

**PRZEMIANY
W NOWOCZESNYM
SPOŁECZEŃSTWIE:
ASPEKTY
EKONOMICZNE**



**The Academy of
Management and
Administration
in Opole**

Monograph

**TRANSFORMATIONS
IN CONTEMPORARY
SOCIETY: ECONOMIC
ASPECTS**

*Edited by Oleksandr Nestorenko
Tadeusz Pokusa*

Opole 2017

THE ACADEMY OF MANAGEMENT
AND ADMINISTRATION IN OPOLE

**PRZEMIANY W NOWOCZESNYM
SPOŁECZEŃSTWIE: ASPEKTY EKONOMICZNE**

**TRANSFORMATIONS IN CONTEMPORARY
SOCIETY: ECONOMIC ASPECTS**

Monograph

Edited by Oleksandr Nestorenko

Tadeusz Pokusa

Opole 2017

ISBN 978 – 83 – 62683 – 96 – 3

Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Monograph.
Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2017; ISBN 978-83-62683-96-3; pp.348, illus., tabs., bibls.

Editorial Office:

Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu
45-085 Polska, Opole, ul. Niedziałkowskiego 18
tel. 77 402-19-00/01
E-mail: info@poczta.wszia.opole.pl

Reviewers

prof. dr hab. Ryszard Broszkiewicz
prof. dr hab. Marian Duczmal
dr Larisa Stepanenko

Editorial Board

Tadeusz Pokusa (chairman), Wojciech Duczmal, Igor Lyman,
Oleksandr Nestorenko, Tetyana Nestorenko, Aleksander Ostenda,
Iryna Ostopolets, Sławomir Śliwa

Publishing House:

Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu
45-085 Polska, Opole, ul. Niedziałkowskiego 18
tel. 77 402-19-00/01

500 copies

Authors are responsible for content of the materials.

ISBN 978 – 83 – 62683 – 96 – 3

© Authors of articles, 2017
© Publishing House WSZiA, 2017

TABLE OF CONTENTS:

Introduction	6
Part 1. Modern approaches to the study of transformations on regional and industry levels	8
1.1. Responsible restructuring – the example of staff reduction in steel industry in 2000-2015	8
1.2. Paradigmatic perspective on competitive fisheries development in conditions of new challenges: export and import of fish and fish products	17
1.3. International vectors of institutional reforms of customs authorities	24
1.4. Economic fundamentals activization of sustainable forest exploitation of regions	31
1.5. Innovative component of region development	36
1.6. Using the potential of construction associations in the process of integrated development of large cities	42
1.7. Evaluating the development of advertising and market research agencies in modern condition of economic activity in Ukraine	49
1.8. Cooperative basis for adaptation of Ukrainian agriculture to market environment	55
1.9. Environmental strategy for sustainable development of agro-food spheres of the Southern region	60
1.10. Forming of socially-oriented business model on the Ukrainian market of automotive fue	66
1.11. Prospects for public-private partnerships in the construction and repair of roads in Ukraine	73
Part 2. Current changes and trends in business	80
2.1. The essence and scope of the organization of accounting in the enterprise	80
2.2. Justification scenarios viability of industrial plants	88
2.3. The objectives of the enterprise in the conditions of sustainable development	94
2.4. The role of small enterprises in the internal market development	100

2.5. Target reference points and imbalances of development of industrial enterprises	106
2.6. Using techniques organizational and economic mechanisms to improve the competitiveness of commercial enterprises resource potential	113
2.7. Economic effectiveness of measures on labor protection in context of sustainable development socially oriented Ukraine	119
2.8. Social enterprise as innovative way development society	123
2.9. Methods of forming an effective system of intangible motivation in the company	130
2.10. Management system of human resources potential in tourism enterprises	136
Part 3. Transformation of approaches to management of potential of socioeconomic systems	141
3.1. The application of international standards of quality control of audit	141
3.2. Transformation of approaches to enterprises management on the basis of the material, energy, and information development	147
3.3. Concept study and formation of management decisions	155
3.4. The transformation of approaches to implementing the controlling system into Ukrainian industrial enterprises management	162
3.5. The evolutionary approach to the formation of a complex of marketing communications	168
3.6. Management modern ESG-risks: from communication to strategy	177
3.7. Modern approaches to the management of legal consulting in the new economy of mass collaboration	184
3.8. Professional management of apartment buildings	191
3.9. Integrating risk management into enterprise management	199
Part 4. Models and methods of socioeconomic development	205
4.1. Forecasting using the multiplicative model	205
4.2. Structural reforming of Ukraine's economy in the context of theories of transforming models of economic systems development in terms of globalization	212
4.3. Clusterization, optimization and prognosis revival production potential of agricultural enterprises	218

4.4. Estimation of economic efficiency of innovative renewable energy projects as a basis for sustainable development of the country	224
4.5. Methodical aspects of enterprise's marketing distribution policy diagnostics	231
4.6. Models of effective management for industry enterprises integration and diversification	237
4.7. Methods of evaluating taxpayers' tax consciousness	243
4.8. Methods of human resources in terms of sustainable development of group companies	250
4.9. Methodological government of enterprises labour potential bases are at the terms of eurointegration	258
4.10. Ecological factor in the concept of market pricing policy	264
Part 5. Financial component of sustainable development of socioeconomic systems	271
5.1. The causes of bankruptcy of banking institutions: analytic-philosophical grounds	271
5.2. Regional development bancs functioning mechanism and perspectives of their creation in Ukraine	277
5.3. Support financial stability of the banking system: searche for alternative	282
5.4. Ranking criteria of financial institutions for accessibility of services and simplicity of apprehension of them for households	288
5.5. Analysis of enterprise financial potential based on point scoring	294
5.6. Currency policy and currency regulation in the Republic of Belarus	301
5.7. The efficiency of public finance management in the city of Tyumen (Russian Federation)	307
5.8. Indicators for assessing the financial potential of some of the financial market and their accounting and analytical support	315
5.9. Current financial situation and the opportunities and barriers to the development of the cooperative banking sector in Poland	322
5.10. Features of the mortgage market in Ukraine	330
Annotation	335
About the authors	345

INTRODUCTION

Modern society is characterized by significant changes in the role of the economy, by the shift not only in the formation and development of different economic processes, but by changes in the fundamental approach to building any business.

The new humanistic and innovative paradigm to management approaches potential and sustainability of socio-economic system based on scientific and technological progress. The progress leads to new technologies, new products and services, to changing of consumers' and structure' demand and, consequently, to changing of perceptions and understanding the basics of these changes.

In this connection it is necessary to deeply study the patterns of economic grouping of objects, types of environments, processes and projects. This will make it possible to build a rational structure of integration ties of different types of socio-economic systems in conditions of constant changes of ensuring of sustainable development.

The intense and sustainable use of socio-economic systems' potential plays important role in achieving sustainable development of society. In this regard, the necessity of forming multi-actualized potential management and development of socio-economic systems is actualized. It's important to build and to rational use the relationships between different types and levels of activities, hierarchy management, functional areas of responsibility and resources.

The monograph reviews new approaches to transform approaches to managing potential and sustainability of social and economic systems. It is based on the concept of ensuring the stability of economy and management of potential of economic development. The monograph highlights the issue of improving the approaches of labor potential, quality education.

The first part of the monograph is devoted to research and conceptual approaches in the management of potential economic development in Ukraine, features of sustainable development in the world of global development, definition of content transformation suburbs under the influence of sintering processes and approaches to the management of social security. Special attention is paid to innovation paradigm of management as a factor of social and economic systems and concepts ensure the stability of the economy to economic security threats systematic and synergetic type. Authors consider the imperatives of geo-economics, namely modern tools and innovative investment projects as the direction of forming a strategy for sustainable development.

The second part of the monograph highlights information technology in the management of socio-economic systems, scientific, technical and economic aspects of solving of urgent problems, strategic potential of economic security and sustainable development of socio-economic systems, features of the present socio-economic systems, modeling sustainability of economies, the impact of marketing on the transformations of the economy, especially import in Ukraine.

In the third part of the monograph authors examine the issue of control in nanotechnology, information as a factor in optimizing the ideology of information society and ensure its sustainable development, competitiveness trends in the economy in terms of the fourth industrial revolution, specificity and innovative technology features in local government advocacy Ukraine, anthropological paradigm of European philosophy. Authors consider the geopolitical triangle: EU – Ukraine – Russia; substantiated threats and challenges facing education in the twenty-first century. Authors set the sustainability of economic thinking and management, revealed a systematic approach to managing processes functioning and development areas; transformation of governance based on partnership of government, business and society.

The fourth part is devoted to the study of the current state of unemployment in Ukraine and the nature and factors of labor potential, transforming approaches to quality management education in Ukraine. The theoretical basis for the formation of national human capital is considered. The approaches to management development and employment potential are presented by transforming innovative model of university education. The role of higher education in the context of the employment potential of the information society is revealed in this part.

In the fifth part authors investigate the transformation concept of «educational cooperation» as the systemic effects and specifics of educational districts in Ukraine, the introduction of specific features of methodological approaches to quality management education at school, financial aspects. Special attention is paid to the professional adaptation of economic education to modernity, as well as professionally significant qualities and competence of doctors. Authors study the transformation of frontline mission of the University in terms of socio-political risk.

The book is a collective scientific papers of Polish, Slovak, Ukrainian, Belarusian and Russian scientists in the field of transformation of potential and sustainability of socio-economic systems.

Oleksandr Nestorenko
Tadeusz Pokusa

Part 1. Modern approaches to the study of transformations on regional and industry levels

1.1. Responsible restructuring – the example of staff reduction in steel industry in 2000-2015

1.1. Odpowiedzialna restrukturyzacja na przykładzie redukcji zatrudnienia w przemyśle hutniczym w latach 2000-2015

W ostatnich latach zmieniło się podejście firm do redukcji zatrudnienia. Po gwałtownych zwolnieniach pracowników w latach 90. ubiegłego wieku (konieczność realizacji obligatoryjnych programów restrukturyzacji w wielu gałęziach przemysłu) firmy ostrożniej podchodzą do redukcji kadr. Na zmianę polityki kadrowej firm miały wpływ między innymi opublikowane wyniki badań (W. Cascio: Responsible Restructuring) „obalające” kwestie opłacalności redukcji kadr, jak i prowadzona polityka gospodarcza UE, a także liczba przegranych przez firmy sprawy w sądach pracy (przywrócenia pracowników do pracy, wypłata odszkodowań). Pracownicy w firmach są, w ostatnich latach, coraz częściej traktowani jako aktywa, które muszą być doinwestowane, aby można było mówić o ich rozwoju (np. szkolenia z zakresu podnoszenia kwalifikacji pracowników) niż jako koszty, które w strategii personalnej były przewidziane do cięcia. Restrukturyzacja zatrudnienia ma być odpowiedzialna i ma uwzględniać: możliwości przejścia pracowników do innej pracy, pomoc pracownikom w poszukiwaniu nowej pracy, zarządzanie kompetencjami (podnoszenia kompetencji), założenia dialogu społecznego, prawną ochronę szczególnie narażonych grup na utratę pracy, odczucia społeczności lokalnej, dbałość o zdrowie i warunki pracy w obu sektorach prywatnym i publicznym. Komisja Unii Europejskiej podkreśliła w swojej ostatniej Zielonej Księdze (Green Paper Restructuring and anticipation of change: what lessons from recent experience? SEC, 59 final, 2012) w sprawie restrukturyzacji przedsiębiorstw, że istnieje potrzeba odnowienia warunków debaty politycznej na temat restrukturyzacji kadr w świetle wniosków wyciągniętych z kryzysu gospodarczego, oraz w kontekście głębokich zmiany ekonomicznych i konkurencyjnych na świecie, a także w ramach programów reform strukturalnych realizowanych obecnie w UE¹. Pracodawcy przegrywają sprawy w sądach pracy ponieważ często mylą likwidację stanowiska z redukcją zatrudnienia na danym stanowisku. Brak należytego uzasadnienia w wypowiedzeniu i dobór przesłanek do zwolnienia poszczególnych osób jest częstą przyczyną przegranych

¹ N. Gauduin. Wordpress: Galaxy theme, by Progression Studios 2013, dostęp: <http://responsible-restructuring.eu/>

spraw w sądzie². Sąd Najwyższy (wyrok z dnia 1 czerwca 2012 r., II PK 258/11) wskazał, że jeżeli pracodawca dokonuje zwolnienia z przyczyn ekonomicznych (po stronie pracodawcy) powinien wykazać, że zastosował obiektywne i sprawiedliwe kryteria doboru pracownika do zwolnienia i wziął przy tym pod uwagę wszystkich pracowników, których dotyczą przyczyny zmuszające go do rozwiązania stosunku pracy³.

Odpowiedzialna polityka kadrowa a redukcja zatrudnienia. Polityka kadrowa (personalna) – jest jednym z elementów strategii przedsiębiorstwa, na którą składają się decyzje dotyczące postępowania z pracownikiem. Powinna ona zapewniać zaspokojenie potrzeb, ambicji i aspiracji zawodowych pracowników przy jednoczesnej realizacji celów i zadania przedsiębiorstwa⁴. Podstawowe elementy polityki personalnej to: planowanie zapotrzebowania na personel, rekrutacja w formie wewnętrznej i zewnętrznej, system podnoszenia kwalifikacji, ocena pracy pracownika, zasady wynagradzania personelu, system motywacyjny, regulamin organizacyjny. Stworzenie dobrej kadr w przedsiębiorstwie wymaga czasu i inwestycji (inwestycje miękkie). We współczesnej polityce kadrowej podkreśla się rolę szkoleń, doskonalenia i rozwoju kadr w przedsiębiorstwach, tworzenie warunków dla permanentnych szkoleń i treningów, inicjowanie zmian przez pracowników (zaangażowanie pracowników), a także prace zespołowe (budowanie zespołów zadaniowych). Pracownicy, którzy osiągnęli określony poziom rozwoju osobistego i zawodowego tworzą (powinni tworzyć) kapitał intelektualny firmy.

Pojęcie odpowiedzialnej restrukturyzacji kadr jest różnie stosowane i interpretowane. Niektórzy rozumieją je jako określanie ilościowego zapotrzebowania zatrudnienia i planowanie zatrudniania kadr zgodnie z obowiązującymi wymogami prawnymi, inni uwzględniają w restrukturyzacji organizacyjnej szerszy zakres wymagań, który jest zgodny z koncepcją SR, bowiem uwzględnia zależności: pracodawca, pracownik i społeczeństwo/ państwo⁵.

U podstaw przekonania wskazującego na konieczność odpowiedzialnej restrukturyzacji kadr leży założenie, że działania realizowane przez przedsiębiorstwo w zakresie zwolnień pracowników wykraczają poza aspekt ekonomiczny. Pomimo, iż przedsiębiorstwa traktują redukcję kadr jako formę oszczędności to jednak warto

² M. Rzemek, Likwidacja stanowiska a redukcja zatrudnienia i wybór osoby do zwolnienia. Publikacja: 22.01.2015 (rozmowa z P. Korusem, radcą prawnym, partnerem w Kancelarii Sobczyk i Współpracownicy), dostęp: <http://www.rp.pl/artukul/1173300-Likwidacja-stanowiska-a-redukcja-zatrudnienia-i-wybor-osoby-do-zwolnienia.html#ap-5>.

³ <http://kadry.infor.pl/wypowiedzenie/zwolnienia-grupowe/319773,2,Redukcja-zatrudnienia-czyli-zwolnienia-grupowe.html>.

⁴ M. Armstrong, Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działanie. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 1996.

⁵ Zobacz: M. Porada-Rochoń, Rola interesariuszy w procesie zmian, [w:] Porada-Rochoń M. (red.), Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie adaptacji do współczesnego otoczenia. Perspektywa międzynarodowa, Difin, Warszawa 2009.

pomyśleć również o negatywnych konsekwencjach pozaekonomicznych radykalnej restrukturyzacji kadr. Odpowiedzialna polityka kadrowa jest przejawem troski ze strony pracodawcy o pracownika i przeciwdziałaniu (zapobieganiu) negatywnym konsekwencjom redukcji zatrudnienia, a w sytuacji, gdy już do nich doszło udzielenia pomocy zwolnionym pracownikom (np. pomoc pracownikom w poruszaniu się na rynku pracy)⁶. Odpowiedzialna polityka kadrowa to także ochrona przedemerytalna, ochrona pracowników korzystających z uprawnień rodzicielskich, itp.

Redukując zatrudnienie pracodawca musi posiadać argumenty merytoryczne, dotyczące podjętej decyzji w odniesieniu do konkretnych osób, którym wypowiedzi się pracę. Powinien dokonać analizy nie tylko korzyści z tytułu redukcji zatrudnienia (oszczędności) ale także strat, chociażby w związku z utratą pracowników o długim stażu pracy (utrata doświadczonych pracowników) i z specjalistycznymi kwalifikacjami zawodowymi (utrata ekspertów w danej dziedzinie). Zwalniani pracownicy, którzy należą do pokolenia X (pracownicy 50+) mają cechy, których nie posiada pokolenie młodsze (pracownicy pokolenia Y), takie jak: dobra znajomość firmy, lojalność wobec pracodawcy, poczucie odpowiedzialności, kontakty interpersonalne, dążenie do stabilizacji i potrzebę utrzymania pracy⁷.

W odpowiedzialnej redukcji kadr należy również rozpatrzyć uprawnienia socjalne pracowników, tak aby do zwolnienia wytypować tych, którzy po utracie zatrudnienia nie stracą źródła utrzymania. Na rynku pracy (pomimo wprowadzonych środków pomocowych i wsparcia dla pracodawców zatrudniających osoby po pięćdziesiątym roku życia) trudniej osobom starszym podjąć nową pracę niż osobą młodszą. Pokolenie Y jest bardziej mobilne, elastyczne w zakresie propozycji pracy niż pracownicy dojrzaali, którzy utracili pracę⁸. W niektórych krajach obowiązuje „zasada *first in, last out*, zgodnie z którą pracownicy z najdłuższym stażem i największym doświadczeniem są w przypadku doboru do zwolnień najsilniej chronieni. Prawo premiuje w ten sposób ich lojalność i nakład pracy, jaki włożyli w rozwój firmy. Dlatego w razie niezbędnej redukcji w pierwszej kolejności pracę powinny tracić osoby z najmniejszym doświadczeniem zawodowym”⁹. Sytuacja osób w wieku powyżej 50 roku życia na rynku pracy jest trudna. Stopa bezrobocia w grupie

⁶ R. Barcik, P. Dziwiński, Społecznie odpowiedzialna restrukturyzacja zatrudnienia, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2016, nr 419, Imperatyw przedsiębiorczości a odpowiedzialność przedsiębiorcy, s. 21-32, dostęp: http://www.dbc.wroc.pl/Content/32182/Barcik_Dziwinski_Spolecznie_odpowiedzialna_restrukturyzacja_zatrudnienia.pdf.

⁷ B. Gajdzik, J. Szymszal, Generation Gap Management in Restructured Metallurgical Enterprises in Poland, International Journal of Management and Economics (Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej) No. 47, July-September 2015, pp. 107-120; dostęp: <http://www.sgh.waw.pl/ijme/>.

⁸ Ch. Espinoza, M. Ukleja, C. Rusch, Managing the Millennials. Discover the core competencies for managing today's workforce, Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons 2010.

⁹ M. Rzemek, Likwidacja stanowiska a redukcja zatrudnienia i wybór osoby do zwolnienia. Publikacja: 22.01.2015 (rozmowa z P. Korusem, radcą prawnym, partnerem w Kancelarii Sobczyk i Współpracownicy), dostęp: <http://www.rp.pl/artukul/1173300-Likwidacja-stanowiska-a-redukcja-zatrudnienia-i-wybor-osoby-do-zwolnienia.html#ap-5>.

wiekowej powyżej 50. roku życia w ostatnich 10 latach w Polsce wynosiła około 7%. Korzystając z danych statystycznych ustalono, że pracownicy ze stażem dłuższym niż 20 lat stanowią w Polsce prawie 49% grupy bezrobotnych powyżej 50. roku życia¹⁰. Pracodawca musi dysponować silnymi argumentami, aby pracownicy z długim stażem pracy byli w pierwszej kolejności zwolnieni. W przypadku osób starszych pracodawcy mogą kierować się nabytymi uprawnieniami do świadczeń ze środków publicznych (możliwość skorzystania pracownika z uprawnień do świadczeń emerytalnych lub rentownych).

Aby pracodawcy mogli dokonywać trafnych decyzji dotyczących zwolnień pracowniczych muszą regularnie oceniać kadre. Systemy oceny pracowników powinny być tak skonstruowane, aby rzeczywiście stanowiły pomoc kadrową, a nie przyjmowały formy rutynowej. Na rynku występują firmy, które nie mają systemu ocen pracowników lub stosują kryteria ogólne, nie dające podstaw do rozpoznania cech danego pracownika. Wyniki ocen pracowników powinny posłużyć do opracowania wskaźników do typowania najsłabszych pracowników. Problem dotyczy również kwestii oceny poszczególnych umiejętności i kompetencji pracowników, szczególnie tzw. miękkich, czyli np. sposobu komunikowania się z innymi członkami zespołu. Zasady (kryteria) przyjęte w systemie ocen powinny być jasne i znane pracownikom. Nie uznaje się za znane kryteria sytuacji, w której pracownik o ich istnieniu dowiaduje się tuż przed oceną, albo w jej trakcie. Pracownik powinien mieć czas, aby skorzystać z możliwości spełnienia oczekiwań pracodawcy. Przykład: jednym z punktów oceny pracowników naukowych uczelni wyższych i instytutów naukowych jest uzyskanie odpowiednio punktowanych publikacji naukowych w czasopiśmie krajowym lub zagranicznym, tymczasem punktacje czasopism publikowane są na stronach właściwego ministerstwa pod koniec danego roku kalendarzowego i dotyczą już zakończonego roku.

Obowiązek doboru do zwolnień według sprawiedliwych kryteriów wynika z ustawy o zwolnieniach grupowych (Ustawa z 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników, potocznie zwana ustawą o zwolnieniach grupowych). Ustawa ta przewiduje również obowiązek skonsultowania z załogą kryteriów doboru do zwolnień grupowych. Pracodawca powinien w powiadomić zakładową organizacją związkową na piśmie o: przyczynach zamierzonego grupowego zwolnienia, liczbie zatrudnionych pracowników i grupach zawodowych, do których oni należą, grupach zawodowych pracowników objętych zamiarem grupowego zwolnienia, okresie, w ciągu którego nastąpi takie zwolnienie, proponowanych kryteriach doboru pracowników do grupowego zwolnienia, kolejności dokonywania zwolnień

¹⁰ Informacje i opracowania statystyczne: Osoby powyżej 50. roku życia na rynku pracy w 2010 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa-Bydgoszcz 2012, s. 27-31.

pracowników, propozycjach rozstrzygnięcia spraw pracowniczych związanych z zamierzonym grupowym zwolnieniem, a jeżeli obejmują one świadczenia pieniężne, pracodawca jest obowiązany dodatkowo przedstawić sposób ustalania ich wysokości. Ponadto pracodawca zobligowany jest do zawiadomienia odpowiedniego urzędu pracy na piśmie o dokonywanych zwolnieniach. Pracownikom w ramach zwolnień grupowych przysługuje odprawa pieniężna (rekompensata za utratę stanowiska)¹¹. Najczęstsze przyczyny rozwiązania umów o pracę, w ostatnich latach, to¹²: likwidacja stanowiska pracy, trudna sytuacja finansowa firmy, przyczyny ekonomiczne, kryzys ekonomiczny. W odniesieniu do indywidualnego pracownika restrukturyzacja kadr może oznaczać¹³: wcześniejszą emeryturę, ponowną weryfikację umiejętności, szkolenia i przekwalifikowanie, outsourcing, pomoc w założeniu własnej działalności gospodarczej, pakiet odpraw, wsparcie mobilności, doradztwo zawodowe, poszukiwanie pracy. Jednym z rozwiązań jest także *outplacement* – czyli programem wsparcia dla zwalnianych pracowników.

Przygotowując plan redukcji kadry należy także dokonać analizy rzeczywistości wykorzystywanych mocy kadrowych, między innymi uwzględniając wskaźnika absencji (chorobowej, urlopowej)¹⁴, który daje możliwość określenia stanu nieobecności, wskaźnika wykorzystania czasu pracy, który daje możliwość określenia stanu przerwania pracy z powodu różnych zakłóceń i z przyczyn osobistych. Relacja stan zatrudnienia do niewykorzystanego poziom zatrudnienia może przyczynić się do redukcji liczby pracowników przewidzianych do zwolnienia.

Planowanie zatrudnienia w przedsiębiorstwie hutniczym. Za przykład planowania zatrudnienia posłużyła procedura postępowania stosowana w przedsiębiorstwie hutniczym Arcelor Mittal Poland S. A.¹⁵. Z końcem każdego roku pracodawca przekazuje związkom zawodowym plan zatrudnienia na kolejny rok kalendarzowy (grudzień roku kalendarzowego poprzedzającego rok, na który plan został opracowany). Przedstawiciele związków zawodowych ustosunkowują się do zawartości planu i przekazują uwagi prezesowi zarządu przedsiębiorstwa, a także innym uprawnionym osobom, np. dyrektorowi ds. BHP, Zakładowemu Społecznemu Inspektorowi Pracy (styczeń danego roku kalendarzowego). Plan zatrudnienia jest

¹¹ <http://kadry.infor.pl/wypowiedzenie/zwolnienia-grupowe/319773,2,Redukcja-zatrudnienia-czyli-zwolnienia-grupowe.html>.

¹² Serwis Prawno-Pracowniczy (PP), Zatrudnienie i zwalnianie pracowników – poradnik praktyczny, praca zbiorowa, nr 10, 20 maj 2015, Wydawca Infor, dostęp: <http://gsk-solidarnosc.pl/wp-content/uploads/2013/09/Serwis-Prawno-Pracowniczy-10-2015.pdf>.

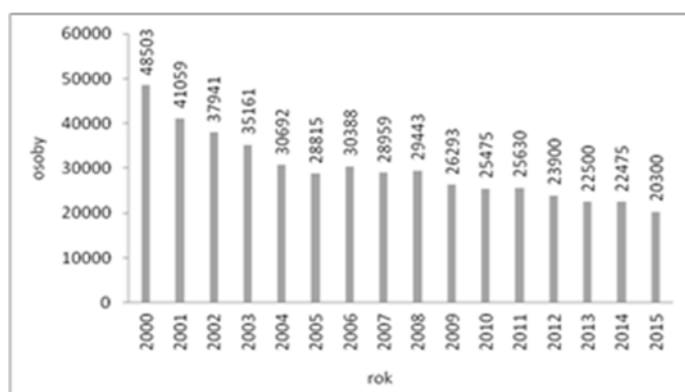
¹³ R. Barcik, P. Dziwiński, Społecznie odpowiedzialna restrukturyzacja ... op.cit., dostęp: http://www.dbc.wroc.pl/Content/32182/Barcik_Dziwinski_Spolecznie_odpowiedzialna_restrukturyzacja_zatrudnienia.pdf.

¹⁴ B. Gajdzik, Zarządzanie nieplanowaną absencją pracowników, Organizacja i Zarządzanie, Kwartalnik Naukowy, Nr 1 (29), s. 39-58, Wyd. Politechniki Śląskiej, Gliwice 2015.

¹⁵ Opracowano na podstawie: Solidarność krytykuje politykę personalną Arcelor Mittal Poland S.A., Wolny Związkowiec, Huta Katowice, Nr 2/2011, s. 1, 4, dostęp: http://www.mittal.net.pl/ZWIAZKOWIEC/wolny-zwiazkowiec_2011_02.pdf.

uzupełniany o poszczególne programy i dokumenty. Załącznikiem do planu są między innymi: aktualny schemat organizacyjny; aktualny i planowany poziom zatrudnienia w ramach poszczególnych jednostek; poziom zatrudnienia pracowników w godzinach nadliczbowych w związku ze szczególnymi potrzebami pracodawcy, w rozbiciu na piony/zakłady/wydziały/biura; wykaz pracowników, którzy przekroczyli dopuszczalną liczbę godzin nadliczbowych; wartość i specyfikacja usług obcych oraz podwykonawstwa w zakresie obsługi urządzeń technologicznych i obsługi administracyjnej świadczonych na rzecz firmy; wykaz, specyfikacja i ilość pracowników wykonujących prace na rzecz firmy w zakresie obsługi urządzeń technologicznych i obsługi administracyjnej powierzonych do wykonywania pracownikom agencji pracy tymczasowej; wykaz planowanych nowych miejsc pracy; wykaz planowanych zwolnień wraz z przyczynami zwolnień. Programy szczegółowe przedsiębiorstwa to np. program restrukturyzacji organizacyjnej, program restrukturyzacji jakościowej kadr, program uelastycznienia (wynikającego z koniunktury) zatrudnienia w przedsiębiorstwie, program działań naprawczych w sferze organizacyjnej, a także procedura rekonwersji pracowników świadczących pracę na rzecz firmy). Uzupełniania do rocznego planu zatrudnienia, na wniosek zakładowych organizacji związkowych realizowane jest na początku roku. Plan zatrudnienia na dany rok zawiera również plan przekwalifikowań pracowników zatrudnionych na stanowiskach pracy, które wskutek zmian organizacyjnych, technicznych, technologicznych i innych zostały zlikwidowane lub są zagrożone likwidacją. Pracodawca przedstawia także wykaz stanowisk pracy, które będą proponowane pracownikom objętym likwidacją ich miejsc pracy, bez przekwalifikowania lub po ewentualnym przekwalifikowaniu. Pracownicy likwidowanych stanowisk pracy informowani są na początku roku o trybie prowadzonego postępowania. Całość prac koordynowana jest przez dział personalny przedsiębiorstwa we współpracy z bezpośrednimi przełożonymi danego pracownika.

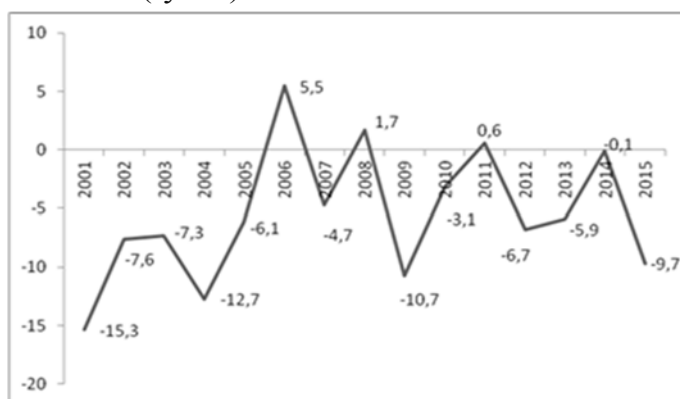
Restrukturyzacja kadrowa w przemyśle hutniczym. Po 1989 roku (transformacja systemu gospodarczego) przedsiębiorstwa hutnicze radykalnie zredukowały kadr. Sprywatyzowane huty pozbyły się przedsiębiorstw nie związanych bezpośrednio z działalnością podstawową. W ramach zwolnień grupowych z hut odeszło wielu pracowników. W 1989 roku przemysł hutniczy zatrudniał 144 tys. osób obecnie nieco ponad 20 tys. Sytuacja w zakresie liczby zwolnień pracowników unormowała się w ostatnich latach. W 2000 roku przedsiębiorstwa hutnicze zatrudniały jeszcze nieco ponad 48 tys. osób (rys. 1). Zatrudnienie na poziomie ponad dwudziestu tysięcy osób odnotowano pierwszy raz w 2005 roku. W ostatnich czterech latach utrzymuje się na poziomie nieco ponad 20 tys. osób. Dynamikę zmian w poziomie redukcji kadr (rok do roku) przedstawiono na rys. 2.



Rys. 1. Zatrudnienie w przemyśle hutniczym w latach 2000-2015 (dane dotyczące 2015 roku mają charakter szacunkowy)

Źródło: opracowano na podstawie danych o zatrudnieniu z raportu branżowego HIPH.

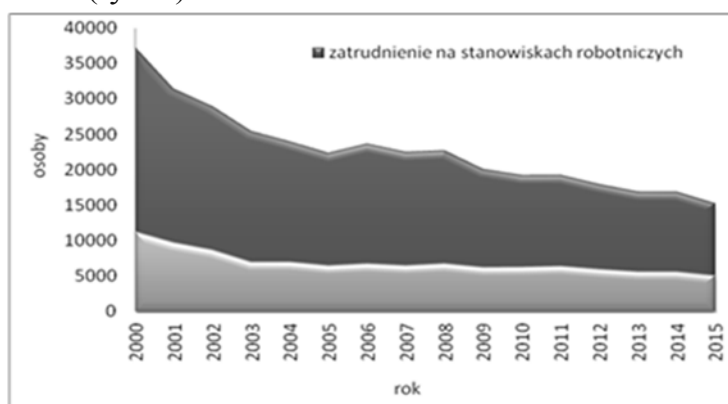
Dynamika redukcji kadr z roku na rok wynosiła od -15,3% w 2001 roku w stosunku do poziomu zatrudnienia w 2000 roku do 5,5% w 2006 roku w stosunku do zatrudnienia z roku 2005 (rys. 2).



Rys. 2. Dynamika zmian w poziomie zatrudnienia w przemyśle hutniczym w latach 2000-2015 [%]

Źródło: opracowano na podstawie danych o zatrudnieniu z raportu branżowego HIPH.

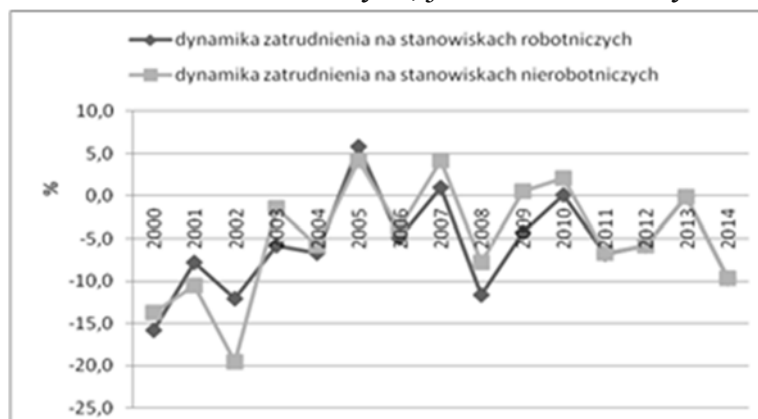
W strukturze zatrudnienia w podziale na typy stanowisk około 75% kadr zajmuje stanowiska robotnicze (rys. 3).



Rys. 3. Zatrudnienie według typów stanowisk w przemyśle hutniczym w latach 2000-2015

Źródło: opracowano na podstawie danych o zatrudnieniu z raportu branżowego HIPH.

Dynamika zmian zatrudnienia w według stanowisk została przedstawiona na rys. 4. Cykle wahań są zbliżone. W tym samym okresie zredukowano liczbę osób zatrudnionych na stanowiskach robotniczych, jak i nierobotniczych.



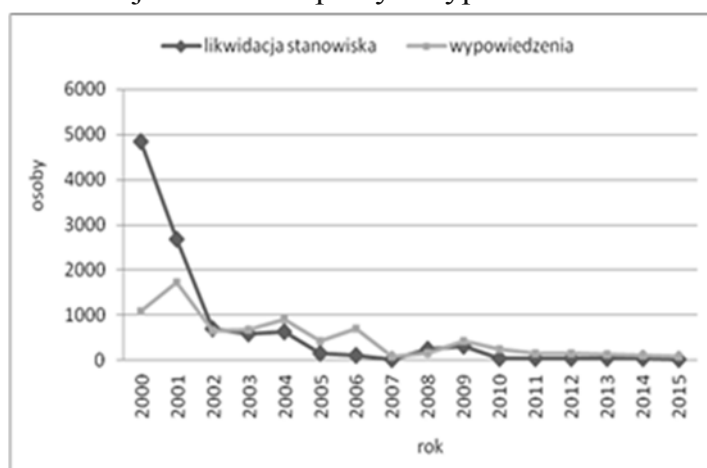
Rys. 4. Dynamika zmian w poziomie zatrudnienia według stanowisk w przemyśle hutniczym w latach 2000-2015

Źródło: opracowano na podstawie danych o zatrudnieniu z raportu branżowego HIPH.

Fluktuacja kadr (zwolnienia) w ostatnich piętnastu latach były spowodowane:

- przejściem pracowników na emerytury (renty)
- przyczyny osobiste
- likwidacja stanowisk pracy
- wypowiedziana

Na rys. 5 przedstawiono trend odejść pracowników z przedsiębiorstw hutniczych według przyczyn: likwidacja stanowisk pracy i wypowiedzenia.



Rys. 5. Redukcja kadr w przemyśle hutniczym w latach 2000-2015 w powódzie likwidacji stanowisk pracy i wypowiedzenia pracy

Źródło: opracowano na podstawie danych o zatrudnieniu z raportu branżowego HIPH.

Likwidacja stanowisk pracy nie należała do głównych przyczyn redukcji zatrudnienia w ostatnich latach, wyjątkiem lat 2000-2001 (rys. 5). W 2000 roku z pracą w wyniku likwidacji stanowisk pracy straciły 4854 osoby, począwszy

od 2002 roku występuje tendencja redukcji kadr z przyczyn likwidacji stanowisk i utrzymuje się na poziomie od ok. 100 do ok. 600 osób rocznie.

Odpowiedzialna redukcja kadr jest nowym wyzwaniem dla prowadzonej w przemyśle hutniczym polityki kadrowej. W ostatnich latach odnotowano spadek liczby osób zwalnianych z powodu likwidacji stanowisk w przedsiębiorstwach hutniczych. Przedsiębiorstwa, zgodnie z obowiązującym prawem, planują redukcję zatrudnienia, co najmniej z rocznym wyprzedzeniem, a konsultując programy ze związkami zawodowymi.

Literatura

1. Armstrong M., Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działanie. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 1996.
2. Barcik R., Dziwiński P., Społecznie odpowiedzialna restrukturyzacja zatrudnienia, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2016, nr 419, Imperatywy przedsiębiorczości a odpowiedzialność przedsiębiorcy, s. 21-32, dostęp: http://www.dbc.wroc.pl/Content/32182/Barcik_Dziwinski_Spolecznie_odpowiedzialna_restrukturyzacja_zatrudnienia.pdf.
3. Espinoza Ch., Ukleja M., Rusch C., Managing the Millennials. Discover the core competencies for managing today's workforce, Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons 2010.
4. Gajdzik B., Zarządzanie nieplanowaną absencją pracowników, Organizacja i Zarządzanie, Kwartalnik Naukowy, Nr 1 (29), s. 39-58, Wyd. Politechniki Śląskiej, Gliwice 2015.
5. Gajdzik B., Szmyszal J., Generation Gap Management in Restructured Metallurgical Enterprises in Poland, International Journal of Management and Economics (Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej) No. 47, July-September 2015, pp. 107-120; dostęp: <http://www.sgh.waw.pl/ijme/>.
6. Gauduin N., Wordpress: Galaxy theme, by Progression Studios 2013, dostęp: <http://responsible-restructuring.eu/>.
7. Informacje i opracowania statystyczne: Osoby powyżej 50. roku życia na rynku pracy w 2010 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa-Bydgoszcz 2012, s. 27-31.
8. Porada-Rochoń M., Rola interesariuszy w procesie zmian, [w:] Porada-Rochoń M. (red.), Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie adaptacji do współczesnego otoczenia. Perspektywa międzynarodowa, Difin, Warszawa 2009.
9. Rzemek M., Likwidacja stanowiska a redukcja zatrudnienia i wybór osoby do zwolnienia. Publikacja: 22.01.2015 (rozmowa z P. Korusem, radcą prawnym, partnerem w Kancelarii Sobczyk i Współpracownicy), dostęp: <http://www.rp.pl/artukul/1173300-Likwidacja-stanowiska-a-redukcja-zatrudnienia-i-wybor-osoby-do-zwolnienia.html#ap-5>.
10. Serwis Prawno-Pracowniczy (PP), Zatrudnienie i zwalnianie pracowników -poradnik praktyczny, praca zbiorowa, nr 10, 20 maj 2015, Wydawca Infor, dostęp: <http://gsk-solidarnosc.pl/wp-content/uploads/2013/09/Serwis-Prawno-Pracowniczy-10-2015.pdf>.
11. Solidarność krytykuje politykę personalną Arcelor Mittal Poland S. A., Wolny Związkowiec, Huta Katowice, Nr 2/2011, s. 1, 4, dostęp: http://www.mittal.net.pl/ZWIAZKOWIEC/wolny-zwiazkowiec_2011_02.pdf.
12. <http://kadry.infor.pl/wypowiedzenie/zwolnienia-grupowe/319773,2,Redukcja-zatrudnienia-czyli-zwolnienia-grupowe.html>.

1.2. Paradigmatic perspective on competitive fisheries development in conditions of new challenges: export and import of fish and fish products

When we talk about the development of the commercial fisheries production and increased fish consumption by population we mean the health of Ukrainians. Given the global trend of reduction of volumes of extraction of water biological resources and the increase of aquaculture products, you need to create a new model of functioning of the fishery that would meet the requirements of: social, economic, environmental, and contributed to the development of all areas of the fishing business, especially small and medium, increase of level of competitiveness. Therefore, the study and research questions the modern positioning of domestic fisheries in the global competitive space is relevant and almost necessary. Today fish and fish products' market developing dynamically, which is due to increased supply and choice of products. Concerned organizations organize the market of fish products with aim to harmonize supply and demand for the benefit of both producers and consumers. Even though fish is not a major product, still it is of significantly importance in nutrition of people. Wholesale and retail market of fish depends on the consumer demand, which increases due to transition from consumption of expensive meat to the cheaper healthy fish. Though the level of fish consumption in Ukraine has not reached the level of 1990 yet, it has increased significantly since 2005 compared to the period of 1992-1995 (fig. 1).

The average annual rate of fish and fish products consumption justified by the National Institute of Nutrition (NIN) under the Ministry of Health of Ukraine is 20 kg per person. The increase in consumption of fish and seafood was caused by the epizootics such as chicken and swine flu. Increasing demand for fish might also be reasoned by promotion of fish as a healthier diet. The share of fish and fish products has increased four times from 0,13% to 0,55% between 1995 and 2015. Consumption of fish and fish products in Ukraine accounts to nearly 17 kg per person annually. At the same time the consumption of meat products exceeds 45 kg per person per year.

Consumption of dairy products is over 225 kg per person per year.

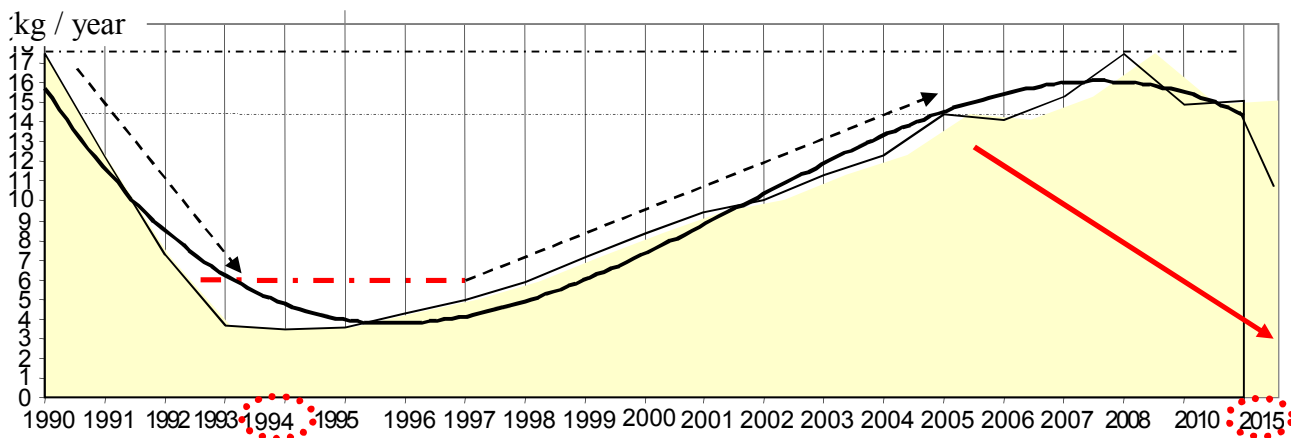


Fig. 1. Consumption of fish and fish products in Ukraine (kg/per person/year).

Though fish products are important, their share in the nutrition and in the family budget expenses are low and demand for such products is directly influenced by market prices (fig. 2).

