собою взаємодію економічних і політичних інтересів органів публічної влади всіх рівнів, що спрямовані на формування, розподіл і використання коштів централізованих фондів. За будь-якого розуміння бюджетний федералізм – бюджетні взаємовідносини федерального

центру і регіонів, тому це поняття є дещо вузьким стосовно до фіскального федералізму [5, с. 261].

Щоб зрозуміти сутність бюджетного федералізму, варто з'ясувати на яких принципах він ґрунтується:

- Автономії – закріплення власних джерел доходів на кожному рівні влади з можливістю визначення напрямів їх використання.

- Недопущення вилучень до бюджетів вищого рівня додаткових доходів та невикористаних чи додатково отриманих джерел доходу.

- Відшкодування видатків, що виникли внаслідок рішень, які було прийнято органами влади та управління вищого рівня.

- Чіткого розмежування видаткових повноважень між державними і місцевими органами влади та управління й бюджетної відповідальності (зокрема відповідальності за фінансове забезпечення завдань та функцій бюджетними коштами, акумульованими відповідним бюджетом).

- Консенсусу між різними рівнями влади та управління з питань бюджетно-податкової політики.

- Територіального підходу до побудови держави.

На сьогодні, у фаховій літературі не існує єдиної точки зору науковців стосовно проблематики моделей бюджетного федералізму їх груп та видів. Наприклад, Л. Миргородська та О. Сунцова вирізняють дві основні групи моделей бюджетного федералізму [3, с. 16]:

- 1) Децентралізовані моделі – характеризуються великою фіскальною автономією регіональної та місцевої влади, слабкістю зв'язків між різними рівнями влади; центральна влада фактично не переймається проблемами фінансового вирівнювання, мало зважає на фіскальні дисбаланси в розвитку окремих територій. Місцева влада за такої моделі має покладатися передусім на власні сили;

- 2) Кооперативні моделі – характеризуються тісною співпрацею різних рівнів влади, активною політикою центральної влади у питаннях подолання фіскальних дисбалансів на різних рівнях управління та фінансового вирівнювання. Центральна влада активно піклується про забезпеченість єдиних стандартів суспільних послуг у межах усієї території держави.

Науковці справедливо зазначають, що реформа системи міжбюджетних відносин, у тому числі встановлення прямих відносин між державним бюджетом та бюджетами місцевого самоврядування – потребує узгодження із реформою системи адміністративно-територіального устрою. Проте в тому, які саме органи виступають у ролі контрагентів бюджетних відносин, і полягає головна причина нерозв'язаності основних проблем міжбюджетних відносин [2, с. 25].

Перетворення місцевих бюджетів у ефективний інструмент соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць можливе після виконання таких основних завдань [4]: зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування; підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів та децентралізація управління бюджетними коштами; удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин; запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову

перспективу; посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів; підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства; забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що подальша бюджетна децентралізація має відбутися після змін у системі державного управління, соціального захисту та податковій системі, а для цього необхідно розв'язати основні проблемами впровадження бюджетного федералізму в Україні, серед яких: широкий перелік задекларованих державою соціальних зобов'язань; нерівномірність темпів соціально-економічного розвитку регіонів; недостатній обсяг дохідної частини місцевих бюджетів; високий рівень дотаційності місцевих бюджетів.

Перспектива впровадження бюджетного федералізму та забезпечення умов його ефективного функціонування у фінансовій системі держави полягає в вирішенні питання згладжування різниці у рівнях соціально-економічного розвитку територій для забезпечення їх мешканців державними гарантіями на визначеному законодавством мінімальному рівні та формуванні реальної фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Єрмасова Н. Б. Державні та муніципальні фінанси: теорія і практика в Росії та зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / Н. Б. Єрмасова. – 2008. – Режим доступу: <http://www.ereading.org.ua/book.php?book=98322>
2. Лисенко О. Ю. Міжбюджетні відносини в Україні [Електронний ресурс] / О. Ю. Лисенко // Державне управління теорія та практика. – 2011. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/ejournals/dutp/2011_1/txts/Lysenko.pdf
3. Миргородська Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: [навч. посібник] / Л. О. Миргородська. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
4. Сітніченко А. В. Створення «Української моделі» побудови міжбюджетних відносин [Електронний ресурс] / А. В. Сітніченко // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2010. – № 1(3). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Patp/2010_1/10savpmv.pdf
5. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: [навч. посібник] / О. О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

РОЛЬ НАУКИ В ПРОЦЕСАХ ГАРМОНІЗОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Варцаба Віра Іванівна

*кандидат економічних наук,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету*

Не дивлячись на те, що в переліку об'єктів «забезпечення балансу інтересів» в ст. 5 Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1] відсутній такий необхідний елемент досягнення європейського рівня економічного добробуту і

виходу нашої країни на передові позиції серед країн світової спільноти, як «наука», очевидним на нашу думку є факт того, що українське науково-експертне середовище, провідні наукові школи і окремі науковці в сфері регіоналістики однозначно і давно добре усвідомлені в необхідності й доцільності організації активної співпраці влади, громади і окремішньої людини із залишенням прерогативи державного організаційного впливу.

Адже, саме науковим колективом Національного інституту стратегічних досліджень ще у 2007 році в науковій монографії «Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети» було сформульовано висновок, що у вітчизняних умовах «гармонізуюча діяльність держави має пронизувати всю ієрархічну владну систему та особливо активізуватися в точках зіткнення інтересів: між людиною і громадою; між громадами та регіональною владою; між регіональною і державною владою тощо» і що «повноцінна демократія неможлива і нездійсненна без інтегрування людини у владні відносини» [2, с. 765].

Проте, подібні рекомендації, генеровані і іншими вітчизняними науковими колективами та окремими науковцями в сфері економіки та управління, до сьогодення в більшості випадків залишались і продовжують залишатись деклараціями, що не сприймаються і не реалізуються сучасним управлінським корпусом, у якого майже повністю відсутня мотивація до освоєння і використання в практичному управлінні як зарубіжних, так і вітчизняних інноваційних розробок та управлінських технологій.

На цілком слушну думку заступника директора Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, проф. В. Соловйова «... наші владні структури сприймають науку як необов'язковий елемент у системі оперативного управління економікою.», в зв'язку з чим «... розробники Стратегії (мається на увазі документ «Україна – 2020», В. В.) не бачили відчутної ролі науки ні у векторі розвитку, ні у векторі безпеки, ні у векторі відповідальності» [3], залишивши останній місце тільки в підрозділі «вектор гордості».

Тому, головною рекомендацією для складової влада щодо залучення останньою вчених до активної взаємодії з владою, бізнесом і громадянським суспільством на основі інтегруючої моделі співпраці можна і слід вважати рекомендацію, сформульовану ще А. Смітом, який в праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» [4, с. 723] рекомендував владі, що вчених слід «... ставити в абсолютно особливе становище, ...», бо в протилежному випадку «... їхні великі здібності, хоча й втішні для них самих, можуть дуже мало сприяти хорошему управлінню або щастю їхнього суспільства».

Тобто, «особливе становище» науковців в сучасному суспільстві повинно визначитися через усвідомлення всіма суб'єктами управління в системі регіонального менеджменту того факту, що «хороше управління» вимагає обов'язкової присутності наукового супроводу експертного середовища у вигляді статистико-аналітичного забезпечення, обґрунтувань, прогнозів і прямої участі в процесах та процедурах вироблення і прийняття стратегічно

важливих управлінських рішень, а не розробки проектів документів, пояснюючих записок, обґрунтувань чи виправдань уже прийнятих раніше рішень.

У зв'язку з цим, представникам вітчизняної економічної і управлінської науки слід перейти від пасивної участі в забезпеченні вітчизняних управлінців всіх рівнів і сфер діяльності необхідними для прийняття ними тих чи інших рішень розрахунками, аналізами, прогнозами і т. п. до активної участі у виробленні, прийнятті та реалізації цих рішень на інноваційних засадах залучення і використання інтелектуальних ресурсів науки.

Таким чином, завданням владної складової всіх регіонів України є активізація діяльній участі науковців, діючих на їх територіях академічних і галузевих науково-дослідних установ та відповідних підрозділів освітніх інституцій. При цьому, головною мотивацією для них повинні служити можливості впровадження своїх наукових ідей в практичну діяльність органів регіонального управління і суб'єктів ділової активності, щоб останні хоч, якимось чином, працювали на формування економічного добробуту регіональної спільноти через виробництво, сільське господарство, інфраструктуру, побут і т. ін.

Саме така організація владними структурами співпраці вчених регіонів з іншими ключовими гравцями регіональної економіки в майбутньому стане виправданням їх існування і мірилом корисності для регіональних систем та їх складових підсистем. При цьому, владі слід враховувати, що специфічною особливістю процесу залучення представників наукової спільноти регіону до співпраці є та обставина, що представники науки можуть бути присутніми та приймати реальну впливову участь у складі будь-яких інших регіональних стейкхолдерів: владі, бізнесі і структурах громадянського суспільства.

Цю обставину слід вважати позитивним чинником в зв'язку з тим, що науковці традиційно відіграють роль агентів необхідних суспільству змін в процесах інтеграції і формування «колективного розуму» всіх складових громадянського суспільства, бізнесу і влади. Ця функція реалізується ними шляхом освоєння і привнесення в соціум інформації про інноваційні рішення в сфері організації життєдіяльності, особистого прикладу соціальної активності, надання консультацій, навчання та інтелектуалізації процесів прийняття елітами цих складових рішень щодо співпраці в режимі як внутрішнього, так і зовнішнього гармонізованого менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» і «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] / Рада Закон. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / [Варналій З. С., Воротін В. Є., Куйбіда В. С. та ін.] / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
3. Солов'єв В. Вектор гордості чи розвитку? [Електронний ресурс] / В. Солов'єв // ZN,UA. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/science/vektor-gordosti-chi-rozvitku_.html

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Ляшенко Віктор Володимирович

*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
Вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»*

Усвідомлення людством реальної небезпеки екологічної катастрофи, яка загрожує існуванню цивілізації, стало причиною початку розробки концепції сталого розвитку. Новою парадигмою розвитку суспільства розглядається парадигма сталого розвитку, яку доцільно розуміти не лише в контексті зміни стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, а як скоординовану глобальну стратегію виживання людства, орієнтовану на збереження і відновлення природних спільнот у масштабах, необхідних для повернення до меж господарської місткості біосфери [1, с. 7].

Сталий розвиток – це концепція соціально-економічного розвитку, заснована на принципах гуманізації суспільства й економіки, ефективного використання природних ресурсів Землі в інтересах людства, дотримання цивільних прав, соціального захисту населення на основі більш рівномірного розподілу доходів і капіталів. Основна ідея сталого розвитку щодо продуктивних сил полягає в: забезпеченні раціонального природокористування; відтворенні ресурсної бази виробництва; реструктуризації господарського комплексу регіону в зв'язку з новими економічними і соціальними умовами; ефективному використанні трудового та виробничого потенціалу. Для розв'язання завдань сталого розвитку в Україні принципово важливими є нова структурна політика держави та інституційні перетворення, вихід з енергетичної кризи, оптимальне використання ресурсного потенціалу, раціональна система поселень, формування ефективної еколого-економічної політики держави.

Сучасний етап становлення національної економіки потребує винайдення докорінно нових підходів до формування політики регіонального розвитку, яка б забезпечила стале економічне зростання країни у цілому.

У ринкових умовах суттєву роль у розміщенні виробничих об'єктів і закладів сфери послуг відіграє інвестиційний чинник. Вироблення інвестиційних проектів власне ґрунтується на аналізі сучасного розміщення підприємств інвестованої галузі і врахуванні всіх чинників, які забезпечать оптимальну реалізацію інвестиційного проекту. Разом з тим, потрібно відзначити, що обсяги інвестицій можуть істотно вплинути на економічну ситуацію в регіонах.

Актуальною проблемою в Україні є формування інвестиційної привабливості регіонів і в першу чергу нормативно-правової бази для залучення капіталів в економіку депресивних регіонів [1, с. 59].

Однак, на рівні окремої області інвестиційна діяльність потребує більш детального дослідження, наприклад на рівні Миколаївської області. Доцільно для визначення проблем та конкурентних переваг сталого розвитку за напрямом інвестиційна діяльність, використовувати методологію SWOT-аналізу. Так, на рівні Миколаївської області, до таких характеристик сильних та слабких сторін, можливостей та загроз можливо віднести:

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • транспортна інфраструктура та морегосподарський комплекс; • високий промисловий потенціал; • сприятливі умови для розвитку агропромислового комплексу; • відносна дешева кваліфікована робоча сила; • високий рівень наукового потенціалу, високий рівень технічних та інтелектуальних надбань; • наявність інвестиційних паспортів • районів та міст областей як інвестиційних планів розвитку територій; • наявність сировинної бази для будівельної індустрії; • високий туристично-рекреаційний потенціал; • функціонування потужних транснаціональних компаній; • наявність об'єктів інвестиційної інфраструктури за допомогою яких здійснюється навчально-консультативна діяльність підприємств, проводиться робота з потенційними інвесторами; • впровадження виробниками системи якості відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO. 	<ul style="list-style-type: none"> • відсутність дієвих преференцій для базової галузі економіки області – суднобудування; • несвоєчасне відшкодування ПДВ підприємствам; • неврегульованість законодавчих норм щодо механізму реалізації інвестиційних проектів на принципах державно-приватного партнерства; • затримання забезпечення державної підтримки суднобудівних підприємств; • відсутність державних галузевих програм, які стосуються питань продовольчої безпеки; • затримання залучення інвестицій у сільськогосподарську галузь в кліматичних умовах Півдня України.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> • подальше формування місцевими органами влади інвестиційного іміджу області як території для вигідного розміщення фінансових ресурсів; • наявність бази даних інвестиційних проектів у різних галузях економіки, які потребують залучення інвестицій; • нарощування транзитного потенціалу області, сприяння розвитку національних та міжнародних транспортних коридорів; • використання можливостей ефективної кооперації з іншими регіонами України; • нарощування обсягів зовнішньої торгівлі та інвестицій. 	<ul style="list-style-type: none"> • інфляційні процеси; • високі ставки кредитування; • необхідність сплати ПДВ та мита при ввезенні нового обладнання; • відсутність ринку землі; • складність системи податкової та бухгалтерської звітності.

В умовах загальноекономічної кризи підвищення рівня інвестиційного розвитку в регіоні може бути забезпечена тільки за рахунок врахування всіх факторів та розробки ефективної комплексної програми регіональної інвестиційної політики.

Список використаних джерел:

1. Стольберг Ф. В. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Стратегія сталого розвитку» (для студентів 5 курсу денної форми навчання напряму 0708 «Екологія», 6.040106 «Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування», спеціальності 8.070801 (8.04010601) «Екологія та охорона навколишнього середовища») / Ф. В. Стольберг, О. Ю. Чернікова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 91 с.
2. Регіональна економіка: підручник/за редакцією Є.П.Качана. – К.: Знання, 2011. – 670 с.

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В КРАЇНІ

Білик Руслана Сергіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Розбудова інноваційної моделі розвитку національної економіки України є стратегічно важливим завданням, від вирішення якого залежить не тільки стан окремих галузей і регіонів, а також народного господарства у цілому, але й їх подальше економічне зростання. Значний територіальний розподіл природних, економічних та соціальних умов зумовив значні регіональні відмінності у структурі, механізмах й активності інвестиційної діяльності в Україні. Інвестиційна привабливість є головною умовою формування позитивного інвестиційного клімату в країні та посилення її конкурентних позицій у світі.

Світовий досвід показує, що перехід до інноваційного типу розвитку відкриває не тільки широкі перспективи, а й створює значні ризики для стабільності і збалансованості функціонування національної економіки. Економіка країни, що динамічно розвивається, має підвищені ризики дестабілізації, тому важливо забезпечити надійність роботи всіх суспільних механізмів інноваційного розвитку, безпечність функціонування всієї соціально-економічної системи.

У сучасних умовах проблеми формування та реалізації інноваційної політики дедалі більше привертають увагу не тільки науковців, а й представників підприємницьких структур та політики. Вплив інновацій на соціально-економічний розвиток може призвести до кардинальних структурних змін в економіці і значно вплинути на весь ланцюжок створення вартості – від постачальників до кінцевих користувачів. Водночас інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально-економічної системи, чії структурні характеристики та механізми управління впливають на політекономічні процеси і відповідні результати. Це означає, що в будь-якій країні необхідно розробити та використовувати ефективний інструментарій у сфері інновацій та пов'язаної з ними діяльності. Розвинені країни світу активно використовують інновації у конкурентній боротьбі на світових ринках. До них поступово наближаються країни з ринками, що динамічно розвиваються.

Україна сьогодні також належить до країн, які наголошують про важливість сучасних інновацій для вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Водночас структурно-технологічні зрушення, що відбулися в роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися в групі галузей, чия

конкурентоспроможність в основному залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів і відповідної продукції, що обумовлює низьку конкурентоспроможність країни, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в економічному розвитку.

Реалії сучасної економічної ситуації в Україні свідчать, що на відміну від розвинених країн світу, які до 90% приросту ВВП забезпечують шляхом виробництва та експорту високотехнологічної продукції. При цьому, наша країна, посідаючи за кількістю науковців одне з чільних місць у світі (123,2 тис. осіб у 2013 р.), явно недостатньо використовує свій інноваційний потенціал [2].

Сучасний стан і динаміка розвитку національної інноваційної системи (НІС) України як основи генерації та впровадження сучасних знань не відповідають вимогам часу. Спостерігаються дуже низькі темпи технічного переозброєння технологічної бази, розпадаються наукові колективи, які формувалися впродовж десятиліть; значно послабилися зв'язки з науковою і виробничою сферами; практично розпався галузевий сектор прикладної науки; спостерігаються тенденції значного скорочення дослідно-конструкторських робіт на промислових підприємствах тощо [4, с. 135].

Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не забезпечують суттєвого зростання ВВП, а науково-технічний потенціал практично виключений з процесу економічного розвитку держави. За даними Інституту економіки та прогнозування НАН України, випуск продукції третього технологічного укладу в Україні становить 58%, четвертого – 38% і п'ятого – 4% [1, с. 134].

На ефективність інноваційних процесів в економіці країни впливає цілий ряд стримуючих факторів, які доцільно згрупувати за такими основними ознаками: економічні, технологічні, організаційно-управлінські, правові, професійна підготовка кадрів. Їх активний вплив можливий лише при спільних зусиллях держави, регіональних органів влади та самих підприємств.

Одним з головних факторів, що впливають на ефективність формування інноваційної політики в країні, є інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей суб'єктів господарської діяльності та країни у цілому. Під інноваційним потенціалом держави слід розуміти її спроможність здійснювати діяльність в науковому та виробничому секторах та інноваційній сфері, що функціонують в країні. Він характеризується забезпеченістю ресурсами інноваційної сфери: науковими кадрами, матеріально-технічною базою, джерелами фінансування, інформаційними ресурсами, науковими школами, інтелектуальною власністю, наявністю сучасних інноваційних структур та результативністю їх функціонування [6, с. 77].

Інноваційна політика держави спрямована на господарське використання інноваційного потенціалу, на зміцнення внутрішніх зв'язків у науково-технічному комплексі. Формування інноваційної політики пов'язане насамперед з переорієнтацією системи державного регулювання на всебічне заохочення підприємництва та приватної ініціативи. Набір методів і засобів інноваційної політики досить широкий. Мова йде про стимулювання інноваційної активності

бізнесу, коригування податкового, ліцензійного законодавства, амортизаційних відрахувань, регулювання запровадження передових технологій, зняття ряду обмежень щодо охорони навколишнього середовища, різні форми підтримки міжорганізаційної кооперації та малого інноваційного бізнесу [3, с. 22].

Природною умовою реалізації інноваційної політики є оздоровлення економічного середовища, у якому підприємства й корпорації організують інноваційне відтворення, застосовують новітні технології, нові форми організації праці, виробництва, маркетингової діяльності, розроблені прикладною наукою. Економічна база мусить бути такою, щоб стимулювати інноваційний процес на всіх його стадіях: від зародження нової ідеї до її реалізації в нову техніку, технологію й використання в процесі відтворення [1].

Нинішній стан економіки характеризується низьким рівнем комерціалізації результатів наукових досліджень і відсутністю ефективних зв'язків науки та виробництва, повільним розвитком мережі сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фірм), інших організацій інноваційної інфраструктури [4, с. 93]. Тому, при побудові стратегії подальшого розвитку інноваційної сфери, відповідно до основних цілей економічної політики, держава має виходити з доктрини про те, що фінансування науки та техніки – це капіталовкладення у майбутнє і тому вся система її фінансово-економічної підтримки зобов'язана забезпечувати рівень розвитку сфери НДР у відповідності з довгостроковими національними інтересами.