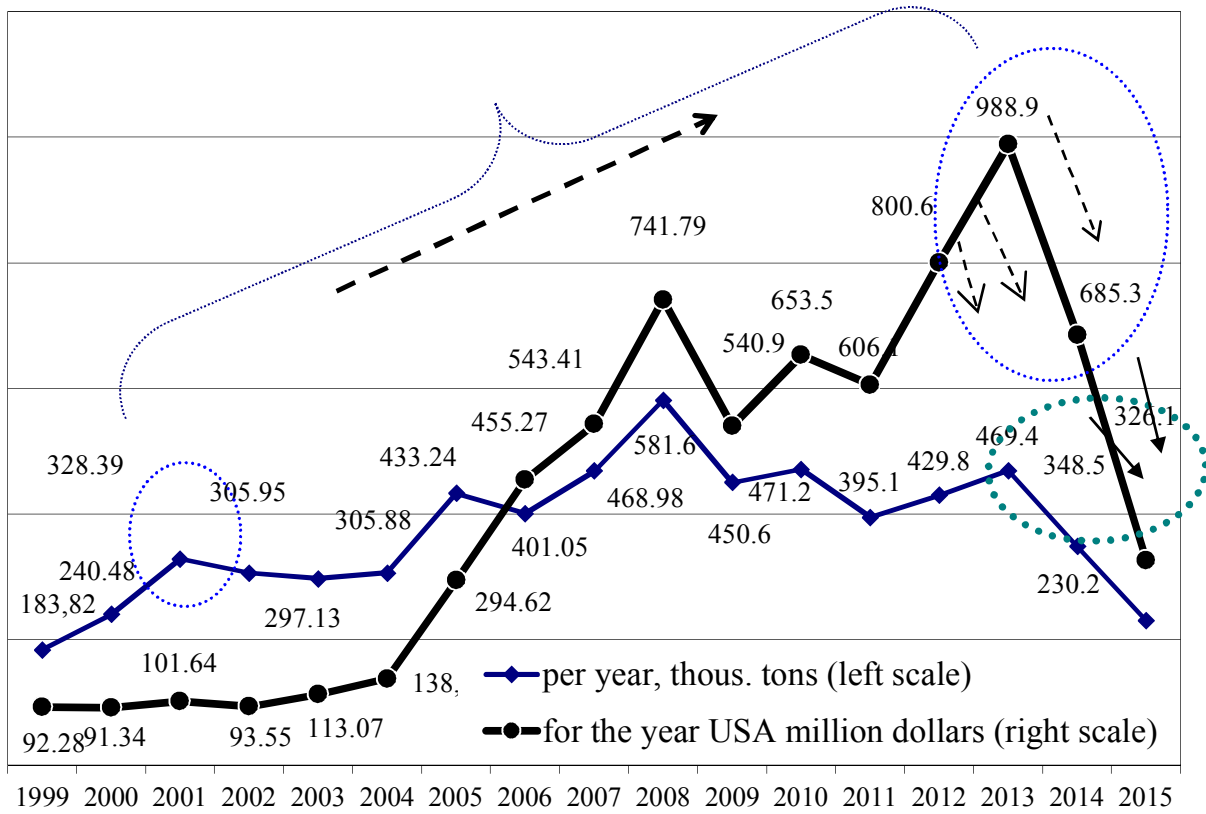


Fig. 2. Dynamics of fish and fish products import in Ukraine.

Out of the different species common carp, bighead carp and grass carp have the biggest demand among the population. The level of dependence of food market from import of fish and fish products is rapidly increasing. By today Ukraine has established a food market for foreign producers. It is because the supply of fish to the domestic market from own production and catch is 20% while the import is 80%. Consequently the domestic market of fish and fish products is dependent on imports. Because of the failing purchasing power of Ukrainians a significant decrease of fish and fish products imports can be observed in 2015. In 2015 Ukraine imported 230,2 ths. tons of fish, fish products and other aquatic invertebrates totaling 326,2 million dollars USA, that which is 35% less than in 2014 (348,4 ths. tons in the amount of 685,3 million dollars USA), and 50% less than in 2013 (469,5 ths. tons in the amount of 988,9 million dollars USA). The prices on imported fish products increased: sardinella and sardine (186%), pink salmon (178%) clupea (170%). Prices for domestic fish (common carp, carassius, Far Eastern carps, bream, so-iuy mullet) have grown by 40%-50%. The main reason for this increase is the economic situation and devaluation of Ukrainian hryvnia. The following imported frozen fish is a traditional product for the population of Ukraine:

clupea, merluccius, scomber, sardine, sprat, sprattus. In 2015 181,5 ths. tons of frozen fish, fish fillets were imported to Ukraine, which is 85% of the total imports of fish and other aquatic invertebrates and finished products. Also caviar and its substitutes import amounted to 15,5 ths. tons of worth 0,2 billion of USA dollars; the import of fish, fresh or chilled, except for the filleted and other fish meat – 10,7 ths. tons of worth about 0,5 billion of USA dollars, fish fillets and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen 13,1 ths. tons of worth 0,3 billion of USA dollars were imported in 2015.

The frozen fish was the most imported product in 2013 – 329,8 ths. tons, fish fillets and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen – 48,6 ths. tons, canned fish, including caviar and its substitutes produced from caviar of other fish – 40,4 ths. tons, and chilled fish, fresh fish – 23,3 ths. tons worth nearly 0,9 billion dollars USA. That was 67,6% more than in 2011 (fig. 3).

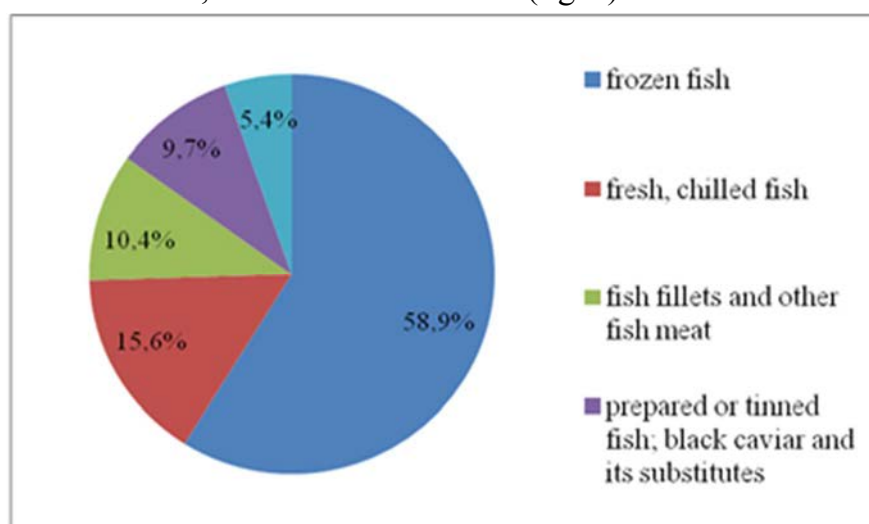


Fig. 3. The structure of the commodity circulation in imports of fish and seafood to Ukraine in 2013 by net weight.

The structure of commodity circulation in fish and seafood imports to Ukraine in 2013 was dominated by frozen fish (58,9%), chilled fish, fresh fish (15,6%) and fish fillets and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen (10,4%), prepared or tinned fish, caviar and its substitutes that are produced from caviar of other fish (9,7%).

These segments together held 94,6% of the whole fish market. The structure of the commodity circulation in fish and seafood imports to Ukraine in 2015 was dominated by frozen fish (86,3%), chilled fish, fresh fish (0,5%) fish fillets and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen (6,2%), prepared or tinned fish, caviar and its substitutes produced from caviar of other fish (6,3%). These segments together held 99,3% of total fish market (fig. 4).

According to the fig. 8 and table 1, import of frozen fish has reduced by 48,64% in 2015. Imports of some fish species, by contrast, have grown – it is sprat, above all.

Import of clupea, scomber, capelin has also increased. Amount of clupea imports was 7 ths. tons, scomber – 95 ths. tons, capelin – 1 ths. tons. Though Ukraine does not import pike perch. 82% of consumed fish in Ukraine was imported at 2014. More than 90% of fish imported in 2015 are accounted for fish, which Ukraine does not have access to and which is extracted from waters of exclusively maritime economic zones of other states.

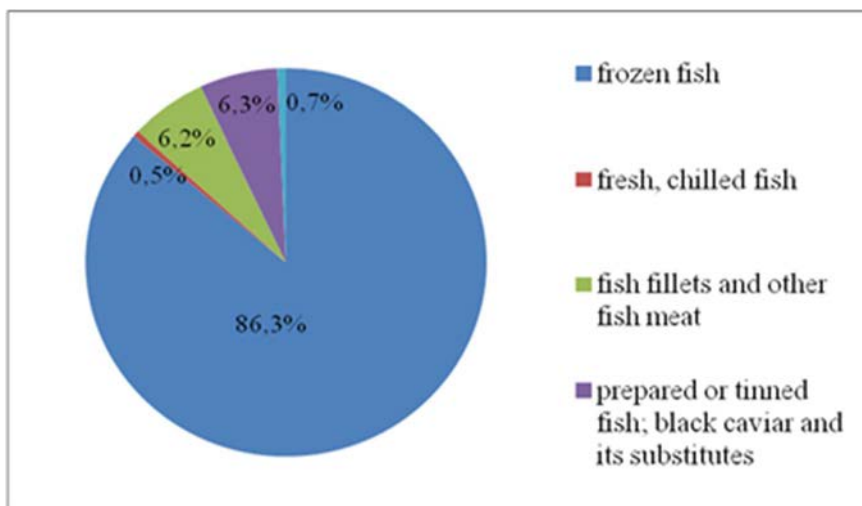


Fig. 4. The structure of the commodity circulation in imports of fish and seafood to Ukraine in 2015 by net weight.

Ukraine does not have the resource base of clupea, scomber, halibut, atlantics salmon and many other types of fish which the buyers are looking for. Fish and seafood have been imported from more than 15 countries in 2013 and from more than 28 countries in 2015. Main importers are Norway (28,5% of its value), that supplies frozen fish, fresh fish and chilled fish to Ukrainian market and Iceland (11,3% of the total cost) with frozen fish, fish fillets and other fish meat (including minced). Imported fresh and chilled fish is by the most part from Norway (88,8%), frozen fish – from Norway (22%), USA (16,2%) and Iceland (16,2%) according to sub-segments of fish commodities. 93% of Norwegian exports to Ukraine consist of fish and seafood, especially clupea, scomber. There're, salmonidae are coming from Russia. The other part of the imported sprat is proportionally distributed between Argentina, the Baltic countries, Spain, Canada, Russia, Vietnam and other countries. The delicacy types of fish are supplied by France, Italy and China (Tab. 1).

The major producers that are supplying fish and seafood to Ukraine are from Norway (Marine Harvest AS Ice Seafood AS, Hallvard Leroy, Norway Royal Salmon, Nergard AS, Norway Pelagic AS, Egersund Fisk Group, CA Mordal Consulting), Scotland (Denholm Seafoods Ltd), Holland (Marine Foods BV), Iceland (Iceland Pelagic, Iceland Seafood ehf), USA (Pacific Seafood), Canada (Ocean Choice International Ltd), Russia (Flayfish, Rosrybtorh), Belarus (Santa Bremor), Lithuania (Benko Servisas).

Table 1. Dynamics of imports of the main marketable groups of fish commodities in Ukraine at 2011-2015

Marketable groups	2011		2012		2013		2014		2015		2015/2014, %	
	ths. tons	1000 USD	ths. tons	1000 USD	ths. tons	1000 USD	ths. tons	1000 USD	ths. tons	1000 USD		
Fish, crustacean, mollusks and other aquatic invertebrates	346,8	505,4	382,7	687,6	415,3	863,3	307,2	593,8	210,4	289,8	68,5	48,8
Fish, fresh or chilled, excluding filleted and other fish meat	14,1	76,6	25,7	134,5	23,2	149,1	14,4	92,5	10,6	53,2	73,8	57,5
Fish, frozen, excluding filleted and other fish meat	273,2	313,3	302,6	430,1	329,8	562,2	244,8	383,4	181,4	196,9	74,1	51,4
Fish fillets and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen	44,1	67,4	42,5	77,6	48,5	99,4	37,2	78,3	13,1	25,7	35,1	32,8
Prepared or tinned fish; black caviar and its substitutes	38,2	81,3	35,2	87,4	40,3	91,8	31,3	68,2	15,5	26,6	49,5	39,1
Total:	395,1	606,1	429,8	800,6	469,4	988,9	348,5	685,3	230,2	326,1	66,1	47,6

Main importers at 2015 were the European countries – 162,8 ths. tons (70,7% of the total imported fish); America – 32,8 ths. tons (14,3% of the total imported fish); Asia – 11,8 ths. tons (5,1% of the total imported fish); CIS – 9,1 ths tons (4,0% of the total imported fish); Africa – 8,4 ths. tons (3,7% of the total imported fish); Australia and Oceania – 3,3 ths. tons (1,5% of the total imported fish) (fig. 5).

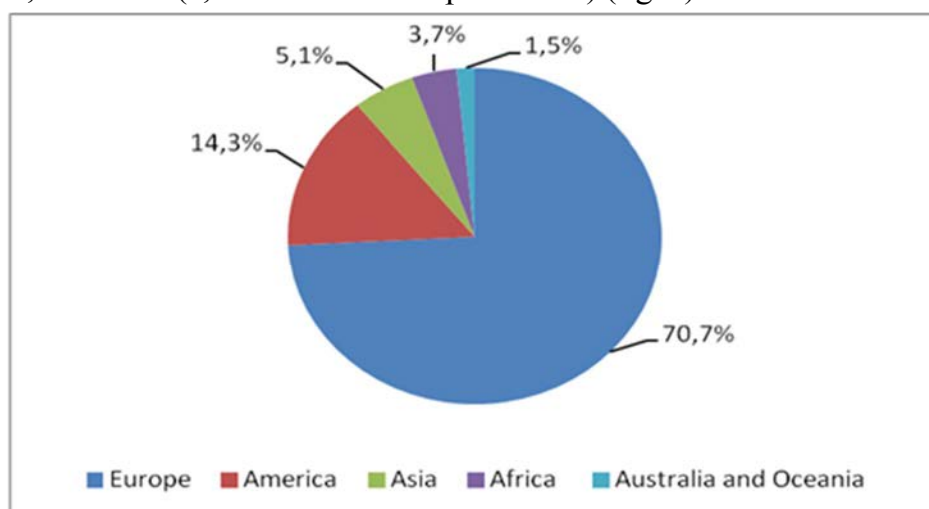


Fig. 5. Import structure by the main fish importers in Ukraine at 2015

The amount of imported salmon to Ukraine in 2014 comes down to 976 tons, which is 48% less than in 2013.

In 2015 3 624,8 tons of rainbow trout were imported to Ukraine. In 2015 rainbow trout from Norway was imported in the amount of 991,2 tons, 337,4 tons – from Denmark, 132,1 tons – from Chile, 73,7 tons – from Turkey.

In 2015 a total of 8 600 tons of fish, crustaceans, fish products and other aquatic invertebrates were exported from Ukraine in a total 17,7 million USD. This is 31 000 tones less compared to 2014 year when it was 39 600 tons and 42 800 tons less compared to 2013 when the export was 51 400 tons.

The amount of exports of filleted fish and other fish meat (including minced) was 1,8 million USD in 2015. The largest importer of Ukrainian fish meat is Germany (4,7 million USD). The export of frozen fish was 247 200 USD; mainly to Latvia (57 tons), Turkmenistan (18 tons), Moldova (49 tons). It was 22,6% less than in 2014. Ukraine mainly exports fresh fish, chilled fish, canned fish to Russia and Kazakhstan (directly from fishing areas). The amount of exports in all the groups has declined in 2015. Export of fresh fish, chilled fish amounted of 2,4 ths. tons at the cost of 2062,9 ths. of USA dollars and was made by «SRDK» directly from the area of fisheries (Atlantic region, near to Guinea-Bissau). Ukraine exports only 98 tons of frozen fish to Europe excluding filleted fish and other fish meat priced at the 92 ths. of USA dollars, fresh fish, chilled fish excluding filleted and other fish meat – 0,4 tons priced at 1,7 ths. of USA dollars, filleted fish and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen – 1864 tons priced at 8 ths. of USA dollars, crustaceans with or without panzers, fresh, chilled, frozen, dried, salted or in brine – only 260 tons priced at 269 ths. of USA dollars. In 2015 the production of trout was 247 tons, the export of trout amounted to only 5,5 tons for a total amount of 62,9 ths. of USA dollars.

The volume of exports of freshwater perch fillets (fresh, chilled or frozen) in 2011 totaled 216,3 tons, in 2013 – 752,6 tons, in 2014 – 1392,5 tons (fig. 6).

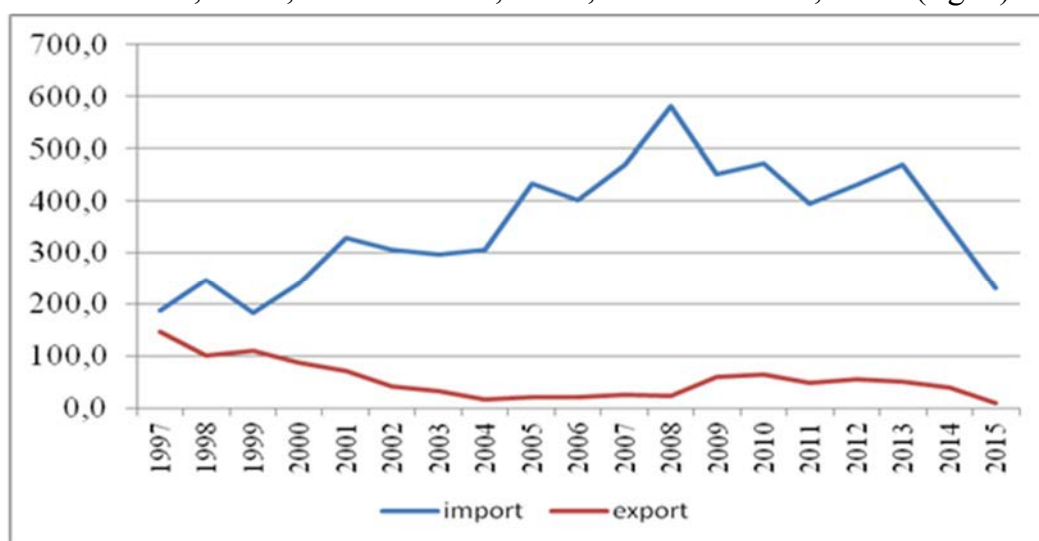


Fig. 6. Dynamics of export and import in Ukraine

All produced perch (1392,5 tons) Ukraine exports to Europe. Ukraine exports to Germany 90% of the perch. It is 996,4 tons worth 4126,1 ths. of USA dollars. To Denmark 151,8 tons worth 624,3 ths. of USA dollars are exported, to Lithuania – 110,6 tons worth 488,5 ths. of USA dollars, France – 90,8 tons worth 561,5 ths. of USA dollars, Poland – 24,0 tons worth 159,6 ths. of USA dollars, the Netherlands – 18,9 tons worth 58,1 ths. of USA dollars (Tab. 2).

Table 2. An average price on fish and fish products in 2014-2015, per 1 kg/dollar USA

Marketable groups	2014		2015		2015/2014, %	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Fish, crustacean, mollusks and other aquatic invertebrates	1,25	1,93	2,41	1,38	192,7	71,3
Fish, fresh or chilled, excluding filleted and other fish meat	0,85	6,41	0,84	4,99	98,1	77,9
Fish, frozen, excluding filleted and other fish meat	1,31	1,57	1,16	1,09	88,5	69,3
Fish fillets and other fish meat (including minced), fresh, chilled or frozen	7,29	2,10	4,29	1,97	58,9	93,6
Prepared or tinned fish; black caviar and its substitutes	1,15	2,18	1,40	1,72	121,4	78,9
Total	1,23	1,97	2,05	1,42	166,8	72,0

Falling of effective demand due to devaluation of hryvnia has influenced the reduction of import segment. It is time for import phase-out-saturation of the market by fresh, affordable Ukrainian fish products.

Ukraine has conditions to grow European plaice, rainbow trout, Coregonus, channel catfish, perch, starry sturgeon, and American paddlefish. Not only traditional types of fish, but also those that are currently imported can be produced. Among them there are gilthead sea bream, European sea bass, and tilapia. The demand for aquaculture products has the least realization in Ukraine.

An actual capacity of the market in 600-650 ths. tons might be able to increase by 30-40% due to the intensive development of aquaculture.

At the same time, it is necessary to make conclusions and give the following sentences in the result of the study:

- need to develop a program for import phase-out of fish products. Ukraine does not have the resource base of clupea, scomber, halibut, atlantic salmon and many other types of fish which the buyers are looking for. Besides, there are conditions to grow European plaice, rainbow trout, Coregonus, channel catfish, perch, starry sturgeon, and

American paddlefish. Not only traditional types of fish can be produced, but also those that are currently imported (gilthead seabream, European seabass, tilapia);

- need to focus in two fields: modern refrigerators and processing enterprises.

The need for modern refrigeration storage capacity for today is about 100 ths. tons of simultaneous storage. Fishing in Ukraine is seasonal, that is why it needs the required freezing and refrigerating storage for increasing production capacity;

- to satisfy the growing demand in fish products produced with the new technologies, with fresh materials, packed in convenient packaging and in demand in products that do not need long cooking: filleted fish, fish steaks, surimi (crab and fish sticks);

- to establish appropriate regional distribution centers, preferably with large fisheries or fish-extraction and processing enterprises that is facilitating the interactions with producers;

- to develop an infrastructure that is significantly decrease the prices for consumer market, and an ability to save the large amounts of products will enable to operators of fish market obtain additional income. Need to establish packing and packaging of finished products and semi-finished fish products, open an exchange trade for fish and fish products find expand assortment of fish products through the position of the lower price group.

Also we need the aquaculture sector is undiversified both in the area of species composition of aquaculture objects and in the area of products on the market. That is why investments for the introduction of new aquaculture objects are necessary, as is the increase the value of existing capacity on the national level. It is necessary to invest into already existing capacities for their modernization. Special attention might be drawn to specific aspects, especially to the segment of commercial cultivation of carps for the investors to consider the possibility of investments into this segment.

1.3. International vectors of institutional reforms of customs authorities

1.3. Международные векторы институциональных преобразований таможенных органов

В условиях постоянного реформирования украинской системы регулирования, которое наблюдается в последние годы, многими учеными, экспертами и практиками поднимаются актуальные вопросы о роли и статусе таможенных органов в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Отметим, с 2012 г. в Украине продолжается процесс реформирования налогово-таможенной системы, а

именно в результате объединения Государственной таможенной службы Украины и Государственной налоговой службы Украины было создано Министерство доходов и сборов Украины, которое в 2014 г. было реорганизовано в Государственную фискальную службу Украины с соответствующим подчинением Министерству финансов Украины. По результатам указанных трансформаций в структуре территориальных таможенных органов было ликвидировано часть подразделений, необходимых для полноценного выполнения задач, возложенных на таможенные органы отечественным законодательством, а именно: подразделения таможенных платежей, таможенных информационных технологий и статистики и анализа, таможенного аудита. Кроме того, с целью максимального нивелирования налоговой и таможенных составляющих, в Таможенный кодекс Украины и Налоговый кодекс Украины были внесены изменения, согласно которым понятие «таможенный орган» и «налоговый орган» были заменены на «орган доходов и сборов» и «контролирующий орган» соответственно [1].

Однако на этом процесс реформирования системы регулирования в Украине не завершился, поскольку как среди ученых, так и практиков идет активная дискуссия по разработке оптимальной институциональной модели функционирования таможенных органов в системе государственного управления. В частности, в июне 2015 Министерство финансов Украины подало в Верховную Раду Украины законопроект «О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины относительно оптимизации территориальных органов Государственной фискальной службы», которым предусмотрена ликвидация таможен как юридических лиц и их слияние с территориальными органами ДФС [2]. Согласно законопроекту предлагалось оставить за таможеней (входящей в состав органов доходов и сборов) только реализацию государственной таможенной политики, тогда как сейчас согласно действующему законодательству обеспечивает в т.ч. ее формирование.

Диаметрально противоположным по своему содержанию является проект Закона № 3763 «О Национальной таможенной службе Украины», главной целью которого является реформа украинской таможни, а именно, создание Национальной таможенной службы Украины как центрального органа исполнительной власти, который реализует государственную таможенную политику. Согласно законопроекту, к основным задачам службы отнесено обеспечение защиты внутреннего рынка и таможенной безопасности Украины, регулирования внешней торговли, наполнения государственного бюджета, а также противодействие таможенным правонарушениям и очистки ведомства от коррупции [3].

Целью исследования является изучение зарубежного опыта построения институциональных моделей функционирования таможенных органов в системе государственного управления с целью его имплементации в отечественную практику.

Отметим, по результатам детального анализа отчетов Всемирной таможенной организации по регулированию таможенной сферы, можно сделать вывод о наличии в системе государственного управления отдельных таможенных органов, отвечающих за формирование и реализацию таможенной политики [4]. В частности, согласно исследованиям ВТО (WCO preliminary research on Customs organizations) указано, что сегодня не существует единого общепринятого подхода к толкованию понятия «таможенные органы». Существующие в мире институциональные модели функционирования таможенных органов имеют определенные особенности, обусловленные различиями в зависимости от страны, ее принадлежности к объединениям государств и является часто модифицированными в соответствии с поставленными перед ними задач и приоритетов. В целом, ВТамО (*World Customs Organization – WCO*) выделяет пять типов таможенных органов с учетом их места в структуре государственного управления и особенностей взаимосвязи с налоговыми администрациями [5]:

1. Таможенный департамент (*Customs department*) – структурное подразделение определенного министерства, в основном министерства финансов или министерства экономики, наделенное таможенными функциями на национальном уровне и часто используется как традиционная форма функционирования таможенных органов в системе государственного управления. В большинстве случаев, таможенный департамент отвечает за косвенные налоги (НДС и акцизный налог) и существует в основном в виде «департамента», «управления», или «бюро» во главе с генеральным директором.

2. Департамент доходов (*Revenue department*) – структурное подразделение, наделенное как таможенными, так и налоговыми функциями на национальном уровне в пределах соответствующего министерства. К полномочиям этого подразделения отнесен контроль за основными прямыми налогами. В объединенном департаменте таможенные и налоговые функции могут быть сгруппированы в различные управления, в названиях которых часто используются слова «доход (*revenue*)», «налоговая и таможня (*tax and customs*)», во главе с генеральным директором, или реже замминистра.

3. Служба доходов (*Revenue authority*) – полуавтономная структура, в которую интегрированы налоговые и таможенные органы на национальном уровне. В отличие от организационного типа «департамент доходов», служба доходов подчиняется не определенному министерству, а непосредственно

правительству. Несмотря на определенные различия, их часто включают к одному организационному типу. Как правило, в названиях используют слова «служба доходов (revenue authority)» и «совет доходов (board of revenue)», а возглавляет ее обычно «комиссар (commissioner)», «голова (chairman)» или «суперинтендант (superintendent)».

4. Таможенная служба (Customs agency) – служба, которая может быть как независимым от определенного министерства, так и подчиняться ему в рамках выполнения таможенных функций на национальном уровне. Таможенная служба контролирует уплату косвенных налогов (НДС и акцизный налог), однако не контрольных функций по уплате налога на прибыль, пограничного контроля и иммиграции. В названиях используют слова «Таможенная служба (Customs service)», «Государственный таможенный комитет (State Customs Committee)», «Администрация (Administration)», или «Таможенное агентство (Customs agency)», и возглавляют их, как правило, «министр (minister)».

5. Служба пограничного контроля (Border agency) – служба, не подчиняется министерствам, а таможенные функции и функции охраны границы сосредоточены на национальном уровне. Основная задача службы – охрана государственной границы и борьба с незаконной миграцией. В названиях используют слова «Пограничная и таможенная служба (Customs and Border Protection)», которую возглавляет «комиссар (commissioner)».

Учитывая особенности каждого организационного типа, исследовательское подразделение ВТамО сгруппировало таможенные администрации стран мира в четыре типа: департаменты министерств (Ministry Department); органы доходов (Revenue Authority); таможенные службы (Customs Agency); службы по охране границ (Border Protection Service). В табл. 1 приведены основные тенденции изменения организационной структуры таможенных администраций стран-членов ВТамО [6].

Таблица 1. Характеристика институциональных моделей таможенных органов стран ЕС

Роки	Департаменты министерства	Орган доходов	Таможенные службы	службы по охране границ	Итого
2013	85	43	47	3	178
2014	81	47	48	3	179
2015	81	51	45	3	180

В контексте реализации в Украине евроинтеграционных стремлений, интересен опыт функционирования системы регулирования стран-членов ЕС. Несмотря на то, что в основе ЕС лежит Таможенный союз стран Европейского Союза (European Union Customs Union), что предполагает существование единого для всех стран Таможенного кодекса ЕС (Union Customs Code), отмена

всех таможенных пошлин и ограничений между странами-членами, а также введение Единого внешнего тарифа в отношении товаров третьих стран, вопросы институциональной модели и организационной структуры таможенных администраций остаются ответственностью стран-членов ЕС.

Отметим, ст. 3 Таможенного кодекса ЕС определено миссию таможенных органов, отвечающих за контроль международной торговли Союза, способствуя справедливой и открытой торговли, внедрению внешних аспектов внутреннего рынка, реализации общей торговой политики и других политик Союза, имеющие отношение к торговле, а также общей безопасности цепи поставок [7]. Таможенные органы должны принимать меры по обеспечению:

- защиты финансовых интересов Союза и его государств-членов;
- защиты Союза от недобросовестной и незаконной торговли, способствуя законной предпринимательской деятельности;
- обеспечение охраны и безопасности Союза и его жителей, а также охраны окружающей среды, в тесном сотрудничестве с другими органами;
- поддержание надлежащего баланса между таможенным контролем и упрощением процедур законной торговли.

Заметим, современные модели и структуры таможенных администраций стран ЕС менялась вследствие необходимости отказа от бумажного оборота документов, защиты окружающей среды и удаления внешних границ вследствие постепенного расширения ЕС. С целью адаптации таможенных администраций к новым вызовам и требованиям *Acquis Communautaire* («наследие сообщества»), таможенные администрации отдельных стран ЕС претерпели определенные изменения: например, в Великобритании состоялось слияние с налоговыми органами (*HM Revenue & Customs*), в Германии таможенные администрации были наделены новыми функциями, а именно на них была возложена функция контроля за нелегальным трудоустройством. Характеристика институциональных моделей таможенных администраций стран ЕС приведена в табл. 2 [8].

Таблица 2. Институциональные модели таможенных администраций стран ЕС

Модель	Країни
Таможенная служба	Республика Чехия, Финляндия, Швеция
Департамент министерства финансов	Австрия, Бельгия, Болгария, Хорватия, Республика Кипр, Франция, Германия, Греция, Литва, Люксембург, Мальта, Голландия,
Орган доходов	Дания, Эстония, Венгрия, Ирландия, Латвия, Португалия, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Испания, Великобритания

Как видим, в странах ЕС не существует единой модели функционирования таможенных администраций. В большинстве стран они функционируют в форме

департаментов министерств финансов, в других – является частью органов доходов, что предполагает их объединение с налоговыми органами и обязанность контроля не только по таможенным платежам, но и налогом на прибыль и налогом на прибыль корпораций. Отметим, в Великобритании, таможенники задействованы не только в Службе доходов, они также выполняют возложенные на них задачи в структуре Пограничной службы Великобритании (UK Border Force) – системы правоохранительных органов, которая была создана в 2012 с целью обеспечения безопасности границ путем контроля за иммиграцией и осуществлением таможенного контроля в отношении людей и товаров.

По мнению авторов исследования, решение проблемы выбора институциональной модели функционирования таможенных органов требует принятия взвешенных и неэмоциональных решений с учетом положительного зарубежного опыта и отечественными реалиями функционирования таможен в соответствии с поставленными им задач. По результатам необходимо выработать четкую программу (стратегию) реформирование системы таможенных органов с учетом тех задач и целей, которые будут на них возложены в системе государственного управления. Отметим, одной из главных проблем функционирования таможенных органов, и не только в Украине, является конфликтность и противоречивость тех функций, которые они выполняют в соответствии с национальным законодательством, а именно: правоохранительная функция, фискальная функция, функция содействия бизнесу. Функция содействия деятельности субъектов ВЭД с позиции минимизации налоговой нагрузки является конфликтной по отношению к фискальной функции, а в плане либерализации таможенных процедур – противоречивая к правоохранительной функции. При использовании традиционных подходов в таможенном контроле, реализация таможенными органами фискальной и правоохранительной функций значительно ограничивает функцию содействия деятельности субъектов ВЭД, применяя все возможные формы и объемы таможенного контроля, в целом увеличивает затраты времени и средств на осуществление процедуры таможенного контроля. Актуальной задачей в современных условиях является разработка такой системы таможенного контроля, которая бы позволила максимально упростить внешнеэкономической деятельности субъектам хозяйствования без угроз для ослабления внешней безопасности государства. Именно здесь может быть полезен опыт ЕС в поиске баланса между обеспечением безопасности национальной экономики и содействии экономическому операторам в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Итак, по результатам проведенного исследования понятно, что в мире существуют различные институциональные модели функционирования таможенных органов в системе государственного управления. Во многих странах таможенные органы на национальном уровне представляют собой как отдельные органы, подчиненные непосредственно правительству, так и является частью органов доходов совместно с налоговыми органами.

Целями объединения налоговых и таможенных ведомств в Украине в 2012 г. было улучшение качества обслуживания экономических операторов и налогоплательщиков, увеличения налоговых поступлений, усовершенствование системы мониторинга внешнеэкономических операций. Однако, по результатам исследований Всемирного банка улучшения уплаты налогов не обязательно требует объединения налоговой и таможни, в то время как полное слияние двух ведомств может, наоборот, препятствовать повышению их эффективности. Иными словами, обычные административные трансформации и переименования ведомств сами по себе к качественным изменениям не приводят. Кроме того, в процессе указанных трансформаций было потеряно наработки в таких важных направлениях функционирования таможни как пост-аудит, анализ рисков, защита украинского рынка, и тому подобное. При этом самостоятельность таможенной службы не была помехой проведению весомых таможенных реформ (электронное декларирование, новые технологии оформления, гармонизация законодательства и т.д.), которые происходили еще в 2012 г. с принятием Таможенного кодекса Украины. Как показывает опыт стран ЕС, успех реализации указанных изменений зависит не столько от выбранной модели функционирования таможенных органов, сколько от проведения реальных реформ, направленных на обеспечение национальной экономической безопасности государства, защита ее экономических интересов с одновременным упрощением процедур в сфере международной торговли.

Литература

1. Митний кодекс України: кодекс [прийн. Верховною Радою України 13.03.2012 №4495-VI, редакція від 23.10.2013]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/paran151#n151>.
2. Проект Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо оптимізації територіальних органів Державної фіскальної служби / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://qdpro.com.ua/news/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-do-mitnogo-kodeksu-ukrayini-shchodo-optimizaciyi>.
3. Проект Закону про Національну митну службу України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57655.
4. WCO ANNUAL REPORT 2014-2015. – [Electronic resource]. URL: http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/~media/WCO/Public/Global/PDF/Topics/Research/Annual%20reports/WCO_AnnRep_EN_2014_2015.ashx.

5. WCO Research Paper No. 5 – [Electronic resource]. Cooperation between Customs and Tax administrations: Lessons Learned from Revenue Authorities (December 2009) URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/research/activities-and-programmes/~media/03BFA3E4F09E4EB99E4F846938CFF6E3.ashx>.
6. Customs Environment Scan – [Electronic resource]. / World Customs Organization – URL: <http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/customs-environment.aspx>.
7. REGULATION (EU) No 952/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code – [Electronic resource]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:269:0001:0101:EN:PDF>.
8. Study Customs issues falling under INTA's new remit [Dr Andrew GRAINGER, Assistant Professor in Logistics and Supply Chain Management at the Nottingham University Business School, University of Nottingham, UK] / Directorate-general for external policies Policy department. European Parliament – December 2015. – p. 11-13.

1.4. Economic fundamentals activation of sustainable forest exploitation of regions

1.4. Економічні основи активізації збалансованого лісокористування регіонів

Теоретичний зміст стимулювання сталого розвитку регіону досить широко представлений у працях Герасимчук З. В. та Поліщук В. Г [2]. Зокрема, з'ясовано питання регіональної політики сталого розвитку, теоретичні основи стимулювання сталого розвитку регіону, визначено основні положення теорії, методології та практики стимулювання сталого розвитку регіону.

Саме за допомогою фінансового забезпечення здійснюється система розподільчих і перерозподільчих процесів у процесі фінансування стимулювання сталого розвитку регіону. Фінансове забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону – це цілеспрямований процес, що полягає у залученні, розподілі та перерозподілі коштів для фінансування стимулюючих заходів з метою досягнення соціальних, економічних та екологічних цілей регіону, причому головна мета полягає у досягненні сталого розвитку регіону з дотриманням всіх ознак сталості. Основними суб'єктами фінансового забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону виступають: суб'єкти господарювання регіону, державні і регіональні органи влади та домогосподарства. Відповідно до цього об'єктами фінансового забезпечення виступатимуть фінанси суб'єктів господарювання регіону, державні фінанси регіону та фінанси домогосподарств регіону.

Фінансове забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону повинне включати фінансування таких основних складових процесу стимулювання

сталого розвитку як податкове, трансфертне, інвестиційно-інноваційне та інституційне стимулювання сталого розвитку регіону.

Податковий механізм, який є самостійною ланкою господарського механізму та важливою складовою фінансового механізму, визначає та законодавчо встановлює форми мобілізації ресурсів за допомогою податків, зборів та інших податкових платежів [9].

З одного боку, податки, забезпечуючи доходну частину держбюджету, визначають масштаби соціального розвитку, державного фінансування інноваційних проектів тощо. З іншого ж, більший ступінь жорсткості податкового режиму справляє стримуючий вплив на збільшення обсягів випуску (і доходів), сприяє зростанню тіньової сфери економіки і, таким чином, зрештою, зменшує базу оподаткування [5].

Необхідно проводити наступні кроки щодо реформування податкової системи регіонів за рахунок: підвищення ефективності адміністрування податків на регіональному рівні; зниження рівня податкового навантаження на бізнес регіону і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків; посилити поруч із перерозподільчою стимулюючу функцію податків.

Фінансове забезпечення податкового стимулювання сталого розвитку регіону повинне і починає реалізовуватись за рахунок: введення екологічного оподаткування юридичних і фізичних осіб; впровадження податків, направлених на соціальне вирівнювання; запровадження податкових преференцій для інноваційних підприємств та потенційних інвесторів у соціальну, екологічну та екологічну сферу регіону.

Трансфертне стимулювання сталого розвитку регіону має свої особливості. Зосередження фінансових ресурсів у місцевих бюджетах України дозволяє органам виконавчої влади регіонів мати фінансову базу для реалізації своїх повноважень згідно Конституції України. За допомогою бюджетів формуються грошові фонди, які, на думку Кузьменко В. В., не тільки забезпечують виконання завдань суспільного призначення і створюють фінансову базу для здійснення функцій регіональних органів влади, але і гарантують основу для забезпечення економічної безпеки регіону [7].

Фінансове забезпечення трансфертного стимулювання сталого розвитку регіону необхідно проводити за наступними напрямками: стабілізація бюджетів регіонів; поліпшення управління державними фінансами регіонів; підвищення ефективності державних видатків з бюджетів регіонів; зростання доходів місцевих бюджетів; підвищення ефективності витрати коштів на місцях; підвищення інвестицій та оновлення інфраструктури на місцях.

Трансфертне стимулювання сталого розвитку повинне виконувати стабілізуючу функцію бюджетів різних рівнів і мати переважно активізуючий

характер. Успішне фінансування через трансфертне стимулювання певного типу політики стимулювання сталого розвитку регіону сприятиме досягненню високого рівня сталого розвитку регіону. Трансфертне стимулювання сталого розвитку регіону важливе тим, що воно може застосовуватись до всіх без виключення регіонів України.

Інвестиційно-інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону має бути спрямоване на створення у кожному регіоні оптимальних за структурою основних фондів, виробничих потужностей і соціально-культурної бази, а також відновлення довкілля з використанням інноваційних розробок. Даний напрямок стимулювання складається з двох взаємопов'язаних напрямків стимулювання сталого розвитку регіональної СЕЕ системи: інвестиційного та інноваційного стимулювання. Інвестиційне стимулювання направлене на забезпечення капіталовкладень у соціальну, економічну та екологічну сферу регіону для досягнення сталого розвитку регіональної соціо-еколого-економічної системи. Для того, щоб цього досягти необхідно прагнути створити сприятливий інвестиційний клімат регіону.

Особливу увагу необхідно приділяти залученню прямих іноземних інвестицій для досягнення сталого розвитку регіону. Прямі іноземні інвестиції є джерелом капіталу для вкладень у сферу виробництва, впровадження прогресивних технологій, ноу-хау, передових методів управління і маркетингу, а також соціальну інфраструктуру та екологічні проекти. Крім того, на відміну від позик і кредитів, підприємницькі інвестиції, не збільшуючи зовнішній борг держави, сприяють накопиченню коштів для розвитку виробництва, стимулюючи тим самим безпосередньо іноземного інвестора [3].

Інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону повинне передбачати залучення коштів на розвиток інновацій у соціальній, економічній та екологічній сфері, спрямовані на досягнення сталого розвитку регіону. Для того, щоб сприяти розвитку інноваційного стимулювання сталого розвитку регіону, необхідно враховувати такий важливий фактор досягнення сталого розвитку регіону, як науково-технічний прогрес. Науково-технічні нововведення здатні спричинити використання нових способів виробництва, що може безпосередньо вплинути на виробничі витрати і кількість зайнятих у виробництві і опосередковано на ціну виробів і доходи населення.

Як вірно констатує І. І. Кичко, серед основних проблем лісового господарства України можна виділити такі: недосконала нормативно-правова база щодо ведення лісового господарства та лісових відносин; недосконалість управління лісами, що належать до різних форм власності; відсутність правових та економічних механізмів стимулювання запровадження природоохоронних технологій або їх елементів, охорони, захисту, відновлення лісів; зростання

антропогенного навантаження на лісові екосистеми; глобальна зміна клімату; недосконалість фінансового та економічного механізму розвитку лісового господарства; недосконалість податкової бази, яка не враховує довгострокового періоду лісовирощення; рівень середньої зарплати нижчий від загальнодержавного; зростання попиту на внутрішнього ринку деревини; ріст самовільних рубок, самозахватів лісових земель, неналежний правовий статус лісової охорони [4].

На думку Ю. Терещенка та О. Хуажева, стратегічною метою організації процесу державного регулювання сталого лісокористування є забезпечення ефективного функціонування лісового комплексу на засадах безперервного, невиснажливого і раціонального використання лісових ресурсів. Досягнення цієї мети передбачає вирішення наступних основних завдань: забезпечення максимально повного задоволення потреб внутрішнього і зовнішнього ринків у високоякісній і конкурентоспроможній лісопаперовій продукції; підвищення інвестиційної привабливості підприємств лісового комплексу до рівня, що забезпечує сталий розвиток галузі; раціональне і комплексне використання лісоресурсного потенціалу; забезпечення максимального економічного доходу держави від діяльності підприємств лісового комплексу, включаючи дохід від продажу лісових ресурсів; забезпечення розширеного відтворення, охорони і захисту лісових ресурсів [8].

Варто відмітити, що у європейських країнах у середньому питома вага приватного лісокористування складає 50%. Так, наприклад, у Австрії питома вага приватної власності у лісовому секторі складає 80%, у Великобританії – 75%, у Швеції – більше 70%, у Фінляндії – 56%, у Німеччині – 46%. Зазначимо, що в Україні всі лісові ресурси знаходяться у загальному лісокористуванні та мають державну форму власності. Тому, погоджуємося з думкою Т. В. Пімоненко, що доцільним є реформування вітчизняної політики лісокористування у напрямку зміни структури власності у ньому та збільшення питомої ваги приватної власності. При цьому необхідним є дотримання принципів справедливості та прозорості процесу реформування, з метою забезпечення його ефективності. Також, як свідчить зарубіжний досвід доцільним є подальший постійний контроль над власниками лісових ресурсів з боку державних органів влади [6]. Так наприклад, у Чеській Республіці органи державної компанії “Ліси Чеської Республіки” двічі на рік здійснюють загальний огляд якості та обсягу виконуваної роботи приватними власниками лісових ресурсів та їх відповідність принципам сталого лісокористування. Доцільним є використання європейського досвіду в організації та формуванні системи фінансування лісогосподарського сектору. Так, у Польщі з відсотків від прибутків лісогосподарських підприємств та їх доходів від продажу деревини,

штрафів, компенсацій збитків юридичними та фізичними особами формується Лісовий фонд, який здійснює фінансування лісового господарства. Із бюджету надходять лише цільові дотації на лісовідновні роботи.

У Туреччині є можливою передача населенню та приватним інвесторам деградованих земель з метою ведення лісового господарства. Необхідно підкреслити, що власником землі залишається держава, а підприємець отримує лише право вільно використовувати отриманий прибуток. Також, з метою підвищення зайнятості та рівня життя населення лісових селищ влада Туреччини за зниженими цінами реалізує їм деревину, що тим самим сприяє розвитку малого та середнього бізнесу. Крім того, Генеральний директорат із зв'язків з лісовими селищами, щоб підтримати їх роботу займається вирішенням проблем надання кредитів, позик та інших стимулів для малого бізнесу у деревообробній промисловості.

Сьогодні сталий розвиток та раціональне використання природних лісів та насаджень, а також деревної та недеревної продукції має важливе значення з точки зору забезпечення сталого розвитку та є одним з найважливіших інструментів подолання бідності, суттєвого скорочення масштабів знеліснення, зупинки процесу втрати лісового біорозмаїття, деградації земель та вичерпання ресурсів, підвищення рівня продовольчої безпеки та розширення доступу до безпечної питної води та розумної за ціною енергії; крім цього, воно наочно показує численні вигоди, пов'язані з природними лісами та лісовими насадженнями, і сприяє добробуту людства [1].