Такий підхід визначає й основні принципи побудови механізму управління науково-технічним потенціалом держави: визначення та законодавче закріплення пріоритетів у галузі науки та техніки; державна підтримка фундаментальних та тривалої дії прикладних досліджень, що мають загальнодержавне значення; збільшення питомої ваги витрат приватного сектору на проведення прикладних досліджень [6, с. 55]. Для ефективної реалізації інноваційного потенціалу України слід враховувати: успадковані науково-технічні зв'язки з країнами близького зарубіжжя; можливості відновлення таких зв'язків із країнами Східної Європи; необхідність інтеграції України в ЄС; можливості двосторонньої взаємодії з країнами, що є світовими технологічними лідерами; необхідність участі у дво- та багатосторонніх інноваційних проектах; поширення всіх форм міжнародного науково-технічного обміну – від трансферу технологій до обміну спеціалістами [5].

Таким чином, для успішної реалізації інноваційної політики варто створювати: спеціальні території пріоритетного розвитку, де запроваджується спеціальний режим інвестиційно-інноваційної діяльності з метою освоєння випуску нових видів інноваційної продукції, організації високотехнологічних виробництв та створення нових робочих місць; науково-технічні зони, де діє офіційний правовий режим, орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу країни шляхом стимулювання фундаментальних досліджень з подальшим впровадженням інновацій у виробництво. Крім того, варто реалізувати механізми позабюджетного стимулювання науково-технічного прогресу, передусім механізми довгострокового кредитування через

інструменти рефінансування комерційних банків, створення для цього банку реконструкції та розвитку, а також іпотечної банківської установи [5].

У сучасних умовах економічна влада повинна запровадити ефективну інноваційну політику розвитку, що надаватиме підтримку розвитку інноваційної діяльності як на галузевому і регіональному рівнях так і на рівні держави у цілому. Метою економічної влади – сприяння будь-якому відкриттю і втіленню інновації, початку інноваційного підприємництва. Тому важливим елементом формування інноваційної економіки є створення нового економічного механізму, що забезпечить стимулюючий вплив на інтеграцію науки, освіти, виробництва, бізнесу та суспільства.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / А. Гальчинський, В. Геєць, та ін. – К.: Знання України, 2012. – 336 с.
2. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Інноваційна політика: навчальний посібник / за заг. ред. Б.М. Андрушківа. – Тернопіль: ТзОВ «Терно-Граф», 2012. – С. 234.
4. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / за ред. Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article? Art_id=47920.
6. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: монографія / під ред. В.І. Крамаренко, А.П. Рум'янцева. – Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, ДІАЙП, 2013. – 390 с.

МЕСТО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ

Крупский Александр Петрович

кандидат психологических наук,

доцент кафедры менеджмента и туристического бизнеса

Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

Богдан Юлия Дмитриевна

студентка

Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

Современные реалии отечественного рынка, характеризующиеся высокой степенью конкуренции, борьбой за ликвидные рыночные сегменты и высокие прибыли, принуждают большинство предприятий менять концепцию своей работы и становиться новаторами, активно осуществляя инновационную деятельность. Именно инновационная активность является приоритетным направлением для укрепления рыночной позиции предприятия на основе внедрения новых продуктов, совершенствования системы управления,

повышения эффективности производства и улучшения качества продукции и услуг.

Ядром осуществления инновационной деятельности предприятия является его инновационный потенциал, который позволяет оценить способность организации к осуществлению внедрения той или иной инновации, обозначить векторы ее стратегического развития. Кроме того, инновационный потенциал также отображает количество ресурсов, которые находятся в распоряжении организации на данный момент, для осуществления нововведений [2]. Именно поэтому, исследование инновационного потенциала привлекло внимание многих ученых и теоретиков менеджмента. В частности среди зарубежных авторов можно выделить работы М. Вебера, И. Ансоффа, Дж. Гелдбрайта, П. Друкера, К. Фримена, Ф. Фидлера, а среди российских и украинских авторов – Т. В. Гринько, Н. И. Нионовича, Д. И. Кокурина, Е. В. Лапина, Е. С. Галушко, Г. Е. Баженова, Л. И. Белоусовой, В. О. Василенко.

Необходимо отметить, что само понятие инновационного потенциала является многогранным, и каждый автор трактует его по-своему. Выделив общие связи между определениями, мы предлагаем рассматривать инновационный потенциал как: 1) совокупность ресурсного и факторного обеспечения для реализации инновационных идей; 2) развитие и достижение целей на основе инноваций; 3) неиспользованные возможности относительно реализации нововведений; 4) подсистему научно-технического потенциала организации (помимо инновационного потенциала включающую кадровый потенциал, информационный потенциал и материально-техническую базу). Так, например, Р. К. Горшков [1] отмечает, что «Инновационный потенциал – это способность предприятия обеспечить достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов для получения экономического эффекта от внедрения нововведений». Как «максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий», определяет инновационный потенциал А. Н. Трифилова [3].

На наш взгляд, необходимо рассматривать инновационный потенциал как целостную систему возможностей предприятия осуществлять инновационную деятельность на основе присутствующих ресурсов для достижения конкретных целей и будущего развития. Помимо функций инновационного потенциала, также необходимо обратить внимание и на его место в системе менеджмента организации. Понятие системы менеджмента организации, как правило, рассматривается с двух сторон: как управление ресурсами компании для достижения ее стратегических целей и получения максимальной прибыли, либо как совокупность нескольких взаимосвязанных подсистем, обеспечивающих эффективное управление организацией. Система менеджмента – это система достижения конкурентоспособности управляемого объекта [4]. Система менеджмента включает в себя внутреннюю и внешнюю подсистемы, находящиеся в неразрывной связи. На рис.1 представлена внутренняя подсистема менеджмента предприятия.



Рис. 1. Составляющие внутренней подсистемы менеджмента предприятия

Составлено автором

Согласно схеме, одной из составляющих системы менеджмента является управление инновациями, которое, на наш взгляд, имеет 2 основных, взаимодополняющих элемента: управление инновационным потенциалом и управление инновационной деятельностью. Связь между управлением этими элементами заключается в том, что грамотное управление инновационным потенциалом создает благоприятную почву для дальнейшей инновационной деятельности, предоставляет сведения о готовности предприятия внедрять те или иные новшества, позволяет предугадать коммерческий результат инновации.

Система управления инновационным потенциалом, которая возникла как следствие существования теоретических и методологических подходов к оценке инновационного потенциала, представляет собой управление всеми составляющими потенциала (финансовыми, материально-техническими, информационными, кадровыми, инфраструктурными ресурсами), их количественную и качественную оценку, анализ связей между ними и наблюдение за внешней средой, факторы которой могут влиять на состояние потенциала. Среди внешних факторов следует выделить: государственное регулирование, политическую ситуацию, достижения научно-технического прогресса, потребительский спрос, мировые тенденции, деятельность конкурентных компаний.

К системе управления инновационным потенциалом также относится прогнозирование, то есть демонстрация целесообразности внедрения того или иного инновационного продукта с экономической и социальной точки зрения. Управление инновационным потенциалом в дальнейшем ведет к управлению инновационной деятельностью, то есть разработка инновационного продукта и стратегии по его внедрению, оценка риска, подготовка необходимой документации, патентование; внедрение инновации, контроль процесса, финансовая отчетность, корректировка, обратная связь с потребителями, поставщиками, персоналом; развитие с учетом корректировки или создание более совершенных продуктов, моделей, стратегий. Здесь наблюдается некая способность к самовозобновляемости инновационного потенциала: удачное внедрение одной инновации стимулирует новый инновационный процесс и обеспечивает постоянное совершенствование, что приводит к стабильной и эффективной работе организации.

Инновационный потенциал также является фактором, влияющим на подход к управлению предприятием. В предприятиях, обладающих высоким уровнем инновационного потенциала и желанием быть новатором на своем рынке или создать свой собственный рынок, менеджеры принимают экспериментальные, нестандартные управленческие решения, используют предусмотрительный и гибкий алгоритм управления, ориентированы на создание саморазвивающейся и постоянно растущей модели существования организации.

Следовательно, эффективное управление инновационным потенциалом и осознание его важности не только в системе менеджмента, но и в организационной культуре предприятия, дает возможность быть более конкурентоспособным по отношению к другим представителям рынка, сделать предприятие уникальным, приумножить рыночную стоимость.

Таким образом, продукт инновационного потенциала – инновационные разработки – позволяют создавать более качественные продукты с наименьшими затратами для удовлетворения спроса потребителей, формировать основные фонды предприятия за счет наличия патентов на инновационные продукты, удерживать рыночный сегмент, привлекать новые инвестиции, тем самым выходить на новые рынки, в том числе международные, расширять поле деятельности организации. В условиях экономического кризиса только предприятия с мощным инновационным потенциалом сохраняют свою жизнеспособность и могут стать монополистами в своей рыночной нише.

Список использованных источников:

1. Горшков Р. К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход [Текст] / Р. К. Горшков // Проблемы современной экономики. – М.:2004. – № 4 (12). – С. 86-88.
2. Гринько Т. В. Формування механізму інноваційного розвитку підприємства [Текст] / Т. В. Гринько // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 18-22.
3. Трифилова, А. Н. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости [Текст] / А. Н. Трифилова // Инвестиции в России – 2004. – № 7. – С. 40-43.
4. Фатхудинов Р. А. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. 4-е изд. [Текст] / Р. А. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2003. – 491 с.

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Волкова Наталія Іванівна

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком
Одеського національного політехнічного університету*

Черепанова Наталія Олександрівна

*старший викладач кафедри економічних систем
і управління інноваційним розвитком*

Одеського національного політехнічного університету

У країні нині тривають економічні, політичні та соціальні зміни. Зруйновано звичні стереотипи світогляду, відбувається глибоке переосмислення базових концептуальних постулатів у теорії суспільного розвитку. Роки незалежності за своїми соціально-економічними та політичними наслідками виявилися періодом становлення України як повноцінної держави, що прагне посісти гідне місце на політичній та економічній арені світу. Проте відбудовчі процеси ще не завершено. Йдеться про реалізацію практичних завдань довгострокової стратегії розвитку України як економічно розвиненої, демократично-правової держави з соціально-орієнтованим ринковим господарством, що прямує шляхом інтеграції в світовий економічний процес як країна з конкурентоспроможною економікою.