Отже, для забезпечення постійного, відтворювального лісокористування регіонів України, що приносить користь для населення, буде корисним бізнес-середовищу та сприятиме розвитку довкілля, потрібно припинити незаконні вирубки лісів, забезпечити належний контроль за використанням лісових угідь, а також передбачити стратегічні кроки щодо потужного лісовідновлення.

Література

1. Адамовський О. М. Ідея сталого лісокористування у ретроспективі / Адамовський О. М. // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 233-240.
2. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
3. Грановська Л. М. Еколого-збалансоване природокористування в умовах поліфункціональності територій: Монографія / Л. М. Грановська – Херсон: Вид-во ХДУ, 2009. – 414 с.
4. Кичко І. І. Перспективи розвитку лісового господарства України / Кичко І. І., Гаруч Ю. О. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 128-132.

5. Мищенко С. Г. Стимулирование экономического развития: аспекты налогообложения: Монография. / С. Г. Мищенко – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 224 с. – С. 38.
6. Пімоненко Т. В. Закордонний досвід розвитку збалансованого лісового господарства [Текст] / Т. В. Пімоненко, О. С. Денисенко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. – Суми: СумДУ, 2014. – Т. 1. – С. 187-189.
7. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Волинської області) / Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 376 с.
8. Терещенко Ю. Г. Формирование модели регулирования устойчивого развития лесного сектора экономики региона / Терещенко Ю. Г., Хуажев О. З. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66740.doc.htm.
9. Фоміна М. В. Сучасний економічний розвиток: загрози, проблеми, перспективи: монографія / М. В. Фоміна, В. В. Приходько, І. Г. Мішина. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 230 с.: схеми.

1.5. Innovative component of region development

1.5. Інноваційна компонента розвитку регіонів

Проблеми регіональної політики трансформувалися з урахуванням нових ринкових умов і потребують нових підходів до їх вирішення. Новий зміст сучасної регіональної політики полягає у залученні всіх регіонів до активних ринкових перетворень на інноваційній основі, розкриття потенціалу підприємств з урахуванням територіальної специфіки.

Для забезпечення ефективності регіонального управління нині виникає проблема у пошуку нових сучасних підходів, які відповідають викликам часу і сьогодення, і є адекватними реальним соціально-економічним і суспільно-політичним умовам. Зокрема, такі підходи повинні передбачати залучення суспільства, громадськості до процесу управління розвитком територій у частині консультацій і врахуванні інтересів територіальних громад при здійсненні управління регіональним розвитком, а також використання потенціалу регіонів.

Протягом останніх років у світі різко зростає кількість та якість теоретичних досліджень інноваційного регіонального розвитку, розробляються нові інтерактивні моделі інноваційного процесу, теорії, зокрема регіональних інноваційних мереж та інноваційних систем, елементи методології, форми та методи державного регулювання інноваційного розвитку регіонів.

Вибір форм інноваційного розвитку є актуальним для всіх постіндустріальних країн. Вибір моделі державної інноваційної політики в своїй основі визначається наступними факторами: подоланням диспропорцій

адміністративної економіки на ринковій основі, складними політичними проблемами, розробкою стратегії конкурентоспроможності в умовах формування сучасного глобального середовища постіндустріального інформаційного суспільства.

В умовах глобалізації перед регіонами України постають завдання щодо інтенсивного освоєння нових підходів і прийомів ведення господарства, виклики щодо застосування на практиці інноваційних механізмів та інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку територій, що позитивно зарекомендували себе у світовій практиці.

Реформування системи управління регіональним розвитком передбачає запровадження нової якості регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із завданнями забезпечення комплексного збалансованого розвитку регіонів. Вирішення накопичених в Україні системних соціально-економічних проблем вимагає інноваційних підходів, оновлення механізмів та інструментів стимулювання розвитку регіонів, запровадження дієвих управлінських рішень [1].

Напрями вдосконалення методів проектування, техніко-економічного обґрунтування та оперативного моніторингу ефективності інноваційних проектів регіонального розвитку досліджували Дж. Вінер, Р. Лепсі, К. Ланкастер, Я. Ванек, К. Купер, Б. Масел, Б. Баласса, Д. Сальваторе. Вирішенню питань формування ефективної моделі регіонального розвитку присвячена значна частина вітчизняної літератури, серед якої вагоме місце посідають праці Білої С., Бураковського І., Геєця В., Жаліло Я., Лукінова І., Письмака В., Туріянської М., Савельєва Є., Філіпенка А., Чумаченка М. та ін.

У дослідженнях закономірностей інноваційного регіонального розвитку України є доцільним використання методологічних засад теорії регіональних інноваційних систем: інтерактивної інноваційної моделі, поєднання мікро-, мезо- та макропідходів, економіко-статистичного та історико-генетичного методів, методу моделювання. Оцінка впливає з того факту, що зміст сучасних інноваційних процесів значною мірою відповідає даній теорії, яка виступає ефективним теоретичним інструментом для формування та аналізу регіональної інноваційної політики розвинутих країн [2].

Дослідження впливу інноваційних форм розвитку на ріст чи трансформацію економіки країни, а також визначення ролі подібних вилучень з загальнонаціональних умов економічної діяльності у теоретичних моделях економічного росту чи їх практичних впровадженнях видається необхідним для окреслення методологічно правильного підходу до питання обґрунтованості соціального, економічного чи інтегрального ефекту від впровадження інноваційних проектів регіонального розвитку.

Інновації виводять економічну систему з відносно врівноваженого стану, змінюють її просторові та функціональні зв'язки, тим самим виступають у ролі певного дестабілізатора економічної системи. Цим фактором пояснюється відчуження інновацій та інноваційна інертність суб'єктів господарювання. Крім того, інновація повинна органічно влитися в середовище використання, а економічна система має відновити свою стійкість і здатність до функціонування без обмежень, що накладаються власне нововведеннями. Подолання суперечностей між функціонуванням і розвитком економічної системи – завдання ефективної інноваційної політики.

Соціально-економічним системам властива інерційність, особливо йдеться про інерційність соціального складника. Саме тому регіональні інноваційні програми різних типів слід вважати доповнюючим до загальнодержавної політики формування повноцінної соціально-економічної системи напрямом трансформаційних заходів системоутворюючого характеру.

Без впровадження ефективної політики регіонального розвитку, яка спрямована на вирішення проблем регіональної нерівномірності, неможливо створити умови для виходу економіки України на шлях стійкого економічного зростання. Інтенсифікація економічного розвитку регіонів перш за все передбачає активізацію інноваційного фактора. Необхідність забезпечення розвитку регіонів на інноваційній основі зумовлена важливістю оптимізації просторових господарських характеристик країни відповідно до особливостей розміщення наявних і потенційних ресурсів, а також необхідністю задоволення загальних і специфічних потреб населення [1].

Характерною рисою інноваційного розвитку регіону є те, що він потребує зацікавленості не лише господарюючих суб'єктів, але й державної й регіональної підтримки, оскільки саме останні можуть забезпечити ті умови, які необхідні для формування передумов формування інноваційної компоненти розвитку регіону, зокрема: ефективно регуляторне середовище, високий рівень інформаційного забезпечення, мотиваційні важелі активізації інноваційної діяльності, наявність об'єктів інноваційної інфраструктури, відповідний захист прав інтелектуальної власності та ін.

У цілому ряді європейських країн функціонують регіональні агенства з технологій та інновацій, які створені державою за ініціативи громадських організацій і які здійснюють підтримку інноваційної діяльності у регіонах. Така підтримка знаходить відображення у формі проведення семінарів і консультацій для дослідників з питань управління знаннями, надання технічної і консультативної допомоги в отриманні патентів і ліцензій, організації трансферу технологій, організації інноваційних форумів і виставок, підтримки діяльності інноваційних кластерів. Зокрема, активізація процесу формування інноваційних

кластерів є необхідною компонентою державної політики у рамках створення регіональних інноваційних систем. При цьому слід враховувати, що інноваційний кластер представляє собою об'єднання зусиль різних організацій, яке за своєю природою у багатьох аспектах є неформальним та дозволяє використати переваги внутрішньофірмової координації й ринкового механізму для більш швидкого і ефективного освоєння нових знань.

Попередній змістовний аналіз факторів економічного розвитку дозволяє стверджувати, що реально стимулюючими слід вважати саме георозміщення і науково-технологічний потенціал, на інтенсивне використання яких і доцільно спрямувати цільову орієнтацію інноваційних проєктів. Не менше важливим є і послаблення дії дестимулюючих факторів через стимулювання нагромадження капіталів, у тому числі заощаджень населення, інвестицій, охорони довкілля і, головне, системоутворюючої ролі інноваційних форм регіонального розвитку у формуванні соціального капіталу світової “якості”. Власне таке розуміння ролі інноваційних форм розвитку найбільшою мірою відповідає теорії інкрементального – поступового, поетапного розвитку для економік, основні положення якої сформульовані Дж. Стігліцем [3].

Таким чином, стратегічною метою впровадження інноваційних форм регіонального розвитку будемо вважати підвищення рівня якості життя, а їх роль у національній економіці визначимо як системоутворюючу, тобто сприяння процесу формування соціального капіталу, інституційним перетворенням при забезпеченні конкурентоспроможності економічної діяльності у межах території.

Пріоритетними завданнями впровадження інноваційних форм регіонального розвитку доцільно визначити створення внутрішніх передумов і стимулів для мобілізації інвестиційних ресурсів, переструктуруванні господарських комплексів регіонів, зменшенні рівня ризику підприємницької діяльності і, як наслідок, посилення ділової активності та пом'якшення негативних наслідків кризи.

Серед завдань регіональної економічної політики слід назвати: створення інституційних передумов до стимулювання економічного зростання, ліквідації адміністративних бар'єрів щодо розвитку підприємництва; розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва, реалізація потенціалу регіональних кластерних ініціатив (у т. ч. щодо спільного освоєння ресурсів); реалізація інвестиційної реформи, поліпшення інвестиційного клімату, формування системи інноваційно зорієнтованих інвестиційних проєктів, створення низки нових інструментів інвестиційного фінансування; диверсифікація джерел фінансового забезпечення розвитку регіону, раціональне поєднання державного, місцевого, приватного та міжнародного фінансування [1].

Необхідною передумовою для виходу економіки України на шлях стійкого зростання являється впровадження ефективної регіональної інноваційної політики, яка спрямована на вирішення проблем регіональної соціально-економічної нерівномірності через створення сприятливого середовища для активізації інноваційної діяльності в регіонах, залучення їх у науковий та інноваційний простір. Перспективним слід вважати перехід від підтримки фізичної інфраструктури НДДКР та інновацій до стимулювання кооперації та процесу “колективного навчання”, активного використання програмної та інституційної форм політики.

Національна інноваційна система складається з регіональних інноваційних систем, ефективність функціонування яких забезпечується узгодженістю функціонування комплексу інститутів законодавчо-правового, податкового, фінансового, виробничого та наукового характеру. Регіональні інноваційні системи створюються для консолідації активів регіону й оптимального використання його економічного потенціалу. У рамках регіональної інноваційної системи повинна здійснюватися робота з: організаційного забезпечення створення, підтримки і розвитку регіональної інноваційної інфраструктури; інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; науково методичного забезпечення інноваційного етапу розвитку регіону; освітнього забезпечення самого регіонального інноваційного процесу в цілому [4].

Кожен регіон в силу історичних умов та ресурсної забезпеченості характеризується особливостями, які виявляються у тому, що той або інший фактор інноваційної активності може мати тенденцію до концентрації в будь-якому регіоні. Виявлення закономірностей такої концентрації дозволяє визначити пріоритетність завдань регіональної інноваційної політики і підвищити її ефективність через врахування специфічних регіональних умов.

Невід’ємним складником інноваційного розвитку є наявність державної політики та законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів і в економічній сфері, і у суспільстві в цілому [5].

Світовий досвід свідчить про достатньо широке різноманіття підходів до управління регіонами, які у сучасних реаліях України можуть вважатись інноваційними. В узагальненому варіанті виділяють наступну класифікацію підходів до управління:

1) підходи, які передбачають використання методів й інструментів менеджменту комерційної сфери у регіональному управлінні (підходи проектного менеджменту, підвищення клієнтоорієнтованості, у нашому випадку на громадянина та ін.);

2) підходи, які передбачають активне залучення громадських організацій, громад і місцевих бізнес-структур до процесів управління розвитком регіону

(державно-приватне партнерство, залучення громадських організацій до обговорення програм розвитку регіонів та ін.)

Вищезазначені підходи у тій чи іншій мірі вже впроваджувалися в практику України, однак з огляду на цілу низку чинників виявились малоефективними, або навіть зовсім неефективними, а відтак, не сприяли розвитку регіонів. До таких чинників можна віднести, перш за все, низький рівень зацікавленості громадських організацій і бізнес-структур у реалізації регіональної політики; неготовність представників органів державного управління і місцевих органів влади до роботи з використанням інноваційних підходів; слабкість нормативно-правового забезпечення реалізації інноваційних підходів в управлінні; відсутність комплексного й системного характеру у впровадженні політики регіонального розвитку та ін.

Таким чином, сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів, а також суттєві диспропорції у їх розвитку, незбалансованість такого розвитку й нездатність держави подолати вказані проблеми свідчать про досить низький рівень ефективності існуючої регіональної політики. Як наслідок, з метою подолання вказаних проблем у сфері регіонального розвитку доцільним є застосування інноваційних підходів до його управлінн. Обґрунтоване і виважене застосування інноваційних підходів в управлінні регіональним розвитком на засадах системності та комплексності є необхідною передумовою та детермінантою стабілізації соціально-економічного розвитку регіонів.

Інноваційні підходи до стимулювання регіонального розвитку потребують залучення потенціалу агентств регіонального розвитку, Фонду регіонального розвитку, торгово-промислових палат – інститутів, що у світовій практиці позитивно зарекомендували себе у процесі розроблення та реалізації регіональної політики.

Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на наступне: посилення внутрішньої мотивації на регіональному (місцевому) рівні до соціально-економічного зростання; створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу; формування на регіональному (та міжрегіональному) рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу; першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних і залучених ресурсів [1].

Інноваційний потенціал стосовно активізації регіонального розвитку в Україні має створення інноваційних проектів, що потребує: забезпечення нормативно-правової та законодавчої підтримки конкурентоспроможності й розвитку інноваційних форм; включення програм підтримки проектів до регіональних програм соціально-економічного та інноваційного розвитку;

активізації зв'язків «влада – бізнес – наука» завдяки запровадженню ефективних механізмів державно-приватного партнерства; забезпечення інформаційної підтримки інноваційних проектів регіонального розвитку; розробка заходів щодо фінансового стимулювання впровадження і реалізації інноваційних проектів – системи податкових пільг і податкових канікул у перші роки функціонування, надання іноземним інвесторам пільгових умов діяльності за їх участі в проектах, спрямованих на виробництво високотехнологічної та інноваційної продукції.

Література

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
2. Нетудихата К. Вплив факторів інноваційної активності на нерівномірність регіонального розвитку // Вчені записки: Наукове видання. Вип. 9. – Харків: ХІУ, 2005. – С. 158-165.
3. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала / Пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова. Вступит. статьи Г. Ю. Семигина и Д. С. Львова. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
4. Луцків О. М. Регіональні інноваційні системи: чинники формування та пріоритети розвитку [Текст] / О. М. Луцків // Наукові записки. – 2008. – № 1 (13). – С. 207-214.
5. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – С. 280.
6. Геєць В. М., Кваснюк Б. Є., Зверяков М. І. та ін. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи. – К.: Вид-во “Логос”. – 2005. – 498 с.
7. Соловійов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія / В. П. Соловійов, Г. І. Кореняко, В. М. Головатюк. – Київ: Фенікс, 2008. – 224 с.

1.6. Using the potential of construction associations in the process of integrated development of large cities

1.6. Використання потенціалу будівельних об'єднань в процесі комплексної забудови великих міст

Однією з первинних вимог людини є потреба у житлі, її задоволення - це найважливіша соціальна проблема, вирішувати яку має цілеспрямована діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування.

Сучасне місто охоплює всі етапи людського життя, забезпечує матеріальні і духовні потреби, тому першорядного значення набуває навколишнє середовище, благоустрій житла і територій, раціональна організація повсякденного життя і т.д. Цілком закономірно, що в даний час дослідники розглядають місто з різних сторін – архітектурно-містобудівної, політичної, виробничої. Але всі вони

аналізуються крізь призму соціальних ресурсів, тобто тих умов, які створюють можливості для бажаної життєдіяльності у міському просторі, для сприятливого середовища проживання, для задоволення потреб людей [1].

Таким чином, поруч з необхідністю усунення абсолютного і структурного дефіциту житлового фонду, велику роль відіграє забезпечення якісних характеристик житла. Невідповідність житлово-побутової сфери сучасним вимогам, зростання забрудненості навколишнього середовища, відсутність належної інфраструктури істотно впливає на соціально-економічну ситуацію: знижує соціальний настрій населення, збільшує конфліктність у різних сферах, погіршує працездатність, підвищує рівень захворюваності серед громадян.

Якість міської забудови, її відповідність новітнім стандартам оцінюється за фізіологічними, психологічними, комунікаційними, екологічними, естетичними, ергономічними, гігієнічними та іншими показниками і знаходиться під впливом багатьох різноманітних і різноспрямованих чинників, дія яких потребує детального дослідження.

Один з першочергових параметрів якості – тип споруди. Будинок може бути із залізобетонним каркасом, з несучими стінами з цегляної кладки, дрібноштучної кладки з армуванням або влаштуванням залізобетонних поясів, з несучими стінами з цегляної кладки без армування, з несучими стінами з крупних панелей [2].

Визначальним фактором конструкторсько-технічного, екологічного, дизайнерського рівня споруди є ступінь дотримання стандартів і вимог забудовником. Висока якість будівництва – головна умова забезпечення надійності і довговічності будівель, соціальної та економічної ефективності капітальних вкладень. До основних параметрів, що її формують, слід віднести архітектурно-художній і технічний рівень проектних рішень; якість будівельних матеріалів, конструкцій, виробів, устаткування; кваліфікацію робітників та інженерно-технічного персоналу; дотримання технічної дисципліни; чітке виконання вимог проекту, ДБН (державних будівельних норм), технічних умов, проектів організації будівництва і здійснення робіт.

Як показує практика, основні причини низької якості будівельно-монтажних робіт полягають у відступі від проектів, порушення технології і правил проведення робіт через низьку дисципліну та кваліфікацію працюючих, а також незадовільного технічного та авторського нагляду і контролю.

Значну роль у визначенні якості житла відіграють такі параметри, як архітектурний вигляд, дизайн та рівень енергозбереження. Матеріали фасаду повинні забезпечити належний вид житла та економію тепла на довгі роки.

В сучасних умовах вирішальним параметром забезпечення якості є застосування новітніх технологій. Наразі інновації в будівництві орієнтовані на

цілком традиційний набір характеристик сучасного будинку – енергоефективність, комфорт і ергономічність, надійність і довговічність, безпеку і економність.

Використання в будівельній галузі нових матеріалів має високу соціальну значимість і дає великі можливості для подальшого розвитку цієї галузі. В історичному аспекті саме розробка і впровадження нових матеріалів створили основу для інноваційних процесів у будівництві. Цегла, що прийшла на зміну глині, підвищила міцність будов, і з її застосуванням з'явилася можливість збільшити їх поверховість. Впровадження залізобетонних конструкцій дозволило зменшити витрати часу на будівництво, а застосування пластикових віконних блоків – більш якісно ізолювати мешканців будинків від зовнішніх факторів.

Розробка і впровадження нових матеріалів дає постійний поштовх новим архітектурним рішенням.

Застосування інновацій в будівництві надає можливість вирішувати різні завдання: від підвищення енергоефективності житлових та виробничих приміщень до зниження собівартості будівництва і витрат в ході експлуатації. Крім того, сучасні будівельні технології можуть стати основою для типа будівництва, що істотно поліпшує якість життя і загальний комфорт для людей, які живуть або працюють у цих будовах. Такі наукові напрямки, як так звані «енергоефективні будівлі», «інтелектуальні будівлі», «екологічні будівлі» виникли відносно недавно і стрімко розвиваються. Всі ці підходи можна представити як спосіб забезпечення в будівлі комфортного мікроклімату окремих приміщень, максимальне використання енергії зовнішнього середовища і енергоефективних елементів будівлі як єдиного цілого [3]. Звідси безперечність соціальної значущості подібних інноваційних розробок.

Крім пінополістирольних матеріалів, нова технологія будівництва будинків допускає і застосування деревно-цементної конструкції, реалізованої з плит і блоків. У виготовленні такої опалубки використовують цемент і хвойну щепу з відходів деревообробки, що відбивається і на екологічних якостях будівлі.

Тісний взаємозв'язок різних підходів при безпосередньому процесі будівництва не дозволяє розмежувати спеціалізації технологій. Наприклад, входження склопластикової арматури спричиняє зміни в методах улаштування фундаменту, а застосування композитних панелей висуває нові вимоги до фіксуєчих елементів. З цього випливає, що новітні технології в будівництві спрямовані на досягнення конкретного завдання з урахуванням і розвитку суміжних областей.

Інновації з різних областей будівництва дозволяють поєднувати комунікаційні системи, пристрої безпеки, освітлювальне обладнання,

електротехнічні прилади та інші елементи забезпечення функціоналу та комфорту в єдину інфраструктуру. Взаємозв'язок окремих систем, реалізований в єдиному комплексі, істотно полегшує експлуатацію будинку і оптимізує витрати його ресурсів.

Слід зауважити, що в сучасних умовах, частка витрат на науково-технічні розробки в загальному обсязі будівельно-монтажних робіт дуже обмежена. Будівельні компанії, як правило, використовують або традиційні матеріали і технології, або запозичують їх з арсеналу іноземних колег, причому це запозичення не завжди відбувається на належному рівні технологічного опрацювання.

На сьогоднішній день одна з найбільш дорогих послуг від комунального господарства – це тепlopостачання. І часто нормативи на нього завищені на чверть вартості, а в деяких регіонах і більше. Зменшення вартості обігріву може дати установка теплового лічильника або сучасні нові технології опалення. Тому для багатьох власників квартир і приватних будинків актуальною є інформація про елементи інженерних комунікацій нового покоління і найновішу і ефективну технологію опалення, що дозволяє мати в будинку комфортні умови проживання і при цьому не нести великих грошових витрат.

Новітні технології в опаленні розробляються з застосуванням доступних видів палива та дозволяють вільно використовувати опалювальне обладнання та прилади, залишати їх в автоматичному режимі роботи, легко регулювати температурний режим, різні робочі параметри систем. Ефективна робота обладнання за новими технологіями дає можливість підтримувати комфортну температуру, вибирати ефективний обігрів будинків і при цьому економити кошти.

Інноваційні способи обігріву приватних будинків відрізняються безпекою при експлуатації, економічністю, компактністю.

Одеса має великий невикористаний потенціал енергозбереження, який за даними Комплексної державної програми енергозбереження та оцінкою фахівців складає 40% від рівня існуючого енергоспоживання. З огляду на постійне зростання питомих енерговитрат, іншого шляху для досягнення прогнозованих показників розвитку економіки міста та якісного покращення життя мешканців, ніж реалізація наявного потенціалу енергозбереження, немає. До того ж, витрати на використання потенціалу енергозбереження в кілька разів нижче вартості поставок імпортованого палива, яке обумовлює суттєвий економічний ефект від підвищення енергоефективності та енергозбереження [4].

Формування крупних корпоративних структур за принципом «технологічного ланцюжка» сприяє підвищенню якості забудови завдяки забезпеченню всіх зазначених вище параметрів якості будівництва: можливості

контролю на всіх етапах створення готової будівельної продукції – від добутку та виготовлення будівельних матеріалів до здачі в експлуатацію завершеного об'єкту; залучення новітніх технологій, впровадження енергозбереження. Великі об'єднання володіють значним потенціалом залучення фінансових ресурсів, що є необхідною умовою інноваційно-інвестиційної діяльності.

Поряд з суб'єктивними чинниками, які переважно визначаються будівельно-монтажною організацією, домобудівельним комбінатом чи трестом, слід виділити фактори макrorівня, які мають об'єктивний характер і ніяким чином не залежать від забудовника. Очевидно, що для суттєвих змін в цій галузі потрібні не тільки ресурси, а й політична, і фінансова стабільність, відповідна законодавча база.

Властивості житлового середовища визначаються багатьма складовими. Одна з них – район міста, де здійснюється забудова (центральний або периферійний) та умови транспортного забезпечення. Важливим чинником є рівень загазованості та шуму. Зараз багато новобудов зводяться біля магістралей, інших будівельних майданчиків, що може постійно приносити у помешкання дискомфорт від шуму та пилу. Наявність поблизу промислових підприємств буде зашкоджувати городянам викидами в атмосферу. І навпаки – місця для паркування, безпечні дитячі майданчики та освітлення, зелені насадження та місця для відпочинку підвищують рівень комфортності житла. Велику роль в забезпеченні якості проживання має рівень віддаленості інфраструктурних об'єктів – магазинів, пунктів надання побутових послуг, освітніх, культурних закладів.

Суттєвим лімітуючим чинником впливу на якість житла є наявність і площа земельних ділянок, придатних для будівництва. Дефіцит вільних територій для житлової забудови у великих містах спричиняє зведення нових будівельних споруд переважно за точковим принципом. Таким чином, процес забудови ускладнюється необхідністю впровадження житлових об'єктів третього тисячоліття в наявний міський ландшафт. Це призводить до додаткового навантаження на застарілу систему комунікацій, транспортні потоки, неможливості організації якісних зелених зон, місць паркування, відпочинку, спортмайданчиків, посилює соціальну неоднорідність середовища проживання. Досить часто багатопверхові новобудови в центрі міста безповоротно руйнують його історично-культурний імідж, порушують гармонію досконалого архітектурного ансамблю.

Так, житловий фонд Одеси складається з 21 396 будинків загальною площею 18,2 млн. кв. метрів, 54% з яких побудовано в кінці XIX-початку XX століття, а ще 30 відсотків припадає на період 60-70-х років [4]. Будівництво нових житлових споруд монолітного типу призводить до руйнування старих

будинків, викликає протести з боку їх мешканців, посилює рівень соціальної напруги в суспільстві.

Що стосується системи комунікацій, то Дністровський водопровід налічує понад 140 років експлуатації, рівень його зносу перевищує 60%, втрати у водопровідних мережах за останні роки становили від 45% до 38% від загального забору води [5], що свідчить про незадовільний технічний стан водогону та міської водопровідної мережі. За останні десятиріччя у зв'язку зі складною і нестабільною соціально-економічною ситуацією, закриттям багатьох промислових підприємств, а також проблемами, що пов'язані з технічним станом водогосподарських об'єктів, обсяги забору та використання води зменшились майже вдвічі. Відбулись також зміни у структурі використання води – зараз 74% всього обсягу води йде на побутово-питні потреби, понад 25% – на виробничі потреби [6].

Теплові мережі знаходяться в аварійному стані. Так, термін експлуатації міських котелень перевищив 35 років, внаслідок чого коефіцієнт їх корисної дії становить менше 45%. Знос на 70-75% теплової мережі центральної частини міста, протяжність якої перевищує 11 кілометрів, призводить до значних втрат тепла і негативно позначається на фінансово-господарських результатах діяльності теплопостачальних підприємств та міському бюджеті [4].

Вирішення зазначених проблем можливе за допомогою використання принципу комплексної забудови. Перехід до такого виду будівництва продиктований необхідністю більш безпечної організації будівельного майданчика, комфортного проживання людей у сусідніх об'єктах, скорочення виробничих витрат будівельних організацій на одиницю продукції, а також забезпечення завершеного і гармонійного зовнішнього вигляду великих міст.

Комплексна забудова території здійснюється для реалізації громадських інтересів і спрямована на попереднє проведення інженерної підготовки, спорудження зовнішніх мереж, житлових будинків, на благоустрій території.

За проектом – комплексне освоєння територій включає в себе виконання інженерних вишукувань, підготовку проекту планування і проекту зонування території, виконання робіт з облаштування території за допомогою будівництва об'єктів інженерної інфраструктури, проведення благоустрою, здійснення житлового та іншого будівництва. Всі проекти комплексної забудови територій є масштабними. Важливими перевагами є наявність більш широкого прибудинкового простору, висока безпека всередині об'єкта, однорідність соціального середовища та наявність власної інфраструктури. Великі житлові комплекси надають своїм мешканцям більш високий рівень комфорту проживання, завдяки чому стають найбільш затребуваними на ринку. Слід відзначити, що комплексна забудова в деякій мірі вирішує проблему

зовнішнього вигляду міст. Це визначається тим, що при точкової забудови кожен окремих будинок має свій колір, стиль, поверховість і інші параметри, які в цілому погіршують цілісний гармонійний вигляд міста.

В даний час при комплексному проектуванні території закладаються параметри, принципово відмінні від тих, за якими проектувались міста в радянський час. Пріоритетними стають такі характеристики міського середовища, як безпека, екологічність, дизайн, різноманітність, культурна унікальність.

Серед основних проблем будівельних організацій при комплексній забудові території можна виділити наступні:

- відсутність земельних ділянок, облаштованих комунальною інфраструктурою (об'єкти інженерної та транспортної інфраструктури);
- необхідність пошуку можливостей фінансування будівництва об'єктів соціального та комунально-побутового призначення, охорони здоров'я, дошкільної, початкової і середньої загальної освіти;
- необхідність значних капітальних вкладень у будівництво відразу декількох великих об'єктів.

Зазначені проблеми ефективніше вирішуються крупними будівельними структурами, які мають більше можливостей щодо реалізації всіх функціональних напрямів діяльності підприємства.

Таким чином, сьогоденне уявлення про середовище життєдіяльності нерозривно пов'язане з високотехнологічним розвитком будівельної галузі, орієнтованим на сучасну архітектуру і новітні стратегії в містобудуванні при безумовному збереженні історично-культурної і архітектурної унікальності міста. І забезпечення такого розвитку можливе в межах створення крупних будівельних об'єднань за стадіями виробничо-технологічного циклу. Наслідком їх формування стане конкурентоспроможна будівельна галузь, безпечне і комфортне середовище життя і діяльності людини, яке відповідає високим стандартам якості та ефективності.

Література

1. Тощенко Ж. Т. Тезаурус социологии: темат. слов.-справ. / под ред. Ж. Т. Тощенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 487 с. 2009.
2. Тістол Н. В. Концептуальний підхід до оцінки якості житлового середовища з використанням інформаційних технологій / Н. В. Тістол // Управління розвитком складних систем. – 2013. – Вип. 13. – С. 130-135. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2013_13_26.
3. Табунщиков Ю. А. Энергоэффективные здания: мировой и отечественный опыт/ Ю. А.Табунщиков, Н. В. Шилкин // Экологические системы, электронный журнал энергосервисной компании. – М.: № 9, 2005.
4. Концепція капітального ремонту, реконструкції, реновації та модернізації будівель, споруд та кварталів застарілого житлового фонду в м. Одесі на 2013-2025 роки.

- Затверджена сесією Одеської міської ради 16 квітня 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/images/File/DODATKI2013/GORSOVET/3315.doc>.
5. Вода для Одесси: от колодцев до Инфоксводоканала. / Офіційний сайт ТОВ «ІНФОХ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infox.ua/projects/infoxvodokanal/water-for-odessa/>.
6. Нефедова Н. Є. Територіальні водогосподарські системи та водогосподарські проблеми Одеси. – Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – 202 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Chseg/2011_11/Nefedova.pdf.

1.7. Evaluating the development of advertising and market research agencies in modern condition of economic activity in Ukraine

1.7. Оцінка стану та динаміки розвитку підприємств рекламної діяльності і досліджень кон'юнктури ринку в сучасних умовах господарювання України

Посилення залежності сучасних виробників від ринкової кон'юнктури вимагає більш детального фокусування на процесах збору, обробки та інтерпретації маркетингової інформації, що дозволяє об'єктивно оцінити ринковий потенціал та визначити перспективи існування конкретних виробників в ринковому середовищі порівняно із конкурентами. В цих умовах виробники зіштовхуються із проблемою постійного оновлення інформацій та використання прогресивних методів її інтерпретації для розробки стратегій. Враховуючи значну інертність у впровадженні інновацій на вітчизняних підприємствах виконання даної функції ускладнюється внаслідок необхідності здійснення підготовки відповідних фахівців або підвищення їх кваліфікації та модернізації діючих інформаційних та організаційних структур. За цих обставин керівництво розглядає процеси модернізації як витрати, що не мають чіткої визначеності у часі щодо віддачі. Зокрема таке відношення регламентується діючими стандартами бухгалтерського обліку, відповідно до яких однією із складових операційних витрат є саме витрати на реалізацію маркетингової діяльності, що включає аналіз ринкового оточення та позиціонування підприємства-виробника на ринку (Стандарт 16 [1]). Невизначеність результатів маркетингової діяльності за часом та негативний вплив на прибуток спричиняють протиріччя в організації політики виробництва та збуту, що спонукає до невиправданого зниження витрат на інформацію або відмову від утримання відповідних підрозділів. Як результат виникає ряд небезпек та загроз існуванню виробника, що викликає падіння ринкової вартості підприємства та збільшує ризик втрати конкурентних позицій та припинення існування в довгостроковому періоді.

Вирішення проблеми відсутності кореляції між усвідомленням необхідності удосконалення маркетингової діяльності та інвестування маркетингу є на

сьогодні предметом уваги з боку теоретиків та практиків, зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. У роботах А. Рао [Rao A.], Г. Фляйшера [Fleisher G.] представлені результати досліджень, які орієнтують на впровадження стандартів ведення бізнесу на умовах підвищення стандартів якості проведення стратегічного аналізу конкурентоспроможності підприємства у порівнянні з підприємствами-аналогами [2-3]. В роботі Ф. Лігноло [Lignoleaux F. S.] маркетинг виступає саме тим інструментом та методом управління, який забезпечує ефективність та прибутковість бізнесу, однією з головних умов чого є фокусування бізнес-процесів на здійсненні якісного маркетингу при використанні достовірної та повної інформації про конкурентну позицію виробника товару в динамічному вимірі [4]. На значущість та важливість розгляду маркетингових витрат у контексті інвестицій для забезпечення динамічного розвитку підприємств на засадах інновацій у сфері отримання маркетингової інформації наголошується у працях Кристенсена К. М. та О'Шонесси Дж. [5-6]. Запропоновані моделі спрямовані на забезпечення та підтримку прискореного зростання бізнесу, ключовою складовою яких є повна кореляція між бізнес-процесами та інформаційним забезпеченням, що фіксує зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі існування підприємства і становить основу прийняття рішень щодо зміни траєкторії поведінки. Сучасні вітчизняні науковці розглядають технології збору інформації для виробників як маркетингову інновацію, що вимагає докорінної зміни ключових компетенцій маркетингових служб для оперативного реагування на запити клієнтів [7-8]. Наголошення на доцільність використання інновацій в маркетингу робиться у працях Телетова О. С. та Тараненка І. В. [9-10]. Вченими-економістами акцентується увага на фокусуванні на стратегічних аспектах маркетингової діяльності та зазначається необхідність постійного впровадження нових технологій маркетингу в господарській діяльності вітчизняних підприємств.

Відкликом на зростаючі потреби вітчизняних виробників в здійсненні ефективного маркетингу є поява на ринку маркетингових агенцій, ключовими завданням яких є надання маркетингових послуг на принципово новій основі, що пов'язане із використанням передових технологій та методах збору, обробки, інтерпретації та накопичення інформації про ринкові можливості успішної реалізації місії підприємств. Тому метою дослідження є визначення стану та перспектив розвитку підприємств рекламної діяльності і досліджень кон'юнктури ринку в сучасних умовах господарювання для оцінювання рівня значущості для виробників виконання маркетингової функції сторонніми організаціями, типовими представниками яких є маркетингові агенції, що надають послуги у сфері інформації.

Значущість діяльності підприємств, що надають послуги у сфері інформації та телекомунікації, визначається рівнем впливу результатів їх економічної активності на формування показників національного добробуту, найголовнішим з яких є валовий внутрішній продукт (ВВП). За період 2010-2015 рр. сфера інформації та телекомунікації є однією із найбільш динамічних, що постійно розвивається (табл. 1).

Таблиця 1. Валовий внутрішній продукт та його складові
(у фактичних цінах, млн.грн) *

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовий внутрішній продукт	1079346	1299991	1404669	1465198	1586915	1979458
Приріст ВВП, %		20,44	8,05	4,31	8,31	24,74
Інформація та телекомунікації	33011	38390	43379	48372	52724	67822
Приріст, %		16,29	13,00	11,51	9,00	28,64
Частка підприємств інформації та телекомунікації у ВВП, %	3,06	2,95	3,09	3,30	3,32	3,43

* розраховано за [11, с. 498; 12]

Як видно із приведених розрахунків міра впливу таких підприємств на макроекономічні показники поступово збільшується, досягнувши у 2015 р. значення 3,43% в структурі ВВП. На сьогодні фіксується зростання присутності вітчизняного сектору інформації та телекомунікації на міжнародному ринку, що є свідченням набуття вітчизняними маркетинговими агенціями міжнародного визнання і є сучасним заходом для подолання негативної мотивації вітчизняних підприємств до інвестування маркетингових заходів (табл. 2).

Таблиця 2. Структура імпорту-експорту послуг в Україні (млн.дол. США)*

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього експорту	11936,3	14180,3	14096,2	14233,2	11520,8	9736,6
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	672,1	860,8	1113,5	1477,2	1675,6	1585,6
Частка в експорті, %	5,63	6,07	7,90	10,38	14,54	16,28
Усього імпорту	5421,6	6214,2	6650,1	7523	6373,1	5523
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	300,7	383	456,2	696,8	512	548,3
Частка в імпорті, %	5,55	6,16	6,86	9,26	8,03	9,93

* розраховано за [11, с. 513-514; 12]

На користь висновку щодо зростання конкурентоспроможного потенціалу вітчизняних маркетингових агенцій свідчать дані табл. 2 щодо зростання частки експорту інформаційних та телекомунікаційних послуг з 5,63% у 2010 р. до 16,28% у 2015 р. на фоні незначного підвищення імпорту аналогічних послуг з 5,55% до 9,93% у відповідний період.

Порівняння результатів діяльності підприємств інформації та телекомунікації із загальною економічною активністю в Україні (табл. 3) дозволяє стверджувати про важливу їх роль у створенні робочих місць та участі в реалізованих послугах. Відповідно до статистичних даних впродовж 2010-2015 рр. частка ринку інформаційних та телекомунікаційних послуг складала близько 2%, що створена близько 4% підприємств із загальної їх кількості, охоплюючи біля 3% всіх зайнятих в Україні.

Таблиця 3. Порівняльна характеристика підприємств інформації та телекомунікації із загальною економічною активністю в Україні*

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн.грн, усього	3291816	3909856	4104435	3950427,9	4170659,9	4973350
Інформація та телекомунікації	65499,2	73883,9	78825,9	79839,9	84103,6	99949,8
Частка, %	1,99	1,89	1,92	2,02	2,02	2,01
Кількість підприємств, од.	360166	358662	347081	372811	341001	343440
Інформація та телекомунікації	12634	13821	12853	14216	13319	13633
Частка, %	3,51	3,85	3,70	3,81	3,91	3,97
Кількість зайнятих працівників, тис. ос.	7639,1	7479,9	7388,3	7130,1	6298,5	6032,8
Інформація та телекомунікації	228,4	226,5	214,7	213,5	192,7	164,2
Частка, %	2,99	3,03	2,91	2,99	3,06	2,72

* розраховано за [11, с. 520-526; 12]

На фоні кризових тенденцій в економіці України підприємства інформації та телекомунікації зберегли досить сталі показники функціонування на протязі 2010-2015 рр. (рис. 1).

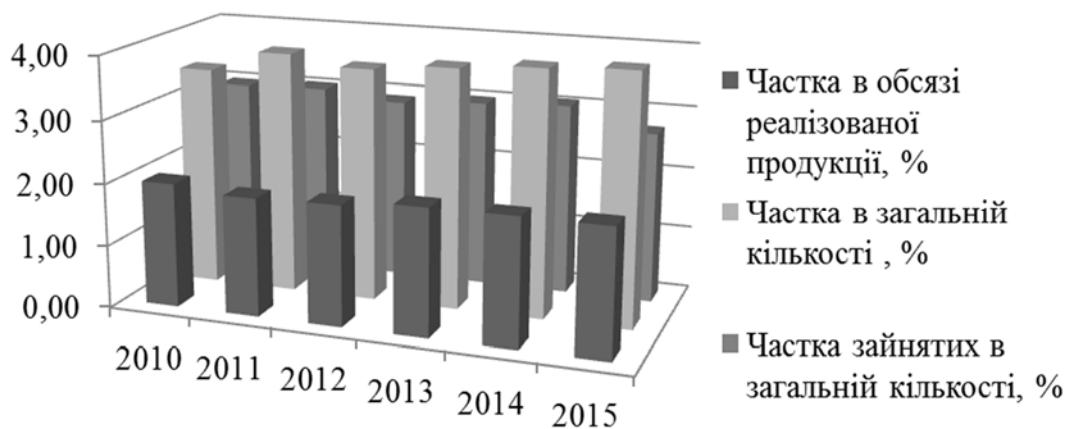


Рис. 1. Частка підприємств інформації та телекомунікації в загальній економічній активності України (побудовано за [11, с. 520, 522, 524; 12])

Однак при збереженні сталості розвитку фінансово-економічні характеристики функціонування України підприємств інформацій та телекомунікації мають вкрай незадовільні значення, що проявилось в отриманні негативного значення фінансового результату у розмірі 10074,8 млн.грн у 2015 р. порівняно із позитивним його значенням на протязі 2010-2013 рр. Однією з вагомих причин є низька платоспроможність замовників маркетингових та інших інформаційних послуг, згортання їх діяльності та активності на ринку, що спровокувало низьку зацікавленість в замовленні відповідних маркетингових досліджень у сторонніх організацій.

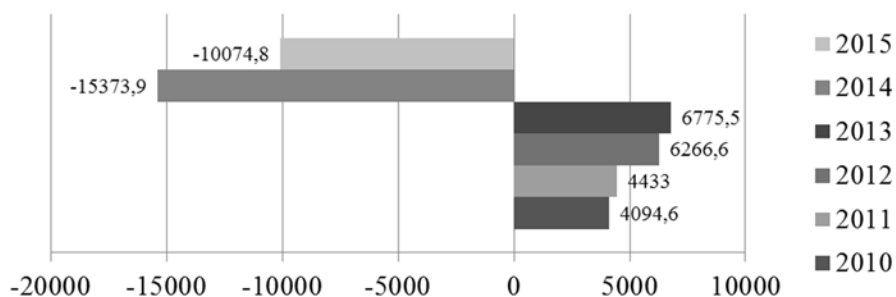


Рис. 2. Фінансовий результат до оподаткування підприємств інформації та телекомунікації, млн.грн (побудовано за [11, с. 537])

У складі фінансового результату до оподаткування підприємств інформації та телекомунікації має місце відносно стала тенденція до збільшення абсолютного розміру прибутку за період 2010-2015 рр. (рис. 3). Погіршення фінансової ситуації та зростання збитків у 2014-2015 рр. пояснюється значною мірою впливом рецесії в економічному просторі України, дією політичних процесів та поступовою девальвацією національної валюти.

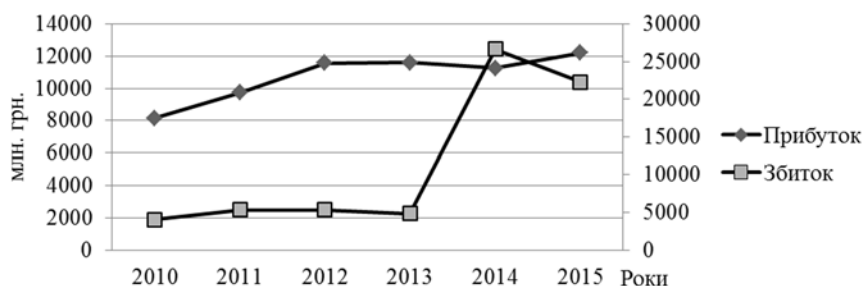


Рис. 3. Абсолютні розміри прибутку – збитку в діяльності підприємств інформації та телекомунікації, млн.грн (побудовано за [11, с. 537])

Про підвищення значущості реклами та маркетингових заходів в підприємницькій активності свідчать дані щодо активізації інвестиційних процесів (табл. 4). Якщо в цілому для України характерним є скорочення індексів обсягів капітальних інвестицій до 98,3% у 2015 р. порівняно із 2014 р., то в секторі реклами та інших видів діяльності обсяги інвестицій за 2014-2015 рр. збільшилися близько в два рази.

Зростання обсягу інвестицій в рекламній діяльності може бути пояснене зміною пріоритетів інвесторів і відмову від інвестування матеріаломістких виробництв на користь інвестування сфери послуг, що має скорочені терміни окупності при вищих ставках доходності без обтяження основними фондами, що є характерним для матеріального виробництва і вимагає «замороження» капіталу на тривалий час.