Процес європейської інтеграції дедалі більше впливає на всі сфери життя держави, в тому числі й на систему освіти. Освіта й професійна підготовка є фундаментом розвитку й прогресу суспільства. Перетворення в економіці невід'ємні від реформ у сфері освіти, яка нині розглядається як одна зі складових прогресивного розвитку України. Освіта – це цілеспрямований процес навчання й виховання в інтересах окремої людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнень громадянином встановлених державою освітніх рівнів. Вона є основою інтелектуального, культурного, духовного та соціально-економічного розвитку суспільства й держави.

Метою роботи є висвітлення деяких напрямів інформаційної підтримки інноваційних процесів в системі професійної освіти.

Зміни, які відбулися у світі на рубежі ХХ-ХХІ ст., пов'язані з процесами глобалізації, інтеграції та інформатизації суспільства. Сучасну епоху можна назвати епохою поступової трансформації і переходу суспільства від традиційної ринкової системи господарювання, яка базується на природних, трудових і капітальних ресурсах, промислових технологіях та індустріальному способі масового виробництва товарів і послуг, до нової, високоорганізованої системи господарювання, основою якої є накопичені інформаційні ресурси, передові інформаційно-комунікаційні технології та постіндустріальний спосіб виробництва нових знань та інформаційних продуктів і послуг. Інформація і знання як фактори виробництва дають змогу подолати відносну обмеженість природних ресурсів, здійснювати швидкі і ефективні дії в будь-яких сферах

економічної діяльності. Тому ефективність економіки, зростання її конкурентоспроможності залежать від підвищення інтелектуального капіталу нації.

Сучасні інформаційно-технологічні зміни зумовили необхідність пошуку нових підходів до професійної підготовки майбутніх фахівців всіх напрямів і галузей господарства. Система навчання повинна включати інноваційні технології, які забезпечили б відповідний рівень мобільності фахівця щодо оволодіння професійно значущими знаннями, вміннями та формування необхідних навичок.

Нові стратегії професійної освіти повинні все більше орієнтуватися на підтримку та використання ринкового механізму, урахування різноманітності економічної діяльності, значної диференціації вимог до рівня кваліфікації та профілю компетентності робочої сили. Інформація та комунікація при цьому мають не тільки пізнавальний зміст, але й стають потужною силою в процесі організації інноваційної діяльності. Сучасні інновації в системі вищої освіти направлені на пошук оптимального співвідношення між традиційними технологіями та нововведеннями, які обумовлені соціальними, економічними, технологічними змінами в суспільстві.

При розробці моделі інформаційного забезпечення інновацій в учбовому процесі пропонуються такі напрямки:

1. Оптимальне співвідношення нових технологій до існуючих. При цьому слід зауважити, що на думку Міжнародної комісії з освіти, в XXI столітті існує реальна небезпека того, що в майбутньому установлюватимуться два типи суспільства: динамічне й відстаюче. Причому це залежатиме від ступеня доступу окремих осіб до нових технологій та інформаційних ресурсів. Сучасні інформаційні технології (ІТ), що дозволяють створювати, зберігати, перетворювати інформацію й забезпечити ефективні способи її представлення споживачу, стали важливим чинником життя суспільства – засобом підвищення ефективності управління всіма сферами суспільної діяльності [1, с. 385].

2. Інформатизація системи освіти повинна бути пов'язана з розвитком єдиного освітнього простору, який виходить на рівень створення і ефективного використання освітніх інформаційних ресурсів. До них відносимо сукупність освітніх матеріалів і засобів доступу до них, які мають методичне забезпечення до їх використання в навчальному процесі. В цей комплекс повинні входити робочі та навчальні програми; конспекти лекцій; методичні вказівки та рекомендації до виконання індивідуальних завдань, самостійної роботи студентів при підготовці до лекцій, практичних занять, іспитів; переліки контрольних завдань для самоперевірки тощо.

3. При впровадженні нових методів і засобів слід домагатися вирішення головного завдання – створення стимулюючого середовища, яке надає студенту можливість думати, аналізувати, експериментувати і осмислювати навчальний матеріал в індивідуальному темпі і режимі.

4. Широке впровадження в систему освіти полікультурного компоненту як складової професійної підготовки спеціалістів особливо економічного профілю [2, с. 33-36]. Його зміст реалізується у сферах професійної діяльності

спрямований на розвиток ціннісної орієнтованої основи особистості. Україна – держава культурного, етнічного, релігійного розмаїття, яка будує відкрите демократичне суспільство. Відкрите середовище є результатом полікультурної освіти, тому запровадження її принципів для нашої країни є особливо актуальним. Полікультурна освіта дає змогу виконати наступні необхідні функції у підготовці спеціалістів для ринку праці:

а) когнітивну, що орієнтується на формування в майбутніх економістів наукових знань про глобалізацію, про культурну багатогранність світу;

б) аксіологічну, що полягає в орієнтації на сукупність духовних цінностей, які виробило людство;

в) особистістоорієнтовану, що спрямована на особистість студента, його інтереси, моральне і життєве самовизначення, культурний саморозвиток;

г) креативну, що дає змогу розвивати творчі здібності, інтегрувати студентів в полікультурний простір України і світу;

д) гуманістичну, що визнає як пріоритет індивідуальність особистості, неповторність його внутрішнього світу.

5. Провідним методологічним фактором повинно стати забезпечення кожному студенту статусу суб'єкта самостійної навчальної діяльності та спілкування, застосування у навчальному процесі різноманітних методів педагогічної, гуманістичної взаємодії, співтворчості, співробітництва.

6. При активізації самостійної роботи студентів основну увагу зосередити не на екзаменах, а на навчальному процесі.

7. Перетворення навчального процесу в своєрідний виробничо-технологічний процес із наперед запроєктованим результатом.

8. Формування не тільки компетентності професійної, але й соціальної, тобто створення умов для виховання ініціативності, почуття відповідальності, комунікабельності, відданості справі та творчого підходу до неї, контактності, адаптаційної мобільності, тобто всіх тих «екстра функціональних» (що виходять за рамки професійних якостей) характеристик, які в розвинутих країнах об'єднуються поняттям «соціальна кваліфікація».

9. Основними принципами системи освіти повинні стати: безперервність навчання, включаючи навчання без відриву від виробництва, відповідність кон'юнктурним коливанням ринку праці та випереджальний розвиток системи утворення з урахуванням прогнозу розвитку виробництва, систематичне створення довідника перспективних професій на ринку праці України.

10. Поглиблення загальноекономічної фундаментальної підготовки фахівців, як основи гнучкого реагування на вимоги ринку праці.

Незалежно від типу інновації основна підтримка інноваційної діяльності в учбовому процесі складається із забезпечення процесу збору, обробки, аналізу та представлення інформації про її результати. Основою моделі інноваційних процесів в системі освіти повинна стати єдність функціонального продукту діяльності вищої школи (цілі, плани, програми, методики, технології, професійна компетентність) та психологічного продукту (розвиток студентів як особистостей, соціальна компетентність, зміна в динаміці професійної компетентності викладачів).

Список використаних джерел:

1. Ткачук С.І. Роль педагогічної освіти у використанні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в навчальному процесі / С.І. Ткачук // Розвиток національної економіки: теорія і практика: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 3-4 квітня 2015 року. – Івано-Франківськ-Тернопіль: Крок. – 2015. – Ч. 1. – С. 384-386.
2. Волкова Н.І. Полікультурна освіта у професійній підготовці майбутніх економістів / Н.І. Волкова // Педагогічний процес: теорія і практика: Збірник наукових праць. – К.: ТОВ «Видавниче підприємство «ЕДЕЛЬВЕЙС», 2015. – Вип. 1-2. – С. 33-37.

РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Комчатних Олена Вікторівна

асистент кафедри економіки

Національного транспортного університету

Редько Наталія Олександрівна

асистент кафедри економіки

Національного транспортного університету

Сьогодні науково-технічний прогрес, основою якого є інноваційна діяльність, перетворюється на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку країни і відіграє провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. В оцінці інноваційної діяльності важливими стають такі складові як: річне оновлення підприємницьких структур, винахідництво, патентна діяльність. Через це необхідною умовою інноваційної активності підприємства є творча активність його персоналу.

Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств характеризується нераціональною структурою підготовки наукових кадрів і проведення ними фундаментальних та прикладних досліджень, низьким рівнем фінансування науково-дослідних робіт, у структурі якого переважають власні кошти підприємств та отримані ними кредити. Як наслідок, доцільно відзначити низький рівень інноваційної активності підприємств (16,1% загальної кількості промислових підприємств) і реалізації інноваційної продукції, зростання інноваційних витрат та вплив наукових кадрів за кордон. За останні десять років майже вдвічі скоротилась чисельність наукових кадрів і дослідників. У 2014 р. частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,50%, у тому числі дослідників – 0,32%. За даними Євростату, найвищою ця частка була у Фінляндії (відповідно 3,20% і 2,28%), Данії (3,20% і 2,18%), Швейцарії (2,66% і 1,37%), Норвегії (2,56% і 1,81%) та Словенії (2,27% і 1,34%); найнижчою – у Румунії (0,46% та 0,30%), Кіпру (0,71% та 0,50%), Болгарії (0,74% та 0,52%) та Туреччині (0,74% та 0,63%) [3].

У науковій літературі значна увага акцентується на розробці та вдосконаленні нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності,

механізмах її стимулювання, системі інституціональних перетворень, захисті інтелектуальної власності, створенні системи комплексної підтримки інноваційної діяльності тощо. Проте за межами уваги дослідників часто залишається праця винахідника, раціоналізатора, науковця, підприємця, саме завдяки якій створюється та реалізується на ринку інноваційний продукт.

Дослідження проведене Тельновим А.С. [4] показало, що серед ряду причин, що гальмують інноваційну діяльність, фігурують чинники, пов'язані з нестачею кваліфікованого персоналу (20,4% опитуваних підприємств), недостатньою інформацією про ринки збуту (21,7%) і нові технології (24,8%), несприйняттям підприємствами нововведень (15,4%). Такі дані свідчать про необхідність посилення заходів щодо підвищення інноваційної активності персоналу. Адже ключова функція інноваційної діяльності – генерація ідей, а персонал є єдиним фактором виробництва, що несе в собі творчу складову. Суб'єктами інноваційної праці є працівники, які здатні створювати нові знання і активно їх використовувати, адже результатом такої роботи є нові ідеї, образи, що визначається, перш за все, творчими здібностями до певного виду діяльності, активністю людини, умовами реалізації цих здібностей в суспільстві. Такі кадри повинні бути здатні і схильні до інновацій. Більше того, процес конкуренції на ринку можна представити як конкуренцію ідей або конкуренцію генераторів ідей. Таким чином, можна сказати, що конкуренція в сучасних економічних умовах, проявляючись у суперництві товарів, послуг і фірмових технологій, є відображенням змагальності персоналії підприємств [2].

Толмачова О. В. [5] запропонувала розподіл фахівців на окремі основні категорії, які представляють інтерес з точки зору їх цінності для інноваційного процесу на підприємстві:

1-й тип: творчі особи – ті працівники, які активно розробляють нові ідеї та проекти незалежно від того, наскільки позитивно чи негативно сприймаються їх пропозиції, а також спонукають інших співробітників, активізуючи їхню творчість. Такий тип співробітників найбільш рідкісний і найцінніший, оскільки не потребує додаткового стимулювання і активно реалізує дві компоненти: творчу і психологічно мотивуючу.

2-й тип: активно виробляють нові ідеї – співробітники, які займаються творчим процесом незалежно від умов, не впливаючи на інших – активні креатив-працівники.

3-й тип: володіють високим творчим потенціалом – пропонують свої ідеї, і якщо вони не знаходять відгуку, перестають проявляти ініціативу.

4-й тип: здатні до творчого процесу – починають проявляти активність, якщо очікують отримати винагороду за свої розробки.

5-й тип: мають творчі здібності – починають діяти тільки в разі спонукального впливу, конкретних керівних вказівок або настанов.

6-й тип: прагнуть в умовах високої мотивації до творчості, але відчують нестачу знань і професіоналізму, здатні і готові до навчання.

7-й тип: мають приховані творчі здібності, про які не підозрюють самі, – можуть проявитися в умовах спонукання і змагання.

8-й тип: не здатні до творчої діяльності – не проявляються як креативні працівники ні за яких умов.

На думку автора, найбільш цінними типами творчих працівників за запропонованою класифікацією є перший і другий в силу того, що їх творчу активність не потрібно мотивувати і вона проявляється при будь-яких умовах, вони наділені «внутрішньою мотивацією». Внутрішня мотивація працівника промислового підприємства до розробки та впровадження інновацій може бути обумовлена багатьма різноманітними причинами. Це може бути прагнення до пізнання і створення нового, невідомого раніше (суто пізнавальні і творчі потреби); інтерес до науки і бажання принести користь підприємству або просто залишити свій слід раціоналізаторською пропозицією; намагання отримати визнання як винахідника або досягти певного соціального статусу (одержання наукового ступеня, звання); прагнення до творчої самореалізації; честолюбство, бажання виокремитися серед колег, досягти популярності, завдяки такого роду діяльності одержати певну посаду, окремі матеріальні блага, нові соціальні гарантії, можливості подальшого професійного та творчого зростання тощо. Однак потрібно зауважити, що такі типи працівників зустрічаються рідко, тому цінність їх особливо велика. Серед недоліків слід відзначити те, що вони в окремих випадках діють відповідно до власних устремлінь і вподобань, не цілком беручи до уваги установки і вимоги підприємства.

Третій, четвертий і п'ятий типи для своєї активізації потребують створення необхідних умов: атмосфери, мотивації, адміністративного впливу і т.д. Шостий і сьомий типи, крім цього, припускають необхідність організації процесу навчання або самонавчання. Восьмий тип, як виявилось, найчастіше важко відокремити від сьомого, тому вони зазвичай сприймаються як єдина спільність. При відсутності мотиваційних механізмів і систем стимулювання творчості інноваційна складова в результатах трудової діяльності вкрай низька. Вона підтримується тільки першим і другим типом творчих працівників з представлених вище категорій. Для посилення інноваційної складової праці та активізації творчого потенціалу персоналу необхідно передбачити комплекс винагород за творчу діяльність.

Завдання стимулювання інноваційної діяльності дуже складні. По-перше, необхідно домогтися підвищення розумової активності, стимулювати пошук нестандартних рішень, створити і підтримувати атмосферу творчості. По-друге, в умовах ринкової економіки важливий не сам по собі інноваційний процес, а його комерційний результат, що виражається в конкретних показниках ефективності: зростанні прибутку, зниженні витрат, підвищенні якості продукції. Комерційний критерій відіграє вирішальну роль і в оцінці значимості праці інноваторів. Таким чином, підхід сучасних компаній до стимулювання праці в інноваційному процесі визначається двома головними моментами – прагненням максимально активізувати творчу особистість і направити цю активність на досягнення конкретного економічного результату [1].

Завдання менеджерів по суті зводиться до того, щоб створити умови, у яких би в найбільшій мірі міг розкритися творчий потенціал працівника та виникла б

стійка потреба в напруженій і результативній праці. При цьому керівнику важливо брати до уваги ситуації, в яких здійснюється стимулювання, враховувати не тільки особисті здібності працівників, а і їх особисті мотиви: потреби, інтереси, пріоритети.

Список використаних джерел:

1. Соловйов В.П. Конкуренция в условиях инновационной модели экономики / Под науч. ред. доктора экономических наук Б.А. Малицкого. – К.: Феникс, 2006. – 165 с.
2. Старицька О.П. Ефективність використання методів стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / О.П. Старицька // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році» [Державна служба статистики України]. – К: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2015. – 255 с.
4. Тельнов А.С. Інноваційна активність персоналу як передумова високої якості праці / А.С. Тельнов // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1(21). – С. 330-335.
5. Толмачова О. В. Мотивація інноваційної активності кадрової складової інноваційного потенціалу / О. В. Толмачова, Є. А. Бельтюков // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 191-197.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Кот Людмила Леонідівна

кандидат економічних наук,

асистент кафедри підприємництва

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Останнім часом все більше уваги приділяється вирішенню соціальних питань, оскільки саме соціальна стабільність суспільства свідчить про рівень успішності держави, її економічної і політичної культури.

Соціальне підприємництво стає надзвичайно актуальним і однією з головних причин його стрімкого розвитку є те, що сучасні економічні системи не вирішують проблем безробіття, соціального розшарування населення, низької якості життя пенсіонерів, людей з обмеженими можливостями та багато інших. Благодійні структури, як правило, отримуючи нерегулярні надходження із зовнішніх джерел, є малоефективними і не можуть оперативно і в повному обсязі вирішувати потреби населення. Використання підприємницьких підходів задля вирішення соціальних проблем знаходить багато прихильників.

Однак, однією з головних проблем, з якою стикається соціальне підприємництво, на початку свого заснування і подальшої діяльності є знаходження джерел фінансування. На сьогодні, навіть, комерційним підприємствам досить важко віднайти необхідні кошти для заснування і перших років роботи, а тим більше соціальним підприємствам, які не орієнтовані на отримання великих прибутків, а ставлять за мету вирішення певних соціальних проблем. В розвинених країнах, як, наприклад, в США

спостерігається тенденція банкрутства половина новостворених малих підприємств в перший рік роботи після свого існування, а через 5 років залишається тільки 25% від їх початкової кількості. В Японії близько 7 з 10 дрібних підприємств припиняють свою діяльність протягом перших п'яти років.

При цьому слід зазначити, що соціальне підприємство має бути рентабельним та конкурентноздатним. Однак це не означає, що соціальне підприємство повинно діяти на ринку в рівних умовах з комерційними підприємствами. В європейських країнах, наприклад, створена спеціальна законодавча база, яка чітко регулює питання створення, діяльності та державної підтримки соціальних підприємств.

Для соціального підприємства мають бути передбачені пільги, які будуть підтримувати інвестування до них коштів, що в подальшому будуть спрямовані на розвиток суспільства, залишаючи підприємство в стані рентабельності.

У європейській моделі фінансування соціальних підприємств найважливішим джерелом є отримання замовлення від державних органів, гранти, приватні пожертвування, членські внески та доходи від реалізації результатів діяльності.

В американській моделі основним джерелом фінансової підтримки є фонди та приватні пожертвування. В Європі та США інвестиції, зокрема до сектору соціального підприємництва, прийшли у формі венчурної філантропії. В США джерелом венчурного капіталу стали приватні благодійні фонди. В Європі, крім приватних коштів, доступні кредити та інвестиції надає держава [1, с. 15].

При цьому, якщо більш детально розглядати іноземний досвід щодо основних джерел фінансування соціального підприємництва, можна побачити, що комерційні соціальні підприємства позбавлені будь яких фінансових, податкових та інших державних пільг.

З метою подолання обмеженості коштів, що спрямовуються на соціальні інвестиції, в останні роки були збільшені зусилля щодо фінансування соціальних підприємців. Були створені інститути, покликані допомагати більш ефективно розподіляти капітал в соціальній сфері аналогічно традиційним ринкам капіталу. Так, кожна установа спеціалізується на певному сегменті соціальної сфери.

Банки вартостей (Value Banks) виконують функції, аналогічні комерційним на традиційних ринках капіталу. Вони приймають вклади від вкладників і дають кредити приватним особам і компаніям, з тією лише різницею, що вони зосереджують свою діяльність на соціальній сфері, оскільки краще розуміються на бізнес-моделях і потребах соціальних підприємств.

Соціальні інвестиційні консультанти (Social investment advisers) взяли на себе роль інвестиційних банків, що полягає у фінансовому консалтингу корпоративних клієнтів в соціальному секторі. Вони підтримують соціальне підприємство у створенні відповідної фінансової структури і пошуку правильних інвесторів.

Соціальна фондова біржа (social stock exchange) є джерелом фінансування для соціальних підприємств з перевіреною бізнес-моделлю і значними фінансовими потребами. Завдяки фондовим біржам, компанії мають доступ до

великого капіталу і інвестори можуть продати свої акції або облігації негайно в будь-який час.

Соціальні інвестиційні фонди (Social investment funds) застосовують принцип посередництва між попитом і пропозицією, пов'язуючи кошти інвесторів, які вони згодом інвестують в активи у соціальній сфері. Вони збирають кошти від приватних осіб або фондів, і вкладають в підприємства соціального сектору, такі як мікрофінансування або сонячної енергетики [2, с. 6-7].