*Таблиця 4. Індекси капітальних інвестицій в рекламній діяльності і дослідженнях кон'юнктури ринку (відсотків до попереднього року)**

Роки	Індекси інвестицій	
	Усього в Україні	В рекламній діяльності (у тому числі інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність)
2011	114,2	159,9
2012	108,3	93,9
2013	92,1	93
2014	75,9	30,9
2015	98,3	184,3

** розраховано за [10, с. 508; 11]*

Проведене дослідження свідчить про необхідність розгляду маркетингової діяльності підприємств-виробників не лише з позиції елементів операційних витрат та нераціональних втрат, що спричиняють падіння прибутку, а й з позиції якісної інформаційної послуги, що повинна бути реалізована компетентними інституціями. Такими інституціями у сучасному ринковому середовищі виступають маркетингові агенції, що забезпечують виконання процесів збору, обробки, накопичення інформації про ринкову кон'юнктуру відповідно до запиту споживача. Аналіз статистичного матеріалу свідчить, що в Україні наразі має місце пошкваллення процесів утворення маркетингових агенцій та поширення прогресивного світового досвіду проведення маркетингових досліджень для вітчизняних підприємств. Перевагами укладання договорів про співпрацю з такими інституціями має для виробників ряд переваг, ключовими з яким є оптимізація часу на отримання необхідної інформації за показниками якості, що повною мірою відповідають місії та стратегічним цілям господарської діяльності. У подальшому необхідно визначити економічні умови доцільності такої співпраці, адже організація діяльності маркетингової агенції, її інформаційна та організаційна структури повинні бути чутливими та гнучкими для забезпечення максимального рівня якості надання маркетингової послуги. Тому важливим завданням є визначення порядку оптимізації інформаційної та організаційної структури маркетингової агенції, обґрунтування економічних критеріїв оптимізації та визначення рівня ефективності, що є мотивують чинником прийняття рішень щодо оптимізації.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затвержене Міністерством фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318.
2. Rao A. Total Quality Management: A Cross Functional Perspective / A. Rao, L. P. Carr, I. Dambolena, R. J. Kopp, J. Martin, F. Rafii, and P. F. Schlesinger. – John Wiley & Sons, New York NY, 1996. – 656 p.
3. Fleisher G. Strategic and Competitive Analysis: Methods and Techniques of matrix analysis of Business Competition / G. Fleisher, S. Craig, E. Babette – New York: Business Book, 2003. – 127 p.
4. Lignoleaux F. S. Marketing and Its Ways Of Doing Business / F.S. Lignoleaux // Materials of the Management Conference 1998 in Limage, France. – Limage, 1998. – P. 61.
5. Кристенсен К. М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / К. М. Кристенсен, М. Е. Рейнор; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
6. О’Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О’Шонесси; пер. с англ. Д. Ямпольского. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 864 с.
7. Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки: монографія / за ред. С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст-2», 2011. – 322 с.
8. Маркетингові інновації в економіці і бізнесі: монографія / за ред. С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст-2», 2013. – 321 с.
9. Телетов О. С. Особливості мовленнєвого впливу в рекламних текстах / О. С. Телетов, С. Г. Телетова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 4. – С. 49-58.
10. Тараненко І. В. Маркетингові інновації в забезпеченні конкурентоспроможності: системний підхід / І. В. Тараненко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. – Одеса: Одеський нац. економ. ун-т. – 2012. – № 2 (45). – С. 180-185.
11. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Відповідальний за випуск О. А. Вишневська. За редакцією І. М. Жук. – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

1.8. Cooperative basis for adaptation of Ukrainian agriculture to market environment

In different historic periods people studied possibilities to solve the existing tasks on the cooperative basis, they researched principles and possible organization forms of cooperation. Under formation conditions of market relation ideas of creation and development of agriculture service cooperation obtain the special relevancy. Creation of service cooperatives is a way for the small business subjects to adapt to market environment. Such cooperatives allow to combine small manufacturers of agricultural products with advantages of big manufacturing. Due attention of the scientists is directed onto the research of such problems. Publications of V. K. Zbarazkyu, V. V. Zinovchuk, M. I. Malik, L. V. Moldavan, V. S. Shebanin and others are dedicated to their solution. Majority of them display foreign experience in creation of such cooperatives. M. V. Peter offers to introduce transparent schemes for

cooperatives management based on the democratic principles [2]. Ya. Ya. Rybak reasoned the necessity to create corresponding conditions for development of cooperative formations [5]. Establishment of service scheme for agriculture on the cooperative basis is considered to be 'the most effective way of fight with parasite mediation' by M. I. Malik [1]. Sufficient attention of the scientist to the problem of the service cooperation is combined with the slow formation of the service sphere on the cooperative principles. Topicality of such problems reasons the theme of the article, its aim and research tasks.

The aim of the article is definition of the reasons preventing establishment of service cooperation in the agriculture sector and justification of ways to overcome them. In order to reach the set goal, such tasks were performed as analysis of preconditions for creation of service cooperatives, definition of cooperative possibilities to influence general price level of products realization, justification of ways to improve the state support of agricultural service cooperatives development.

Reforming of Ukrainian agriculture on the basis of the private ownership and market relations was performed through reorganization of the former communal farms (kolhosps and radhosps), accompanied with their division, usage of the land plots to enlarge personal villagers' farms and creation of farm businesses. The whole property complexes were destroyed very often. Land plots were transferred without manufacturing means. A lot of created business subjects were deprived of their own storehouses, thrashing-floors, repairing workshops, etc. Under such conditions, ideas to create services for product manufacturers on cooperative principles obtain the particular relevancy.

Agricultural service cooperatives form a general, widely spread phenomenon all over the world. Ideas of interindustry collaboration were promoted even in the Soviet Union in late 70-s of the XX century, notwithstanding that they were not highly required under conditions of large product manufacturing. Small product manufacturers combine their efforts for common execution of those functions, which cannot be executed by each of them separately, or where the common execution is more effective, than individual.

Retrospective analysis of appearance and development of agricultural service cooperatives certifies that their appearance in the world practice was connected with monopolization in the sphere of products procurement. Their creation was a way to resist monopoly low procurement prices for agricultural products. Basing on cooperative principles small manufacturers formed large lots of products, which were sent to market omitting monopoly structure dictating prices.

Sufficient attention to ideas of service cooperatives creation in Ukraine is combined with the fact that provision of technical and technological services was the defining function of such cooperatives. Popular offers are to create procuring-sales

cooperatives. However, only common execution of logistic operations within the process of products delivery to procurement organization or processing enterprise that sells the products under same the prices that can be achieved by each manufacturer separately is propagandized. Problems connected with forming of price acceptable for agricultural procurement are usually solved by their state regulation and state financial support of the agricultural manufacturers.

State regulation of prices is, first of all, a common phenomenon under conditions of economic crisis. Price parity policy was the heart of the agrarian policy in the USA under condition of the deep depression at the end of 20-s in the last century. Secondly, no country was able to overcome monopoly tendencies in price, making using only the state regulation of prices without formation of the alternative channels for products selling based on the cooperative principles. Thirdly, those ways of state influence on prices that were applied in the state practice in the last century can be currently offered in Ukraine only with certain precautions. For example, in order to support the necessary level of prices in the USA the agricultural products were procured by product-credit corporations, which were the structural subdivisions of the Ministry of Agriculture of the USA. The procured products were sold mostly on the foreign markets. After the international competition grew stronger such an approach was problematic to apply. Apart from this, influence of the state authorities on the prices is limited by WTO as the one distorting the market results.

Problems connected with possibilities and necessity of state price regulations are complex and multidirectional, they are beyond the scope of the current article. However, laws relating to limitation of the state intrusion into the price formation are acceptable mostly for the countries with the formed market environment and market price generating. State price regulation in Ukraine does not distort, but correct prices distorted by the certain structures possessing monopoly influence on their formation. A sales cooperative is a physical element of the infrastructure in the agrarian market. Through creation of the cooperative, it is possible to form competitive market environment, where product flows and prices are generated. Influence of the sales cooperatives on the price formation in the economically developed countries controls creation of the wholesale markets on the cooperative principles in the raw material areas, and performance of auction selling there. Results of such selling and spreading of information about them without the direct state intrusion into the price formation secure the influence on the general level of prices, their formation on the market principles. Prices for product realization, deprived of monopoly influence, encouraged strengthening of the economic state of the cooperation participants, further widening of their participation in the business activity of the cooperative and the list of services provided by the cooperative. Service cooperatives transformed into multifunctional ones. Creation of the wholesale markets in Ukraine anticipated the processes forming

the sales cooperatives. Wholesale markets were created from the private capital in the big cities. They were different from the common city product markets only because of the possibility to sell bigger amounts of goods from the private transport means. Auction selling is not performed here, and comparing to the foreign wholesales markets our national ones have less influence on the market quoting and general price level.

Organizational efforts of state management authorities, state financial support were directed onto formation of the service cooperation in the agricultural sector of Ukraine. In order to activate the processes of creation and development of cooperatives the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the Development program for agricultural service cooperatives dated December 12, 2000 No 1858. It was expected that as a result of the current program new organizational structure of the agriculture sector would be created. In order to realize the program it was foreseen to develop and spread draft articles of incorporation of such cooperatives among the potential founders, develop methodological recommendations to plan the business activity of the cooperatives and their accounting, reducing of prices for products, etc [3]. 6.5 billion UAH from the state budget were planned to be directed for realization of the State target economic program supporting the development of agricultural service cooperatives for the period till 2015, approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine dated June 3, 2009 No 557. It was planned to execute the program in three stages: the first stage till 2009 – develop normative-juridical acts for creation of the exemplary cooperatives; the second stage till 2011 – to improve the mechanism of the state support and create 2.5 thousand of cooperatives; the third stage till 2015 – to fully execute the Program.

As a result of such approach to create and support of cooperatives, their quantity increased. However, the cooperatives did not influence the amounts of the services provided to agricultural manufacturers. Defining influence belonged not to attempts of the agricultural manufacturers to realize their economic interests, but to organizational efforts of agricultural management authorities. Idea to create service cooperatives was dubiously accepted by their potential founders – owners of private agricultural businesses and farms. Many of them identified such cooperatives with interindustry enterprises which were created in late 70-s in the former Soviet Union. Having separated from the participants of the cooperation, they performed their own activity neglecting interests of the latter. This was encouraged by intrusion of agricultural management authorities into activity of the service cooperatives, which was presented as organizational support of such cooperatives.

State agrarian policy and financial support are significant factors activating the processes for creation of the service cooperatives. However, in case the state support is a distinctive feature of cooperative creation, this will lead to appearance of pseudo-

cooperatives, which are created with the aim to receive such support. Creation and development of the viable service cooperatives should be expected if they provide the founders and participants with the sufficient advantages. Evidence of which is existence of the informal prototypes of such cooperatives, which are functioning without the formal registration. For example, owners of the private farms collectively rent transport means to deliver the goods onto the wholesale market of the agricultural products. They will widen their business activity, perform share contributions for creation of the sales cooperative, in case the wholesale market is not a participant of the cooperation. Feasibility of cooperative structures for the wholesale market is defined by the possibility to widen the business activity and increase goods turnover. Funds involved will be used for building of storages for products, purchase of transport means, and following the instructions of the owners of the agricultural products to sale them under conditions of consignment on the wholesale market.

Development of dairy service cooperatives may be activated by directing state financial support onto milk processing organization. The necessary condition for this is the preliminary development of the business plan for manufacturing of the dairy products competitive on the foreign market. Funds from the state support should be used for increasing and improving of the qualitative set of the cattle herds, purchase of means necessary for application of the milk manufacturing and processing technology selected in the business-plan. In order to perform proper inspection the state may be the owner of the means purchased due to his funds, thus achieving the formed system of state-private partnership of the project values. Afterwards the given funds may be directed to increase the share contributions of the cooperation participants.

General spreading of agricultural service cooperatives in all economically developed countries of the world is combined with starting stage of their establishment in Ukraine. Organizational measures of the state authorities in agricultural sector and state financial support only partially activate their appearance. At this, the increase of cooperatives quantity does not secure noticeable growth of the services provided in the sphere of manufacturing and product sales. The necessary condition for creation of viable cooperatives is consideration of economic interests of the potential founders and participants, and considering the aims of the agrarian policy it is wise to direct the financial support to create infrastructure, and agrarian market on the cooperative principles, to encourage manufacturing of competitive products on the foreign markets.

Perspectives of further researches are defined by the relevancy and practical value of factors detecting, which can influence creation and development of the viable service cooperatives.

References

1. Malik M. Y. Formuvannia ta rozvytok kooperatyvnykh vidnosyn v aharnii sferi ekonomiky Ukrainy / M. Y. Malik // *Ekonomika APK*. – 2014. – № 7. – S. 76-82.
2. Peter M. V. Transparentnist yak systemno-funktsionalnyi fenomen demokratychnoho pryntsyphu upravlinnia silskohospodarskoho obsluhovuiuchoho kooperatyvu / Peter M. V. // *Ekonomika APK*. – 2014. – № 5. – S. 71-76.
3. Pro zatverdzhennia Prohramy rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv na 2003-2004 roky: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12 hrudnia 2002 roku № 1858 // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1858-2002-%D0%BF>.
4. Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy pidtrymky rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv na period do 2015 roku: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 3 chervnia 2008 roku № 557 // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF>.
5. Rybak Ya. Ya. Silskohospodarska obsluhovuiucha kooperatsiia yak zasib rozvytku osobystykh selianskykh gospodarstv / Ya. Ya. Rybak // *Ekonomika APK*. – 2014. – № 9. – S. 103-107.
6. Shebanin V. S. Rozvytok kooperatsii v APK: problemy ta napriamy yikh podolannia / V. S. Shebanin, T. V. Shevchenko // *Ekonomika APK*. – 2013. – №2. – S. 9-12.

1.9. Environmental strategy for sustainable development of agro-food spheres of the Southern region

1.9. Екологічна стратегія сталого розвитку агропродовольчої сфери Південного регіону

Природне середовище суттєво впливає на розвиток агропродовольчої сфери. Використовуючи природні ресурси у процесі агропродовольчого виробництва, суспільство змінює їх, а це, у свою чергу, впливає на ефективність функціонування аграрного сектору, якість продукції та здоров'я населення. Агропродовольча сфера є складовою біосфери, чинник добробуту людства та одна з причин екологічної кризи. Загальновідомо, що сталий розвиток включає економічну, екологічну та соціальну складову. Збалансованість використання природних ресурсів є необхідною умовою економічного прогресу. Інвестиції в екологію – це передумова сталого розвитку, а сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби сучасного покоління і надає можливість для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Досвід нашої країни і європейських держав показує, що високотехнологічне сільське господарство та індустріалізована харчова промисловість не можуть задовольнити вимогливих сучасних споживачів у натуральних і корисних продуктах харчування. Як не парадоксально, але в умовах розвитку високих технологій і штучних замінників, найдорожче стали цінуватися найменш оброблені натуральні продукти, «зелений

туризм» і життя на природі. Відтак, формування та реалізація екологічної політики в агропродовольчій сфері є нагальною проблемою сьогодення.

Екологічні аспекти сталого розвитку соціально-економічних систем досліджувалися такими вченими як Г. Дейлі, М. Хвесик, Є. Хлобистов, Б. Буркинський, С. Харічков, Н. Андреева, Л. Хромушина, О. Фурдичко, І. Іртищева, О. Ходаківська та ін. В їх наукових працях розкрито економічні аспекти відтворення та раціонального використання ресурсів у агропромисловій сфері України. Водночас, виникає потреба у системному аналізі чинників які зумовлюють екологічні проблеми у агропродовольчій сфері Південного регіону.

Сучасне агропродовольче виробництво створює для навколишнього середовища низку гострих екологічних проблем. Їх успішне розв'язання можливе шляхом запровадження принципів сталого розвитку на основі раціонального природокористування. Південний регіон переважно займає територію рівнинної Причорноморської низовини і включає в себе три області: Миколаївську, Одеську та Херсонську. Район розташований на перетині державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну. Його кліматичні умови та приморське положення сприяють розвитку агропродовольчої сфери та рекреаційного господарства.

Екологічна безпека регіону розглядається як сукупність процесів і заходів щодо створення достатніх умов для збереження, раціонального використання та відтворення природних ресурсів і природно-територіальних комплексів, як середовища для життєдіяльності населення, що є однією з найважливіших категорій сталого розвитку. Агропродовольча сфера включає сільське господарство і є біоекономічною системою, тому екологічна складова сталого розвитку є для неї дуже актуальною. Метою розвитку агропродовольчої сфери є формування ефективного, конкурентоспроможного, сталого і екологічно безпечного агропромислового виробництва. Екологічно збалансований розвиток агропродовольчої сфери передбачає зростання обсягів виробництва сільськогосподарської і харчової продукції за умови збереження екосистеми.

Узагальнення наукових досліджень щодо інноваційної діяльності в сільському господарстві й пов'язаних із ним сферах підтверджує, що най-більш перспективним є розвиток екологічно орієнтованих систем землеробства й агрогосподарювання в цілому, які вже нині дозволяють на основі застосування досягнень біотехнології суттєво підвищувати ефективність виробництва й якість отримуваної продукції, зберігаючи при цьому природний ресурсний потенціал. Поряд із цим напрямом фундамент інноваційного прориву формують енергозберігаючі технології і пов'язана з ними біоенергетика, які є запорукою пом'якшення залежності людства від невідновлюваних джерел енергії [2, с. 94]. Одним з основних потужних факторів розвитку агропродовольчої сфери є

природно-ресурсний потенціал регіону. Основою сталого розвитку агропродовольчої сфери повинна бути орієнтація на споживача. Слід виготовляти натуральні, безпечні та екологічно чисті продукти для здорового харчування високої якості.

*Таблиця 1. Характеристика елементів впливу агропродовольчої сфери на навколишнє природне середовище**

Складові навколишнього середовища	Елементи впливу
Використання природних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> - витрата непоновлюваних природних ресурсів; - вплив на ґрунт; - вплив на водойми; - вплив на атмосферу.
Використання атмосфери	<ul style="list-style-type: none"> - гранично допустимі викиди забруднюючих речовин окремими суб'єктами господарювання, т/рік; - ліміти викидів забруднюючих речовин за окремими джерелами (компонентами), т/рік.
Використання земель	<ul style="list-style-type: none"> - площа оброблюваних земель; - площа земель, що вилучаються в постійне і тимчасове користування (всього і по категоріях земель: рілля, пасовища, сінокоси, ліси, болота, солончаки та інші несільськогосподарські землі), га; - обмеження щодо використання земельних ресурсів (земель заповідного, рекреаційного та історико-культурного призначення), га; - заходи щодо збереження (відновлення) родючості ґрунтів (вид заходу та площа), га.
Використання водних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> - ліміт використання водних ресурсів (тис. куб. м./рік); - сезонне водоспоживання та водовідведення (тис. куб. м) - ліміт скидання забруднюючих речовин; - природоохоронні заходи.
Розміщення відходів	<ul style="list-style-type: none"> - перелік відходів, дозволених до розміщення (найменування і клас небезпеки); - обсяги (ліміти) розміщуваних відходів (по роках на строк видачі дозволу).
Ліміти техногенного навантаження на ландшафти	<ul style="list-style-type: none"> - заходи щодо збереження рослинності (площі лісовідновлюваних та інших робіт).

** Адаптовано до агропродовольчої сфери за [1, с. 65]*

Сталий розвиток агропродовольчої сфери нерозривно пов'язаний з екологічною сталістю, яка включає в себе стан земельних ресурсів та інших складових навколишнього середовища. Необхідно відмітити, що усі три складові сталого розвитку безумовно тісним чином пов'язані один з іншим. Екологічна складова виступає в якості обов'язкового критерію, якому повинні відповідати економічний і соціальний розвиток. Однак, протягом останніх років, все очевиднішою стає екологічна незбалансованість сільськогосподарського

виробництва, що призводить до посилення руйнівних тенденцій у використанні найціннішого багатства українського народу – землі. Негативний вплив на довкілля, спричинений сільськогосподарським виробництвом, пов'язаний як із виснаженням природних ресурсів, так і з забрудненням в результаті застосування отрутохімікатів та мінеральних добрив. Про це свідчать і дослідження М. Маліка та М. Хвесика. На їх думку: «основними причинами погіршення екологічної ситуації є відсутність прогресивних технологій, недотримання науково-обґрунтованих сівозмін, порушення технології застосування мінеральних добрив і пестицидів, збільшення площ техногенно забруднених земель» [3, с. 5]. Орієнтація значної частки товаровиробників у агропродовольчій сфері на швидке отримання економічного ефекту від своєї діяльності, низький рівень контролю та відповідальності за неефективне використання земель та низка інших природно-ресурсних факторів на сьогоднішній день є суттєвою загрозою екологічної та продовольчої безпеки держави.

Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від сільського господарства та харчової промисловості Одеської області у 2015 р. становили відповідно 0,552 тис. т та 1,584 тис. т, що складало 2,5% та 6,2% у загальній структурі викидів. Площа деградованих земель складає 98,6 тис. га, що відповідало 8,5% від загальної площі області [4, с. 15]. Екологічна ситуація у агропродовольчій сфері Миколаївської та Херсонської областей є аналогічною, досить детальна її характеристика представлена у джерелах [5, 6]. Представлені вище цифри свідчать про значний вклад агропродовольчої сфери у деградацію природно-ресурсного потенціалу регіону. Тому, покращення умов життя та екологічного стану Південного регіону залежить від своєчасного вирішення таких завдань, як: розвиток та розширення мережі територій та об'єктів природно-заповідного фонду; зменшення рівня забруднення водоймищ, впровадження систем оборотного водовикористання; знешкодження непридатних та заборонених до використання хімічних засобів захисту рослин; розвиток та поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь і т.ін. Безсумнівно, агропродовольче виробництво повинно бути прибутковим, але воно має забезпечувати і натуральну якість виробленого, воно не повинно руйнувати природне середовище. Українські чорноземи, якими ми пишалися як найбільшою цінністю, різко зменшили родючість, ерозійні процеси займають дві третини території країни, рівень розораності земель у нас найвищий у світі і справжній степ ми можемо побачити лише у заповідниках. Через відсутність повноцінного ринку сільськогосподарських земель в Україні, земельні відносини мають здебільшого орендний характер. При цьому, короткотривалість орендних відносин є головною причиною відсутності у більшості орендарів дбайливого

ставлення до землі. Фактично землекористувачі не зацікавлені в довготривалому збереженні продуктивних властивостей земель, які не є їх власністю і з якими вони не пов'язують довгострокових господарських інтересів.

Існує проблема відходів сільськогосподарського виробництва і пов'язаної з ним переробної промисловості. Нинішнє світове виробництво зернових дає щорічно 1700 млн т соломи, більша частина якої не використовується і забруднює середовище. Значно доцільніше було б, проте, на основі відходів рослинної продукції готувати компости і органічні добрива. Регулярне й достатнє внесення їх на сільськогосподарські поля дасть змогу більш ефективно використовувати земельні угіддя [7, с. 276]. У Південному районі вже є позитивні приклади. Зокрема, у Болградському районі Одеської області втілюють проєкт з відродження старовинного ремесла – виготовлення покрівлі із комишу, в Ізмаїлі з нього ж виготовляють паливні пелети [8].

Внаслідок погіршення екологічної ситуації і зростання поінформованості населення, протягом останніх років у Південному регіоні, і в Україні в цілому зростає попит на екобезпечну або органічну продукцію.

Екобезпечна продукція включає чотири рівні якості:

- висока якість основної корисності продуктів харчування;
- прийнятність до споживання, енергетична та біологічна цінність, смак, зовнішній вигляд;
- екологічна якість продукту в цілому – відсутність шкідливих речовин, його використання або споживання не шкодить здоров'ю, не має значної негативної дії на природне середовище;
- екологічна якість виробництва – мінімізація використання ресурсів та енергії, зниження виробничих викидів і відходів усіх видів;
- екологічна якість утилізації відходів – застосовується упаковка продуктів харчування, придатна до рециклювання (повторного використання) [9, с. 280].

З точки зору екології, сталий розвиток має забезпечити цілісність природних систем, їх життєздатність, від чого залежить глобальна стабільність усієї агропродовольчої сфери. Особливе значення набуває здатність таких систем до самовідновлення та адаптації до змін, замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біологічної різноманітності. Екологічний розвиток агропродовольчої сфери Південного регіону потребує ощадливого використання водних ресурсів у землеробстві, зокрема впровадження технології краплинного зрошення.

Слід розуміти, що сталий розвиток держави, регіону формується за рахунок результатів діяльності окремих суб'єктів господарювання, в тому числі і з врахуванням галузевих особливостей розвитку. Сучасне агропромислове виробництво знаходиться в нерозривному зв'язку з енергетичними ресурсами.

Специфічністю енергетичного споживання агропродовольчою сферою є використання відновлюваних та невідновлюваних джерел енергії. Якщо для індустріальної агропродовольчої сфери притаманним є застосування вичерпних джерел енергії, то для постіндустріального розвитку характерним є пошук та використання поновлюваних джерел енергії та нетрадиційних видів енергоресурсів.

Зокрема, провідна диверсифікована агропродовольча компанія Кернел, обладнає свої олійні заводи сучасними котлами, які спалюють лузгу соняшника. Спалювання лузги дозволяє економити близько 72 кубометрів природного газу у рік. З метою зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, всі підприємства, елеватори і термінали компанії ретельно контролюються та мінімізуються витрати водних ресурсів і кількість відходів [10].

З екологічних позицій небезпечною є глобальна проблема зміни клімату. Вона викликана значним антропогенним навантаженням на природу, в результаті чого зростає концентрація вуглекислого газу в атмосфері, що призводить до зростання температури повітря. Це, у свою чергу, викликає зміну температури ґрунту, його вологості, хімічного складу, кількості опадів, природні катаклізми, ерозію ґрунтів, їх деградацію, що в підсумку призводить до зменшення обсягів агропродовольчого виробництва [11, с. 88].

В рамках реалізації Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, Україна має статус, який відкриває широкі можливості участі у міжнародній системі торгівлі викидами парникових газів, в тому числі в механізмі реалізації проектів спільного впровадження. Згідно з цим механізмом, українські підприємства мають можливість отримувати гроші від зовнішніх інвесторів в обмін на зменшення викидів парникових газів, яке буде досягнуто в результаті здійснення відповідних проектів.

В основі управління розвитком як окремих регіонів, так і економіки в цілому повинен лежати обґрунтований прогноз майбутнього. Створення системи збалансованого управління розвитком виробництва, що стимулює охорону довкілля та забезпечує бережливе використання природних ресурсів. Особливої уваги потребують земельні ресурси, від стану яких залежить не лише урожайність і виробництво продукції, але і стан продовольчої безпеки населення Південного регіону. Враховуючи повсюдний розвиток агропродовольчої сфери у Південному регіоні, переробка органічних відходів може стати невичерпним джерелом ресурсів для біоенергетики в сільськогосподарських підприємствах регіону. Також регіон має значні перспективні можливості для розвитку органічного виробництва у агропродовольчій сфері.

Література

1. Артеменко Л. П., Дідик І. С. Управління стійким розвитком підприємства в забезпечення екологічної безпеки / Л. П. Артеменко, І. С. Дідик // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2015. – №4 (14). – С. 64-71.
2. Шубравська О. В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки / О. В. Шубравська // Економіка і прогнозування – 2010. – № 3. – С. 90-102.
3. Малік М. Й., Хвесик М. А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М. Й. Малік, М. А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3-12.
4. Міністерство екології та природних ресурсів. Екологічний паспорт Одеської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/docs/protection1/odeska/Odeska_ekopasport_2015.pdf.
5. Міністерство екології та природних ресурсів. Екологічний паспорт Миколаївської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/docs/protection1/mykolaivska/Mikolaivska_ekopasport_2015.pdf.
6. Міністерство екології та природних ресурсів. Екологічний паспорт Херсонської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/docs/protection1/khersonska/Hersonska_Ekopasport_2015.pdf.
7. Кірейцева О. В. Екологічні проблеми в сільськогосподарському виробництві / О. В. Кірейцева // Вісник НУБІП – 2016. – № 244. – С. 274-282.
8. Вечерний Измаил. Болград в рамках міжнародного проекту отримав нову техніку для створення дахів из камыша. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://izmailvechernii.com.ua/index.php?newsid=65822>.
9. Хромушина Л. А. Екологізація сільського господарства як основа еколого-економічної безпеки / Л. А. Хромушина // Вісник СНАУ. Серія «Фінанси та кредит». – 2008. – № 1. – С. 278-283.
10. Сохранение окружающей среды. Оф. сайт компании «Кернел» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kernel.ua/ru/sustaining-the-environment/>.
11. Лопатинський Ю. М., Тодорюк С. І. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств: [Монографія] / Ю. М. Лопатинський, С. І. Тодорюк. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.

1.10. Forming of socially-oriented business model on the Ukrainian market of automotive fuel

1.10. Формування моделі соціально-орієнтованого бізнесу на ринку автомобільного пального України

Формування моделі бізнесу на ринку автомобільного пального України відбувається в умовах значного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. До дестабілізуючих факторів, які негативно впливають на ситуацію на ринку, можна віднести: цінову нестабільність та непрозоре ціноутворення; зниження рівня конкурентоспроможності автомобільного пального українського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках; посилення тіньових та інших незаконних операцій на ринку; стрімке зростання імпорту світлих

нафтопродуктів починаючи з 2005 р.; скорочення обсягів переробки нафти на вітчизняних НПК. Існуючий стан справ не сприяє формуванню цивілізованої бізнес-моделі, призводить до скорочення надходжень до державного бюджету, зменшує рівень інвестиційної привабливості національної економіки.

Отже, у відповідності з пріоритетами, цілями і завданнями Енергетичної стратегії України до 2030 р. [3], необхідно запровадити справедливу конкуренцію на ринку і на цих засадах збалансувати інтереси держави, енергетичних компаній та споживачів енергоресурсів, забезпечити соціальну стабільність та високий рівень екологічної безпеки. Збалансування бізнес-середовища дозволить досягнути наступних ефектів для народного господарства України:

- збалансування внутрішнього ринку автомобільного пального і інтересів його суб'єктів;
- посилення економічної стабільності на інших ринках галузях;
- підвищення стандартів споживання і якості обслуговування споживачів бензинового та дизельного пального;
- зменшення імпоротної залежності країни, покращання інвестиційної привабливості ринку;
- досягнення сталого розвитку економіки;
- посилення енергетичної та економічної безпеки держави.

На нашу думку, в умовах загострення кризових тенденцій у світовій та вітчизняній економіці, необхідності трансформації економіки України до європейських стандартів, пріоритетним напрямом розвитку вітчизняного ринку автомобільного пального є реалізація моделі соціально-орієнтованого бізнесу. На необхідності формування стратегічного партнерства та посилення соціальної відповідальності бізнесу, важливості становлення інституту соціально-орієнтованого конкурентного та бізнес-середовища наголошують такі вітчизняні вчені, як Варналій З. С. [2], Геєць В. М. [8], Жаліло Я. А. [1], Лібанова Е. М. [5], Мельник М. І. [6], Мельник С. В. [4] та інші. Зважаючи на високу прибутковість ведення бізнесу на ринку нафтопродуктів, реалізація такої моделі на вітчизняному ринку пального дозволить дієво підвищити його внесок у сталий соціально-орієнтований розвиток економіки.

Досвід країн Західної та Північної Європи (зокрема, Норвегії), переконливо доводить можливість реалізації соціально-відповідальної моделі ведення бізнесу на ринку автомобільного пального, при якій відбувається перехід від ведення бізнесу, орієнтованого на прибуток, до соціально-орієнтованого бізнесу. При цьому інтереси споживачів мають бути збалансованими з інтересами держави та представників бізнесу у сфері видобутку, переробки, збуту і реалізації нафтопродуктів. Виходячи з реалій розвитку вітчизняного ринку автомобільного

пального можна стверджувати, що сьогодні бізнес-середовище на цьому ринку є найбільш сприятливим передусім для імпортерів та власників АЗС.

На нашу думку, бізнес-середовище повинно бути сприятливим насамперед для споживачів, інтереси яких необхідно у першу чергу враховувати всім операторам ринку. Такий висновок узгоджується з новими концепціями провідних світових дослідників конкурентоспроможності, зокрема Прахалада К. та Рамасвами В. К. [7], які вбачають майбутнє конкуренції у творенні унікальної цінності спільно з клієнтами. У період реформування та структурних змін на ринку автомобільного пального на перше місце можуть ставитися економічні інтереси держави як необхідна умова посилення енергетичної, економічної та екологічної безпеки. До інтересів держави та суспільства ми також відносимо забезпечення високого рівня екології в країні. Необхідною передумовою таких структурних трансформацій на ринку є зменшення рівня корупції та проявів тіньової економіки. Таким чином, модель соціально-орієнтованого бізнесу на ринку автомобільного пального повинна базуватися на досягненні цілей, важливих не лише для продавців, але і споживачів пального й населення та територій, де базується підприємство (табл. 1).

Таблиця 1. Принципи та критерії формування соціально-орієнтованої моделі бізнесу на ринку автомобільного пального України

№	Принципи та критерії	Зміст
1.	Мета конкурентної стратегії	Досягнення цілей, важливих для споживачів пального і населення
2.	Завдання конкуренції	Задоволення довготермінових потреб та формування тривалої взаємодії зі споживачами пального
3.	Складові конкурентоспроможності	Людський і соціальний капітал, довіра населення
4.	Конкурентні переваги	Високий імідж, репутація, екологічні цінності
5.	Об'єкт інвестицій	Людський капітал, екологія, інновації, підвищення якості
6.	Завдання бізнес-стратегії	Побудова ефективної взаємодії з споживачами, локальними територіями та галузями

Джерело: побудовано авторами.

Однією із міжнародних ініціатив, у межах якої реалізується модель соціально-відповідального бізнесу, є Глобальний договір ООН, який був підписаний у 1999 р. [9]. Серед вітчизняних підписантів Глобального договору лише 3 підприємства належать до нафтової сфери – концерн «Галнафтогаз», ТНК-ВР Коммерс та ПАТ «Інститут транспортування нафти», також на вітчизняному ринку працюють міжнародні нафтові корпорації, які теж приєдналися до цієї ініціативи. Для вітчизняних операторів ринку світлик нафтопродуктів існує широке поле для впровадження 10 принципів Глобального договору, реалізація яких дозволить суттєво покращити бізнес-модель розвитку ринку, реалізовувати основні цінності у сфері стандартів праці, захисту прав людини, охорони навколишнього середовища та боротьби з проявами корупції.

На нашу думку, при формуванні соціально-орієнтованої моделі бізнесу вітчизняним операторам ринку автомобільного пального необхідно реалізовувати соціально-відповідальні бізнес-моделі не лише по відношенню до власного персоналу та акціонерів, але й розширювати практику задоволення соціальних інтересів споживачів, регіону діяльності чи місцевої громади. Вже сьогодні провідні вітчизняні оператори ринку автомобільного пального усвідомлюють, що реалізація принципів соціальної відповідальності та партнерства позитивно впливає на власний імідж, репутацію та лояльність клієнтів. Соціальні принципи починають ставати частиною бізнес-стратегій підприємств, про що свідчать нефінансові звіти окремих вітчизняних корпорацій. Серед мереж вітчизняних АЗС поширюється практика тіснішої співпраці з місцевими громадами для вирішення локальних проблем, створення нових робочих місць для місцевого населення, молоді, жінок, людей з особливими потребами, проводяться благодійні та волонтерські заходи (благодійні аукціони, збір коштів, речей, дитячих книг тощо), екологічні акції (висадка дерев, прибирання територій, запровадження практики «зелений офіс» тощо), поширюється практика меценатства та спонсорства.

Для формування моделі соціально-орієнтованого бізнесу на вітчизняному ринку автомобільного пального доцільним є розширення практики соціального маркетингу, під яким розуміється маркетингова діяльність на ринку не лише з врахуванням інтересів окремого підприємства, але й споживачів і інших контактних аудиторій. При цьому робиться наголос на формуванні довготермінових економічних та комунікаційних зв'язків між підприємством і споживачем. Таким чином, головними принципами соціально-орієнтованого маркетингу на ринку автомобільного пального повинні бути наступні: 1) підприємство повинно реалізовувати програми соціально-економічного розвитку по відношенню до територій розміщення АЗС (нафтобази, НПЗ), а не лише стосовно власного колективу чи акціонерів; 2) споживачі повинні орієнтуватися на придбання пального, виробництво якого є максимально екологічним і не обтяжливим для навколишнього середовища; 3) споживачі підтримують ті підприємства, які максимально орієнтовані на задоволення потреб покупців і якісне обслуговування; 4) підприємства повинні постійно працювати над підвищенням якості пального; 5) основна мета діяльності підприємства повинна узгоджуватися з завданнями розвитку регіону, країни та суспільними цінностями.

На нашу думку, практичне впровадження ідей та принципів соціально-орієнтованої бізнес-моделі на практиці можливе шляхом реалізації кооперативної моделі розвитку вітчизняного ринку автомобільного пального. У світовій практиці кооперативи, які широко представлені на ринку товарів та

послуг, є чи не єдиними ринковими інституціями, які поряд з економічними, виконують і важливі соціальні завдання. На вітчизняному ринку автомобільного пального ми пропонуємо реалізовувати кооперативну модель його розвитку, по-перше, в аграрному секторі, який є найбільшим споживачем пального в економіці України, і, по-друге, на роздрібному ринку світлих нафтопродуктів.

Зарубіжний досвід свідчить, що в останні десятиліття провідні світові кооперативи активізують свою діяльність на ринку моторного пального, тим самим суттєво підвищуючи власні прибутки, зменшуючи видатки і забезпечуючи вищий рівень обслуговування членів кооперативів та клієнтів. Серед провідних кооперативів світу простежується тенденція до виходу на ринок автомобільного пального в якості самостійного учасника. Так, найбільша у світі кооперативна мережа супермаркетів ACDLEC-E.Leclerc (Франція), що має оборот близько 60 млрд Євро [10], володіє власною мережею із 630 АЗС і є одним із лідерів продажу біопального на ринку Франції та широко пропагує ідеї «зеленої» енергетики.

Третій за величиною у світі аграрний кооператив CHS Inc. із США (оборот понад 40 млрд. дол. США, прибуток – понад 1 млрд. дол. США у 2015 р.) створив вертикально-інтегровану нафтову компанію, яка самостійно забезпечує видобуток нафти, володіє нафтопроводами, 2-ма потужними нафтопереробними заводами та мережею із 1400 АЗС під торговельною маркою Cenex. Ця кооперативна агрокомпанія приділяє значну увагу розвитку поновлювальної енергетики і є сьогодні одним з найбільших у США постачальників бензину, збагаченого етиловим спиртом, та найбільшим постачальником біодизельних сумішей, забезпечуючи ефективну взаємодію між хліборобами, виробниками етилового спирту та виробниками сумішей біопального [10].

Чинниками ефективності діяльності сільськогосподарської кооперації країн Євросоюзу на ринку моторного пального є не лише високий рівень державної підтримки, застосування сучасних технологій у рослинництві та тваринництві, але й ефективне використання основних фондів та матеріально-технічної бази. Прикладами таких інновацій є функціонування машинних рингів у Німеччині та французька модель спільного використання сільськогосподарської техніки (Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole – CUMA), яка набула поширення і у Польщі. Впровадження моделей діяльності машинних рингів та об'єднань CUMA в Україні дозволить аграрним кооперативам отримати наступні ефекти:

- зменшення витрат на закупівлю моторного пального за рахунок формування замовлень на великі партії для сільськогосподарської техніки;
- підвищення ефективності закупівель та логістики при постачанні пального завдяки використанню сучасних систем управління господарською діяльністю.

Перспективним напрямом розвитку бізнес-моделі вітчизняного роздрібного ринку автомобільного пального вважаємо створення споживчих паливних кооперативів, які б об'єднували власників приватних автомобілів з метою закупівлі світлих нафтопродуктів для власних потреб. Така нова організаційна форма діяльності на роздрібному ринку автомобільного пального потребує передусім зміни до низки нормативних актів, насамперед Закону України про кооперацію, а також Закону про споживчу кооперацію. При цьому законодавством необхідно передбачити закупівлю пайовиками автомобільного пального насамперед вітчизняного виробництва, що б сприяло підвищенню попиту на вітчизняну продукцію. Такі кооперативи необхідно створювати громадянам на добровільній основі за місцем проживання або ж роботи. Зазначимо, що на вітчизняному ринку існують приклади такої діяльності передусім за місцем праці, але вони не мають законодавчого закріплення. Таким чином, головними принципами створення та організації діяльності таких кооперативних утворень на ринку автомобільного пального визначимо наступні:

- створення кооперативів відбувається за рахунок внесення власних коштів учасників (пайовиків), які скеровуються для закупівлі цистерн для зберігання пального, обладнання для заправки, заправних модулів (міні АЗС), автоцистерн та гуртової закупівлі пального;

- безпосереднє розташування або наближення до місця праці або проживання пайовиків, насамперед з використанням вільних площ поблизу гаражних кооперативів, стоянок;

- дотримання кооперативних принципів та цінностей, зокрема, добровільності членства, взаємодопомоги та співробітництва, соціальної справедливості;

- колективними членами споживчого паливного кооперативу можуть бути підприємства малого та середнього бізнесу, які функціонують в зоні діяльності товариства та поділяють його цілі та інтереси;

- члени кооперативу можуть бути прийнятими у першочерговому порядку на роботу в споживче товариство;

- економія коштів за рахунок самообслуговування, зменшення витрат на маркетинг та рекламу;

- паливні споживчі кооперативи можуть на добровільних засадах об'єднуватися в місцеві та регіональні спілки чи Центральну спілку.

Запровадження діяльності паливних кооперативів на вітчизняному ринку автомобільного пального матиме низку переваг для бізнес-середовища, зокрема:

- внаслідок появи нового гравця на ринку покращиться рівень обслуговування та сервісу у великих мережах АЗС, які будуть змагатися за покупця;

- держава отримає інструмент соціального захисту населення шляхом його доступу до пального за доступними цінами;

- додатковий стимул отримають вітчизняні видобувні підприємства та НПК, на які буде зорієнтована діяльність кооперативів.

Таким чином, проаналізований зарубіжний досвід показує, що саме крупні видобувні та нафтопереробні ТНК, великі мережі АЗС виступають головними суб'єктами розвитку соціально-орієнтованого бізнесу, реалізують широкі соціальні програми та проекти, займаються спонсорською, благодійною та волонтерською діяльністю, підтримують програми регіонального розвитку, здійснювати культурні та освітні проекти. Таку практику доцільно поширити в Україні, стимулюючи провідних операторів ринку до впровадження соціально-орієнтованої моделі бізнесу. Формування соціально-орієнтованої моделі бізнесу на ринку автомобільного пального України в значній мірі залежатиме від належного рівня державної підтримки та стимулювання, оскільки такі ринкові нововведення потребують посилення прозорості ринку, ліквідації проявів корупції та недобросовісної конкуренції.

Література

1. Бережний Я. В. Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні [Текст]: аналіт. доп. / Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка; [за ред. Я. А. Жаліла]; Нац. ін-т стратег. дослідж. – Київ: НІСД, 2014. – 78 с.
2. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення [Текст] : монографія / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. – К.: Кабінет міністрів України. – 129 с. [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: www.zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
4. Зарубіжний та міжнародний досвід регулювання соціально-трудових відносин та соціального захисту населення [Текст] / ред. С. В. Мельник; Державна установа НДІ соціально-трудових відносин. – Луганськ: [б.в.], 2005. – 178 с.
5. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції [Текст]: колект. моногр./ [за ред. Е. М. Лібанової]; Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи, Нац. акад. наук України. – Умань: Сочінський [вид.], 2013. – 435 с.
6. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: монографія / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
7. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, В. К. Рамасвами. – Пер. з англ. М. Ставицького. – К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 258 с.
8. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України [Текст]: [монографія]: у 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця; Ін-т економіки та прогнозування Нац. акад. наук України, Укр. форум. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / [Болховітінова О. Ю. та ін.]. – 2007. – 555 с.

9. The UN Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/>.

10. The World Co-operative Monitor: Exploring the Co-operative Economy. Report 2016. Euricse Research Team, 2016. – 104 p.

1.11. Prospects for public-private partnerships in the construction and repair of roads in Ukraine

1.11. Формування моделі соціально-орієнтованого бізнесу на ринку автомобільного пального України

Мережа автомобільних доріг – одна із складових єдиної транспортної системи України, що задовольняє потреби суспільства в пасажирських та вантажних перевезеннях автомобільним транспортом [1]. Для можливості використання її повною мірою необхідно своєчасно обслуговувати та удосконалювати як технічний стан автошляхів, так і систему управління дорожнім господарством, що впливає на стан розвитку економіки регіонів та їх зв'язків з іншими регіонами.

Дослідження тенденцій, специфічних особливостей та проблем розвитку транспортного обслуговування в умовах глобалізації доводить необхідність визначення пріоритетних напрямів та потреб в інвестиціях на транспорті для забезпечення структурної перебудови транспортно-дорожнього комплексу [2]. Існуючий стан якісного рівня автошляхів та їх технічна оснащеність не сприяє збільшенню кількості перевезень та поступово скорочує розвиненість мережі доріг загального користування по всій Україні, що підтверджує необхідність модернізації та удосконалення автодорожньої інфраструктури. Орієнтиром у вирішенні подібних завдань може бути досвід європейських країн, але для досягнення рівня якості європейських автодоріг потрібним є суттєвий ремонт української автодорожньої мережі та підвищення забезпеченості їх обслуговуючими об'єктами. За умовою успішного виконання визначених задач зросте кількість та обсяги міжнародних і внутрішніх транспортних перевезень, що в подальшому вплине на збільшення обсягів приватних інвестицій у автодорожню інфраструктуру, як у економічно вигідну галузь.