Різноманітні недержавні фонди залишають за собою право надавати фінансову допомогу на початковому етапі створення і розвитку комерційного соціального підприємства на власних умовах. Джерелами фінансування некомерційних організацій є державні гранти, приватне фінансування, позики на пільгових умовах, «квазі внески в статутний капітал». Отже, некомерційні організації мають значну фінансову підтримку зі сторони і державної системи грантів, фондів, приватного фінансування і системи оподаткування [3, с. 15].

При цьому, основна підтримка соціального підприємництва зі сторони держави здійснюється по таких п'яти напрямках: стимулювання соціальних інновацій, створення благоприємних умов для розвитку соціальних ініціатив, визнання і заохочення успішних соціальних ініціатив, допомога у розповсюдженні успішних соціальних ініціатив, розповсюдження інформації про ефективність соціального підприємництва. Тобто, державна підтримка соціального підприємництва включає в себе, в першу чергу, забезпечення інформаційної підтримки, створення інфраструктури для розвитку соціального підприємництва і допомога в розвитку успішних проектів соціальних підприємств.

В Україні підтримка соціального підприємництва частіше надходить від закордонних донорів, зокрема таких як Schwab Foundation, Британська Рада в Україні, міжнародний фонд «Відродження», а також Фонд Східна Європа, що і стає їх одним із основних джерел фінансування.

Отже, пошук фінансових коштів є надзвичайно актуальним питанням для соціальних підприємців, тому необхідно знаходити нові можливості, як, наприклад, мікрокредитування та фандрайзинг.

Мікрокредитування є важливим джерелом фінансування соціальних підприємств, оскільки такі підприємства, як правило, невеликі за розміром і потребують незначних фінансових ресурсів. Так, наприклад, з метою вирішення актуальних соціальних проблем в Україні, Програма соціального інвестування WNISEF розробила механізм пільгового кредитування соціальних підприємств, який реалізується спільно з комерційними банками-партнерами [4].

Однак, всі кредитні програми вимагають обов'язкову заставу, якої новостворені соціальні підприємства не мають, або ж мають недостатню. Тому варто розглядати і інші можливості фінансування. В США досить розповсюджена така система пошуку джерел фінансування для громадських організацій та соціальних підприємств як фандрайзинг. Термін фандрайзинг походить від англійського fundraising (словосполучення англійських слів fund (кошти, фонди) і raise (піднімати, збільшувати)) – залучення ресурсів, коштів і використовується, як правило, із реалізацією соціально значущих проектів.

Так, в розвинених країнах все більша кількість некомерційних організацій звертаються до мережі Інтернет, щоб зібрати кошти для підтримки їх роботи і такий спосіб є досить ефективним для аккумуляції невеликих благодійних внесків [5].

Отже, розвиток соціального підприємництва в Україні має бути одним з пріоритетних напрямів державної політики, оскільки воно сприяє покращенню якості життя населення та допомагає вирішити низку соціальних проблем як в окремих регіонах, так і в державі в цілому.

Список використаних джерел:

1. Набатова О. О. Соціальне підприємництво як напрям соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2012, № 4 (11). – С. 6-17.
2. Social Investment Manual. An Introduction for Social Entrepreneurs. Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/schwabfound/SocialInvestmentManual2011.pdf>- Назва з екрану.
3. Гульбекян М., Вайнер В. Опыт развития социального предпринимательства в США // Grand prix Advertising Standard. – Москва 2014. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/Vovainer/ss-36115255> – Назва з екрану.
4. Пільгові кредити для соціальних підприємств від WNISEF- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/instrumenty/finansuvannia-sotsialnykh-pidpriemstv> – Назва з екрану.
5. Robin Toal. Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.fundsforngos.org/free-resources-for-ngos/fundraising-essentials-creating-perfect-fundraising-mix-ngo/> – Назва з екрану.

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ЩОДО МОДЕРНІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Скорик Олександр Олександрович

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економіки та державного управління
Черкаського державного технологічного університету*

Проблеми інноваційного розвитку кожного окремого підприємства в контексті макроекономічного розвитку країни завжди мають науково-практичне значення. На рівні країни тільки відмову від застарілих виробництв і підприємств, попит на продукцію яких падає на міжнародному ринку, а завтра не буде викликати інтерес і на внутрішньому ринку, будівництво сучасних підприємств і високотехнологічних комплексів, можна вважати локомотивом економічного зростання. Послідовна реалізація глибоко продуманої і зваженої програми модернізації базових галузей і необхідної інфраструктури є сьогодні життєво необхідною політикою України, яка може і повинна сприяти надійному виходу на світовий ринок експорту українських підприємств, підвищенню рівня та якості життя населення.

Беручи до уваги все вищесказане, у даних тезах увага сконцентрована саме на особливостях процесу формування та прийняття інвестиційних рішень щодо модернізації існуючих або закупівлю нових технологій виконання бізнес-процесів на підприємствах.

Управлінське рішення щодо модернізації підприємства не можна розглядати як довільну дію. Передумовою підготовки та прийняття управлінського рішення завжди є наявність проблеми, тобто встановлення невідповідності між фактичним та бажаним станом діяльності виробничого, комерційного або іншого об'єкта, які перешкоджають ефективному виконанню бізнес-процесів, а також їх розвитку.

Потреба у прийнятті рішення виникає тоді, коли є кілька можливих варіантів, з яких необхідно вибрати найбільш прийнятний. Вибір відповідного варіанта рішення здійснюється на основі системи критеріїв та з дотриманням заздалегідь встановленого порядку на базі науково обгрунтованих принципів.

При визначенні системи критеріїв даного рішення слід виходити з того, що таке рішення має інвестиційний характер. Прийняття рішень по інвестиційним проектам, зокрема рішення щодо модернізації обладнання або придбання нового, ускладнюється різними факторами, такими як вартість інвестиційних ресурсів та їх обмеженість; експлуатаційні характеристики обладнання, різноманітність і вартісні оцінки різних технологій, обмеженість фінансових ресурсів, доступних для інвестування та іншими.

Варто відзначити, що вибір того чи іншого рішення залежить від передбачуваного збільшення фінансових ресурсів і забезпечення матеріальних ресурсів, а також пошуку відповіді на наступні питання: куди саме інвестовано капітал, термін окупності проекту, інвестиційний проект має кращу віддачу, ризику проекту тощо.

Модернізація технологічного процесу означає створення новітніх зразків конструкцій, з підвищеними показниками надійності та іншими технічними характеристиками. При порівняно невеликих витратах і протягом відносно нетривалого часу модернізація може забезпечити: оновлення обладнання до сучасного технічного рівня, зростання продуктивності праці, нарощування виробничих потужностей, збільшення випуску продукції, економію інвестиційних ресурсів.

Сьогодні багато проекти знаходяться в режимі «очікування» (on hold) через відсутність уніфікованого підходу до оцінки ефективності таких інвестиційних рішень і алгоритму проведення комплексного аналізу впливу окремих факторів на результати таких рішень. Це, у свою чергу, гальмує процес оновлення та модернізації промислових підприємств та знижує рівень конкурентоспроможності. Тоді як вдале формування та ефективне прийняття інвестиційних рішень щодо модернізації підприємства дозволить залучити додаткові інвестиції та диверсифікувати ризики.

У даному аспекті можна підтримати думку В. І. Вороніна [2], який відзначає, що головним питанням при прийнятті таких рішень є передбачувана ефективність заходів, яка, в свою чергу, залежать від техніко-технологічної та логістичної опрацювання питань:

- наявності і необхідності модернізації логістичної інфраструктури (агрегатів, технологічних ліній, складів, шляхів та ін.);
- технічних потреб вибору нової технології або модернізації існуючої;
- вибору складу технологічного обладнання;
- проектування і виготовлення спеціальних пристроїв.

У наведеній публікації автор визначає такі цілі модернізації на підприємстві:

- випуск нової продукції та / або продукції з поліпшеними характеристиками;
- підвищення ефективності парку технологічного обладнання;
- скорочення трудомісткості виробничих процесів і, як наслідок, оптимізація чисельності операційного персоналу;
- скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення продукції;
- скорочення втрат (продуктивних і непродуктивних);
- скорочення собівартості виробу (за рахунок застосування прогресивних технологій, матеріалів, економії енерго- і трудових ресурсів).

Таким чином, прийняття рішень щодо капітальних вкладень (довгострокових інвестицій) можна вважати одним з найбільш важливих завдань, що стоять перед керівництвом підприємства. Велика частина підприємств розробляє довгострокові плани на п'ять, десять і більше років. Капітальні витрати є інтегральною частиною цих довгострокових планів.

А капітальні вкладення, як відомо, завжди носили обмежений характер, що робить їх ефективно використання особливо важливим. Вважається, що отримання високої віддачі від визначеного грошового еквівалента капітальних вкладень проти передбачуваного або нормативного рівня їх використання можуть забезпечити додатковий випуск продукції або отримання додаткового прибутку. При цьому масштаб виграшу стає тим більше, чим більше стає коло учасників інвестування, і навпаки.

Тому, здійснюючи промислову політику, у тому числі займаючись питаннями модернізації та диверсифікації виробництва, підприємства не повинні випустити з уваги великі можливості інтенсивного шляху розвитку промислового виробництва. Йдеться про необхідність не тільки оснащення виробництва новою технікою і технологією, а й кращому використанні діючих основних фондів, про збільшення знімання продукції з кожної одиниці обладнання, з кожного квадратного метра виробничих площ. Це, як свідчить практика, дозволяє, крім усього іншого, зменшити потребу у введенні нових виробничих потужностей при зміні обсягів виробництва, отже, і до кращого використання прибутку підприємств. Важливо й те, що якщо екстенсивний шлях розвитку промисловості, в силу пов'язаності з інвестиційними вкладеннями, має якусь межу, то у інтенсивного шляху розвитку можливості значно ширші і майже не обмежені.

Підсумовуючи вище зазначене, можна стверджувати, що ефективно впровадження інновацій залежить від правильної організації процесу формування та прийняття управлінського рішення з інвестицій в той чи інший проект, в запуск тієї чи іншої виробничої лінії, закупівлі того чи іншого обладнання тощо. До того ж, результативність такого процесу залежить також від прийняття інвестиційних рішень на основі застосування новітніх систем

управління, що дозволяє провести аналіз інвестиційних альтернатив з урахуванням інформації, отриманої від усіх структурних підрозділів підприємства, з урахуванням впливу таких проектів на діяльність окремих відділів підприємства та економічну ефективність у вигляді зростання доходів та інших фінансово-економічних показників, проводити постійний моніторинг реалізації проекту (від процесу підготовки, аналізу і запуску до повного завершення).

Список використаних джерел:

1. Боталова А. С., Емельянов А. М. Практика принятия инвестиционных решений в компаниях: зарубежный опыт // Корпоративные финансы, 2010. – № 2 (14) – <http://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/64584562>
2. Воронин В. И. Эффективная модернизация производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprnou.ru/print/004936/>
3. Иванов А. И. Разработка управленческих решений / А. И. Иванов, А. В. Малявина. – М.: Калита, 2010. – 275 с
4. Комолов С. А. Модель принятия инвестиционных решений на предприятиях пищевой промышленности в условиях модернизации отрасли // Российское предпринимательство. – 2012. – № 17 (215). – С. 97-101. – <http://old.creativeconomy.ru/articles/25009/>

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Дудчик Оксана Юріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансового та банківського менеджменту

Університету митної справи та фінансів

Холошня Діана Олегівна

студентка

Університету митної справи та фінансів

На сьогодні розвиток нашого суспільства багато в чому залежить саме від інтелектуальних інвестицій.

Інвестування в інтелектуальний капітал необхідне насамперед для розширення інтелектуалізації виробництва та праці, підвищення темпів модернізації та формування інформаційного суспільства.

Економічні, політичні, інвестиційні та фінансові дії нашої держави, постійно зростаючий рівень міжнародної конкуренції мають стимулювати найбільш широке використання інтелектуальних чинників розвитку.

Адже людський капітал – важливе джерело економічного росту. Саме такі фактори як інноваційні здібності людей, інтелектуальний капітал, творчі задатки необхідні для реалізації державної інноваційної політики, а значить можуть забезпечити інноваційний шлях розвитку економіки України.

Інвестиції в інтелектуальний капітал – це матеріальні (фінансові) і нематеріальні (визнання, увага, інформація) вкладення, які спрямовуються на підвищення знань, досвіду, кваліфікації, покращення мотивації працівників,

збільшення організаційних можливостей, на розвиток каналів комунікації [2, с. 21].

Інтелектуальні інвестиції здійснюються у вигляді: придбання виключних прав користування; придбання інформаційних послуг через наймання різного роду спеціалістів; придбання науково-технічної продукції; вкладень у людський капітал [2, с. 20].

В Україні спостерігаємо не досить позитивну ситуацію з приводу інтелектуальних інвестицій: це і недостатній рівень бюджетних видатків на наукову і дослідницьку роботу, і зношення, як моральне, так і фізичне, більшості основних фондів наукових організацій і установ, низький рівень зацікавленості науковців роботою в державному секторі. Багато науковців емігрують до країн західної Європи, США. Всі ці фактори гальмують розвиток науки України.

Таблиця 1

Показники, що характеризують інвестиції в інтелектуальний капітал

Показники	2015 (на 30.09)	2014	2013
Видатки на освіту:			
- з місцевих бюджетів (млн. грн.)	83128	71432	74596
- з державного бюджету (млн. грн.)	32249	28678	30943
- з зведеного бюджету (млн. грн.)	115377	100110	105539
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	-	999	1143
Кількість науковців	-	69404	77853
Кількість докторів наук	-	16090	16450
Кількість кандидатів наук	-	86230	90113
Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт:			
- по Україні (млн. грн.)	-	11313,1	12198,4
з них:			
- по Дніпропетровській області (млн. грн.)	-	1553,4	1283,3
Фінансування інтелектуальних інвестицій:			
- за рахунок власних коштів (млн. грн.)	4755,3	7695,9	-
- за рахунок державного бюджету (млн. грн.)	1750,4	6540,3	-
- інші джерела (млн. грн.)	-	672,8	-

Джерело: складено авторами за даними [3]

У 2014 році, у порівнянні з 2013 роком спостерігається зменшення видатків на освіту з місцевих бюджетів на 3164,0 млн. грн., з державного бюджету на 2265,0 млн. грн., відповідно зі зведеного бюджету на 5429,0 млн. грн.

Щодо кількості науковців, докторів та кандидатів наук, то спостерігається знову ж таки зменшення показників. Це стосується і показників витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт. Це обумовлено тим, що

статистичні дані 2014 року не відображають інформацію території АРК, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичних операцій.

В 2013 році питома вага Дніпропетровської області в загальній сумі витрат на наукові та науково-технічні роботи в Україні становила 10,5%, а в 2014 році – 13,7%. Що свідчить про дуже високий потенціал і важливу роль області в науковій діяльності.

У 2015 році спостерігаємо покращення фінансування освіти, але викликано це, в першу чергу, індексацією.

Упродовж 2014 року наукові та науково-технічні роботи в Україні виконували за галузями таких наук як: суспільні науки – 12,1%; гуманітарні науки – 4,7%, організації багатогалузевого профілю – 7,4%; природничі науки – 35,4%; технічні науки – 40,4% [4].

Вартість навчання однієї особи щороку збільшується. Так, в 2013/14 навчальному році середня вартість підготовки одного фахівця з вищою освітою становила 59,0 тис. грн., в 2014/15 – 62,4 тис. грн., а в 2015/16 – 76,6 тис. грн. [4].

Питома вага загального обсягу витрат на наукові дослідження у ВВП становила 0,66%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,26%. За даними Євростату, середня частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,31%, Швеції – 3,3%, Данії – 3,06%, Німеччині – 2,85%, Австрії – 2,81%, Словенії – 2,59%, Франції – 2,23%, Бельгії – 2,28%; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Болгарії (від 0,38% до 0,65%) [3].

Враховуючи досвід зарубіжних країн у сфері інтелектуальних інвестицій, можна зазначити, що у Великобританії уряд фінансує програми, спрямовані на присвоєння професійної кваліфікації, підприємства перераховують кошти у фонди професійного навчання. У Нідерландах фінансування професійної освіти проводиться за рахунок державних коштів, також запроваджені податкові пільги для підприємств, що здійснюють профпідготовку. У США відбувається субсидювання кожного штату для забезпечення профпідготовки незайнятого населення, у Японії та Німеччині, частка людського капіталу становить близько 80% національного багатства [1, с. 92].

В Україні фінансування інтелектуальних інвестицій залишається на низькому рівні. Тому, необхідно розробити чітку програму, за якою збільшити частку бюджетних коштів, спрямованих на фінансування створення нового людського капіталу. Також залучати до фінансування інвестицій в людський капітал іноземних або приватних національних інвесторів, використовувати ці кошти на оновлення науково-технічної бази, залучення кваліфікованих трудових ресурсів. Також доцільним було б запровадити програми щодо стимулювання повернення емігрантів-науковців в Україну.

Кошти, вкладені в інтелект людини, часто приносять більший приріст національного доходу, ніж кошти, вкладені в залізниці, греблі, машини та інші капітальні блага. Освіта стає високопродуктивною формою капітальних вкладень.

Список використаних джерел:

1. Кубатко О.В. Інвестування в людський капітал як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства / О.В. Кубатко, Ж.С. Пронікова // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 3. – С. 92-99.
2. Логутова Т.Г. Теоретичні засади інтелектуальних інвестицій / Т.Г. Логутова, І.А. Ленцов // БізнесІнформ. – 2012. – № 9. – С. 20-26.
3. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Жавнерчик Олеся В'ячеславівна

*старший викладач кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеського державного екологічного університету*

Сучасний стан земель сільськогосподарського призначення в Україні вимагає забезпечення належного рівня екологічної безпеки землекористування. В екологічному аспекті безпека аграрного землекористування – це припустимий рівень негативних змін, спричинених процесом господарського використання сільськогосподарських земель, який не впливає на якість навколишнього середовища, та передбачає охорону і відтворення для відшкодування втрачених корисних властивостей землі в процесі її використання.

Як визначено в Стратегічних напрямках розвитку сільського господарства України на період до 2020 року, метою стратегії розвитку земельних відносин у сільському господарстві є: забезпечення сталого землекористування; збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів; трансформація земельних відносин в аграрній сфері відповідно до вимог ринкової економіки; екологізація землекористування на засадах його сталого розвитку [3, с. 40].

Аналіз динаміки і результатів здійснених реформ дозволив зробити ряд узагальнених висновків – загострення проблем екологічного характеру в аграрному землекористуванні обумовлено тим, що державою та місцевими органами влади фактично не контролюються процеси аграрного землекористування; конфліктність приватних і суспільних інтересів в процесі аграрного землекористування підсилює існуючі системні перекоси в аграрному землекористуванні; більшість аграріїв не дотримується екологічної дисципліни, внаслідок чого відбувається виснаження земель, зниження родючості ґрунтів та активізація деградаційних процесів; вирішення екологічних проблем аграрного землекористування ускладнюють результати трансформаційного процесу – значне розшарування за розмірами землеволодінь і землекористувань (парцеляція і консолідація).

Питання про ефективність різних форм аграрного землекористування є предметом не тільки наукових дискусій, а й інструментом політичної боротьби. Одні економісти й політики стали прихильниками дрібнотоварного виробництва, адже світовий досвід має достатньо багато прикладів економічно ефективних та екологічно безпечних невеликих за розмірами господарств, інші переконують у перевагах великого аграрного бізнесу. Відповіді на ці питання

дуже важливі для окреслення напрямів подальшого розвитку аграрної економіки в Україні. На нашу думку необхідний пошук найголовніших чинників, які впливають на забезпечення екологічної безпеки та оптимальної структури аграрного землекористування, виявлення можливостей і максимальна реалізація наявного потенціалу щодо вирішення екологічних проблем.

На думку Кулинич П.Ф., консолідація земель (від англійського «consolidate» – поєднання з метою підвищення ефективності) вирішує завдання формування оптимальних за розмірами, іншими виробничими характеристиками та природно-екологічними критеріями земельних ділянок та землеволодінь, які створюють для суб'єктів прав на них сприятливі передумови для ведення прибуткового виробництва сільськогосподарської продукції, збереження і підвищення родючості сільськогосподарських угідь, екологічної стійкості сільських територій і агроландшафтів [2, с. 190].

Однак, концентрація сільськогосподарських земель з одного боку, сприятиме більш ефективному використанню земельних угідь крупними землевласниками в порівнянні з дрібними за рахунок дії синергетичного ефекту, а з іншого, може сприяти збільшенню політичної ваги і лобіюванню не суспільних, а особистих інтересів.