В даний час понад 150 тис. км із 170 тис. км дорожньої мережі загального користування України потребують капітального та поточного ремонту. Для поліпшення стану автодоріг потрібно забезпечити виконання не лише ямкового ремонту, мета якого попередити розвиток руйнувань, а й поточного середнього та капітального ремонтів, а також реконструкції, котрі дозволять відновити автомобільні дороги України. Відсутність своєчасного ремонту призводить до

прискорення руйнування доріг та, як результат, зростання витрат на їх відновлення.

В Україні діє державна цільова програма розвитку автомобільних доріг на 2013-2018 роки, але рівень виконання результативних показників та ефективність досягнення мети програми зменшились через недостатні обсяги фінансування та неритмічність його надходження.

Згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» Державним агентством автомобільних доріг України було здійснено видатки на загальну суму 22 909 530,5 тис. грн. та кредитування в сумі 1 943 273,1 тис. грн., в тому числі за бюджетною програмою «*Розвиток мережі і утримання автомобільних доріг загального користування*» було спрямовано 4 553 889,2 тис. грн., з них: 3 888 152,4 тис. грн. – кошти загального фонду та 665 736,8 тис. грн. – залишки кредитних запозичень, залучених Укравтодором в минулі роки, для розвитку автомобільних доріг та зарахованих до спеціального фонду державного бюджету [3].

Для аналізу ефективності фінансування утримання та обслуговування автомобільних доріг було проведено порівняння показників 2014 та 2015 років із використанням статистичних даних, що представлені на офіційному сайті державного агентства автомобільних доріг України [3, 4]. Згідно даних фінансового порталу «Мінфін» рівень інфляції у 2015 році склав 43,3% [5]. Отже, для об'єктивного порівняння результатів двох років видатки за 2014 рік були перераховані з урахуванням інфляції 2015 року. Отримані статистичні та перераховані дані зведені до таблиці 1 «Касові видатки за бюджетними програмами».

Аналізуючи наведені дані, представлені у звітах за 2014 та 2015 роки, можна зробити висновок, що фінансування автодорожньої інфраструктури зросло. Але застосовуючи при розгляді та порівнянні даних видатки 2014 року із урахуванням інфляції 2015 року, можемо відмітити, що майже по всім програмам фінансування зменшилось – скорочення складає від 2,3% до 33%. Виключенням є виконання боргових зобов'язань, видатки на яке зросли на 14,26%. Скорочення фінансування не сприяє ефективній діяльності автодорожньої інфраструктури. Але на даний час Міністерство інфраструктури пропонує проведення реформи, яка дозволить підвищити ефективність діяльності системи дорожнього господарства. Перш за все, запропоновано провести децентралізацію системи управління, в результаті якої 81,4% протяжності автодоріг перейде до відомства місцевих органів влади, а також буде здійснена передача утримання експлуатаційних потужностей та техніки. В діючій системі управління дорожнім господарством спостерігається поєднання замовника та підрядника в одній організації, що призводить до зниження якості

виконання робіт через відсутність конкуренції та зовнішнього незалежного контролю. Після передачі важелів управління до місцевих органів влади у Укравтодору залишаються функції замовника, а проведення робіт та контроль за їх виконанням зможуть здійснювати незалежні приватні компанії.

Таблиця 1. Касові видатки за бюджетними програмами

Бюджетні програми	Сума видатків, тис.грн.		
	2014 рік	2014 рік з урахуванням інфляції	2015 рік
Керівництво та управління у сфері будівництва, ремонту та утримання автомобільних доріг	9 695,4	13 893,5	10 419,9
Розвиток мережі і утримання автомобільних доріг загального користування	3 462 719,1	4 962 076,5	4 553 889,2
Виконання боргових зобов'язань за кредитами, отриманими під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування	10 777 342,3	15 443 931,5	17 646 099,2
Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	2 027 438,1	2 905 318,8	1 943 273,1

Проведення відкритих тендерів сприятиме вибору найбільш кваліфікованого виконавця, проект якого відрізнятиме використання сучасних технологій, максимальне задіяння місцевих матеріалів та оптимальне формування вартості робіт. Порівняння перелічених факторів, представлених різними претендентами, не дає гарантію, що найбільш вигідний проект буде найбільш раціональним. Тому необхідно впровадити практику надання повної кошторисно-технічної документації у відкритому доступі на спеціально створеному електронному ресурсі з метою прозорості формування вартості робіт. Також окрім можливості розглянути формування вартості необхідно здійснювати контроль над відповідністю розрахунків для запобігання завищення статей витрат.

З такою метою слід розробити незалежний орган для перевірки та відстежування відповідності технологій і матеріалів та цінової політики щодо закупівель і вартості робіт. Такий орган має включати в себе співробітників з кожного регіону для здійснення контролю представниками однієї області над діяльністю Укравтодору іншої області та надання рекомендацій у спірних питаннях. Особливо актуальним таке рішення є для суміжних областей через можливість створення загальної автодорожньої мережі, яку буде відрізняти однаковий рівень якості покриття та супутнього сервісу. Зацікавленість у економічному розвитку суміжних регіонів запобігатиме тому, що метою зроблених рекомендацій буде бажання одного регіону уповільнити або погіршити виконання робіт по будівництву та ремонту доріг сусіднього регіону.

Поєднання роботи представників різних областей дозволить, крім виконання контролюючих функцій, формувати єдину стратегію, яка буде включати найкращі рішення, засновані на позитивному досвіді різних територій. Розробка єдиної стратегії сприятиме досягненню найбільш ефективного результату при фактичній незалежності обласних відділень та призведе до створення якісного рівню мережі автодоріг територією всієї країни, що при удосконаленні деяких інших факторів дозволить Україні конкурувати із сусідніми країнами на ринку транзитних перевезень.

Пропозиції представників інших областей мають відобразитися у відкритому доступі, з метою обґрунтування заходів, що розробляються. Таким чином, громадський контроль зможе відстежувати відповідність прийнятих рішень зауваженням вказаних представників. Механізм розробки незалежного контролюючого органу має враховувати надання повноважень представникам органу на втручання до формування вартості робіт та визначення технологічних рішень, оскільки виконання виключно контролюючих функцій не гарантує застосування їх зауважень у проектах.

Громадський контроль, який може здійснюватися як населенням, так і організаціями, більш спрямований на складення плану першочерговості ремонту ділянок автомобільних доріг, а також на можливість перевірки вибору найбільш вигідної пропозиції при проведенні тендеру. При цьому він є менш дієвим у визначенні будівельних матеріалів, відповідності сучасних технологій і раціональності формування вартості робіт.

Такі недоліки громадського контролю пояснюють необхідність створення незалежного контролюючого органу, що буде включати в себе співробітників відповідної спеціалізації, яка дозволить їм розглядати механізми ціноутворення та вносити пропозиції щодо поліпшення формування кошторисної вартості робіт. А важливим є вибір керівників контролюючого органу та його підрозділів – вони мають проявляти лояльність до усіх регіонів без виключення. Тому підбір кадрів є одним з найважливіших питань при створенні такої організаційної структури.

Другим етапом запропонованої реформи є введення незалежного контролю якості підрядних робіт при виконанні робіт. Крім того, пропонується окремо контролювати експлуатаційне утримання доріг. Контроль планується здійснювати за наступними напрямками: громадський контроль та контроль технічних експертів, відповідальність підрядника, довгострокові контракти на будівництво та експлуатацію.

Внаслідок скорочення існуючих функцій Укравтодору до функції замовника прогнозується розвиток конкуренції серед потенційних виконавців робіт, через те, що вибір виконавця та контролеру робіт буде здійснюватися

шляхом відкритих тендерів. Конкуренція сприятиме намірам потенційних підрядників підвищити якість робіт, встановлювати допустимі терміни виконання робіт та об'єктивно формувати їх вартість.

Одним із напрямів реформи дорожнього господарства є також забезпечення ритмічного та цільового фінансування. Запропонована у реформі схема буде діяти за наступними принципами: цільові податки та платежі, виплати концесіонерів тощо, поступатимуть безпосередньо у державний дорожній фонд, а доходи місцевих бюджетів та акциз на пальне – у територіальні дорожні фонди. Таким чином, цільове фінансування на утримання та ремонт місцевих доріг виділятиметься із державного та територіальних дорожніх фондів. Такі зміни призведуть до більш стабільного фінансування та своєчасного проведення ремонту доріг.

Запропонований напрям реформи є частковим рішенням проблеми, оскільки стабільність та ритмічність фінансування не гарантує достатності його обсягів. Наявний стан автодорожньої інфраструктури підтверджує низький рівень якості покриття, технічних споруд та дорожнього сервісу. Будівництво нових та розвиток мереж існуючих об'єктів сервісу та підвищення їх якості також потребує значних фінансових вкладень.

Для розвитку регіональної та національної економіки терміновість покращення стану дорожнього господарства не викликає сумнівів. Отже, найбільш значною задачею є підвищення обсягів фінансування, що практично неможливо за рахунок бюджетних та кредитних коштів. Існуюча ситуація доводить необхідність залучення приватного капіталу та пошук рішень цього питання можливий у декількох напрямках. Першим напрямом є розробка заходів з активізації залучення приватних організацій до укладання договорів державно-приватного партнерства.

Другим напрямом можна вважати розвиток нетипових форм співробітництва держави та приватного сектору. На даний час існує практика, коли у сільській місцевості ремонт та будівництво автодоріг здійснюється колективним рішенням населення за рахунок власних коштів. Причиною виникнення таких тенденцій є майже безперспективна ситуація з дорогами місцевого значення в сільських населених пунктах. Саме тому, сумісними зусиллями місцеве населення та підприємці намагаються фінансувати ремонт або будівництво власними силами. Це є позитивним рішенням для держави, оскільки знімає «тягар» фінансування за рахунок державних коштів, але слід відмітити, що якість та довговічність таких доріг є незадовільними саме через те, що низьке фінансування супроводжується відповідно низькою якістю робіт, що виконуються, та застосуванням старих технологій. Нерідкими є випадки, коли уся технологія улаштування дорожнього покриття полягає в тому, що без

належних підготовчих робіт вкладають шар асфальту із порушенням технології виконання робіт. Отже, у таких випадках міцність покриття суттєво нижче необхідного, немає необхідного захисту, через що повністю потребуватиме ремонту у найбільш короткі терміни, ніж при дотриманні усіх умов технології. Таким чином, можна зробити висновок, що подібні заходи з боку приватного сектору дадуть тимчасовий результат, який підтвердить абсолютну неекономічність таких ремонтів або будівництв.

Розробка з боку держави певних заходів, що сприятимуть зростанню активної участі населення, з урахуванням інтересів обох сторін, може суттєво покращити ситуацію з автодорогами у сільських населених пунктах. Відповідальність держави у таких випадках може проявлятися у частковій участі – або наданням можливості закупівлі матеріалів по державним цінам, або наданням підрядника, який виконуватиме будівельні роботи по більш низьким цінам, але зі збереженням якості робіт.

У першому випадку, у приватного замовника з'явиться можливість домогтися певної економії при закупівлі матеріалів, а суму збережених коштів направити на оплату будівельних робіт, що може сприяти підвищенню якості робіт. Надання приватному сектору послуг підрядника, який буде працювати по більш низьким цінам, може викликати сумніви, але є можливість не створювати якусь нову організацію, а використати вже існуючу. Як вже було сказано вище, згідно запропонованої реформи Укравтодор має виконувати тільки функції замовника робіт, але на даний час в нього є потужності для виконання робіт по будівництву та ремонту.

Таблиця 2. Запропоновані альтернативні варіанти організаційного механізму державно-приватного партнерства щодо будівництва та ремонту доріг

Елемент організаційного механізму	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
Замовник	Регіональний орган державного управління	Регіональний орган державного управління	Регіональний орган державного управління
Проектувальник	Укравтодор	Приватна компанія	Приватна компанія
Виконавець будівництва / ремонту	Укравтодор	Укравтодор	Приватна компанія
Джерела фінансування будівництва / ремонту	Кошти приватних юридичних та фізичних осіб	Кошти приватних юридичних та фізичних осіб	Кошти приватних юридичних та фізичних осіб
Джерела фінансування закупівлі будівельних матеріалів	Приватний сектор	Приватний сектор та дольова участь держави	Приватний сектор та дольова участь держави
Механізм формування ціни будівництва / ремонту	Державні ціни	Державні ціни	Ціни незалежного підрядника
Управління / експлуатація	Місцеві органи державної влади	Місцеві органи державної влади	Місцеві органи державної влади
Володіння	Держава	Держава	Держава

Отже, пропонуючи Укравтодор, як підрядника у випадках, коли замовником являється приватний сектор, можливо зберегти певну частину виробничих потужностей Укравтодору саме для співробітництва у випадках, коли замовником робіт є населення. Подібні форми співробітництва приватного сектора та держави можливі у декількох варіантах. Запропоновані альтернативні варіанти організаційного механізму державно-приватного партнерства щодо будівництва та ремонту доріг наведені у таблиці 2, яка розроблена автором.

Розробка подібної форми співробітництва держави та приватного сектору не призведе до суттєвих змін у фінансуванні автомобільних доріг, але реформування діяльності системи дорожнього господарства принесе позитивні результати, якщо точно дотримуватися розроблених заходів, регулярно відстежувати зміни, що будуть відбуватися, та своєчасно приймати рішення щодо коригування, якщо в тому буде необхідність. Підвищення технічного рівню та надійності автодоріг, особливо на ділянках, що відносяться до міжнародних транспортних коридорів – це першочергова задача, яку необхідно вирішувати державі. Позитивні зміни у цьому напрямку здатні підвищити конкурентоспроможність автодорожньої інфраструктури України для міжнародних перевезень та сприяти розвитку регіональної економіки.

Література

1. Дмитрієв І. А. Сучасний стан та перспективи розвитку мережі автомобільних доріг загального користування / І. А. Дмитрієв, М. М. Бурмака // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 1. – С. 64-72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/piprp_2013_1_14.pdf.
2. Костюченко Л. В. Особливості розвитку транспортного обслуговування в умовах глобалізації / Л. В. Костюченко. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Нові рішення в сучасних технологіях. – 2013. – № 26. – С. 38-44.
3. Звіт державного агентства автомобільних доріг України про виконання Державного бюджету України за 2015, 2014 рік. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державного агентства автомобільних доріг України. – 2016, 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://ukravtodor.gov.ua/diyalnist-golovno-rozporyadnika-byudzhethnikh-koshtiv-zviti-pro-vikoristannya-koshtiv/%D1%81_zvit-derzhavnogo-agentstva-avtomobilnikh-dorig-ukraini-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2015-rik.html.
4. Звіт державного агентства автомобільних доріг України про виконання Державного бюджету України за 2015, 2014 рік. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державного агентства автомобільних доріг України. – 2016, 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukravtodor.gov.ua/diyalnist-golovno-rozporyadnika-byudzhetnikh-koshtiv-zviti-pro-vikoristannya-koshtiv/%D1%81_zvit-derzhavnogo-agentstva-avtomobilnikh-dorig-ukraini-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2014-rik.html.
5. Сводная таблица индексов инфляции с 2000 по 2016 годы [Электронный ресурс] // Финансовый портал «Минфин». – 2016. – Режим доступа к ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015>.

Part 2. Current changes and trends in business

2.1. The essence and scope of the organization of accounting in the enterprise

Every company is required by law to keep firm accounts, which, in practice are organized and orderly. The organization of accounting in the company consists of a number of elements adapted technically to the specifics of the company. In literature, this concept is defined differently and is generally ways to link activities and elements necessary to gather information that will then be used for the proper functioning of the accounting in the enterprise. The aim of the article is to present the essence and importance of the organization of accounting in the company.

The concept and essence of accounting organization. Accounting is "the process of identifying, measuring and communicating financial information to enable the formulation of economic evaluations, in order to decide by the users of the information".¹⁶ The most important legal act regulating the accounting principles in Poland is the Act of 29 September 1994 on accounting, together with its amendments. Accounting Act applies to established or management on the territory of the Polish Republic:¹⁷

1) commercial companies and civil companies and other legal persons, except for the Treasury and the National Polish Bank;

2) individuals, civil partnerships of natural persons, partnerships of individuals, partner companies and cooperatives, as long as their net revenues from sales of goods, products and financial operations for the previous year amounted to at least the equivalent in PLN – 2 000 000 EUR;

3) organizational units operating under the Banking Law, regulations on securities trading, regulations on investment funds, the regulations on insurance and reinsurance activities, the provisions on cooperative savings and credit or regulations on the organization and functioning of pension funds, regardless of the size of revenue;

4) municipalities, counties, regions and their associations (...);

5) organizational units without legal personality, with the exception of the companies mentioned above;

6) foreign persons, branches and representative offices of foreign enterprises within the meaning of the provisions on freedom of economic activity;

7) individuals listed above if they receive for the implementation of tasks assigned grants or subsidies from the state budget, local government budgets, or

¹⁶ J. Aleszczyk: Rachunkowość finansowa od podstaw. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2012, s. 17.

¹⁷ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Dz.U. z 2016, poz. 1047 z późn. zm., art. 2 ust. 1.

special purpose funds – from the beginning of the financial year in which grants or subsidies have been granted to them.

Individuals, partnerships of natural persons, partnerships of individuals and partnerships have enabled the accounting principles specified in the Act also from the beginning of next year, as long as their net revenues from sales of goods, products and financial operations for the previous financial year are less than the equivalent in Polish currency 2 000 000 EUR. Then these persons or members before the beginning of the financial year are obliged to notification to the tax office competent in matters of income tax.

In addition to the Accounting Act, companies in Poland are required to comply issued under this Act Regulation and other legal acts such as: National Accounting Standards, International Accounting Standards and EU Directives.¹⁸

Organization of accounting is defined as a set of methods that allow orderly linking various activities and equipment necessary for the implementation of the information process, to ensure the proper functioning of the accounting unit, taking into account its specific features, technical capabilities and human resources and the rational commitment of resources and labor.¹⁹ The scope of the organization of accounting can be divided into two areas - the area covering the entire accounting information system and the area specified as to the place and task accounting department.²⁰

For efficient organization of accounting in the company, should be guided by certain rules. These principles apply to the general theory of organization, as well as the same accounting and distinguish among them are:²¹

- principle of planning and control,
- principle of rational division of labor,
- principle of proper accounting,
- compliance with applicable laws,
- knowledge of forms and techniques of accounting,
- knowledge of the information needs of specific users,
- define the subject of the records,
- principle of the quality of the organization.

The scope of the organization of accounting. Accounting policy. For the fair presentation of the financial position and financial companies are obliged to apply the policy (policy) of accounting. This policy is developed for each company individually,

¹⁸ Por. J. Pieczonka: Rachunkowość finansowa – podstawy i ewidencje problemowe. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2008, s. 50-51; J. Sawicka, A. Stronczek (red.): Rachunkowość finansowa. Podstawy i ewidencje szczegółowe. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011, s. 15.

¹⁹ Por. T. Kiziukiewicz: Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa 2002, s. 10.

²⁰ K. Winiarska: Organizacja rachunkowości. PWE, Warszawa 2011, s. 14.

²¹ Por. T. Kiziukiewicz: Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie ... op.cit., s. 15-16.

and should be applied in a continuous manner, the same for each fiscal year, to be able in the future to compare the information contained in the financial statements for previous years.²² Article 8 of the Act of 29 September 1994 on Accounting states that establishing the rules (policies) must ensure identification of all events relevant to the assessment of economic and financial situation and the financial result of the individual.²³

The company is required to have documentation in Polish, which will establish the rules adopted by the (policy), and above all on:²⁴

- 1) determination of the financial year and in the reporting periods thereof,
- 2) the method of valuation of assets and liabilities and determining the financial result,
- 3) the method of bookkeeping, including at least:
 - the chart of accounts,
 - the list of the books, and in the case of bookkeeping using a computer – a list of data sets making up accounts on data carriers with an indication of their structure, interrelationships and their functions within the organization the whole accounting records and processes data,
 - description of the data processing system, and in the case of bookkeeping using a computer – description of the system, and also to determine the software version and the date of commencement of its operation,
- 4) the system for the protection of data and file, including accounting documents, accounting books and other documents constituting the basis of records made to them.

For proper preparation of the accounting principles (policy), to the greatest extent they have the profile of the company and the fact that this unit continues to operate or not. Other factors that may affect the preparation of the accounting principles (policy) include:²⁵

- determination of the financial year and its periods,
- determine the methods of valuation of assets and liabilities
- appropriate choice option cost accounting and determination of the financial result,
 - the list of source documents and their circulation,
 - timing inventory,
 - the method of archiving accounting documents.

Chart of accounts. The chart of accounts is a tool for the organization of records in the enterprise. This ”systematic list of names and symbols accounts supplemented

²² Por. K. Winiarska: Organizacja rachunkowości ... op.cit., s. 38.

²³ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit., art. 8.

²⁴ Ibidem, art. 10 ust. 1.

²⁵ Por. K. Winiarska: Organizacja rachunkowości ... op. cit., s. 39-41.

with a commentary explaining the content and interrelationships of the accounts”²⁶. The Company's Plan of Accounts (individual for each company) is based on a standard chart of accounts. Table 1 shows the structure of a standard chart of accounts for nine teams accounts.

Table 1. A model chart of accounts

<i>Number</i>	<i>Name</i>
0	Assets
1	Cash and bank accounts
2	Settlements and claims
3	Materials and goods
4	Costs by type and their settlement
5	Costs by type of activity and their settlement
6	Products and prepaid expenses
7	Revenues and costs associated with their achievement
8	(Funds), special funds and the financial result

Retrieved: Own elaboration based on a standard chart of accounts.

Chart of accounts is the basis for the organization of accounting in the company, aiming to organize accounting records.²⁷

For developing the company's chart of accounts in the company corresponds to the head of the unit. Depending on the size of the company, chart of accounts can take a variety of sizes. Detail chart of accounts depends on the information needs determined by managers of higher and lower-level management may also depend on the requirements of reporting to public institutions.²⁸

Accounting documentation. The basis for entry in the accounts of the company is accounting document.²⁹ An accounting document is a written statement made business transaction made in the prescribed form and in terms of value.³⁰

Proper accounting evidence that the accounting document, which confirms the fact of economic operation identical to the actual course, and includes at least:

- 1) the type of document and its identification number,
- 2) the parties (names, addresses) engaged in economic operation,
- 3) a description of the operation and its value, if possible, as set out also in natural units,
- 4) the date of execution of the operation, and when evidence has been prepared under a different date – the date of proof,
- 5) the signature of the document and the person who is awarded or of the adopted assets,

²⁶ Ibidem, s. 46.

²⁷ Por. Ibidem, s. 47.

²⁸ Por. Ibidem, s. 49.

²⁹ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit; A. Wszelaki: Księgi rachunkowe - zasady i odpowiedzialność w zakresie ich prowadzenia. Prawo Przedsiębiorcy 7/2005; str. 65-72.

³⁰ Por. Ibidem, s. 57.

6) a statement of verification and proof qualify for recognition in the accounting records by specifying the month and to methods of proof in the books, the signature of the person responsible for these indications.³¹

To be considered evidence of accounting for the correct, it should be done in a manner:

- correct,
- complete,
- fair,
- faultless.³²

An accounting document is drawn up in the Polish language. It can be written in a foreign language, provided that it refers to the economic operation of the foreign parties. The content of accounting evidence must be fully understood, you can use shortcuts, but only those generally accepted. If the value appearing in the proof accountant is written in a foreign currency, the entity is required to convert foreign currency into the Polish currency at the rate applicable to the date of the business transaction.³³ Errors in accounting documents may be adjusted by deleting the incorrect entry, while maintaining readability deleted content or amounts enter the correct content and date of the amendment, and the signature of the person authorized to.³⁴ These rules apply only to the accounting documents for which has not been laid down by the specific prohibition of any amendment in the record. Often it is necessary to issue corrective evidence, if evidence of an accountant cannot be improved.

Accounting documents can be classified according to different criteria. Due to the criterion of the recipient accounting evidence, can be distinguished:

- external evidence,
- internal evidence.

You can also distinguish:

- evidence of the original (source)
- secondary evidence.³⁵

For accounting evidence has also been adopted electronic records entered automatically by computer networks.³⁶ All of the above conditions can meet the auto registration data, the use of identification keys, copy, print media and the use of electronic signatures. In the case of bookkeeping using a computer should provide automatic control of the continuity of records, and the turnover and balance.³⁷

³¹ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit., art. 21 ust.1.

³² Por. Ibidem, art. 22 ust. 1.

³³ Por. Ibidem, art. 21 ust. 3.

³⁴ Ibidem, art. 22 ust. 3.

³⁵ Por. K. Winiarska: Organizacja rachunkowości ... op. cit., s. 59-62.

³⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit., art. 20 ust. 5.

³⁷ Por. K. Winiarska: Organizacja rachunkowości ... op.cit., s. 62-63.

Before you check in accounting evidence must be properly developed, that make them:

- control,
- segregation,
- account assignment,
- numbering.

Documentation accepted accounting principles, accounting books, accounting evidence, inventory documents and financial statements must be stored properly and protected from unacceptable changes, unauthorized dissemination, damage or destruction.³⁸

In the case of bookkeeping using a computer, use resistant to threats storage media, select the appropriate measures to protect the exterior regularly make backup copies of data files and save them on data carriers, and to ensure the protection of computer programs and data system of accounting, through the use of appropriate software solutions and organizational, to protect against unauthorized access or destruction.³⁹

Evidence of accounting and inventory documents stored in the unit in its original form, in a certain order to the selected method of bookkeeping, broken down into reporting periods, so that they are easy to locate.⁴⁰

Inventory of assets. Inventory is an element of accounting used to evaluate the status of assets and liabilities before they are included in the financial statements. Inventory is the entire operations, to determine the actual status of the assets of the entity to be able to verify the data resulting from the accounting records. Inventory is so periodic verification of the assets and liabilities to be included in the accounting entity. Inventory is classified in the literature by different criteria.⁴¹ Due to the criterion of the frequency of inventory, can be distinguished:

- an annual inventory,
- inventory quarterly.

The person responsible for conducting the inventory entity is the head of the unit.⁴²

According to the law on accounting inventory is carried out the physical inventory, reconciliation and verification of accounting, on the following dates:⁴³

- on the last day of each of the financial year’;
- on the closing date of the business entity’;

³⁸ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit., art. 71 ust. 1.

³⁹ Ibidem, art. 71 ust. 2.

⁴⁰ Ibidem, art. 73 ust. 1.

⁴¹ Por. K. Winiarska: Inwentaryzacja w firmach prowadzących księgi podatkowe i księgi rachunkowe. Difin, Warszawa 2006, s. 11.

⁴² Por. ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit., art. 4 ust. 5.

⁴³ Ibidem, art. 26 ust. 4.

– on the day preceding the place it into liquidation or declaration of bankruptcy.

However, in relation to specific assets this law permits inventory: started no earlier than three months before the end of the financial year and ending not later than the 15th day of the next year; once carried out within two years; conducted once in 4 years.⁴⁴

Valuation of assets and liabilities. One of the key elements of the organization of accounting is correct and reliable valuation of assets and liabilities at the date of the accounts and the balance sheet date (balance sheet valuation). Valuation is based on assigning the size of the meter expressed in monetary various objects, processes or events, or their individual characteristics and presentation of this information in the accounting records and financial statements.⁴⁵ Accounting Act indicates many valuation metrics, among which are important: the acquisition price and cost of production.

The acquisition price according to the Accounting Act is the purchase price of an asset, which includes the amount due to the seller, without deductible tax on goods and services and excise duty, in the case of imports increased by public charges and costs directly related to the purchase and adaptation of asset to the condition of use or placing on the market, together with the costs of transport, loading, unloading, storage and marketing, and reduced by discounts, rebates, other similar reductions and recoveries. In a situation where it is impossible to determine the purchase price of an asset – its valuation is carried out according to the sales price of the same or similar object.⁴⁶

While the cost of manufacture of the product includes the costs directly related to your product, as well as a reasonable proportion of the costs indirectly related to the manufacture of the product. Direct costs include the value of direct materials used, the cost of acquisition and processing directly related to production and other costs incurred in bringing the product to its present location in which it is located at the measurement date. To a reasonable part of the indirect costs can include variable production overheads and that part of fixed indirect production costs, which correspond to the level of such costs at normal capacity utilization. If it is impossible to determine the cost of manufacturing the product, its valuation is done by the net selling price of the same or similar product, less the average achieved the sales gross profit, and in the case of the product in the course – also taking into account the degree of processing.⁴⁷

Accounting Act allows, in some cases, increase the purchase price or production cost of the cost of servicing the debt incurred to finance the supply of goods or

⁴⁴ Ibidem, art. 26 ust. 3.

⁴⁵ Por. J. Turyna: Rachunkowość finansowa. Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2014, s. 190.

⁴⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ... op.cit., art. 28 ust. 2.

⁴⁷ Ibidem, art. 28 ust. 3.

products during their preparation for sale or manufacture, and related exchange differences, net of income therefrom.⁴⁸

If unable to determine the value of a component, use the fair value model. Fair value is the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled at arm's length transaction between knowledgeable, willing, unrelated parties.⁴⁹ The valuation of assets and liabilities should keep in mind the precautionary principle, which means that in the financial result should be considered, among others write-downs and provisions created.⁵⁰

Accounting organization in the enterprise is a necessary element introduced to the Accounting Act. The main objective of the organization is to organize the various accounting tasks necessary to ensure the proper functioning of the accounting unit, taking into account its specific features, technical capabilities and human resources and the rational commitment of resources and labor. Within the organization of accounting in the enterprise there are several elements, among others: accounting policies, chart of accounts and inventory. Article pointed to many aspects of the concept of accounting organization, as well as demonstrated how important an element in each unit.

Bibliography

1. Aleszczyk J.: Rachunkowość finansowa od podstaw. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2012.
2. Kiziukiewicz T.: Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa 2002.
3. Pieczonka J.: Rachunkowość finansowa – podstawy i ewidencje problemowe. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2008.
4. Sawicka J., Stronczek A. (red.): Rachunkowość finansowa. Podstawy i ewidencje szczegółowe. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
5. Turyna J.: Rachunkowość finansowa. Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2014.
6. Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Dz.U. z 2016, poz. 1047 z późn. zm.
7. Winiarska K.: Inwentaryzacja w firmach prowadzących księgi podatkowe i księgi rachunkowe. Difin, Warszawa 2006.
8. Winiarska K.: Organizacja rachunkowości. PWE, Warszawa 2011.
9. Wszelaki A.: Księgi rachunkowe – zasady i odpowiedzialność w zakresie ich prowadzenia. „Prawo Przedsiębiorcy” 7/2005.

⁴⁸ Por. Ibidem, art. 28 ust. 4.

⁴⁹ Ibidem, art. 28 ust. 6.

⁵⁰ Ibidem, art. 7 ust. 1.

2.2. Justification scenarios viability of industrial plants

2.2. Обґрунтування сценаріїв розвитку життєздатності промислових підприємств

Спираючись на роботи Л. Н. Сергєєвої [2, 5, 6], яка доводить, що життєздатність існування та розвитку соціально-економічної системи забезпечується наявністю таких властивостей як стійкість, надійність, живучість та вмотивованість. Таким чином, оцінка життєздатності системи Q є функцією оцінок стійкості C , надійності N , живучості G та вмотивованості V [5,6,11,12]:

$$Q = f(C, N, G, V). \quad (1)$$

Інтегральний показник життєздатності промислового підприємства за t -період I_t^P розрахуємо як суму добутків інтегральних показників чотирьох компонентів досліджуваної системи та відповідних вагових коефіцієнтів:

$$I_t^P = I_C k_C + I_N k_N + I_J k_J + I_V k_V, \quad I_t^P \in [0;1] \quad (2)$$

де I_C, I_N, I_J, I_V – інтегральний показник стійкості, надійності, живучості та вмотивованості відповідно; k_C, k_N, k_J, k_V – вагові коефіцієнти.

Для визначення вагових коефіцієнтів показників, що характеризують складові життєздатності, скористуємось методом аналізу ієрархії Сааті на основі суб'єктивних суджень експертів, що чисельно оцінюються за певною шкалою. Необхідною умовою є те, що всі показники з множини елементів A одного рівня ієрархії мають єдиний вимір за даною шкалою v , яка показує в скільки разів показник i значиміший, ніж показник k , по відношенню до конкретного показника. При цьому повинен працювати принцип зворотної пропорційності: $v_{ik}=1/v_{ki}$ для всіх $i, k \in A$. Результати попарного порівняння пар показників представляють у формі матриці V_r розмірності $K_r \times K_r$, $r = \overline{1, R-1}$, де R – загальна кількість показників. Обчислення вагових показників W_r доцільно проводити з використанням методу визначення власного вектору, для чого спочатку знаходимо максимальне власне число λ_r^{\max} матриці парних порівнянь V_r , розв'язавши рівняння:

$$\det|V_r - \lambda \cdot E_r| = 0, \quad (3)$$

де E_r – одинична матриця розмірності $K_r \times K_r$, λ - власне число матриці V_r ;

$$V_r = \begin{pmatrix} v_{11}^r & v_{12}^r & \dots & v_{1K_r}^r \\ v_{21}^r & v_{22}^r & \dots & v_{2K_r}^r \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_{K_r,1}^r & v_{K_r,2}^r & \dots & v_{K_r,K_r}^r \end{pmatrix}, \quad W_r = \begin{pmatrix} w_1^r \\ w_2^r \\ \dots \\ w_{K_r}^r \end{pmatrix}, \quad E_r = \begin{pmatrix} 1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 1 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & 1 \end{pmatrix}_{K_r \times K_r}.$$

Далі підставляємо λ_r^{\max} в характеристичне рівняння:

$$(V_r - \lambda_r^{\max} \cdot E_r) \cdot W_r = 0 \quad (4)$$

за виконання умови нормалізації: $\sum_{k=1}^{K_r} w_k^r = 1$, обчислюємо ваги для кожного

показника W_r . Інтегральне оцінювання чотирьох компонентів системи (стійкість, надійність, живучість та вмотивованість) відбувається на основі наведеної сукупності показників, що характерні для кожної з них. А саме інтегральний показник i -тої компоненти розраховуються як середнє геометричне з їх нормованих показників:

$$I_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i^{Nor}}, \quad (5)$$

де n – кількість показників, що характерні для i -тої компоненти системи;

x_i^{Nor} – нормовані значення показників i -тої компоненти системи.

Запропоновано стійкість функціонування машинобудівних підприємств визначати тенденціями наступних коефіцієнтів: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, рентабельність активів за чистим прибутком, оборотність активів, ресурсовіддача, фондovіддача. На основі аналізу існуючих визначень поняття надійності соціально-економічних систем доведено, що показники фінансової стійкості найбільше відповідають її суті, а саме: коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансової стійкості, показник фінансового левериджу. Запропоновано живучість оцінювати на основі наступних показників: реальний рівень чистого доходу, реальний рівень фінансових інвестицій, рівень використання інвестиційних ресурсів, рівень інноваційного розвитку, коефіцієнт оборотності власного капіталу. Вмотивованість запропоновано визначати на основі наступних показників: показник плинності кадрів, коефіцієнт обороту з прийняття персоналу на роботу, рентабельність персоналу, продуктивність праці персоналу, рівень соціальної захищеності персоналу, темп зростання середньої заробітної плати. Показники оцінювалися за методологією [9].

У результаті проведених розрахунків отримали значення параметрів життєздатності промислового підприємства, а саме стійкості, надійності, живучості та вмотивованості. На основі отриманих значень та їх вагових коефіцієнтів розраховано інтегральний показник життєздатності ПАТ «Мотор Січ» (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка життєздатності ПАТ «Мотор Січ» та її складових параметрів

Роки	Стійкість (С)	Надійність (N)	Живучість (J)	Вмотивованість (V)	Життєздатність (Q)
	0,38	0,24	0,24	0,14	
2012	0,459	0,387	0,480	0,425	0,442
2013	0,599	0,833	0,586	0,598	0,652
2014	0,523	0,615	0,624	0,617	0,583
2015	0,886	0,783	0,814	0,781	0,829

Джерело: розроблено автором на основі даних [7;8]

Розраховані параметри стійкості та надійності (табл. 1) демонструють коливальний характер, а параметри живучості та вмотивованості мають стабільну тенденцію поступового зростання. Оскільки параметри стійкості та надійності мають вищі вагові коефіцієнти то характер поведінки життєздатності усієї системи повторює коливальний характер найбільш вагомих параметрів (рис. 1).

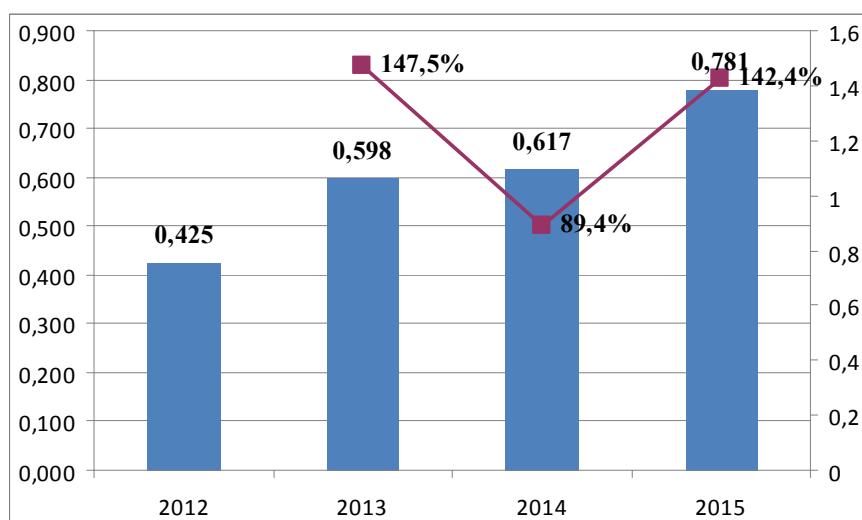


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника життєздатності ПАТ «Мотор Січ»
Джерело: розроблено автором на основі даних [7;8]

З рис. 1 видно, що у 2015 році порівняно з 2012 роком життєздатність промислового підприємства ПАТ «Мотор Січ» підвищилась з рівня 0,442 до 0,829 або зросла на 87,7%. Максимальний рівень зростання спостерігається у 2013 році – 47,5%, у 2015 році також відбулось зростання на рівні 42,4%. Рівень життєздатності у 2012-2014 роках заходився на задовільному рівні, а у 2015 році має досить високий рівень.

Далі побудуємо сценарії, за якими змінюється пріоритетність складових параметрів інтегрального показника. Так як, будь-яке підприємство на різних етапах свого розвитку функціонує в умовах обмежених ресурсів такий підхід дасть можливість встановити відповідний вагівий вплив на результуючий показник для досягнення максимально можливого рівня життєздатності [1]. Тож

розглянемо п'ять сценаріїв розвитку життєздатності підприємства та проаналізуємо динаміку зміни інтегрального показника.

Вагові коефіцієнти за кожним з п'яти запропонованих сценаріїв для досліджуваного підприємства наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Вагові коефіцієнти параметрів життєздатності за сценаріями

Параметр інтегрального показника	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4	Сценарій 5
Стійкість (С)	0,432	0,388	0,126	0,432	0,126
Надійність (N)	0,388	0,432	0,054	0,126	0,432
Живучість (J)	0,126	0,054	0,432	0,054	0,388
Вмотивованість (V)	0,054	0,126	0,388	0,388	0,054

Джерело: розроблено автором

Відповідно до табл. 2 бачимо, що перший сценарій розвитку підприємства акцентується на параметрах, що забезпечують існування, а саме стійкість та надійність. Другий сценарій подібний до першого, проте надійність виходить на перший план, а вмотивованість більш вагома ніж живучість. Третій сценарій кардинально змінює пріоритетності на складові, що забезпечують розвиток підприємства та параметр живучості стає найбільш вагомим. Четвертий сценарій характеризується акцентами на параметри стійкості та вмотивованості. П'ятий сценарій акцентує пріоритети на параметрах надійності та живучості, які мають найбільшу вагу серед інших параметрів. Отже, використовуючи п'ять запропонованих сценаріїв проаналізуємо зміну рівня життєздатності для дев'яти досліджуваних підприємств промислової галузі та визначимо важелі впливу на зміну його рівня.

У табл. 2 розглянемо динаміку рівня інтегрального показника життєздатності ПАТ «Мотор Січ» відповідно до запропонованих сценаріїв.

Таблиця 2. Динаміка інтегрального показника життєздатності ПАТ «Мотор Січ»

Сценарії	Рівень життєздатності			
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Сценарій 1: С-0,432; N-0,388; J-0,126; V-0,054	0,432	0,688	0,577	0,831
Сценарій 2: С-0,388; N-0,432; J-0,054; V-0,126	0,424	0,699	0,580	0,824
Сценарій 3: С-0,126; N-0,054; J-0,432; V-0,388	0,451	0,605	0,608	0,809
Сценарій 4: С-0,432; N-0,126; J-0,054; V-0,388	0,438	0,627	0,577	0,829
Сценарій 5: С-0,126; N-0,432; J-0,388; V-0,054	0,434	0,695	0,607	0,808

Джерело: розраховано автором

За кожним сценарієм максимальний рівень життєздатності досягається на різних етапах. Тож у 2012 та 2014 роках інтегральний показник життєздатності досягається за третім сценарієм, де живучість та вмотивованість більш вагомі за інші параметри, але параметр стійкості також підкреслюється. Та у 2013 та 2015 роках спостерігається інша ситуація, максимальний рівень показника життєздатності досягається за другим та першим сценаріями відповідно. Дані сценарії орієнтовані на параметри, що забезпечують існування (стійкість та надійність) підприємства.

Для наочного аналізу отриманих п'яти сценаріїв побудуємо графік, який наведено на рис. 2.

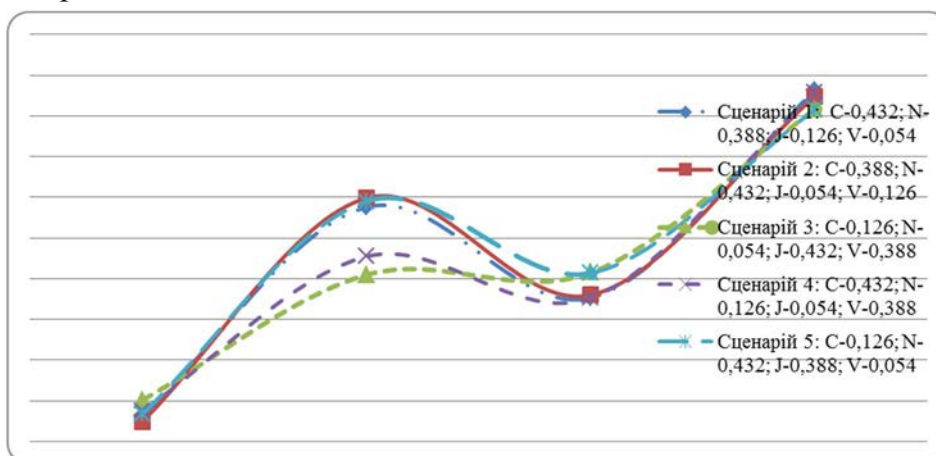


Рис. 2. Рівень життєздатності ПАТ «Мотор Січ» за сценаріями
Джерело: розроблено автором

Отже, відповідно до отриманих результатів бачимо, що усі запропоновані сценарії мають коливальний характер розвитку, що повторюють встановлену тенденцію. Мінімальний рівень життєздатності у 2013 році спостерігається за третім сценарієм, у 2014 році – за першим та четвертим, у 2015 році – за п'ятим. Максимальний приріст рівня життєздатності у 2015 році порівняно з 2014 роком спостерігається за першим та четвертим сценаріями і становлять 44,2% та 43,7% відповідно. В обох цих сценаріях найбільш пріоритетнішим параметром є стійкість, у першому підкреслюється надійністю, а у четвертому вмотивованістю. Отже, поки не буде встановлено повноцінного взаємозв'язку між параметрами існування та функціонування підприємства будь-які дії щодо його розвитку не дадуть бажаних результатів.

Отже, запропоновано науково-методологічний підхід до оцінювання життєздатності промислового підприємства на основі концепції життєздатності соціально-економічних систем, яка являє собою функції оцінок її стійкості, надійності, живучості та вмотивованості.

На основі методу Сааті запропоновано вагові коефіцієнти складових компонентів, що забезпечують гармонійність структури промислового

підприємства. На основі запропонованого підходу проведено оцінювання життєздатності промислового підприємства на прикладі ПАТ «Мотор Січ» з 2012 року по 2015 рік, досліджено динаміку зміни компонентів системи та їх показників.

Запропоновано сценарне моделювання в основу якого покладено зміну пріоритетності складових параметрів інтегрального показника життєздатності. На основі змін вагових коефіцієнтів розроблено п'ять сценаріїв життєздатної траєкторії розвитку підприємства ПАТ «Мотор Січ» та проаналізовано динаміку зміни інтегрального показника. На основі проведеного аналізу встановлено відповідний важіль впливу на результуючий показник для досягнення максимально можливого рівня життєздатності досліджуваного підприємства.