Стосовно проблем в аграрному землекористуванні, пов'язаних із процесом парцеляції, Добряк Д.С. зазначає, що «вироблення єдиного підходу до екологобезпечного землекористування ускладнює те, що за обсягами земель, залучених до процесу землекористування, громадянам надано значну частку земель у власність і користування». Суб'єктивний чинник розшарування за віком, освітою і науково-практичною обізнаністю у сфері аграрного землекористування, в умовах низького інформаційного та матеріального забезпечення породжує проблеми під час впровадження нових наукових підходів і методів землекористування [1, с. 86].

Інша проблема – забезпеченість технікою. За Хвесиком М.А. «дрібнотоварне сільськогосподарське виробництво не спроможне на належному рівні організувати процес раціонального землекористування через відсутність необхідної матеріально-технічної бази, низький рівень автоматизації окремих сільськогосподарських робіт, постійний інвестиційний та інноваційний дефіцит щодо впровадження перспективних і прогресивних форм і методів обробітку ґрунту» [4, с. 419].

Подрібнення територіальної структури обумовлює неможливість здійснювати інвестиції в розбудову екологічної інфраструктури, так як довгострокові заходи щодо облаштованості території комплексом меліоративних, ґрунто-захисних, протиерозійних, водогосподарських, шляхово-будівельних робіт, рекультивація порушених земель, землювання малопродуктивних ґрунтів, занадто коштовні і не можуть корелювати із доходами дрібних землекористувачів, які не бачать прямого зв'язку між результативністю цих заходів із забезпеченням ефективності особистого господарювання.

Важливою проблемою щодо забезпечення екологічної безпеки в процесі аграрного землекористування є наявність та дотримання проектів землеустрою з еколого-економічного обґрунтування сівозмін. Проте, станом на 01.01.2014 року із сільгосп підприємств, які використовують земельні ділянки площею більше 100 га, проекти землеустрою з еколого-економічного обґрунтування сівозмін мали тільки 3,5%, то в дрібних господарствах ситуація гірша, оскільки виробнича спеціалізація агрогосподарств детермінована ринком. Тому в дрібних господарствах дотримуватися сівозмін практично неможливо з огляду на різні рівні рентабельності при вирощуванні сільськогосподарських культур (наприклад, рентабельність вирощування зернових культур 24,2% проти рентабельності вирощування соняшнику у 40,2%).

Потенціали та загрози щодо забезпечення екологічної безпеки в умовах парцеляції та консолідації представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Потенціали та загрози щодо забезпечення екологічної безпеки аграрного землекористування

«Потенціали»	«Загрози»
Аграрне землекористування в умовах парцеляції	
Земля належить тим, хто на ній працює (залучення селян до землі). Збереження для майбутніх поколінь, традиції. Зменшення розміру стартового капіталу для початку сільськогосподарської діяльності. Відсутність достатньої кількості сільськогосподарської техніки створює можливість розвитку органічного землекористування. Значна частка використання органічних добрив.	Спрощені технології землекористування. Ускладнення контролю зміни якості ґрунтів, використання пестицидів та ядохімікатів. Інформаційний вакуум стосовно технологічних інновацій. Слабка пристосованість до нестабільності ринкового середовища. Відсутність досвіду, традицій, недостатня кваліфікація. Неможливість розвитку екологічної інфраструктури.
Аграрне землекористування в умовах крупного землекористування	
Історичний досвід функціонування. Можливості оптимізації структури землекористування. Розширені можливості для впровадження екологічно безпечних технологій землекористування. Впровадження систем екоменеджменту та якості продукції. Диверсифікація екологічних ризиків. Економія масштабу та трансакційних витрат. Підвищення якості управління.	Спеціалізація на експорт-орієнтованих культурах. Значна частка «виснажуючих» культур в структурі посівів в зонах концентрації. Випадки порушення прав власників паїв. Поглинання привабливих малих і середніх підприємств. Монополізація, формування групи «власників» та лоббі інтересів, відсторонення селян від землі.

Таким чином, назріла необхідність диференціації механізмів забезпечення екологічної безпеки для господарств різних форм власності і способів господарювання, які характеризуються не тільки різноманітним фінансовим, технічним і кадровим потенціалом, а й різним рівнем екологічної культури та векторами дії мотиваційних чинників. У найближчій перспективі вирішенню означених проблем забезпечення екологічної безпеки аграрного землекористування сприятиме: здійснення землеохоронних заходів спільними зусиллями дрібних землевласників і землекористувачів на засадах кооперації; виконання проектів щодо розбудови екологічної інфраструктури крупними землевласниками і землекористувачами в якості «суспільного обов'язку»; створення центрів техніко-технологічної підтримки і консультацій; посилення державного контролю за дотриманням вимог екологічної безпеки в процесі аграрного землекористування; поширення земельного аудиту; збільшення ступеню державної підтримки, допомоги і захисту тощо.

В процесі трансформації земельних відносин ігнорування питань забезпечення екологічної безпеки аграрного землекористування сприяло зосередженню інтересів виключно у власнісно-майновій сфері, а механізми підтримки безпечної межі господарського використання сільськогосподарських земель знаходяться у зародковому стані. Тому в умовах сучасних реалій пошук шляхів нейтралізації негативних проявів реформування виступає наступним етапом процесу стабілізації земельних відносин.

Список використаних джерел:

1. Добряк Д.С. Ефективність екологобезпечного користування землями України в ринкових умовах / Д.С. Добряк, В.М. Будзяк, О.С. Будзяк // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 83-94.
2. Кулинич П.Ф. Правові проблеми охорони і використання земель сільськогосподарського призначення в Україні: [Монографія] / П.Ф. Кулинич. – К.: Логос, 2011. – 688 с.
3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – [2-е вид., переробл. і допов.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.
4. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування: пострадянський формат: Монографія / М.А. Хвесик. – К.: Кондор, 2007. – 788 с.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Крисак Алла Іванівна

кандидат економічних наук,

Луцький національний технічний університет

Для розвитку наукового пізнання характерно не тільки розширення кола розв'язуваних теоретичних і практичних завдань, але й посилення уваги до способів і методів науково-технічної діяльності. Одержання необхідного

результату безпосередньо залежить від вихідної теоретичної позиції, від принципового підходу до постановки проблеми й визначення шляху дослідницького пошуку [1, с. 11].

У філософських словниках «метод» (від греч. *methodos* – шлях, спосіб пізнання, дослідження, простежування) визначається як спосіб досягнення певної мети, сукупність прийомів або операцій практичного або теоретичного освоєння дійсності. Метод є шлях пізнання, що дослідник прокладає до свого предмета керуючись певною гіпотезою. Вибір методу залежить від досліджуваного об'єкта і повинен відповідати сутності об'єкту [2, с. 12].

По визначенню Г.І. Рузавіна [3, с. 25], метод пізнання, або метод дослідження – це деяка специфічна процедура, що складається з певних дій або операцій, за допомогою яких здобувається й обґрунтовується нове знання в науці.

Роль методів у науковому пізнанні дуже важлива. Адже, певна система методів та форм, способів і видів пізнання становить наукову методологію. Під методологією розуміють вчення, науку про методи наукового пізнання і перетворення дійсності. Разом з тим це і сукупність загальних і, в першу чергу, світоглядних принципів, які використовуються для вирішення наукових та практичних завдань. Якщо методика являє собою своєрідний тактичний план вирішення конкретного завдання, то методологія розробляє стратегію пізнавальної і практичної діяльності.

Розвиток будь-якої науки багато в чому залежить не тільки від застосування досконалих методів дослідження, але й від різноманіття видів дослідження.

В рамках дослідження стану регулювання земельних відносин при вирішенні завдання із оцінювання земельних ресурсів, сталості землекористування, стану земельних відносин та ефективності їх регулювання для досягнення сталого розвитку використовуємо такі наукові методи дослідження, як:

- метод коефіцієнтів та стандартизації показників;
- таксономічний метод (для формування інтегральної оцінки рівня регулювання земельних відносин за великим числом ознак, який дозволяє згорнути багатомірний статистичний матеріал, що характеризує явище в часі або в просторі, у єдиний інтегральний показник. Для побудови інтегрального показника взятий таксономічний показник рівня розвитку, що представляє собою синтетичну величину, «рівнодіючу» всіх ознак, що характеризують об'єкти досліджуваної сукупності ефективності регулювання земельних відносин та дозволяють лінійно їх впорядковувати);
- індексний метод (для розрахунку інтегрального індексу рівня соціо-економіко-екологічного регулювання земельних відносин);
- метод зведення і групування (при зведенні часткових стандартизованих показників у єдиний інтегральний індекс соціо-економіко-екологічного регулювання земельних відносин під час групування регіонів за рівнями регулювання);
- метод побудови та аналізу рядів динаміки, трендів (за картографічного та схематичного відображення динаміки показників, що характеризують рівень економіко-екологічного регулювання земельних відносин).

Необхідно відмітити, що частина показників, які сьогодні використовуються дослідниками для оцінки земельних ресурсів та земельних відносин є низькоінформативними в аспекті відображення регулювання земельних відносин засадам сталого розвитку, але все ж таки ряд параметрів все таки відповідають вирішенню поставленого завдання.

Варто також зазначити, що частина показників, маючи значну інформативність та релевантність до поставленої цілі, нині є недоступними у зв'язку із відсутністю їх моніторингу органами державної статистики. Тому, ми вважаємо за доцільне, для ідентифікації найбільш детермінуючих чинників та виявлення наявних резервів підвищення рівня ефективності регулювання земельних відносин визначати рівень ефективності економічної, соціально-інституціональної та екологічної складової в розрізі основних категорій земельних ресурсів: земельних ресурсів сільськогосподарського призначення; земельних ресурсів лісгосподарського призначення, земельних ресурсів водного фонду, земельних ресурсів населених пунктів тощо.

Список використаних джерел:

1. Грабченко А.І., Федорович В.О., Гаращенко Я.М. Методи наукових досліджень: Навч. посібник. – Х.: НТУ «ХП», 2009. – 142 с.
2. Словник-довідник з курсу «Філософії» для студентів 2, 3, 4 курсів усіх спеціальностей денної та заочної форм навчання / Укл. А.Г. Чичков, О.М. Башкеєва, О.М. Патеріло. – Дніпропетровськ: ДВНЗ УДХТУ, 2014. – 20 с.
3. Рузавин Г.И. Методология научного исследования. – М., 1999.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ:
ТЕОРІЇ ТА ПРОПОЗИЦІЇ»**

(м. Ужгород, 11-12 грудня 2015 р.)

Частина I

Підписано до друку 18.12.2015. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 9,30. Тираж 100. Замовлення № 1215-207.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.