Література

1. Гамалій В. Ф. Дослідження стійкості функціонування промислово-економічних систем / В. Ф. Гамалій, І. В. Ніколаєв // Вісн. екон. науки України – 2008. – № 1. – С. 14-17.
2. Сергеева Л. Н. Концепція моделювання стійкості життєздатності соціально-економічних систем / Л. Н. Сергеева, А. В. Бакурова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ek/2009_1-2/6.pdf.
3. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: монографія / В. П. Мартиненко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 324 с.
4. Бондаренко В. М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства (за матеріалами акціонерних товариств Закарпатської області): дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В. М. Бондаренко; ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». – Ужгород, 2010. – 280 с.
5. Сергеева Л. Н. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія / Л. Н. Сергеева, А. В. Бакурова та ін.– Запоріжжя: КПУ, 2009. – 200 с.
6. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Н. Сергеевої. – Запоріжжя: КПУ, 2011. – 360 с.
7. База даних «Сміда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
8. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.motorsich.com>.
9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
10. Фінансовий портал. Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>.
11. Кучерова Г. Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки: монографія / Г. Ю. Кучерова. – Запоріжжя: КПУ, 2016. – 416 с.
12. Кучерова Г. Ю. Обґрунтування оцінювання життєздатності податкової системи / Г. Ю. Кучерова // International Scientific Journal EURO-AMERICAN SCIENTIFIC COOPERATION: research articles / Responsible editors: Tonkyh S., Pryhodko N., Mintz A. – Hamilton, Canada: «Accent Graphics Communications», 2016. – Vol. 12. – P. 12-15.

2.3. The objectives of the enterprise in the conditions of sustainable development

2.3. Цілі діяльності підприємства за умов сталого розвитку

Постановка проблеми у загальному вигляді та аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливість сучасного етапу розвитку економіки, що проявляються, з одного боку, у формуванні загально планетарної економічної системи, а з іншого, у відсутності дієвої процедури збалансування економічного розвитку її складових елементів, порушенні історично сформованих зв'язків у трикутнику «громадянин – підприємство – держава» і, як наслідок, зміні розуміння ролі підприємства як суспільного інституту, вимагає формування нових підходів та внесення змін до діючої практики ведення бізнесу.

Однією з нових теоретичних доктрин що намагається вирішити зазначені суперечності, є концепція сталого розвитку, яка виступає альтернативою парадигмі економічного зростання, що ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю.

Початком формування сучасного бачення поняття «сталий розвиток» послужила, висунута на початку 1970-х рр. американськими ученими на чолі з Д. Форрестером, Д. Медоузом теорія «меж зростання», яка передбачає, що при збереженні існуючих тенденцій зростання світового населення, зростання післявоєнного промислового виробництва і, як наслідок, експоненціального збільшення забруднення довкілля і виснаження природного потенціалу планети, настане так звана «глобальна катастрофа».

Сам термін «сталий розвиток» («sustainable development») отримав широке поширення з 1987 року, коли була опублікована доповідь Всесвітньої комісії ООН по довкіллю і розвитку «Наше спільне майбутнє», відома як доповідь Р. Х. Брундтланда. У ній стійкий розвиток визначався як розвиток, при якому нинішні покоління задовольняють свої потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти власні потреби [1].

До теперішнього часу в сфері теоретичного знання про процеси сталого розвитку існує три основних підходи – ресурсний, біосферний та інтегративний. Основним принципом біосферного підходу є підпорядкування розвитку людства природним процесам шляхом відмови від благ цивілізації. Позиція ресурсного підходу – використання біосфери в якості джерела ресурсів зростаючих потреб людства, що передбачається досягти шляхом технічного прогресу. Інтегративний підхід передбачає розвиток людства у єдності екологічної, економічної та соціальної сфер [2].

Ідея концепції сталого розвитку ґрунтується на спростування фундаментальної основи традиційної економіки – можливості необмеженого

економічного зростання. Фактично, проблема сталого розвитку – це, в першу чергу, проблема усвідомленого вибору забезпечення реальних потреб за умови вичерпності наявних ресурсів.

Варто відмітити, що основна увага у роботах вітчизняних вчених приділяється вивченню проблем забезпечення сталого розвитку на рівні світового господарства, економіки окремих країн та регіонів (О. М. Алімова, З. В. Герасимчук, М. Меллор, В. В. Мікітенко, Є. Остром, Ю. Ю. Туниці та інші), натомість, питанням забезпечення сталості на рівні підприємства, а особливо проблеми визначення цілей діяльності підприємства в нових умовах господарювання, присвячені лише окремі роботи, таких вчених як: Б. М. Андрушків, О. В. Василенка, В. Л. Іванова, Т. В. Калінеску, Л. А. Квятковська, І. О. Тарасенко, С. М. Телешевська, О. В. Сталинська, В. А. Соколенко, І. М. Семененко тощо. Фактична відсутність у науковій літературі єдності щодо розуміння проявів сталості на мікрорівні та, як наслідок, недостатнє вивчення питання цільової спрямованості сталого розвитку окремих підприємств визначає актуальність обраної теми та необхідність її подальших досліджень.

Поняття "ціль", що походить від грецького слова *τελος*, *τελεο* означає звершення, вища точка, межа, кінець, вперше почало застосовуватись у Древній Греції у часи Сократа.

В наш час, ціль – це поняття міждисциплінарне, що активно застосовується в філософії, гуманітарно-природничій, фізико-математичній, економічній науці.

В контексті традиційного підходу до розвитку підприємства поняття ціль переважно розглядається вченими [1-7] в наступних значеннях (табл. 1), а саме як:

- певний стан, досягнення бажаних характеристик;
- кінцевий стан чи результат діяльності;
- сформовані наміри;
- зобов'язання управлінського апарату;
- сукупність критеріїв чи показників, які підприємство повинно досягнути

у процесі своєї діяльності.

Крім того, Овчаренко Є. І. [8] доводить, що ціль підприємства може розглядатись як:

- антипод проблеми, при цьому ціль визначають як представлення про модель майбутнього результату, який є здатним задовольнити початкову проблему за наявності реальних можливостей;

- спосіб задоволення потреби, відповідно, ціль визначається як варіант задоволення вихідної потреби, обраний із деякої множини потреб, та сформульований на основі спеціального знання.

Таблиця 1. Підходи до визначення сутності поняття «ціль» [1-7]

Автор	Визначення поняття
Виханский, О. С.	Ціль – конкретний стан окремих характеристик організації, досягнення яких є для неї бажаним та на досягнення яких спрямована її діяльність
О’Шонесси Дж.	Ціль – це стан господарської діяльності, якого бажає досягти суб’єкт підприємницької діяльності в майбутньому
Царев В. В.	Цілі – це чітко й однозначно сформульовані наміри, які подані у вигляді переліку показників, яких необхідно досягти. Вони є орієнтирами розвитку фірми
Томпсон А. А.	Цілі являють собою зобов’язання управлінського апарату організації досягти визначених результатів в зумовлений час
Гаврилишин Б.Д.	Ціль – основа побудови критеріїв оцінки діяльності організації, виявлення проблем (різниця між бажаним і досягнутим рівнем) і прийняття відповідного управлінського рішення
Тимощук М. Р., Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Шуляр Р. В., Подольчак Н. Ю., Олексів І. Б.	Формування цілей розглядається як встановлення параметрів очікуваного найприйнятнішого стану на фіксований момент часу (за певний проміжок часу) у процесі його розвитку з урахуванням динаміки зовнішнього середовища та виробничого потенціалу підприємства.
Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.	Ціль – конкретний кінцевий стан чи результати, яких прагне досягти група у співпраці. Формальні організації визначають цілі через планування.

Якщо узагальнити наведені вище підходи, то можна побачити, що всі вони фактично зосереджуються на представленні підприємства/організації як суб’єкта, що перебуває у своєрідному «вакуумі» зовнішнього середовища, його діяльність визначається лише дією внутрішніх передумов розвитку.

Подібний підхід до визначення суті поняття цілей суперечить поширеній у наш час ідеї вивчення підприємства з погляду системності, як комплексу взаємопов’язаних та взаємозалежних частин організованих таким чином, що продукує єдине ціле [9, с. 81]. При цьому підприємство переважно розглядається як відкрита система, що зазнає впливу з боку зовнішнього середовища і взаємодіють з ним.

В цьому контексті знаковим стає підхід щодо поділу цілей діяльності підприємства на головну (самозбереження) та функціональну (збереження вищої системи, в яку система входить як частина) [8].

Подібна ідея дуалізму цілей розвитку підприємства яскраво проявляється у сучасному підході сталого розвитку. Відповідно до якого цілі підприємства повинні бути узгодженими з цілями суспільства, яке прагне жити у безпечному середовищі. Згідно даного підходу підприємствам необхідно попереджувати можливі негативні наслідки від здійснення своєї діяльності для уникнення зайвих втрат і нанесення шкоди суспільству [10].

Фактично відбулося зрушення парадигми від «звичайного бізнесу» до «сталого підприємства», що набуло остаточного закріплення завдяки концепції «триєдиної результативності» Дж. Елкінгтона, за якою сталий розвиток бізнес-одиниці реалізується через досягнення: соціальної, екологічної та економічної результативності. Тобто орієнтація на людину і збереження стабільності соціальних і культурних систем; забезпечення цілісності біологічних, фізичних і екологічних природних систем; досягнення запланованих показників прибутковості за умови дотримання балансу з вищезазначеними елементами [11].

Варто зазначити, що закордоном підприємства вже протягом тривалого часу окрім отримання прибутку здійснюють інвестування в соціальні й екологічні сфери діяльності; розповсюджують свою діяльність на локальному і глобальному рівнях. Такі підприємства активно беруть участь у благодійних акціях і не тільки з метою поліпшення довіри населення до своєї продукції, а й для покращення добробуту громадян. Підприємства сприяють підвищенню екологічної освіти населення, реалізації ефективної політики ресурсозбереження й озеленіння планети [12].

Фактично досягнення стійкого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі стає можливим лише при гармонійному розвитку трьох його взаємопов'язаних складових: економічної (збільшення обсягів виробництва, покращення фінансово-економічних результатів діяльності тощо), соціальної (досягнення повної зайнятості населення, відтворення трудових ресурсів) та екологічної (дбайливе ставлення до навколишнього середовища, застосування природоохоронних та ресурсозберігаючих технологій) [13].

При цьому сталий розвиток підприємства в поточному періоді слід розглядати як його здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування і розвиток підприємства [14].

У нерівноважному середовищі стійкість підприємства зберігається за умови, якщо на цьому підприємстві вдосконалюють технології, поліпшують освіту кадрів, як шляхом зовнішніх запозичень, так і через вдосконалення на основі внутрішніх резервів підприємства. Завдяки цьому підприємство встигає адекватно, вчасно і повністю зреагувати на зміну зовнішнього середовища. Тобто розвиток підприємства повинен бути безперервним [15].

Для досягнення сталого розвитку підприємства повинні акцентувати свою увагу на розвитку: інвестиційно-фінансової сфери діяльності; сфери інноваційної діяльності; сукупного потенціалу стійкості; системи управління якістю; системи зв'язків і комунікацій; оновленні асортиментного ряду; людського капіталу; потенціалу підприємства [14].

Як зазначає Телешевська С. М. [16], сталий розвиток слід розглядати з двох позицій: сталий розвиток як стан та сталий розвиток як процес. Тобто, сталий розвиток підприємства – це особливий стан господарської системи (у конкретний момент часу при певних умовах), при функціонуванні якої не порушується її гармонія з природою та підтримуються соціальні гарантії персоналу при високому економічному рівні. Характерною ознакою досягнення даного стану підприємства є його цілеспрямований рух, згідно відповідним цілями, чітке слідування яким дозволить максимально ефективно та правильно направити усі ресурси підприємства та його потенціал для розв'язання важливого завдання, яке постало перед підприємством. При досягненні стану сталого розвитку підприємство переходить на новий етап з якого і починається сам процес сталого розвитку [16].

Відповідно, на думку вчених [17] досягнення пріоритетів сталого розвитку підприємства буде сприяти як довгостроковому розвитку потенціалу підприємства досягати високих фінансово-господарських показників, так і сталому розвитку суспільства (за умови правильного формування пріоритетів сталого розвитку підприємства і включення в їх число цілей, реалізація яких є корисною для суспільства, зокрема, з екологічних та соціальних критеріїв).

У підсумку варто зазначити, що розгляд ідеї сталого розвитку як проблеми усвідомленого вибору забезпечення реальних потреб суспільства за умови вичерпності наявних ресурсів змінює напрямок визначення цільових орієнтирів у діяльності підприємств.

При цьому підкреслюється необхідність розгляду підприємства як відкритої системи, що як здійснює, так і зазнає впливу з боку зовнішнього середовища. Відповідно, цілі діяльності підприємства за умов сталого розвитку, тобто пошуку балансу між соціальними, екологічними та економічними орієнтирами, повинні передбачати як самозбереження підприємства як відособленої системи, так і збереження вищої системи (регіону, країни тощо), в яку система (підприємство) входить як складовий елемент. При цьому, цілі діяльності підприємства за умови розгляду сталого розвитку як стану та як процесу стають досяжними лише при безперервному, цілеспрямованому русі, спрямованому на покращення основних аспектів діяльності підприємства.

Література.

1. Деркач М. І. Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у ХХІ ст. / М. І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Випуск 3/1. – С. 185-191.
2. Князева О. А. Проблеми сталого розвитку підприємств в умовах глобалізації / О. А. Князева, М. А. Дем'янчук // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 25(1). – С. 110-117.

3. Виханский, О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
4. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шонесси; пер. с англ. – М.: МТ Пресс, 2001. – 296 с.
5. Царев В. В. Внутрифирменное планирование / В. В. Царев. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Економічна енциклопедія: [у 3 т.]; голова ред. ради: Гаврилишин Б. Д. (голова) [та ін.]. Т. 3 / [відп. ред. Мочерний С. В. та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
8. Тимошук М. Р., Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Шуляр Р. В., Подольчак Н. Ю., Олексів І. Б. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: Монографія. – К.: УБС НБУ, 2007. – 449 с.
9. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с.
10. Овчаренко Є. І. Генеза та сучасні уявлення теорій фірми щодо цілі та цілепокладання: аспекти використання у системі економічної безпеки підприємства / Є. І. Овчаренко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – №1 (48). – С. 32-43.
11. Робінс Стефан П. Основы менеджменту / Стефан П. Робінс, Девід А. Де Ченцо; пер. з англ. – К.: Основи. – 2002. – 670 с.
12. Семененко І. М. Об'єктивні передумови змін у процесі цілепокладання на підприємстві в умовах сталого розвитку / І. М. Семененко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 181-185.
13. Elkington J. Enter the triple bottom line [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.johnelkington.com/archive/TBL-elkington-chapter.pdf>.
14. Семененко І. М. Цілі діяльності підприємств з урахуванням концепції сталого розвитку / І. М. Семененко // Відповідальна економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 209-212.
15. Мірошніченко О. В. Ресурсозбереження серед принципів забезпечення стійкого розвитку підприємства / О. В. Мірошніченко, І. С. Мурашко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2. – С. 58-62.
16. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85-89.
17. Соколенко В. А. Удосконалення управління підприємством в контексті сталого розвитку / В. А. Соколенко, М. І. Усачов // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер.: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – 2013. – № 69. – С. 161-168.
18. Телешевська С. М. Проблеми управління сталим розвитком у сучасних умовах на вітчизняних підприємствах / С. М. Телешевська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Вип. № 3, Т. 1. – С. 71-74.
19. Сталинська О. В. Обґрунтування необхідності управління промисловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку / О. В. Сталинська, С. В. Коверга, О. В. Гайдатов // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2011. – № 4. – С. 114-119.

2.4. The role of small enterprises in the internal market development

2.4. Роль малого підприємництва у розвитку внутрішнього ринку

Дослідження внутрішнього ринку в умовах трансформації економічних відносин та інтенсифікації інтеграційних процесів є вельми актуальним. Оскільки, внутрішній ринок є важливою складовою загальної стратегії сталого економічного зростання в Україні. Подальша трансформація вітчизняної економіки потребує суттєвого піднесення ролі та значення внутрішнього ринку шляхом активного залучення у господарський оборот продукції національного виробництва. Досвід європейських країн свідчить, що розвиток внутрішнього ринку виступає дієвим чинником підтримки вітчизняного капіталу та малого підприємництва, стабілізації фінансової системи, задоволення платоспроможного попиту і забезпечення економічної безпеки національних держав.

Мале підприємництво відіграє важливе соціально-економічне значення у розвитку внутрішнього ринку будь-якої цивілізованої держави. За рівнем розвитку даного інституту країни можна судити про її здатність пристосовуватися до мінливого економічного середовища.

Для України, котра перебуває на стадії активної розбудови ринкових відносин, створення та розвиток сектору малого підприємництва має стати основою соціальної реструктуризації суспільства, що забезпечує підготовку населення і перехід всього господарства країни до соціально орієнтованої ринкової економіки. За показниками розвитку та рівнем включення у вирішення найважливіших соціальних проблем вітчизняний сектор малого підприємництва значно поступається розвиненим країнам світу. Недостатня увага до питань формування та розвитку сприятливих ринкових умов малого підприємництва з боку держави та громадських організацій заважає суб'єктам малого підприємництва в нашій країні функціонувати так ефективно, як це відбувається в західних країнах. Звернення до проблем розвитку малого підприємництва обумовлено його важливим значенням в соціально-економічному житті країни. Сьогодні, актуальними є питання адаптації сучасних підприємців та ролі малого підприємництва у розвитку внутрішнього ринку України.

Проблеми формування і розвитку внутрішнього ринку та його регулювання досліджено у працях таких вітчизняних вчених-економістів, як: В. Апопія [10], В. Гейця [4], А. Герасименко [1], І. Копича [10], О. Міняйла [11], В. Лагутіна [1; 2], А. Мазаракі [2], Т. Осташко [8], О. Пустовойта [6-8], В. Точиліна [8], Ю. Уманціва [1; 11], В. Чудака [11] та ін. Різноманітні аспекти, пов'язані з теорією та практикою функціонування інституту малого підприємництва,

проблемами його державного регулювання висвітлені у працях таких провідних вчених, як: О. Ахунзянова [12], П. Калита [5], С. Семенова [9], І. Шкрабака [12] та ін.

Разом з тим, залишаються невисвітленими і тому потребують поглибленого дослідження питання, пов'язані із визначенням ролі малого підприємництва у вирішенні таких актуальних соціально-економічних завдань, як розвиток внутрішнього ринку, формування «здорового» конкурентного середовища, впровадження найсучасніших досягнень НТП, подолання структурного та фрикційного безробіття тощо.

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні, пов'язана з розвитком ринкової економіки, призвела до появи нових суб'єктів господарювання, у тому числі й такої важливої складової ринкової економіки як мале підприємництво.

Внутрішній ринок є важливою складовою загальної стратегії сталого економічного зростання в Україні. Подальша трансформація вітчизняної економіки потребує суттєвого піднесення ролі та значення внутрішнього ринку шляхом активного залучення у господарський оборот продукції національного виробництва. Досвід ЄС свідчить, що розвиток внутрішнього ринку виступає дієвим чинником підтримки вітчизняного капіталу та малого підприємництва, стабілізації фінансової системи, задоволення платоспроможного попиту і забезпечення економічної безпеки національних держав. Так, В. Геєць зазначає: «що ефективний ринок – це не лише свобода приватної ініціативи, але й суворий правовий порядок, єдині та стабільні правила торговельної діяльності». [4] З цим важко не погодитися, отже завдання державної політики саме і полягає у встановленні та виконанні цих правил. А. Мазаракі та В. Лагутін наголошують на необхідності: «забезпечення товаровиробників свободою конкурентного виходу на ринок, а споживачів – свободою конкурентного вибору товарів і безпечністю їх споживання» [2].

Розвиток вітчизняного внутрішнього ринку можливо досягнути за рахунок збільшення внутрішнього попиту вітчизняної продукції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, прискорення товарно-грошового обміну, розширення обсягів оптового та роздрібного товарообороту, підтримка національних виробників, а особливо малого підприємництва [8].

Україна за показником «розмір внутрішнього ринку» в Глобальному індексі конкурентоспроможності 2015-2016 рр. посідала 45 місце серед 139 країн, а у 2008-2009 рр. посідала 27 місце серед 131 країн. [13] Падіння рейтингу є невтішним для країни з євроінтеграційним вектором руху. В результаті дослідження сучасного стану внутрішнього ринку були виявлені негативні тенденції, які потребують швидкого вирішення. До таких належить:

- високий ризик здійснення інвестиційної діяльності на внутрішньому ринку (нестабільне законодавство, лобіювання інтересів окремих бізнес-груп; недосконала правова система, корупція, узаконене «рейдерство», тіньові схеми ведення бізнесу тощо);

- недосконала робота інститутів внутрішнього ринку, які не створили сприятливих умови для усунення недосконалої цінової конкуренції на ринках державних закупівель та зловживання державною допомогою;

- відсутність державної політики щодо розширення внутрішніх ринків товарів і послуг за рахунок продукції вітчизняних товаровиробників. Результат такої політики – постійне нарощування імпорту спричиняло виникнення від'ємного сальдо торговельного балансу. Для його покриття уряд був змушений періодично здійснювати запозичення фінансових ресурсів на міжнародних ринках;

- недосконала і недореформована інфраструктура якості, яка продовжує створювати для вітчизняних підприємців, а особливо для МП непереборні бар'єри для виводу нових видів продукції на внутрішній ринок, та не чинить перешкод для імпорту дешевої й, відповідно, неякісної продукції. У вітчизняних товаровиробників почали зникати економічні стимули щодо розширення ринків збуту власної продукції за рахунок підвищення рівня її якості. Вони намагалися виграти конкурентну боротьбу з імпортерами виключно за допомогою більш низьких цін. Їх рівень виробники зменшували шляхом скорочення витрат на оплату праці найманого персоналу, погіршення якісних характеристик продукції, переходу в «тіньовий» сектор виробництва для економії на сплаті податків тощо. І як наслідок, консервація частки продажу вітчизняних товарів на внутрішньому ринку. До вище описаних проблем можна ще додати: постійне зростання дефіциту платіжного та торговельного балансу через збільшення імпорту продукції на внутрішній ринок, періодичну девальвацію української національної валюти, інфляцію, доларизацію грошових заощаджень домогосподарств тощо. Всі в сумі вони уповільнювали розвиток національної економіки, унеможлилювали її динамічне зростання в умовах глобальної конкуренції.

Без створення економічних, соціальних, політичних, правових та інших засад для вільного підприємництва в інтенсифікації інтеграційних процесів глобальної конкуренції, в посткризових умовах Україна не зможе приєднатися до світового економічного простору як рівноправний суб'єкт світових економічних зв'язків. Це зумовлює необхідність вивчення фундаментальних теоретичних, методичних і методологічних аспектів формування інституту цивілізованого підприємництва з урахуванням якісних та кількісних параметрів його розвитку.

До загальних організаційно-економічних причин інтенсивного формування й розвитку малого підприємництва в Україні можна віднести:

1. Суттєві організаційно-технологічні зміни, що призвели до нового співвідношення між великомасштабним і малим виробництвом, зокрема диверсифікація й модернізація великого виробництва, реструктуризація, приватизація, зміни у структурі зайнятості, сприяли зростанню малого підприємництва.

2. Динамізм ринкового середовища, розвиток глобальних ринків, інформаційних систем призводить до нової схеми розподілу праці. Переваги малих організаційних форм дозволяють швидше використовувати вільні місця на ринку, до яких не виявляють інтерес великі корпорації.

3. Підсилення конкуренції між суб'єктами господарювання, що дозволило малому підприємству повною мірою визначити свої переваги [10].

В Україні законодавчо визначено термін «мале підприємство», зокрема, в Господарському Кодексі України (ст. 42) як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [3].

Найсуттєвіші *переваги* цього підвиду підприємництва можна систематизувати у такому вигляді:

1) економіко-виробничі (гнучкість, динамізм, сприйнятливість до нововведень, швидке насичення ринку, пристосування до мінливості технологій, компактність управлінської команди і багатофункціональність менеджерів, простота інформаційних зв'язків та неформальний характер планування і контролю; невеликий обсяг використання фінансових ресурсів та висока оборотність капіталу);

2) інституціональні (відкритість доступу та легкість входження до цього сегменту підприємництва);

3) соціально-економічні (забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями);

4) соціально-психологічні (подолання відчуження від засобів виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності, мотивація до праці, єдність права власності і безпосереднього управління підприємством).

Між тим, поряд із властивими перевагами малому підприємству притаманні й певні недоліки, як:

- обмеженість масштабів використовуваних засобів виробництва, зокрема неадекватність технічного оснащення і забезпечення сировиною порівняно з великими підприємствами;

- хронічна нестача фінансових коштів, що пов'язано з низькою долею власного капіталу і необхідністю залучення позичкових коштів;
- надчутливість до коливань економічної кон'юнктури та політичної ситуації, великий ступінь залежності від системи підтримки малого підприємництва;
- значна залежність від окремих великих замовників;
- слабе сегментування власної долі ринку й недостатньо міцні позиції на ньому;
- високий ризик та схильність до банкрутства [9].

Мале підприємництво більш оперативно реагує на зміну ринкової кон'юнктури, надаючи ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця риса малого підприємництва набуває в сучасних умовах особливої значущості з огляду на процеси швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури вироблених товарів і послуг.

Істотний внесок вносить мале підприємництво і у формування цивілізованого конкурентного середовища, що має першорядне значення для розвитку внутрішнього ринку України. Мале підприємництво є антимонопольним за самою своєю природою, що проявляється в різних аспектах його функціонування. З одного боку, завдяки численній кількості його складових елементів та їх високому динамізмі малі суб'єкти підприємництва у меншій мірі піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, при вузькій спеціалізації і використанні новітньої техніки мале підприємництво виступає як серйозний конкурент, що підриває монопольні позиції великих корпорацій.

Альтернативу великим корпоративним системам формують ризикові підприємства, тобто самостійні дрібні фірми, створювані з метою розробки та освоєння нововведень, які найчастіше виступають першопрохідцями в нових наукоємних галузях. Великі компанії часто рухаються у напрямках, розвіданих і запропонованих дрібними фірмами, поглинаючи їх, диверсифікуючи свою діяльність, використовуючи наукові та технічні розробки невеликих підприємств. Тому потужні корпорації частково фінансують мале підприємництво і надають йому інші види підтримки (техдокументація, доступ до обмеженого кола патентів тощо) [4; 12].

В країнах ЄС представники малого підприємництва приймають активну участь у політиці з питань якості та безпечності. Це вважається способом інтенсифікації процесу створення стандарту, з врахуванням їхніх потреб та можливостей, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції, робіт, послуг, просування їх на світовий ринок. В Україні залишається нерозв'язаною

проблема участі МП у розробленні стандартів. Лише 2% від загальної кількості розроблених в Україні стандартів фінансується за рахунок бізнесу, в той час як частка бізнесу у фінансуванні робіт з стандартизації у розвинених країнах становить понад 50% [14].

Слід зазначити, роль малого підприємництва і в пом'якшенні соціальної напруги на внутрішньому ринку, оскільки саме мале підприємництво є фундаментальною основою формування «середнього класу».

Всі ці властивості малого підприємництва роблять його розвиток істотним чинником сталого соціально-економічного розвитку і складовою частиною реформування економіки України: створення регульованого, соціально орієнтованого ринкового механізму, подолання нинішнього падіння виробництва, стабілізації економіки та забезпечення передумов для швидкого і стійкого економічного підйому та розвитку внутрішнього ринку. Потрібно пам'ятати, що це можливо лише в умовах існування малого підприємництва в органічній єдності із середнім і великим підприємством в умовах проведення активної політики державного сприяння.

Дослідження внутрішнього ринку України є досить актуальним в умовах глобальної конкуренції. Отже, зважаючи на важливу роль малого підприємництва у розвитку внутрішнього ринку, існує потреба подальших досліджень у цьому напрямі та удосконалення системи ведення бізнесу на вітчизняному ринку. Таким чином, сектор малого підприємництва є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, оскільки забезпечує відносну стабільність ринкових відносин, завдяки своїй гнучкості демонструє оперативне реагування на постійно мінливі умови внутрішнього ринку України.

Література

1. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація: монографія / В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, А. Г. Герасименко та ін.; за ред. В. Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2015. – 432 с.
2. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням / А. А. Мазаракі, В. Д. Лагутін // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 4-18.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія / В. М. Геєць. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун. – 2008. – 389 с.
5. Калита П. Про стратегії розвитку МСП в Україні [Електронний ресурс] / Петро Калита // ZN, UA. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/pro-strategiyi-rozvitku-msp-v-ukrayini_.html.
6. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки / О. Пустовойт // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 59-69.

7. Пустовойт О. В. Політика розвитку внутрішнього ринку та Угода про асоціацію Україна – ЄС: спільність і суперечність завдань / О. В. Пустовойт // Економіка та прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 59.
8. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.]; за ред. В. О. Точиліна; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 552 с.
9. Семенова С. Визначення підприємств малого бізнесу / Світлана Семенова. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 1. – С. 39-46.
10. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія / В. В. Апопій [та ін.]; за ред. В. В. Апопія та І. М. Копича. – К.: Академвидав. – 2012. – 424 с.
11. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України // Уманців Ю., Міняйло О., Чудак В. //Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7 (181). – С. 151.
12. Шкрабак І. В. Мале підприємництво як елемент інфраструктури НІС України: стан і перспективи / І. В. Шкрабак, О. В. Ахунзянов // Держава та регіони. – 2015. – № 6. – С. 86-89.
13. Global Competitiveness report [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015/>.
14. World Standards Cooperation for the Information Society [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.iso.org/iso/wsc.

2.5. Target reference points and imbalances of development of industrial enterprises

2.5. Цільові орієнтири і дисбаланси розвитку промислових підприємств

Управління розвитком підприємства в сучасних економічних реаліях вимагає акцентування уваги дослідників на параметрах, показниках і характеристиках дисбалансу як результату відсутності чіткої узгодженості роботи внутрішніх підсистем підприємства. Значущість збалансованості зростає в умовах динамічного, складного, мало передбачуваного середовища, коли проявляються відмінності цілей, що виражають організаційні і економічні сторони стійкого функціонування. Особливу перспективність і значущість проблематика виявлення дисбалансу розвитку і його діагностики набуває в умовах формування вертикально-інтегрованих структур.

Як вважають представники харківської наукової школи дослідження проблематики розвитку підприємств Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. одним з варіантів вирішення проблем розвитку є «...вдосконалення системи аналітичних досліджень, адаптованих до розкриття стратегічно важливих аспектів життєдіяльності й розвитку вертикально-інтегрованих структур та інтегрованих до них систем управління» [1]. Найбільш поширеними в даному випадку є

розробки зарубіжних авторів: Р. Каплан, Д. Нортон, Н. Олве, К. Хьюберт, П. Нівен, М. Браун. Проте вони не враховують таких національних особливостей господарювання, як негативна динаміка макроекономічного впливу, низький ступінь ефективності взаємодії та координації у внутрішніх підсистемах, умови та характеристики рівня дисбалансів розвитку. Вітчизняні ж дослідники у сфері стратегічного управління (В. Пономаренко, О. Пушкар) підприємствами в цілому та інтеграційними структурами (С. Авдашева, В. Горбатов, О. Кизим, Я. Паппе, Л. Чепурда) зокрема взагалі недостатньо уваги приділяють розгляду саме діагностичних систем вимірювання рівня дисбалансів. Навіть розробки у сфері створення систем моніторингу (Е. Ананькин, Д. Хан) охоплюють, як правило лише оперативні аспекти управління централізовано-ієрархічними структурами.

Дослідження проблеми дисбалансу припускає уточнення поняття «цільового орієнтиру розвитку». Для вирішення завдань дослідження запропоновано розширити трактування поняття «мети» до комбінації «цільовий орієнтир розвитку» з урахуванням взаємообумовленості цілей стійкого розвитку і функцій по зниженню дисбалансу: це бажаний стан якості і ефективності системи управління розвитком підприємства в результаті керованого циклічного процесу регулювання стійкого розвитку підприємства за критерієм мінімального дисбалансу.

Оскільки розвиток це процес, то будь-яке порушення економічної рівноваги в системі, збалансованості процесів, потоків, розрив цілей і результатів в компанії під вплив внутрішніх і зовнішніх змінних динаміки цього процесу і є дисбаланс. Якщо індикаторами розвитку є цільові орієнтири компанії, її ключових підсистем, то їх серйозна і глибока розбіжність формує інтегральний рівень дисбалансу розвитку.

Враховуючи складність і багатогранність поняття «стійкий розвиток» слід визнати, що в теорії і практиці на сьогодні немає єдиного загальноприйнятого трактування. Об'єднуючою тезою усіх представлених понять є рівновага або збалансованість яких-небудь елементів усередині системи (економічною, соціальною, політичною і так далі).

На підставі проведеного аналізу понять і категорій, що формують основу вивчення дисбалансів в економічних системах нами пропонується наступне трактування *дисбалансу розвитку* – це векторна інтегральна характеристика глибини розбіжності цільових орієнтирів підприємства, викликана відсутністю адаптивності і узгодженості функціонування його підсистем.

Векторність поняття «дисбаланс розвитку» витікає з природи оцінки розриву між цілями і результатами, розбіжністю між фактичними і необхідними параметрами процесу розвитку. Інтегральність поняття дисбалансу в

справжньому дослідженні припускає, що стійкий розвиток це процес і результат узгодження цільових орієнтирів розвитку підприємства і зацікавлених сторін. Особливу значущість придбаває той факт, що рівень дисбалансу залежить не лише від внутрішніх змінних процесу розвитку, але і підпадає під вплив зовнішнього середовища, отже, висуває на перший план завдання формування локальних показників розвитку підсистем підприємства відповідно до вимог підвищення узгодженості (організаційна, суб'єктивна сторона процесу розвитку) і адаптивності (структурна, об'єктивно-ресурсна сторона розвитку) функціонування організації в цілому. Саме на цьому аспекті акцентується авторська позиція в частині формування системи показників оцінки рівня дисбалансу, виявлення фаз його життєвого циклу.

З урахуванням авторської позиції в частині формування діагностичного інструментарію оцінки дисбалансів, під *діагностикою дисбалансів розвитку* ми розуміємо комплекс аналітичних, оцінних і прогнозних процедур, що дозволяють ідентифікувати інтегральний рівень дисбалансу, глибину розбіжності цільових орієнтирів підприємства і його підсистем, адаптивність його розвитку, що порушує, і необхідний рівень його стійкого розвитку.

При обґрунтуванні необхідності і змісту діагностики дисбалансів розвитку в частині ідентифікації варіантів його прояву було встановлено, що нині відсутній єдина обґрунтована система показників оцінки рівня дисбалансу розвитку вертикально-інтегрованої компанії і послідовна методика їх діагностики, із застосуванням сучасних математичних і оптимізаційних процедур. уточнено поняття «стійкий розвиток» як результуючій глобальній меті застосування інтеграційної методики і механізму управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу цільових характеристик: це процес керованого досягнення і мета збереження рівня дисбалансу цільових характеристик підприємства і цільових характеристик зацікавлених сторін в зоні допустимих значень «компроміс-консенсус» в процесі закономірних циклічних переходів до вищих рівнів якості і ефективності функціонування і розвитку підприємства у складі систем вищого рівня.

Узагальнюючи представлені погляди на зміст діагностики, ми вважаємо необхідним, на цьому етапі теоретичного дослідження, вивчити природу дисбалансів розвитку підприємства. Таке явище, як дисбаланс цілей, властиво будь-якому підприємству. Багато економістів (А. А. Алабугін [2], П. Ф. Друкер [3], І. П. Довбий [4] і ін.) зв'язують цю проблему, в першу чергу, з якістю застосування функцій розподілу ресурсів. Деякі групи зовнішніх зацікавлених сторін (постачальники, інвестори, партнери тощо) ставлять цілі мінімізації своїх витрат, або збільшення прибули коштом підприємства. Підприємство, у свою чергу, формулює аналогічні цілі по відношенню до усіх зацікавлених сторін. В

цьому випадку велика вірогідність появи конфлікту цілей, оскільки кількість ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових і інших) обмежена у більшості зацікавлених сторін. Тому і виникає проблема, пов'язана з виявленням проблем і управлінням розвитком підприємства за показниками дисбалансу в діапазоні можливих значень рівня дисбалансу «конфлікт-компроміс-консенсус».

Баланс в сучасному економічному словнику визначається як кількісне співвідношення, що складається з двох частин, які мають дорівнювати один одному, оскільки представляють вступ і витрачання рівної кількості ресурсів або результатів (грошей, товару) [5]. У свою чергу, баланс інтересів можна розуміти як характер взаємодії міжгрупових інтересів усередині підприємства, при якому вкладення засобів в розвиток виявляється виправданим з точки зору досягнення бажаного результату для кожної із сторін [6]. У цьому понятті не враховуються організаційні дисбаланси розвитку підприємства і цільових характеристик окремих зовнішніх зацікавлених сторін, тому вважаємо за можливе використовувати його в нашому дослідженні частково. В якості близьких до терміну «баланс» пропонується виділити ряд аналогічних якісних понять :

Компроміс – угода, що досягається взаємною поступкою яких-небудь інтересів [7, 8], як найбільш прийнятний стан цільових характеристик підприємства. Такий варіант більшою мірою влаштовує менеджерів підприємства.

Толерантність – терпимість або байдужість сторони по відношенню до інших інтересів [9]. На наш погляд слід дотримуватися терпимості інтересів підприємства по відношенню до міжгрупових інтересів зацікавлених сторін.

Консенсус – домовленість, повна згода відносно умов здійснення операції, діяльності, в яких зацікавлено декілька сторін [10]. Консенсус, на відміну від компромісу, має найбільшу міру узгодженості цільових характеристик, необхідність у взаємних поступках виражена трохи або відсутній. Це відповідає ідеальній якості управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу.

Для правильного розуміння суті терміну «дисбаланс» пропонується виділити його різні міри прояву : антагонізм - протиріччя, що характеризується гострою боротьбою ворожих сил, тенденцій; непримиренне протиріччя [11]. Це визначення відбиває крайню форму протилежності цільових орієнтирів розвитку підприємства і цільових характеристик зацікавлених сторін. На практиці така міра дисбалансу буває рідко.

Розузгодження – розбалансованість, відхилення (регульованої величини); неузгодження, нестикування [12]. Поняття розузгодження більшою мірою прийнятне для оцінки яких-небудь величин при їх порівнянні. Допускається використання визначення для оцінки якості і ефективності управління розвитком

підприємства по окремих функціях управління і показниках дисбалансу цільових характеристик, що їх, що характеризують.

Конфлікт – зіткнення протилежно спрямованих, взаємовиключних цілей, інтересів, потреб, мотивів, думок або поглядів [13, 14]. Це визначення більшою мірою відбиває суть дисбалансу з причини його широти застосування в різних галузях знань таких, як економіка, конфліктологія, соціологія, психологія і т.д.

Ступінь дії на баланс цільових характеристик (низька, середня або висока) з різними результатами узгодження інтересів. При високій мірі негативної дії чинників на баланс цільових характеристик і низькій якості управління з'являється «дисбаланс», при середній мірі дії можливий «компроміс» тієї або іншої міри і при низькій мірі дії – «консенсус» міжгрупових інтересів підприємства і зацікавлених сторін.

Таким чином, рівень дисбалансу міняється в діапазоні «консенсус-компроміс-дисбаланс» залежно від виявленої міри впливу, адаптивності і системної збалансованості. У матричному виді це твердження виступає основою структурного аналізу рівня дисбалансу (рис. 1).

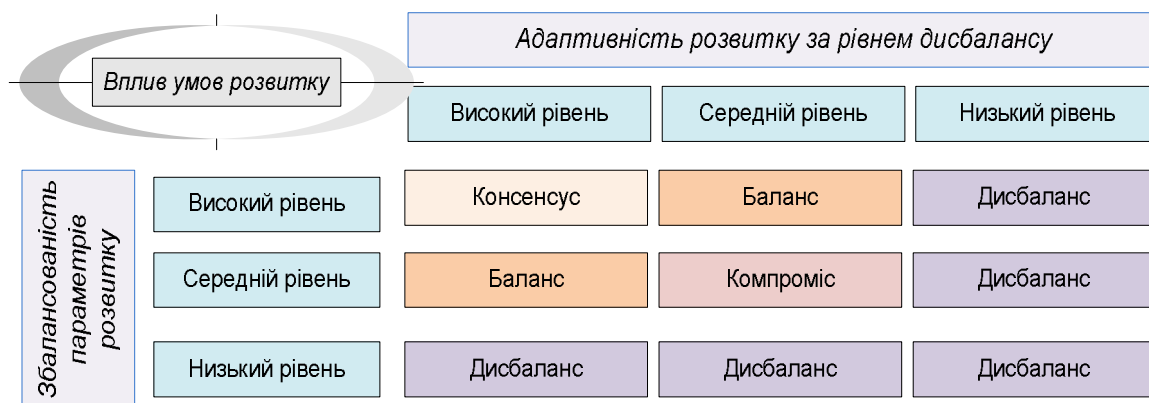


Рис. 1. Вплив збалансованості і адаптивності розвитку підприємств на рівень дисбалансу

Величина негативної дії визначається розміром втрат, внаслідок дисбалансу розвитку. В процесі аналізу наукової літератури по управлінню розвитком, економіці і менеджменту не виявлено жодної класифікації видів дисбалансу розвитку підприємства. Тому для повнішого розкриття суті дисбалансу рівня розвитку пропонується доповнити існуючі класифікації (табл. 1).

Ступінь визначеності результатів управління ефективністю підприємства за показниками дисбалансу розвитку можна оцінити детермінованими методами за наявності об'єктивних, достовірних і наданих в достатньому об'ємі даних виражених в натуральних або вартісних одиницях виміру (штуки, грн. і так далі) Стохастичні методи застосовні при недостатності, неточності або складності отримання даних. У цьому дослідженні пропонується використовувати комплекс

методів дослідження, оскільки відкриті системи залежать від безлічі як зовнішніх, так і внутрішніх чинників середовища, що оцінюються суб'єктивно, при недостатності статистичних даних.

Таблиця 1. Класифікація видів дисбалансу розвитку промислових підприємств

Ознака	Види дисбалансу розвитку підприємства
Міра визначеності результатів управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу цільових орієнтирів розвитку	оцінюваний детермінованими методами
	оцінюваний стохастичними методами
Міра дії на процес розвитку*	низький (консенсус підсистем розвитку)
	середній (компроміс підсистем розвитку)
	високий (дисбаланс підсистем розвитку)
Характер виникнення дисбалансу цільових орієнтирів розвитку	спонтанний
	очікуваний (планований)
Суб'єкт - носій протиріччя інтересів	індивідуальний
	міжособовий
	груповий
	міжгруповий
Рівні функціонування економіки	мікрорівень
	макрорівень
	мезорівень
	глобальний рівень
Причина виникнення дисбалансу цільових характеристик при обміні і розподілі ресурсів	відмінність мотивів і стимулів
	відмінність цінностей
	відмінності інтересів
Характерні риси протиріч	антагонізм
	розузгодження
	конфлікт
	конфлікт інтересів
	соціальний конфлікт
	економічний конфлікт

* - авторська ознака

Для верифікації отриманих статистичних результатів регресійного аналізу використовуються натуральні показники моделі змістовної оцінки рівня дисбалансу розвитку вертикально-інтегрованої компанії по показниках-індикаторах результативності функціонування її підсистем.

Виділена авторська ознака – «міра дії на процес розвитку» представлена наступними видами дисбалансів – «низьким (консенсус підсистем розвитку), середнім (компроміс), високим (дисбаланс)».

За характером виникнення види дисбалансу можна розділити на спонтанні і очікувані (регульовані і плановані). За наявності механізму управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу менеджери планують появи дисбалансу і розробляють відповідні управлінські рішення. Але якщо на

підприємстві відсутній такий механізм, то висока вірогідність, що процеси будуть спонтанними.

Таким чином, у статті отримали подальший розвиток понятійний апарат діагностичних досліджень дисбалансу процесу розвитку підприємств на основі уточнення понять «цільовий орієнтир розвитку», «дисбаланс розвитку», «діагностика дисбалансу розвитку». Уточнено трактування поняття дисбалансу, що відрізняється від існуючих його розумінням як неприпустимої міри розбіжності цільових орієнтирів розвитку підприємства, що порушує узгодженість і адаптивність функціонування його підсистем. Систематизовано і доповнено існуючі класифікації видів дисбалансу розвитку промислових підприємств та виділено авторську ознаку – «міра дії на процес розвитку» представлений наступними видами дисбалансів – «низьким (консенсус підсистем розвитку), середнім (компроміс), високим (дисбаланс)». Основна проблема цього дослідження, що полягає подальшому вирішенню, є відсутність необхідного інструментарію для кількісної і якісної оцінки дисбалансу регулювання якості і ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу цільових орієнтирів розвитку.

Література

1. Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с.
2. Алабугин А. А., Шагеев Д. А. Управление развитием промышленного предприятия по показателям дисбаланса межгрупповых и организационных интересов: теория и практика: монография. – Челябинск: Изд-во НОУВПО РБИУ, 2014. – 236 с.
3. Друкер, П. Менеджмент. Вызовы XXI века / Питер Друкер; пер. с англ. Наталии Макаровой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.
4. Довбий І. П., Амирова О. А. Концепция ресурсного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов региона // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231). – С. 10-15.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
6. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах: монографія / А. Б. Педько. – К.: Вид. дім «Києво-Могилян. акад.», 2008. – 325 с.
7. Анцупов А. Я. Конфликтология: учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – 4-е изд. исп. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 512 с.
8. Шейнов, В. П. Управление конфликтами: теория и практика / В. П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2010. – 912 с.
9. Довбий І. П. Концептуальные основы согласования интересов в системе кредитования инновационной деятельности на макроуровне / І. П. Довбий, Е. С. Малахова // Транспортное дело – 2010. – № 8.

10. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
11. Санжаревский, И. И. Политическая наука: Словарь-справочник / И. И. Санжаревский. – 2010. – 425 с.
12. Тришин В. Н. Словарь синонимов ASIS / В. Н. Тришин. – 2010. – 566 с.
13. Дедов Н. П. Социальная конфликтология: учебное пособие для студентов высшей школы / Н. П. Дедов, А. В. Морозов, Е. Г. Сорокина, Т. Ф. Сулова / под ред. А. В. Морозова. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 336 с.
14. Волков Б. С. Конфликтология: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Б. С. Волков, Н. Д. Волкова. Изд. 3-е исп. и доп. – М.: Академический проект; Фонд «Мир», 2007. – 400 с.

2.6. Using techniques organizational and economic mechanisms to improve the competitiveness of commercial enterprises resource potential

2.6. Zastosowanie technik organizacyjnych i mechanizmów ekonomicznych w celu poprawy konkurencyjności potencjału zasobowego przedsiębiorstwa handlowego

Reformowanie systemu kooperacji spożywczej na zasadach rynkowych wymaga tworzenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw. Szczególnie ostro problem ten stoi przed przedsiębiorstwami handlu detalicznego.

Pomimo faktu, że obecnie kooperacja spożywcza przeszła od strategii przetrwania i stabilizacji strategii zrównoważonego rozwoju, handel, który jest głównym elementem jej wielobranżowej gospodarki oraz znacząco wpływa na wykonanie przez system misji społecznej nadal charakteryzuje się niskim poziomem mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Przegląd pojęcia i znaczenia inicjacji w rozwoju jednostki i podmiotu w świetle jego uwarunkowań. W związku z tym wynika potrzeba podejścia opartego na nauce do poprawy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlu detalicznego systemu kooperacji spożywczej w odniesieniu do ich wewnętrznych cech i dynamiki środowiska.

Artykułów naukowych dotyczących zagadnień badań i budowy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa jest opublikowanych wiele zarówno przez krajowych jak i zagranicznych naukowców, wśród których należy wyróżnić prace Ansoff H. (1965), Bhalla A. (2009), Henderson S. (2009), Dess G. (2014), Kroll M. (1997), Lampel J. (2009),

Mintzberg H. (1991), Porth S. (2012), Quinn J. (1991), Strickland A. (1995), Thompson A. (1995), Watkins D. (2009) i inne.

Teoretyczne i stosowane podstawy osobliwości funkcjonowania organizacji i przedsiębiorstw systemu kooperacji spożywczej, jego powstawania i roli położyli badacze: Arefeva A. (2015), Barney J. (2010), Eisner A. (2014), Korenkova O. (2015), Lumpkin G. (2014) i inne.

Zarys koncepcji, korzyści i determinant rozwoju inicjatyw klastrowych. Biorąc pod uwagę ograniczenia dotyczące opracowań naukowych i praktycznych w tej kwestii, wynika pilna potrzeba dokonania całościowego zbadania kwestii wykorzystania potencjału zasobowego dla poprawy konkurencyjności i efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw handlu detalicznego poprzez wykorzystanie metod mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego.

W celu osiągnięcia wysokiej wydajności gospodarczej przez nowoczesne przedsiębiorstwa handlowe należy stale dostosowywać się do warunków rynkowych, wyprzedzając działania konkurentów pod względem jakości, szybkości i elastyczności zaspokojenia potrzeb klientów. Realizacja tego problemu jest możliwa jedynie dzięki zastosowaniu metod mechanizmu organizacyjno-gospodarczego zwiększenia potencjału zasobowego przedsiębiorstwa.

Zestawienie materiału bazowego. Rozwojowi sektora handlu Ukrainy towarzyszy szereg nierozwiązanych problemów, wśród których jednym z najważniejszych dla większości przedsiębiorstw jest problem osiągnięcia i utrzymania pewnego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym. Działalność przedsiębiorstwa handlowego w warunkach konkurencji zależy od jego mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Środowisko gospodarcze obecnego rynku, który charakteryzuje się niepewnością i zmiennością, wymaga, aby system posiadał system zarządzania jakością w zakresie przedsiębiorstw i ciągłego monitorowania swojej działalności. To jest możliwe tylko na podstawie budowy i wykorzystania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Konkurencja – to kategoria, która odzwierciedla stosunki gospodarcze rywalizacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi w oparciu o najbardziej efektywne wykorzystanie zasobów produkcyjnych w celu utrzymania lub poprawy pozycji rynkowej [4, s. 78].

Subiektami konkurencji w handlu są przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy, dla których działalność gospodarcza jest główną, a także przedsiębiorstwa, które, wraz z główną działalnością o charakterze niehandlowym zajmują się również handlem.

Obiektem konkurencji są towary i usługi dodatkowe związane z obsługą klienta.

Przedmiotem konkurencji są nabywcy, ich uwaga i pieniądze, a ostatecznie – wielkość obrotów i zysków, jak również zasoby, udział w rynku.

Przy stosowaniu tych lub innych instrumentów konkurencyjnych przedsiębiorstwa handlowe tworzą przewagi konkurencyjne [5, s. 842].

Przewagi konkurencyjne – to kombinacja własnych i nabytych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i warunków działalności przedsiębiorstwa, których stosowanie zapewnia mu możliwość wyprzedzić i zwyciężyć konkurentów w wyniku działalności (większa objętość obrotu, niższe wydatki, wyższe dochody, pozytywny wizerunek, itp) [2, s. 46].

Naszym zdaniem konkurencyjność – to zdolność przedsiębiorstwa handlowego do utworzenia i stosowania w długim okresie łącznego potencjału, który zapewni przedsiębiorstwu stabilną pozycję na rynku, korzyści ekonomiczne i konkurencyjne w stosunku do innych subiektów gospodarczych rynku i realizację swoich celów priorytetowych.

Rozpatrując główny cel zarządzania potencjałem zasobowym, należy rozumieć, że jest on połączony z główną funkcją celową zarządzania przedsiębiorstwem w ogóle, i jest realizowany z nią w jednym kompleksie.

Cele zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlowych, naszym zdaniem, są następujące: maksymalizacja zysków przedsiębiorstwa handlowego; minimalizacja kosztów transakcyjnych; maksymalizacja wielkości sprzedaży; maksymalizacja tempa wzrostu, co jest warunkiem koniecznym dla rozwoju strategicznego przedsiębiorstwa handlowego, zapewnienie stabilnego kształtowania jego dochodów i zysków; zapewnienie przewag konkurencyjnych, których stosowanie zapewnia przedsiębiorstwu handlowemu możliwość zwyciężać konkurentów w wyniku działalności finansowej i gospodarczej; maksymalizacja wartości dodanej przedsiębiorstwa; maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

Naszym zdaniem, konkurencyjność przedsiębiorstwa handlu kooperacji spożywczej przejawia się w toku działalności gospodarczej i pozwala mu za pomocą silnych stron utrzymać lub poprawiać swoją pozycję w zmieniających się warunkach na rynku, w porównaniu z odpowiednimi wskaźnikami konkurentów.

Zarządzanie potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego jest kategorią wieloaspektową, która obejmuje szereg powiązanych ze sobą elementów – potencjał informacyjny, zarządzania, marketingu, finansowy, etc.

Proponujemy mechanizm zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego traktować jako zbiór podstawowych elementów wpływu na rozwój opracowania i realizacji decyzji zarządczych w ramach działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Łącząc poglądy naukowe na temat badanego problemu [1; 3, 6, 7], struktura mechanizmu zarządzania działalnością przedsiębiorstwa handlowego kooperacji spożywczej może być reprezentowana przez następujące elementy:

- państwowe regulowanie normatywno-prawne działalności handlowej przedsiębiorstwa systemu kooperacji spożywczej;
- mechanizm rynkowy regulacji aktywności komercyjnej przedsiębiorstwa kooperacji spożywczej;
- wewnętrzny mechanizm regulacji niektórych aspektów działalności gospodarczej przedsiębiorstwa handlowego systemu kooperacji spożywczej;
- system szczególnych metod opracowania administracyjnych decyzji dotyczących różnych dziedzin działalności przedsiębiorstwa handlowego kooperacji spożywczej;
- system metod kontroli nad realizacją decyzji w zakresie zarządzania działalnością przedsiębiorstwa handlowego systemu kooperacji spożywczej.

Głównym celem mechanizmu zarządzania potencjałem osobowym jest zapewnienie celowej operacyjnej regulacji działalności w obszarach zarządzania potencjałem osobowym, dla zapewnienia odpowiedniości rzeczywistego stanu przedsiębiorstwa ustalonym parametrom..

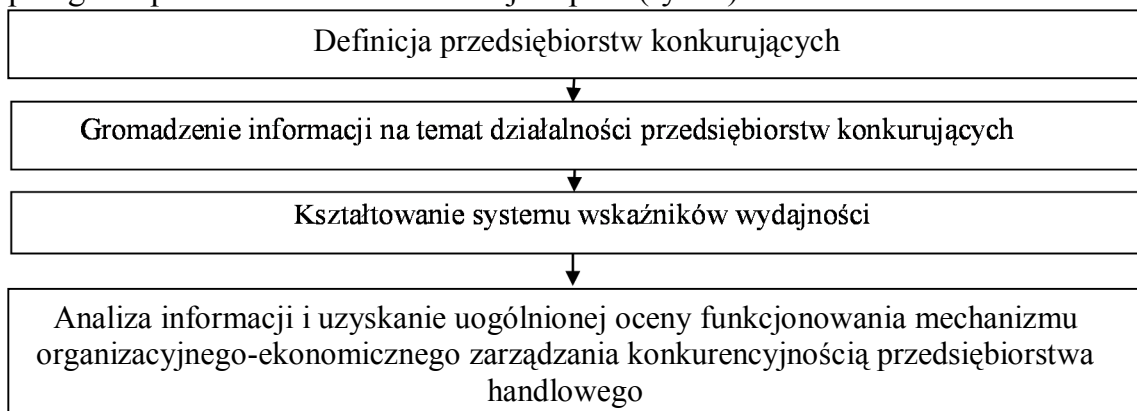
Bezwarunkowymi wymogami realizacji systemowości funkcjonowania i rozwoju określonego mechanizmu zarządzania jest kompleksowość i ciągłość procesu jego zarządzania.

Mechanizm organizacyjno-ekonomiczny należy zapewniać: doskonalenie metod i technik przygotowania i podejmowania decyzji zarządzania; racjonalne wykorzystanie zasobów ludzkich, finansowych i materialnych przedsiębiorstwa handlowego; opracowanie i wdrożenie systemu wskaźników zapewnienia pożądanego poziomu mechanizmu organizacyjnego-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego; realizację systemu środków, sprzyjających zwiększeniu zdolności konkurencyjnych przedsiębiorstwa, wzmacnianie jego pozycji konkurencyjnej na rynku, zapewnienie zrównoważonego rozwoju.

Udoskonalenie funkcjonowania wyżej wymienionego mechanizmu, opartego na różnych podejściach metodologicznych, może być rozpatrywane jako jeden z celów strategicznych (zadań) przedsiębiorstwa. Znaczenie oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym w przedsiębiorstwach branży handlowej jest bardzo ważne.

Ocena funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym jest jednym z najważniejszych wskaźników odzwierciedlających stan rynkowy przedsiębiorstwa handlowego jako podmiotu gospodarczego, wyznacza perspektywy jego dalszego rozwoju i możliwości osiągnięcia strategicznych celów i zadań.

W naszej opinii, ocena funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego polega na prowadzeniu takich rodzajów prac (rys. 1).



Rys. 1. Kolejność oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego *

* Źródło: zbudowane na podstawie badań autora.

Pierwszy etap – identyfikacja firm konkurencyjnych. Jak już wspomniano, konkurencyjność przedsiębiorstwa handlowego jest wskaźnikiem porównawczym, pod tym względem ona może być oceniana wyłącznie na podstawie porównania warunków, zasobów i wyników działalności danego przedsiębiorstwa handlowego z określoną grupą przedsiębiorstw uznanych jego konkurentami.

Drugi etap – zbieranie informacji na temat działalności przedsiębiorstw-konkurentów. Niepełność i czasami brak dostępu do informacji na temat działalności przedsiębiorstw-konkurentów często prowadzi do niewystarczająco obiektywnej oceny rzeczywistego stanu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa.

Trzeci etap – tworzenie systemu wskaźników wydajności. W oparciu o teoretyczne podstawy dla oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa oraz biorąc pod uwagę dostępne informacje, kształtuje się lista podstawowych kryteriów i wskaźników oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa.

Czwarty etap – przetwarzanie informacji i uzyskanie uogólnionej oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa. Szacunki te mogą być obliczone w statyce i dynamicie (w okresie prognozowanym).

Zastosowanie kilku wskaźników określenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przyczynia się do systemowego odbicia rzeczywistej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa handlowego na

podstawie porównań z podobnymi badanymi wskaźnikami funkcjonowania przedsiębiorstw-konkurentów.

Tak więc, w oparciu o badania na temat metod oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego można stwierdzić, że konkurencyjność jest rozpatrywana w dwóch aspektach: zewnętrznym (ocena pozycji organizacji na rynku) i wewnętrznym (ocena wskaźników ekonomicznych działalności przedsiębiorstwa).

Ze względu na systematyczne podejście do zarządzania oraz dla lepszego wyobrażenia o poziomie konkurencyjności pewnego przedsiębiorstwa handlowego, należy brać pod uwagę i przeanalizować obie strony tego zagadnienia.

Ponadto, mechanizm organizacyjno-ekonomiczny zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlowych kooperacji spożywczej powinien uwzględniać orientację społeczną funkcjonowania systemu kooperacji spożywczej; spełniać misję, cele i zadania działalności przedsiębiorstwa handlowego; orientować się na konkretne sposoby wykorzystania środków zarządzania, czyli podporządkowywać się istniejącym metodom zarządzania; być systemem otwartym, mieć potencjał doskonalenia i rozwoju; opierać się na kompletność i równowagę środków oddziaływania; przestrzegać zasady moralności.

Dlatego dobrze uformowany mechanizm organizacyjno-ekonomiczny zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlowych pozwoli na ustalenie aktualnego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego kooperacji spożywczej i poprawę go z uwzględnieniem czynników otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego.

Literatura

1. Ansoff, H. (1965). Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion. New York: McGraw-Hill, 1965. ISBN 00-7002-111-2.
2. Arefeva, A., Korenkova, O. (2015). The methodical approach to determining reserves total capacity of the company and its management. Kiev: The Economist, 2015, Vol. 9, pp. 45-47.
3. Barney, J. (2010). Resource-based theories of competitive advantage: A ten years retrospective on the resource based view. Journal of Management. 2010, Vol. 27, Iss. 1, pp. 643-650. – ISSN 0149-2063.
4. Bhalla, A., Lampel, J., Henderson, S. and Watkins, D. (2009). Exploring alternative strategic management paradigms in high-growth ethnic and non-ethnic family firms. Small Business Economics. 2009, Vol. 32, Iss. 1, pp. 77-94. ISSN 1573-0913.
5. Dess, G., Lumpkin, G. and Eisner, A. (2014). Strategic management. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2014. ISBN 00-7340-498-5.
6. Porth, S. (2012). Strategic management: A crossfunctional approach. New Jersey: Prentice Hall, 2012. ISBN 01-3042-213-4.
7. Thompson, A. and Strickland A. (1995). Strategic management: Concepts and cases. 8th ed. Homewood/Illinois: Irwin, 1995. ISBN 00-7231-499-0.

2.7. Economic effectiveness of measures on labor protection in context of sustainable development socially oriented Ukraine

2.7. Економічна ефективність заходів з охорони праці на підприємствах в контексті сталого соціально орієнтованого розвитку України

Глобальні проблеми людства, пов'язані із можливістю його подальшого існування та розвитку обумовили концентрацію зусиль світової спільноти на вирішенні питань сталого розвитку. Серед суттєвих, а також найбільш загрозливих небезпек людської цивілізації поряд із нестачею природних ресурсів йдуть постійні значні втрати людського потенціалу та зростання ризиків, пов'язаних із нерівністю в якості життя, умов і безпеки існування та розвитку тощо. Тому в період реформування економіки України, розробки її нової моделі та концепції розвитку на приший план має виходити людини, задоволення її життєво важливих інтересів, серед яких інтереси особистої безпеки, зокрема охорони праці займають місце пріоритетних [1, с. 125; 2, с. 16; 3, с. 52].

Так, в центрі діяльності підприємства – працююча особа, яка є основним ланцюгом здійснення технологічного процесу. Багаторічна традиція, що склалася в радянські часи та нині в Україні, демонструє мінімальний внесок в людські ресурси. В цьому аспекті розуміється в першу чергу безпека, соціальний захист, професійне навчання, забезпечення здорових умов праці. Тому одним із головних ресурсів економічного зростання в Україні є здоровий та безпечний стан головного ресурсу – населення. Соціальний напрям зменшення економічних втрат в країні є впровадження прибуткової в усьому світі системи охорони праці людини. Одночасно в умовах конкуренції на ринку праці підсилюється реальна необхідність для кожної працюючої людини в забезпеченні власного здоров'я, як головного фактора надійної життєдіяльності та конкурентоспроможності. Цінність здоров'я виступає не лише як головний показник економічного зростання індивідуума, але і відновлення сучасної економіки. За підсумком це означає появу здорового покоління та рівномірний розподіл здоров'я на всі вікові етапи життя людини в стані психологічного, біологічного та соціального благополуччя. Наслідком дії шкідливих та небезпечних факторів в побуті та на виробництві є поява професійних захворювань та випадків травмування працюючих. На підставі створеної в Україні єдиної інформаційної системи охорони праці підтверджується стійка тенденція зниження втрат населення в побуті та на виробництві, що не останню чергу зумовлено дією закону України «Про охорону праці» і створює підставу для зменшення економічних втрат в державі.

В контексті реалізації концепції сталого розвитку України виокремлюється закономірність зниження побутового та виробничого травматизму за часи її незалежності, яка носить поступовий характер (табл. 1).

Таблиця 1. Стан виробничого травматизму в Україні у 1990-2013 рр.

Роки	Травматизм	
	загальний	смертельний
1990	139600	2640
1995	80450	2195
1997	54510	1646
1999	39844	1388
2001	30992	1399
2003	24929	1230
2007	18982	925
2010	12242	535
2013	9221	528
2013/1990, %	6,61	20,0

Джерело: узагальнено авторами на основі опрацювання літературного джерела [4, с. 241].

На наш погляд, економічність систем охорони праці є важливою, але не головною. Актуальність заходів з охорони праці визначається, насамперед, їхньою соціально-оздоровчою значимістю. Офіційна статистика і обстеження підприємств дозволяють зробити наступний висновок: в Україні поступово формуються умови для здоров'єзберігаючої культури безпеки. Культура безпеки є як індивідуальною так і громадською, що не обмежується лише сім'єю та підприємством.

Сімейна, громадська та виробнича система безпеки відноситься до загальних здобутків з однієї сторони, а з іншої сторони – це здобуток для особистості. Виробничий аспект безпеки людини з точки зору економіки передбачає саморозвиток, постійне професійне удосконалення з точки зору своєї безпеки в першу чергу, на що вказує Закон України «Про охорону праці» про особисту відповідальність за своє здоров'я та здоров'я людей, які поряд.

Економічний метод дозволяє вивчити та оцінювати ефективність (або втрати) впровадження заходів системи безпеки на виробництві, яка є профілактикою виробничого травматизму. Через відсутність в Україні офіційно затвердженої методики ефективності системи безпеки та розрахунків збитків, нами на підставі опрацювання здобутків вчених, розроблена авторська методика оцінки цього процесу, яка дозволяє комплексно проводити розрахунок економічної ефективності від заходів охорони праці на виробництві.

Отже, економічна ефективності від впровадження системи охорони праці на підприємстві розраховується за формулою (1) [5]:

$$E = E_1 + E_2 + E_3 + E_4 + E_5 \quad (1)$$

де E – економічна ефективність від впровадження заходів з охорони праці,

E_1 – приріст обсягу продукції за рахунок підвищення продуктивності праці та скорочення втрат від плинності кадрів,

E_2 – зниження собівартості продукції за рахунок економії витрат на підготовку та перепідготовку кадрів;

E_3 – економія коштів за рахунок скорочення оплат днів тимчасової непрацездатності;

E_4 – економія коштів за рахунок скорочення виплат пільгових пенсій;

E_5 – економія коштів бюджету медичного обслуговування особового складу.

Економічна ефективність від впровадження заходів з охорони праці може бути розрахована за наступною формулою (2)

$$E = B \times (K_{дд} - K_{дп}) \quad (2)$$

де E – ефективність від впровадження заходів з охорони праці;

B – щоденний середній виробіток (на одну людину);

$K_{дд}$ – кількість днів непрацездатності до впровадження заходів;

$K_{дп}$ – кількість днів непрацездатності після впровадження заходів.

Варто зазначити, що на економічну діяльність будь-якого підприємства впливає кількість збитків від нещасних випадків та професійних захворювань, які можна розрахувати за формулою (3)

$$Z = Z_1 + Z_2 + Z_3 + Z_4 + Z_5 + Z_6 + Z_7 + Z_8 + Z_9 \quad (3)$$

де Z – сума збитків від кожного нещасного випадку;

Z_1 – оплата лікарняного листка,

Z_2 – вартість клінічного лікування;

Z_3 – вартість амбулаторного лікування;

Z_4 – пенсія за непрацездатністю (інвалідністю);

Z_5 – оплата різниці між попереднім заробітком та пенсією;

Z_6 – виплата пенсії у зв'язку з втратою годувальника.

Z_7 – втрати від зупинки обладнання та процесу праці;

Z_8 – умовні втрати від невиплаченої заробітної платні;

Z_9 – оплата штрафів.

При цьому окремі з наведених показників обчислюються за власними формулами. Так, оплата різниці між попереднім заробітком та пенсією розраховується за формулою (4):

$$Z_5 = P_0 \times T_1 (1 + (K_v + K_\phi) / 2), \quad (4)$$

де P_0 – середній денний виробіток продукції, який припадає на один відпрацьований людино-день у розрахунковому періоді;

T_1 – час перебування на пенсії за розрахунковий період в робочих днях;

K_v – тарифний коефіцієнт вищого розряду за даною професією;

K_ϕ – тарифний коефіцієнт фактичного розряду за даною професією.

Збитки (втрати) від зупинки обладнання та процесу праці розраховуються за формулою (5)

$$Z_7 = P_0 \times T_2 + Z_n + C_m \quad (5)$$

де P_0 – середній денний виробіток продукції, який припадає на один відпрацьований людино-день у розрахунковому періоді;

T_2 – втрати часу оточуючих потерпілого осіб під час надання допомоги і транспортування, в людино-днях;

Z_n – заробітна плата цих осіб за період простою;

C_m – вартість транспортування потерпілого на технологічному транспорті.

Умовні втрати від невиплаченої заробітної платні розраховуються за формулою (6)

$$Z_8 = (B/n) \times T_3, \quad (6)$$

де B – сума заробітної плати за три місяці, які передували н/в;

n – кількість відпрацьованих днів за ці місяці;

T_3 – тривалість періоду непрацездатності в робочих днях.

Втрати національного доходу внаслідок тимчасового зниження продуктивності праці до повного відновлення у потерпілого навичок роботи розраховується за формулою (7):

$$C_0 = 9,5 \times a \times P_0 + (S_1 - S_2), \quad (7)$$

де C_0 – втрати національного доходу;

9,5 – коефіцієнт, який враховує зниження кількості виробленої продукції протягом трьох місяців після виходу на роботу при тривалості хвороби більше 20 робочих днів;

a – коефіцієнт, який враховує поправку кількості виробленої продукції до різниці між кваліфікацією потерпілого та усередненого розряду працівника;

P_0 – середній денний виробіток продукції, який припадає на один відпрацьований людино-день у розрахунковому періоді;

S_1 – заробітна плата за три місяці до нещасного випадку;

S_2 – заробітна плата після виходу на роботу.

Коефіцієнт a , який враховує поправку кількості виробленої продукції до різниці між кваліфікацією потерпілого та усередненого розряду працівника, розраховується за формулою (8):

$$a = K_\phi / K_c \quad (8)$$

де K_ϕ – тарифний коефіцієнт розряду потерпілого;

K_c – тарифний коефіцієнт розряду працівника.

Вартість розслідування нещасного випадку C визначають за формулою (9):

$$C = S_n + P_0 \times T_4 + S_3, \quad (9)$$

де S_n – сума позову судово-слідчих органів за участь у проведенні розслідування;

P_0 – середній денний виробіток продукції, який припадає на один відпрацьований людино-день у розрахунковому періоді;

T_4 – втрата часу працівниками за період розслідування в людино-днях;

S_3 – заробітна плата працівників за період розслідування причин і обставин нещасного випадку.

Математично-статистична обробка матеріалів за нещасним випадком з тимчасовою непрацездатністю потерпілих дозволила винайти таку залежність:

$$E = (0,6N + 1,28 D) \times B \quad (10)$$

де E – економічні втрати за рік; N – сумарне число випадків за рік;

D – сумарний час непрацездатності з причин нещасного випадку;

B – середня денна заробітна плата потерпілого.

Отже, на підставі наданих формул за представленою методикою можна оцінювати ефективність системи охорони праці на підприємстві.

Розроблена методика дозволяє здійснювати реальну оцінку стану безпеки людини на виробництві та оцінювати економічну ефективність роботи системи охорони праці на підприємстві як складову його соціального розвитку, що в контексті формування нової моделі економічного розвитку України та реалізації парадигми сталого розвитку набуває значимості з кожним днем.

Література

1. Бондар-Підгурська О. В. Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки / О. В. Бондар-Підгурська. – 2016. – 531 с.
2. Бондар О. В. Методологічні та концептуальні основи трансформації економіки України на шляху інноваційного розвитку / О. В. Бондар // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2010. – № 5 (19). – С. 13-19.
3. Маніна Л. І. Нанотехнології як основа формування національної моделі розвитку економіки та безпеки людини / Л. І. Маніна, О. В. Бондар-Підгурська // Современные проблемы управления: экономика, образование, здравоохранение и фармация: материалы 4-ой Международной научной конференции (Ополе (Польша), 11-14 ноября 2016 г.) – Ополе: Publishing House WSZiA, 2016. – 208 с. – С. 52-54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/CN2016.pdf#page=53>.
4. Сорочинська О. Л. Стан охорони праці в Україні та заходи для її поліпшення / О. Л. Сорочинська // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Транспортні системи і технології. – 2014. – Вип. 24. – С. 240-247. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_tsit_2014_24_35.
5. Юрков В. І. Основи охорони праці у військах / В. І. Юрков, Л. І. Маніна. – Полтава: ПВІЗ, 2002. – 136 с.

2.8. Social enterprise as innovative way development society

European integration and globalization processes, the scope of which comes Ukraine require a paradigm shift in management at all levels. Significant changes in the triad of "market – state – business" in the direction of increasing the role of the latter in solving social problems are occurred and bulkhead over state functions. Current trends are characterized by the growing role of motivation to the sustainable

development of all members of the triad that forms the updated architecture economy. It should also emphasize the increasing role of the state change and complexity of its functions in these relationships. Rapid globalization of processes, which the world is engulfed, has led the transformation of business activities and changes in vector target orientation agents economic processes towards socialization, which are determined the emergence of a new institute in the field of economics – social entrepreneurship.

Precondition of occurrence of social entrepreneurship is inequality and injustice in all forms and aspects of life that occurs in society. Even not having theoretical and/or methodological developments in the field of social entrepreneurship, its manifestations are present in human history and have evolved to the international recognition of the institution as higher than the legitimate business or philanthropy of corporations.

First, social entrepreneurship, despite the addition of "social" is business. Its peculiarity is precisely the social orientation, that mission – to solve the problems of socially vulnerable groups and other social problems, and be established in order to make the world better. We can say that social entrepreneurship takes over the functions of the state, making it beneficial for her.

At the same time, the intensification of social entrepreneurship demonstrates the high level of civil society, which increases the requirements to the state as artificial entity is created by people for their general welfare.

Studying terminology base, necessary to note that the first term social entrepreneurship (social entrepreneurship), used the Nobel Prize 2006 Muhammad Yunus, his social business – Grameen Bank – went into a textbook example of social entrepreneurship along with the American city of Indianapolis and his mayor, Harvard professor Stephen Goldsmith, which allowed private firms to compete with the public sector and replace many urban services that operate at the expense of citizens [1].

According to Mark Richardson – in the UK, the term "social entrepreneurship" covers wide variety of companies that: have a clear social purpose; receive considerable portion of its income from trading; reinvest most of their profits in social mission [2].

According to A. Gerasimova, director of Pact building local promise in Ukraine, the usual components of society: the private sector, State and social, moving to the new way of business, creating a the fourth sector – social business or social enterprise [3].

The subjects of social entrepreneurship are social enterprises and social entrepreneurs. At the same time, inconsistencies regarding the theoretical understanding of this category lack legal definition of key terms in this area, leading to confusion and often subjects of social entrepreneurship to include charities and other non-profit organizations involved in addressing social problems. Of course, these

organizations directly related to addressing range of important issues, but on the understanding of entrepreneurship as independent, active and profitable activities carried out at its own discretion and risk, these agents of social life cannot be attributed directly to the social businesses.

On the other side, large number of enterprises, individuals – entrepreneurs conduct business, business-based social responsibility for sustainable development. So the question is whether they can be attributed to the representatives of social entrepreneurship.

In spite of the social responsibility, these entities are not created for the sake of solving particular social problem, and have another mission and purpose, and the value of funds allocated for the solution of social projects depends on the success of the company and at the discretion of the owner, and never fixed in statutes. Considering the priority of economic efficiency of the social needs of these socially responsible agents of the national economy attributed to inappropriate subjects of social entrepreneurship.

In the world economic circulation from the late 70-s of XX century is used definition of social enterprise [4]: "social enterprise is the legally registered organization that is under common ownership and control of members of the organization and is based on the principles of equal ownership interest. Company carries on business, creates social wealth and improves the environment. Social wealth and environmental benefits are an integral part of the social objectives of the company; or on its achievement of guiding business income".

According to the classification Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) [5], the "social enterprise" can include one where at least 50% of employed persons belonging to socially vulnerable people affected by armed conflict, etc. part of the net profit aimed at solving social problems (needs of orphanages, aid to victims of armed conflicts, etc.). Classification by this method is provided concessional financing for social enterprise – legal entity of the Oschadbank [6].

The program loans Savings Bank has three conditions under which business can be attributed to social and get a soft loan for social entrepreneurship: legal entity is incorporated under the laws of Ukraine and WNISEF classified as a "social enterprise"; net income of company for the last calendar year is not exceed 80 mln. UAH; clearly is spelled out in official documents of the client's social goal of its activity (mechanism of distribution profit, where you can see what percentage of the profits goes to social issues). The program to provide concessional financing to individuals – entrepreneurs, which can also be agents of social entrepreneurship, only Oschadbank and WNISEF are developed.

The authors believe that social enterprises (in the form of a legal entity) are socially disadvantaged groups to solve social problems with the profits they get from business activities.

In terms of the founder of Ashoka – B. Drayton, social entrepreneurs are people with innovative solutions to the most pressing social problems [7]. They are both visionaries and extreme realists who primarily are interested in the practical realization of their vision. «Ashoka» is the largest international organization which brings together the leaders of social entrepreneurship around the world, whose work is aimed at systemic solutions to the most pressing social problems [8].

The report of Jorg Furstenberger has been indicated that social entrepreneur – a businessman [9], which seeks to solve unsolved or inadequately solved social problem; which is mainly governed not financial profit and social mission to improve; whose values at the heart of democracy and human dignity.

Thus, social entrepreneurs – the initiative person – who walked on business not on their own enrichment, and to address pressing social needs and the creation of social welfare.

The study leads to the conclusion that is no single theoretical interpretation of the concept of social entrepreneurship, which complicates the classification of organizational and legal forms of social business. Moreover, is not general understanding and awareness of the public about the concept of public social entrepreneurship.

In view of the above, the author's vision of social entrepreneurship comes down to understanding as the specific type of business activity, with social purpose and mission, which aims for social impact, improving social well-being and income, which is aimed at supporting the social mission.

Visualization the author's vision of typing vision of social entrepreneurship is shown in Fig. 1.

From this figure we see that in social activities involved several camps:

- Non-profit, community organizations, government, community, funds – do not engaged in business for profit and to further its focus on social needs, and using donations accumulated in the funds help to solve some social needs; State, providing social activities, provides funding from the budget and extra budgetary funds;
- Social entrepreneurs and enterprises independently earn money to solve social problems (owners, communities, society, etc.), and for which keep business;
- Socially responsible business is involved in solving social problems at all levels, financing projects that are interesting precisely owner (leadership) in the form and size so that is most advantageous for them. Best of all, again, is to get economic benefit from business activities for their own benefit, not to increase social welfare.

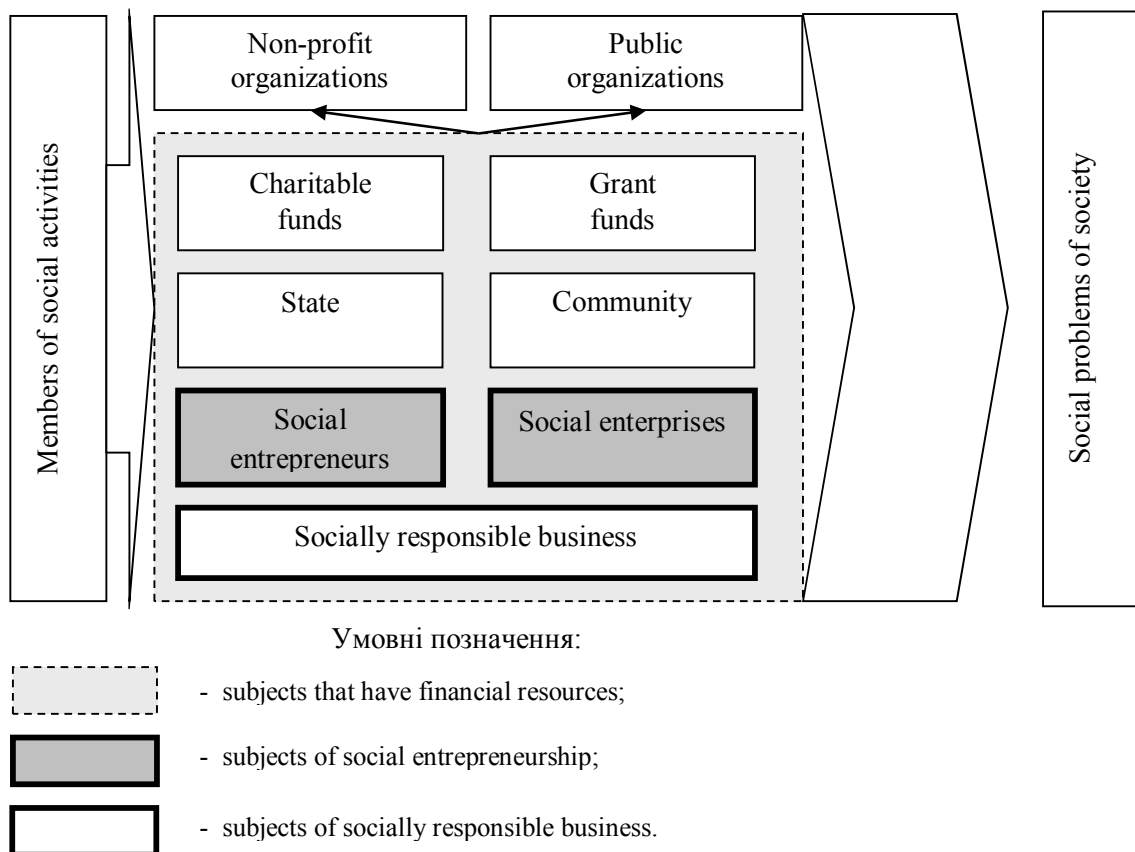


Fig. 1. Typification of social entrepreneurship and social activities of other participants

The research carried out theoretical of leaks problems becoming social enterprises indicated that research is the basis of work of foreign researchers and practitioners, written at the turn of XX-XXI centuries. Active scientific research to develop theoretical and organizational and legal basis of the formation and development of social entrepreneurship institutions, conducted by scientists in Germany, Great Britain, Norway and other European countries.

In Project Collaboration with Ukraine through various funds, grant programs, conferences and other informational meetings, representatives of European business schools and practices emphasize the reorientation of our economy on a new, socially oriented rail management. Accordingly, the role of the state in developing organizational and legal basis of the formation and maintenance of social entrepreneurship. Of course, it updates the scientific research in this field and representatives of universities Ukraine and train personnel who are essential for the development of social enterprises.

Turn its attention to national practices of social business. Active in this area are international agents of influence. Thus, in 2006, implemented the project "Citizen Action Network in Ukraine» (UCAN), are funded by the United States. US experts conducted trainings for NGO representatives. Later, the American government has provided grants for the establishment of social enterprises on the basis of business plan

competition. In 2010-2013-s. was another initiative. In the consortium "Promoting Social Entrepreneurship in Ukraine" entered the British Council, the funds "Eastern Europe" and "Renaissance" auditing firm Pricewaterhouse Coopers, "Erste Bank". State joined non-profit organization – Ukrainian Fund support of the business. However, after the change of leadership the state structure has decided to disconnect. Promising cooperation is remained only on paper – signed the memorandum [10]. In March 2013, their support was held All-Ukrainian forum of social entrepreneurs, in November 2016 – the second, which brought together representatives from business, NGOs, education from all over Ukraine.

Lack of regulatory framework activities of social entrepreneurship that was defined earlier, suggests its official absence in Ukraine, but in fact this activity becomes very popular in recent years, especially with the beginning of the armed conflict in the east of our country. While in 2011 there was an attempt to legalize social business by submitting the bill, which was rejected by the Committee on Tax Policy Parliament [10].

Organizational its shape are rather complicated because of different legal and regulatory sources, there are provisions that allow the creation of businesses that international standards can be classified as social [11]. So basic forms of social entrepreneurship are followed:

- non-profit organization engages in business in its core activities;
- non-profit organization own company, which is part of the proceeds to finance its programs;
- enterprise for people with disabilities: the company is exempt from income tax if more than 50% of its employees – people with disabilities [11].

Currently driving the catalog of social enterprise initiated at <http://www.socialbusiness.in.ua>, which provided information support to all who wish to engage in social business in Ukraine. In this resource directory are about 10 subjects, while researchers say about 55 units. [12]

Furthermore, it should be noted the presence of other Web resources that are initiated by social entrepreneurs to support the latest industry: "Community social entrepreneurs» <http://socbiz.net>; "Sustainable Business Club» <http://sbiz.club>; "EEF» <http://www.eef.org.ua>; "Ukrainian Philanthropists Forum» <http://ufb.org.ua>; WNISEF <http://www.wnisef.org> and others. Such disparate data suggest problems with the system becoming social enterprises in Ukraine.

Based on the analysis of the theoretical heritage and national social business practices can create problem field development:

- in the Ukrainian legislation is not legal prerequisites for maintaining social entrepreneurship, which do not clearly define the subject of social entrepreneurship;
- theoretical developments in this area are mostly works of foreign scientists;

- high school education programs training in the field of social entrepreneurship is not provided ;

- lack of interest of the state and local authorities in the development of social entrepreneurship leads to the lack of reasonable conduct and mechanisms in the field of revitalization and infrastructure, reflecting the passive role of the state in the formation of the said institutions in Ukraine;

- low awareness of various sectors of society on social entrepreneurship and its role in social and economic processes;

- weak diversification of financial sources, making it difficult to launch social business, and limited funding from the budgets of all levels;

- weak human resources due to lack of training in this area at all levels of education.

Authors defined problems requires an integrated approach to solving by combining into a single mechanism for the state, local authorities, businesses, charitable organizations, foundations and community.

References

1. Bondar Yu. Vlasny`my` sy`lamy`: najkrashhi proekty` social`nogo biznesu v Ukrayini // [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://zeitgeist.platfor.ma/social-business-in-ukraine/>.
2. Richardson M. Social Enterprise:Lessons learned from the UK// Dopovid` na II Vseukrayins`komu forumi social`ny`x pidpry`yemciv. Ky`yiv, 16.11.2016.
3. Gerasy`mova O. Innovaciyi ta partnerstva zarady` staly`x rezul`tativ // Dopovid` na II Vseukrayins`komu forumi social`ny`x pidpry`yemciv. Ky`yiv, 16.11.2016.
4. Frir Sprekli Posibny`k z Planuvannya Social`nogo Pidpry`yemny`cztva. Bry`tans`ka Rada. – 2011 r. – [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: www.britishcouncil.org.
5. Oficijny`j sajt WNISEF [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.wnisef.org/ua/>.
6. Oficijny`j sajt Oshhadbank [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.oshadbank.ua/ua/business/loans/socializing/>.
7. Oficijny`j sajt mizhnarodnoyi organizaciyi social`ny`x pidpry`yemciv [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <https://www.ashoka.org/>.
8. Naumova M. Sutnist` social`nogo pidpry`yemny`cztva ta jogo rol` u social`no-ekonomichnomu rozvy`tku suspil`stva // Ukrayina: aspekty` praci. .4, 2014. – s. 34-39.
9. Jorg Furstenberger, Social Impact gGmbH // Dopovid` na II Vseukrayins`komu forumi social`ny`x pidpry`yemciv. Ky`yiv, 16.11.2016.
10. Social`ne pidpry`yemny`cztvo – neocinena neobxidnist` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://gazeta.dt.ua/economics_of_regions/socialne-pidpriyemnictvo-neocinena-neobhidnist-.html.
11. Sotula O. V. Social`ne pidpry`yemny`cztvo yak innovacijna model` rozvy`tku ekonomiky` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1988>.
13. Gusak N. Krashhy`j dosvid ta suchasni trendy` rozvy`tku social`nogo pidpry`yemny`cztva: Ukrayina (rezul`taty` doslidzhennya) // Dopovid` na II Vseukrayins`komu forumi social`ny`x pidpry`yemciv. Ky`yiv, 16.11.2016.

2.9. Methods of forming an effective system of intangible motivation in the company

2.9. Методика формування ефективної системи нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві

У сучасних умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища конкурентоспроможність підприємств багато у чому зумовлює залежність від людського чинника і ефективності праці працівників. Так, для успішної діяльності на світових ринках підприємства змушені впроваджувати систему менеджменту якості і проходити відповідну сертифікацію. Для полегшення доступу до ринків капіталу підприємствам необхідно вибудовувати діяльність у відповідності з міжнародними принципами та стандартами корпоративного управління. В умовах демографічної та економічної кризи підприємствам доводиться вирішувати проблеми, пов'язані з нестачею кваліфікованих фахівців і високим ризиком їх втрати. Усе це висуває свої вимоги до системи нематеріальної мотивації на підприємстві та ефективності праці її співробітників. А саме тому, що нематеріальна мотивація є тим мотиваційним ресурсом керівника підприємства, який дозволяє використовувати унікальні засоби залучення, утримання і розвитку персоналу, суттєво знизити ризик звільнення фахівців, підвищити ефективність праці співробітників підприємства, а як наслідок – максимізувати прибуток підприємства.

Останнім часом зростає кількість робіт з досліджуваної тематики, але відсутність позитивної стабільної динаміки свідчить про потребу поглибленого обґрунтування системи нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві.

Отже, дослідження зазначених проблем є актуальним на сучасному етапі економічного розвитку як з теоретичного, так і практичного погляду. Проблема мотивації праці на підприємстві у сучасному світі стає особливо актуальною, оскільки посилюється конкуренція не тільки за споживачів, але і за співробітників підприємства – компетентних фахівців.

Враховуючи швидкість розвитку технології і поглиблення спеціалізації праці у даний час, фахівці у галузі управління шукають нові розв'язання проблеми мотивації, не тільки у матеріальному, але і у моральному (нематеріальному) аспектах. Результати досліджень поведінки людини у праці дозволяють виділяти дві групи способів стимулювання праці: матеріальні (економічні); моральні (нематеріальні, неекономічні), що є важливою складовою забезпечення ефективності діяльності підприємства. Короткий зміст основних теорій мотивації наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Основні теорії мотивації відносно їх груп
[систематизовано автором]

Група теорій мотивації	Назва теорії, автор	Характеристика теорії мотивації
Змістовні теорії	Теорія потреб Маслоу [4]	Виділяється п'ять типів потреб (фізіологічні, безпеки, соціальні, успіху, самовираження), які утворюють ієрархічну структуру і визначають поведінку людини
	Теорія Герцберга [5]	Виділено чинники, які діють на роботу і впливають на задоволення потреб: відчуття успіху, просування по службі, визнання з боку оточуючих, відповідальність, зростання можливостей
	Теорія Макклеланда [6]	Використовуються потреби: влади, успіху і приналежності, які можна задовольняти винагородами
Процесуальні теорії	Теорія справедливості	Передбачається, що люди піддаються суб'єктивній оцінці відносин винагороди до витрачених зусиль і порівнюють з тим, що отримали інші працівники
	Теорія очікувань В. Врум [7]	Заснована на припущенні, що людина направляє свої зусилля на досягнення якої-небудь мети тільки тоді, коли упевнена у великій імовірності задоволення своїх потреб
	Модель Портера-Лоулера	Заснована на тому, що мотивація є функцією потреб, очікувань і сприйняття працівниками отриманої винагороди. Результативність праці породжує задоволеність розміром винагороди
Теорії, засновані на ставленні людини до праці	Теорія Макгрегора	Підхід до мотивації вибирається на підставі ставлення людини до праці
	Теорія Z У. Оучі	Залежно від ситуації, людина веде себе по-різному, відповідно обирається і спосіб мотивації
	Теорія мотивації бездефектної праці (концепція гуртків якості)	В її основу покладено принципи діяльності гуртків якості (кількісне обмеження числа працівників гуртка; добровільність входження у гурток; робота безпосередньо на робочому місці, у звичній робочій обстановці й атмосфері; наявність системи заохочень; політика взаємного навчання, збагачення знаннями тощо)

Так, проаналізувавши за даними табл. 1 основні групи та теорії мотивації, варто зазначити, що загальним для усіх є підбір кадрів з високим рівнем внутрішньої мотивації. При стимулюванні праці спонукання відбувається у формі компенсації за трудові зусилля, таким чином, поділ стимулів на «матеріальні» і «моральні» умовні, оскільки вони взаємопов'язані. Однак, слід зазначити, що механізм стимулювання має бути адекватний механізму мотивації працівника (рис.1).

Таким чином, як свідчить рис. 1 варто відзначити, що між матеріальними і нематеріальними стимулами існує діалектичний зв'язок. Так, заробітна плата (матеріальний стимул) впливає на оцінку та самооцінку працівника, задовольняючи тим самим потреби у визнанні, повазі оточуючих, самоповазі, у

самоствердженні, тобто матеріальний стимул виступає одночасно і як соціальний, моральний, психологічний. Але, якщо використовувати лише матеріальний стимул, не задіявши моральних, соціальних, творчих стимулів, то уся система стимулювання перестане виконувати притаманні їй функції повною мірою, що призведе до переважання економічних стимулів на шкоду соціальним, моральним та психологічним, що відбувається на більшості підприємств України.

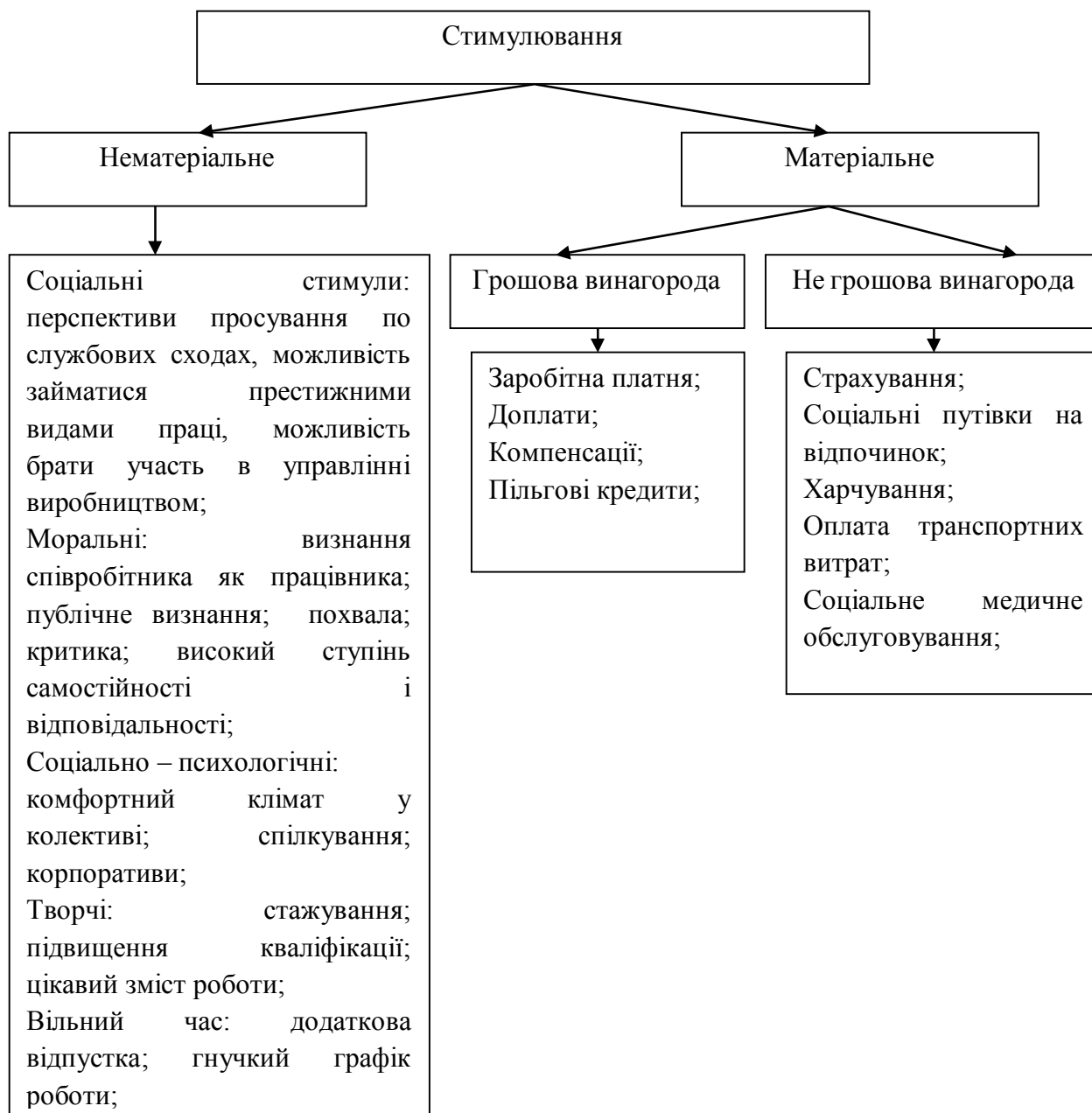


Рис. 1. Види стимулювання працівників [систематизовано автором]

Питання про побудову системи нематеріального стимулювання усе частіше постає у прогресивних українських підприємствах різних господарсько-правових форм. Представники системи менеджменту зтикаються з тим, що підвищення

заробітної плати вже не дає ефекту в підвищенні результативності та якості роботи працівників. Та й ресурс підвищення заробітної плати у будь-якого підприємства, навіть з високим рівнем прибутковості є обмеженим.

Система нематеріальної мотивації праці дає можливість використання широкого діапазону, застосовних компонентів, інструментів, важелів для досягнення певних цілей підприємства. А саме: морального, соціально-психологічного і творчого стимулювання працівників підприємств.

Розкриття потенціалу працівника сприяє ефективному зростанню підприємства порівняно з налагодженою системою штрафів.

У дослідженні запропонована авторська методика формування ефективної системи нематеріальної мотивації персоналу (рис. 2), яка дозволяє: виокремити ключові аспекти системи нематеріальної мотивації персоналу, що впливають на ефективність його діяльності на підприємствах; сформувати витрати підприємства у частині забезпечення ефективної системи нематеріальної мотивації персоналу; ідентифікувати і попередити помилки, пов'язані з прорахунками у програмі розвитку нематеріальної мотивації персоналу на підприємствах.

Запропонована у роботі методика формування нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві дозволяє:

- визначити та використовувати будь-яку кількість показників, найбільш значущих з точки зору впливу на ефективність праці персоналу;
- оцінити ефективність кожного інструменту і скорегувати роботу працівників на наступний період;
- зіставити фактичні дані з баченням керівництва;
- ефективно використовувати кошти, виділені на мотивацію персоналу;
- спрогнозувати кошти, необхідні для підвищення рівня задоволеності працею персоналу на підприємстві;
- зробити процес діагностики системи нематеріальної мотивації персоналу силами підприємства, без залучення зовнішніх консультантів;
- залучити максимальну кількість співробітників до процесу діагностики, що буде сприяти підвищенню потреби у причетності до процесів управління, що відбуваються на підприємстві;
- оцінити зміни, що відбуваються у нематеріальній мотивації персоналу на підприємстві у динаміці.

Таким чином, нематеріальна мотивація має пересічне значення у механізмах забезпечення ефективності функціонування підприємства.

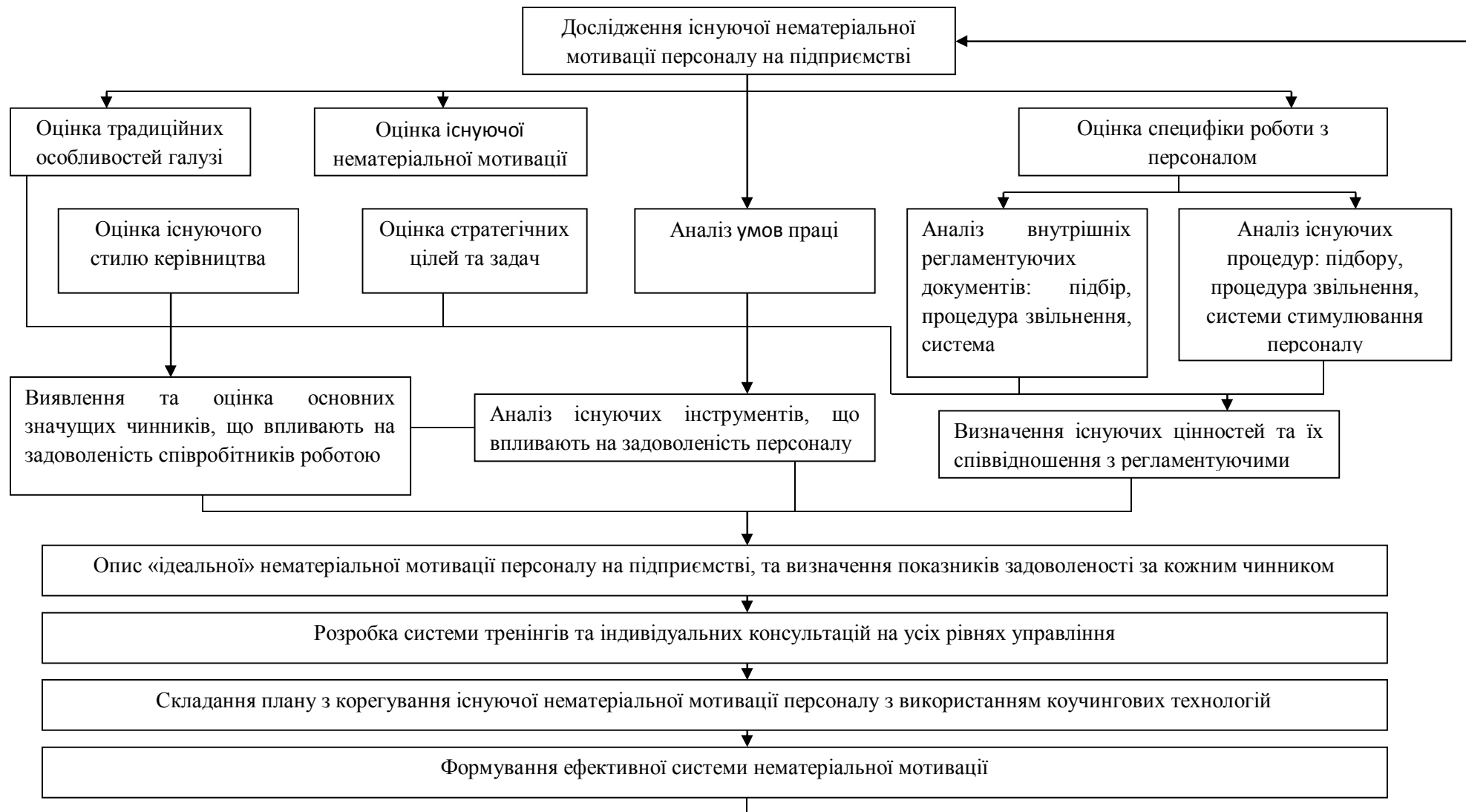


Рис. 2. Методика формування ефективної системи нематеріальної мотивації на підприємстві [розроблено автором]

В якості технології формування мотивації персоналу пропонується використання коучингових технологій, що виступають сполучним елементом у системі мотивації та системі формування управлінських кадрів і сприяють виявленню й просуванню майбутніх лідерів.

Коучинг є інструментом управління та мотивації, що сприяє розвитку як окремих співробітників і відділів, так і розвитку підприємства у цілому. Коучинг – це технологія, яка сприяє формуванню внутрішньої мотивації і є найважливішим інструментом у системі мотивування. Таким чином, керівник, застосовуючи коучинг в управлінні персоналом, створює відповідні умови для формування ефективної мотивації. Впровадження коучингу на підприємстві приносить користь як йому самому, так і співробітникам, які отримують підтримку власної ініціативи, самостійності, усвідомлення можливостей свого подальшого розвитку, що є ключовими чинниками для формування ефективної мотивації персоналу. Підприємство при цьому отримує мотивованих, ефективних, лояльних співробітників. Коучинг дає додаткові знання, адже проводячи коучинг, керівник краще дізнається про своїх підлеглих, розуміє їх сильні і слабкі сторони, отримує можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо розподілу ролей у команді, відповідальності за просування підлеглих.

Забезпечення ефективної мотивації співробітників можливо на підприємствах, де керівник бере на себе роль коуча. Тоді у співробітників збільшується бажання підвищити свою результативність і зміцнюється їх лояльність до підприємства. Коучинг також сприяє поліпшенню організаційного клімату, що незмінно зміцнює довіру не тільки між коучем і його підопічним, але і на усьому підприємстві.

Згідно з визначенням коучингу, його мета полягає у тому, щоб допомогти людині вчитися самостійно, а не навчити його. Це саме те, що дозволяє коучингу базуватися на розвитку самонавчального підприємства.

Таким чином, варто зазначити, що у даний час усе більш актуальним стає питання мотивації персоналу в умовах розвитку кризи і постійно мінливих потреб людей. Проведені дослідження показують зниження стимулюючої ролі заробітної плати і зростання потреби індивідуального мотивування співробітників з урахуванням особистісних, психологічних і соціальних особливостей кожного. Індивідуальний підхід забезпечує розвиток і максимальне використання потенціалу співробітників і тим самим впливає на ефективність роботи підприємства у цілому.

Головний висновок, отриманий у процесі дослідження, полягає у тому, що технологія формування мотивації з використання коучингу не тільки сприяє

організаційному і особистісному розвитку, але і є важливим інструментом для виходу підприємства на новий виток розвитку.

Література

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 19-20. – С. 144.
2. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – С. 328-345.
3. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40-44. – С. 356.
4. Abraham H. Maslow. *Motivation and Personality* (2nd ed.) N.Y.: Harper & Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999. Терминологическая правка В. Данченко. К.: PSYLIB, 2004.
5. Herzberg, F., *Work and the Nature of Man*, New York: World Publishing, 1966.
6. McClelland, D., and Winter, D. G., *Motivating Economic Achievement*, New York: Free Press, 1969.
7. Vroom, V., *Work and Motivation*, New York: Wiley, 1964.
8. Жданкин Н. А. *Мотивация персонала. Измерение и анализ: учебно-практическое пособие* / Н. А. Жданкин. – М.: Финпресс, 2011. – 272 с.
9. Круп'як Л. Б. *Мотивація трудових ресурсів як складова соціально-трудова відносин в організації* / Л. Б. Круп'як. – К.: Кондор, 2013. – 233 с.
10. Крушельницька О. В. *Управління персоналом* / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2013. – 311 с.
11. Уитворт Л., Кимски-Хауз Г., Санда Ф. *Ко-активный коучинг* / Л. Уитворт, Г. Кимски-Хауз, Ф. Санда. – М.: Международная академия коучинга, 2011. – 354 с.

2.10. Management system of human resources potential in tourism enterprises

2.10. Система управления кадровым потенциалом туристических предприятий

Формированием кадрового потенциала является создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков, охватывает все общество, трудовой коллектив и каждого индивида. Использование кадрового потенциала реализацией трудовых и квалификационных способностей и навыков работника, трудового коллектива и общества в целом. В условиях рынка, рациональное использование кадрового потенциала заключается в полном выявлении и реализации способностей каждого работника предприятия, придании труда характера творчества, повышении профессионально-квалификационного уровня работников благодаря стимулированию и оценке вклада каждого работника в конечный результат. Развитие кадрового потенциала туристических предприятий в условиях ее постепенной интеграции в мировое сообщество и общая наметившаяся тенденция к сближению социально-экономических систем разных стран не только позволяют повысить уровень конкурентоспособности на

отечественном и мировом рынках товаров и услуг, а является неотъемлемым условием его существования и реализации каждым гражданином государства своих прав на труд и достойную жизнь.

Вопросам формирования кадрового потенциала уделяется много внимания в научных трудах отечественных и зарубежных ученых и ученых. В частности сущность к определению понятия "кадровый потенциал" широко отражено в трудах известных украинских ученых, таких как В. И. Довбенко, В. М. Мельник, "Потенциал и развитие предприятия", где понятие "кадровый потенциал" рассмотрено как временные свободные или резервные трудовые места, которые могут быть заняты специалистами в результате их развития и обучения [1].

Среди зарубежных исследователей, которым также принадлежит значительный вклад в рассмотрении этого вопроса, следует отметить Грэм Мартин и Сьюзан Хетрик, которые в своей работе "Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами" охарактеризовали принципы формирования кадрового потенциала [4].

Несмотря на достаточно большое количество публикаций, отдельные вопросы категории "кадровый потенциал" остаются не решенными. Изложение основного материала. Персонал – это совокупность постоянных работников, которые получили необходимую профессиональную подготовку или имеют опыт практической деятельности [5].

Кадровый потенциал – это существующие сегодня и предполагаемые трудовые возможности, которые определяются численностью, возрастной структурой, профессиональными, квалификационными и другими характеристиками персонала туристического предприятия

Развитие кадрового потенциала является неотъемлемой частью кадровой политики каждого современного туристического предприятия. В теории управления персоналом в кадровой политикой принято понимать нормативно установленную совокупность целей, задач, принципов, методов, технологий, средств и ресурсов по отбору, обучению, использованию, развитию профессиональных знаний, умений, навыков, возможностей специалистов, руководителей, других участников профессионально-трудовых отношений.

Главная цель формирования кадрового потенциала туристического предприятия – обеспечить туристическое предприятие необходимыми трудовыми ресурсами, способными решить задачу и достичь туристическим предприятием текущих и стратегических целей.

Развитие кадрового потенциала предполагает реализацию стратегических аспектов управления туристическим предприятием, такие, например, как разработка и осуществление кадровой политики, в рамках которой принципы управления персоналом отражают объективные тенденции, социальные и

экономические законы, учитывающие научные рекомендации общественной психологии, теории менеджмента и организации, то есть все средства научного знания, которые определяют возможности эффективного регулирования и координации человеческой деятельности.

Сегодня одним из ключевых факторов повышения эффективности деятельности туристического предприятия является отношение к его кадров. Чтобы высококвалифицированных специалистов, составляющих ядра туристического предприятия, создать у них стимул к эффективной работе, руководители вынуждены использовать систему управления кадровым потенциалом.

Новые условия хозяйствования на туристических предприятиях выдвигают новые требования к формированию и использованию их кадрового потенциала [2].

Общими для этих всех экономических терминов есть такие черты:

- 1) обязательное участие или способность к участию в хозяйственной деятельности (включение в систему экономических отношений);
- 2) прогнозируемость полезного результата от этого участия;
- 3) исключительное значение качественных характеристик.

Трудовой потенциал работника является непостоянной величиной, он непрерывно меняется. Работоспособность человека и аккумулированные (накопленные) в процессе трудовой деятельности творческие способности работника (опыт) повышаются по мере развития и совершенствования знаний и навыков, укрепления здоровья, улучшения условий труда и жизнедеятельности. Но они могут и снижаться, если, в частности, ухудшается состояние здоровья работника, усиливается режим труда и т. Когда речь идет об управлении персоналом, необходимо помнить, что потенциал характеризуется не степенью подготовленности работника в текущий момент к занятию той или иной должности, а его возможностями в долгосрочной перспектив – с учетом возраста, практического опыта, деловых качеств, уровня мотивации.

Оценка кадрового потенциала для туристического предприятия имеет большое значение, поэтому важно определить ее основные цели для туристического предприятия:

- улучшение производительности труда рабочих;
- разработка кадрового резерва для карьерного роста;
- определения кандидатов на необходимые внутриоргани-зационные перемещения;
- определение потребности в обучении, повышении квалификации.

Можно выделить следующие основные задачи оценки кадрового потенциала:

1) предоставление информации, необходимой для принятия решений в области управления персоналом для менеджеров по персоналу, так и для высшего руководства;

2) обеспечение менеджеров методами численного измерения стоимости человеческих ресурсов, необходимых для принятия конкретных решений.

3) Эффективность оценки кадрового потенциала для его функционирования и развития зависит от действенности механизма оценки, используется.

Система оценивания кадрового потенциала туристического предприятия (рис. 1) позволяет объединить совокупность процессов, которые необходимо реализовать для оценки кадрового потенциала туристического предприятия.



Рис. 1. Система оценки кадрового потенциала туристических предприятий

Главное внимание при принятии решения о проведении оценки кадрового потенциала туристических предприятий – уверенность руководства в ее целесообразности. На этом этапе необходимо определить, какие цели оценки и как ее нововведения будут способствовать мотивации работников.

С целью обеспечения мотивации работников необходимо предварительно провести исследования, в частности опрос работников. Следующим шагом должен быть выбор принципа и метода оценки, ее структуры, набора

компетенций, оценочной шкалы, вариантов форм. На структуру оценочных форм влияет выбор метода оценки.

Определение потребности в персонале предусматривает установление исходных данных для расчета и непосредственный расчет необходимой численности работников на определенный период времени, рабочих мест, объема расходов. Повышение уровня конкурентоспособности предприятия в условиях современного кризиса может быть достигнуто благодаря двум подходам.

Первый – ликвидация существующих недостатков в организационной структуре туристического предприятия, которые препятствуют повышению конкурентоспособности персонала. В кадровой работе этот подход обычно связан с устранением структурных подразделений и работников, не соответствующих стратегии вывода туристического предприятия из кризисной ситуации.

Второй – создание привлекательного имиджа предприятия. Есть основания считать этот подход наиболее продуктивным, поскольку он реализует важные принципы [3].

Итак, важными резервами повышения эффективности формирования и использования кадрового потенциала туристического предприятия является рост производительности труда и повышение квалификации работников в соответствии с потребностями туристического предприятия, улучшение системы переподготовки кадров, а также улучшения условий труда. Согласно выявленных резервов формируются направления развития кадрового потенциала туристического предприятия в составе соответствующей стратегии.

Література

1. Довбенко В. І. Потенціал і розвиток туристичного підприємства : навч. посібн. / В. І. Довбенко, В.М. Мельник. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2010. – 232 с.
2. Мазурок П. П. Глобальна економіка : навч. посібн. / П. П. Мазурок, Б. М. Одягайло, В. В. Кулішов та ін.; за заг. ред. Б. М. Одягайла; М-во освіти і науки України. – Львів: Вид-во "Магнолія-2006", 2011. – 205 с.
3. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. / С. Иванова, Д. Болдогоев и др. – М.: Изд-во "Альпина бизнес Букс", 2016. – 278 с.
4. Мартин Г. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик; пер. с англ. Е. И. Титова; науч. ред. М. А. Беликова. – М.: ООО "Группа ИДТ", 2015. – 336 с.
5. Смоляр Л. Г. Дослідження тенденції розвитку кадрового потенціалу на туристичних підприємствах України / Л. Г. Смоляр, О. О. Грамотенко // Економіка та держава: зб. наук. праць. – 2008. – № 5. – С. 96-99.

Part 3. Transformation of approaches to management of potential of socioeconomic systems

3.1. The application of international standards of quality control of audit

The Slovak Republic is the EU Member State since 1st. May 2004. Since that date, there have been the need to implement the regulations valid in the EU into the Slovak legislation. This requirement concerned the auditors' profession as well. Therefore, since 1st. January 2016 the Act No. 423/2015 Coll, on Auditors, came into force, according to which the auditors proceed in accordance with the the International Standards od Auditing, According to this legislation, there was created the Office for Audit Supervision, whose results were analyzed for the period from 2013-2015 in the presented article.

Characteristic and application of ISQC1 international standards. The auditor's work is very responsible and challenging. There was therefore a need for establishing the control of quality of his work, because it can ultimately have an impact on public finances in the state, in the form of tax levied.

The quality control appeals to the professional responsibility of the auditor to perform agreed procedures, when examining the financial information, as well as, it appeals to the form and content of the audit report of the contract. In Slovakia the quality control of the auditor's work is governed by the ISQC1 international standards (with national regulations). As essential elements of the control system are considered: (Maděra, 2014) [1, p. 52]

- responsibility of management for quality in the company,
- relevant ethical requirements,
- acceptance and continuance of client relationships and specific contracts.

This International Standard is applicable to all businesses and accounting professionals in the context and to auditing. It was developed by the International Federation of Accountants IFAC (International Federation of Accountants). (Soltani, 2007) [2, p. 22].

In the Table no.1 there is an overview of Member States according to the utilization rate of the standard.

The auditor performs assurance services (audit of financial statements), related services (approval of the procedures, preparation of financial statements). (Štangová, Víghová and collective, 2016) [3, p. 54].

For better and easier application of the ISQC1 standard there was developed "Manual of quality control for small and medium-sized audit companies", based on an order by IFAC (International Federation of Accountants). (Víghová, 2011) [5, p. 3].

Table 1. Summary of States – the adoption of the ISQC1 standards

The states that have adopted the standards in the full version	The states that have not adopted the standards	The states that have adopted the standards partly
Belgium, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Greece, Hungary, Ireland, Latvia, Luxembourg, Maly, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Austria, Lithuania.	Germany (this country has not adopted the ISQC1 standard, but the national legislation contains the principles of the ISQC1 standard), United Kingdom.	Italy (only in the area of statutory audit), the Netherlands, Spain (ISQC1 is used only for the compulsory audits, which are resulted from the Act.)

Source: Overview of ISAs adoption in the European Union [7, p. 1]

The manual contains a detailed analysis of the ISQC1 requirements and of the standard in the context of the environment of small and medium-sized audit companies. This guide includes all the elements listed above and they are the key concepts for quality management responsibilities in the company.

Legislation for the control of quality of work performed by auditors in the Slovak Republic. The quality control can be performed under the legislation valid in the Slovak Republic by:

a) The Slovak Chamber of Auditors of the Slovak Republic, whose position is defined by the Act N. 423/2015, as amended, on Audit and supervision of auditing, Slovak Chamber of Auditors also carries out significant international activities. Except international activities, it ensures the control of the quality of auditors and audit firms. (Kareš, 2015) [6, p. 48];

b) Office for Audit Supervision – was established by the Act No. 423/2015 Coll, and it has the responsibility of supervising the performance of audit profession. Among others, the system performs a quality assurance review of the audit.

The subject of quality control review, that determines the implementing regulation according to the international standards. (Kareš, 2010) [7, p. 79].

The result of the quality assurance audit is “Management of quality assurance of audit“ issued by the controlling team.

Inspector is appointed by the letter of appointment by the Presidium of the Chamber. The Presidium appoints 27 inspectors for performance of the quality of the audit.

The composition of controllers has the following structure:

16 inspectors according to the territory, 10 inspectors without the respect for territorial division, one inspector – a member of the Presidium of the Chamber, who is appointed by the management of the Commission for Quality Assurance audit.

Term of office of the inspector is five years from the appointment. Without the interruption, he can be appointed for not more than two consecutive terms.

The analysis of the quality control of the auditors in Slovakia. The aim of audit quality assurance is to improve the quality of statutory auditors in the Slovak Republic.

The procedure of the inspections. The content of regular inspections is to check the comprehensive work of the auditor, thus the management of the audit documentation, compliance with international auditing standards, the provision of the Act no. 423/2015 Coll, and the auditor’s Code of Ethics, compliance with the requirements for auditor’s independence, quantity and quality of resources spent, in particular the quality and quantity of personal provision of audit hours to audit, the adequacy of audit fees, internal system of inspection of quality of the auditing company’s quality, documentation of the course of the provision of audit services, auditor’s report, mainly its format, completeness, continuity and audit findings.

Between 2013-2015, the Commission for Audit Quality Assurance performed the reviews, that we summarized in the table 2.

The table is divided into two parts, legal entities and individuals. Under the Act on auditors, the audit can be carried out by auditors – individuals, who have obtained a license and operate under special regulations. As legal entities, they are entered in the list of auditing companies and in accordance with law, their auditing activities are under the eegis of these companies.

Table 2. Inspections performed in the period of 2013-2015

Year	Togehter			Legal Entities			Individuals		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Number of performed inspections	97	152	117	40	60	62	57	92	55

Source: Report on the results of the quality assurance of the audit for 2015 [8, p. 2]

Conclusions can be found in the “Report of quality assurance“, when the quality control results are evaluated in two categories, namely:

- symbol C, which means the level of auditor’s activities organization and
- symbol D, which shows the level of usage of auditing standards.

The evaluation symbols and degrees, respectively, levels are presented in the table no.3.

When evaluating at least one of the stages of C4,D4, the inspecting group prepares the “Protocol on the course and results of the inspection“. This document was prepared on the basis of the above mentioned report’s results, only after it has been completed. Signatre of the audited entity is provided subsequently, this way prepared document will be forwarded for the further proceedings of the Supervisory Board.

Table 3. Explanation of the evaluating grades

Symbol C – level of activities organization :
C1 The activities organization in the reviewed areas is sufficient.
C2 The auditor may improve the organization of his activities.
C3 The auditor has serious deficiencies in the organization of his activities.
C4 The auditor has serious deficiencies in the organization of his activities,
Symbol D – level of usage of auditing standards
D1 Auditing standards are used properly
D2 The use of auditing standards can be improved
D3 The use of auditing standards has serious deficiencies
D4 The auditor has serious deficiencies in auditing standards, that requires immediate solution by the Supervisory Board

Source: The principles of quality assurance of audit

As indicated above, there are presented the evaluations of the activities of auditors and audit standards use in the table 4 and 5.

Table 4. Assessment of audit activities for the period of 2013-2015

The evaluation level	The evaluation according to the adopted scale	Together			Legal entities			Individuals		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
C1	The organization of the activities is sufficient	44	94	67	21	49	42	23	45	25
C2	The auditor may improve the organization of his activities	29	45	35	11	8	19	18	36	16
C3	The auditor has serious deficiencies in the organization of his activities	4	10	4	2	3	0	2	8	4
C4	The auditor has serious deficiencies in the organization of his activities, that requires immediate solution by the Supervisory Board	3	2	1	0	0	0	3	2	1
	Not rated administration	0	0	1	0	0	1	0	0	0
	Together	97	151	108	40	60	62	57	91	46

Source: Report on the results of the quality assurance of the audit for 2015 [8, p. 3]

Table 5. Evaluation standards for audit for a period of 2013-2015

The evaluation level	The evaluation according to the adopted scale	Togehter			Legal entities			Individuals		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
D1	Auditing standards are used properly	27	51	42	17	36	30	10	10	12
D2	The use of auditing standards can be improved	31	45	51	14	19	26	17	26	25
D3	The use of auditing standards has serious deficiencies	11	25	12	2	5	5	9	20	7
D4	The auditor has serious deficiencies in auditing standards, that requires immediate solution by the Supervisory Board	3	1	2	0	0	0	3	1	2
	Unrated (did not carried out practical activities)	8	29	1	0	0	1	8	29	0
	Together	97	151	108	40	60	62	57	91	46

Source: Report on the results of the quality assurance of the audit for 2015 [8, p. 4]

The results of compliance with international guidelines for quality control in the Slovak Republic. According to the Table no.2 there can be seen, that in 2015 the total number of inspections carried out was 117, including 55 for individuals and 62 for legal entities. The mentioned ratio of the inspections is also in accordance with the fact, that the total number of auditors is 807, of which 439 are legal entities (audit companies), and 368 individuals.

The organization of audit is the process of planning and implementation of audit, including planning of hours worked on the audit order, calculation of level of significance of the management of the work of auditors and their assistants on the project.

Legal entities (audit companies) employ auditors, or assistants of the auditors and inspectors evaluated 49 controlled entities were given C1. For individuals, this indicator C1 indicator was given only to 25 inspected entities. Although there are less individual auditors in Slovakia (about 70) and the audit is a very difficult process, they provide it on their own, without assistants, what corresponds to a given value.

Quality control evaluation of C2 – was reached by 19 legal entities and 16 individuals audited, which is relatively high value for an individual versus legal entities. Identified deficiencies may arise especially in the case of work of assistants of the auditors – at legal entities, who do not have sufficient experiences in the

organization of the work and the internal control in the audit company failed. In the case of individuals, the reason could be time demand to work organization.

At the evaluation C3, the legal entities were significantly improved in 2015, in no case there have been identified deficiencies. For individuals there were 4 cases. As the individuals themselves carried all the necessary difficult tasks and they often have no one to discuss the relevant problems with.

The worst C4 score was achieved by only one individual. In this case, the auditor has to prepare a reasoned report to the Supervisory Board about the resulting situation. The Supervisory Board examines the reasons presented by an auditor and can propose re-examination of the auditor or the suspension of the license.

According to the results in the table no.4, it is obvious, that the number of inspections declined compared the year 2014-2015.

Another area that is subject to quality control auditing standards. (Table 5). Auditing standards represent the level of audit documentation, including the evidence, that confirms the nature of the audit report. D1 was given to 30 legal entities, and to 12 individuals. Legal entities employ more auditors, therefore they have more time for the preparation of the documentation than the individuals.

In the D2 there were found minor deficiencies in the management of documentation of the auditor. D3 reflects serious deficiencies in legal entities – 5 were found, and individuals 7. This means that the internal control system for legal entities failed, for example, an assistant's job was not adequately controlled, or the assistants may have lack of professional knowledges.

The final scale is D4, which means that an auditor has serious deficiencies in the usage of the auditing standards, which requires the immediate solution of the Supervisory Board. According to the results of quality control of legal entities, in 2015 there was not such situation, when for individuals, 2 auditors had to justify the serious deficiencies in front of the Supervisory Board.

Tables 4 and 5 give numerical assessment of the inspection results. The fulfillment of these numerical data is based on the following facts:

- Auditor did not include the obligation of confidentiality, on facts he has learned during the audit into the contract,
- The contract does not contain the name of the assistant of the auditor, who will participate in the audit,
- The auditors's documentation does not contain a declaration of independence of auditors, including audit assistants on that audit. The declaration must be signed by the auditor, and the dated. The mentioned date is the same as the the date contracted.
- The auditor's documentation contains calculation of the level of significance – the amount from which the auditor will consider the found deficiencies as important and which will have an impact on the result of the audit.

In the field of accounting standards:

- Failure to comply with formal and content editing of Auditor's report and Annex on the compliance of the auditing report with the audited financial statements,
- Deficiencies in the fulfillment of obligations in relation to the Slovak Chamber of Auditors (delayed reporting, late payment fees),
- Lack of communication with the previous auditor,
- Incompleteness of the internal auditor's directives (eg. Directive on the protection of the legalization of income earned as a process of the crime, archivation schedules).

Provided analysis revealed and confirmed the importance of performance of the control of audit by both entities and audit companies, which can be decisive for the country in terms of the credibility of the amount of the income tax based on the management results, controlled by the audit.

Partial results have shown full respect for international standards and it has shown the improvement in individual areas, which can receive the need of frequency of checks.

References

1. Maděra : Audit a audítorstvo. Bratislava, Wolters Kluwer. 2014.
2. Soltani, B. Auditing. An international approach, Essex: Pearson Education Limited, 2007.
3. Štangová, N, Víghová, A, Kirsanov, S, Safonov, E.: Audítorské štandardy a ich aplikácia pri príprave finančného auditu. Bratislava, Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave. 2016.
4. Overview of ISAs adoption in the European Union, apríl 2015, Federation of european accountants (FEE).
5. Víghová, A.: Implementation of financial control and government audit of The Slovak republic. In: Aktuálni problémy ekonomiky, oblika ta menedžmentu. Mižnarodna internet-konferencija. – Luck: Volynskij institut ekonomiky ta menedžmentu, 2011.
6. Kareš, L.: Teória auditu. Bratislava. Wolters Kluwer. 2015.
7. Kareš, L.: Audítorstvo. Bratislava. Iura Edition. 2010.
8. http://www.skau.sk/data/85101114/Sprava_KZKA_za_rok_2015-web.pdf, Slovenská komora audítorov SR: Správa o výsledkoch zabezpečenia kvality auditu za rok 2015.

3.2. Transformation of approaches to enterprises management on the basis of the material, energy, and information development

In conditions of unstable domestic economy environment, a large number of threats, the effect of which leads to significant losses and damages and, as a result, to the reduction of its management and development, influences the enterprise functioning. Considering that enterprises activity in modern conditions is in crisis or close to it state, the level of functioning of the entities increasingly depends on approaches to management of their activity, namely on the ability to find the ways to

build management processes, which will lead to the balanced and sustainable development, through which the enterprise will comprehensively operate its financial opportunities, provide maximal use of its internal potential and active maneuvering of resources. This is the reason why today the ability to manage its sustainable development, to find and to identify reasonable and effective relationships of its stage of development, which is displayed in the results of financial, economical, and business activities; to react timely on characteristics of enterprise stagnation, to identify type and stage of this condition; to liquidate the reasons of its appearance and to direct to constructive way of development.

Balanced use of management technologies, which are the part of enterprise's arsenal, contributes all abovementioned. Analyzing the raw of conceptual approaches in management theories in the periods of humankind development and enterprise management in firm theories, we can observe the tendency that society development and all technologies and processes in enterprise management were provided on the basis of material, energy and information characteristics in approaches to construction of management technologies on different time periods (Pic. 1). That means that on a certain period of society development, there were created such management approaches and according to its characteristic way of existence, which were by the perception of things, technology of decision-making within the frames of following features that were projectionally realized through the accent in work on material, technical, social, and informational components.

If we analyze the tendency of preindustrial and industrial periods, when the basic accents in different approaches to management and firm theories were formed, it is necessary to mention that the formation of economy powers was the main motive of the actions. All processes of this period are focused on production and development of productive technologies. The management approaches may be characterized as linear, functional and static directed on rational decision-making.

General for all early management theories: scientific, classical, theory of bureaucracy, was that they all proposed its own "receipt" of management effectiveness increase. Scientific management paid its attention to some connected functions, i.e. planning and organization. Classical management (administrative and bureaucracy approach) accents the work effectiveness increase directly on the level of production [1]. Each of them was not a mistake and has played in an important role in understanding of the management nature. Nevertheless, at the same time each of them was limited from the narrow viewpoint on the management multidimensionality.

If we look through this period from the point of firm theory, we will see that it is based on the model of rational choice in conditions of the given set of limitations, and human is a hyper rational creature, who makes decisions in enterprise management and follows only interests of a certain society group. Nevertheless, human by the

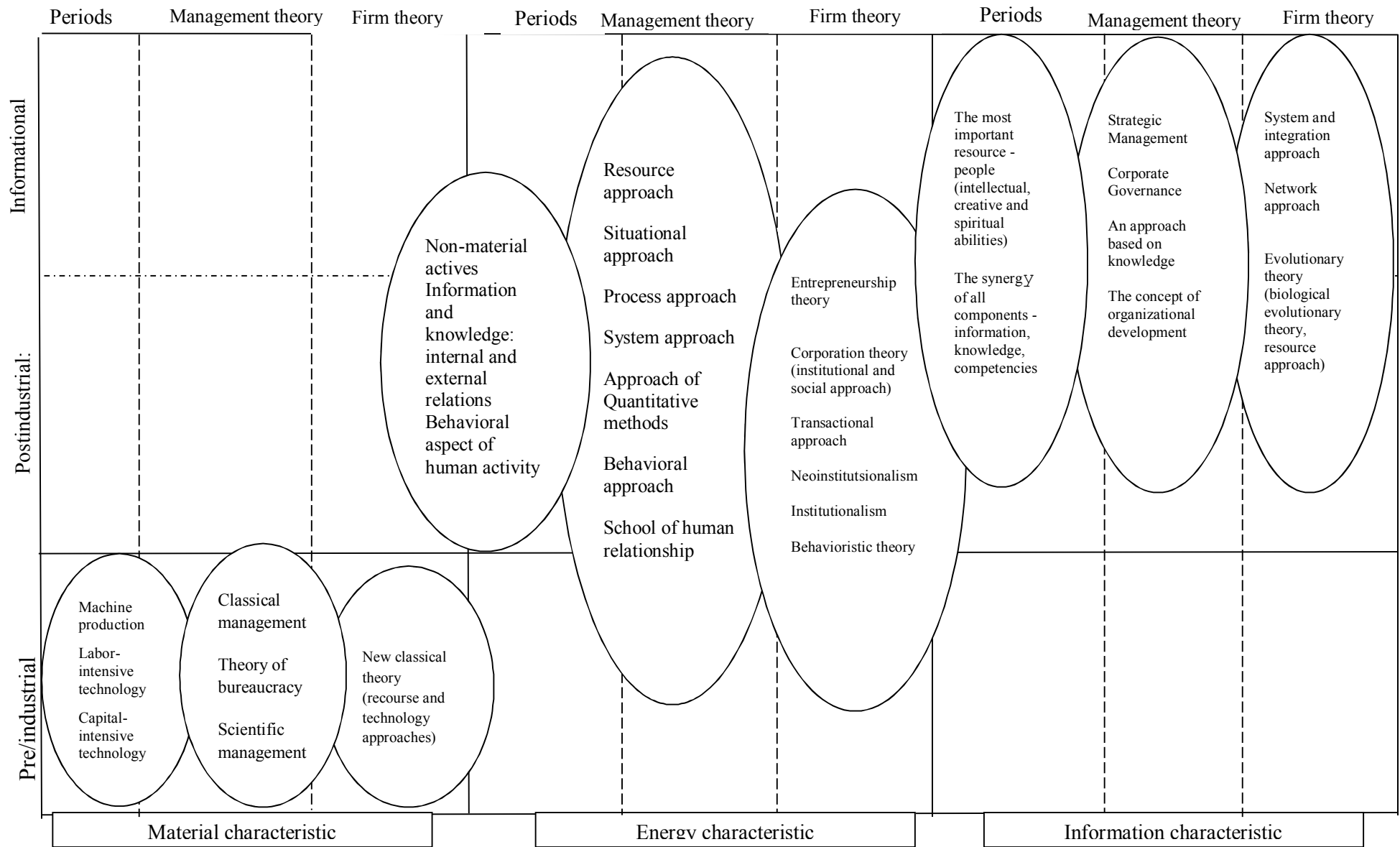
nature is irrational and finds an image not only in everyday life, but also in professional life. [2, p. 37].

Including this aspect, society moves to the next stage of evolution of its development in the postindustrial management with an accent on personality. The attention is paid to non-material activities and behavioral aspect of human activity. The main motives of the actions become human needs, which can be partly satisfied by money. The development of the school of human relations (E. Mayo, M. Follet, Maslou), behavioral and behavioristic approach focus on the problems of human factor in production. They are oriented on understanding by the workers their own possibilities. The use of behavioral scientific approach, its intensive spread allowed to increase management level of organizations in 60s of the XXth century.

In the theory of firm behaviorists are oriented on the postulates of classical economy theory. Thus, they point out that the firm not always follows the purpose of income maximization that is why we have to follow the enterprises behavior, learn it and only because of this behavior generalize activity purposes. In the opinion of H.Simon, “firm will desire for satisfaction, not maximization” [3]. In frames of this theory, it is proposed to consider the enterprise as group of individuals, who have different motives and advantages. The process of decision pronouncement aligns the existing set of purposes and needs of different individuals. Behavioristic theory has made a significant contribution in the development of social questions in enterprise management, namely focusing on the study of personality it has developed the raw of theories, which describe the raw of behavioral categories, cognitive theories, and humanistic theories of behavior prognosis, which are correct in frames of its use.

The next stage, starting from the middle of XX century in enterprise management, became the development of process, system, and situation approaches. Process approach systematized management functions. Management consideration as a process, which consists of management functions, which are connected in series of interrelated activities together with quantitative approach, led to greater structuring, organizing of quantitative determination and orientation in management processes.

System approach has provided management theory with the basis for integration approaches, which are developed and proposed by the younger schools. Nevertheless, system theory does not prove which organizational elements are the most important in the certain period of development. It only asserts that the enterprise consists of many interconnected subsystems and is an open system that interacts with the environment. This theory does not specify basic variables, which influence the management function, and also the level of environmental influence on management and result of enterprise management. The managers have to know on which elements of the enterprise, as the system must be performed controlled impact to make this system function more effectively.



Pic. 1. The pattern of enterprise development and management by material, energy, and information characteristics

During the XXth century, a systemic paradigm was developing in the firm theory. It means that scientific way of thinking is built on methodological principles of system approach [4]. To the system theories of the firm belong entrepreneurship theory (J. Schumpeter) and corporation theory (J. Helbert). Schumpeter's entrepreneurship theory became a coordinative approach that changed management processes of the enterprise. The basis for management activities became following elements: organizational actions, initiation of changes, and money income as the purpose and success criteria.

Thorough supplement of the system approach became situation approach, which made a significant contribution to management theory, using the possibilities of focusing on concrete situations and conditions. Situation is a central part of the situation approach, i.e. concrete set of circumstances, which significantly affect the enterprise in the specified period. Due to the fact, that situation is in the focus; the situation approach underlines the meaning of "situational thinking". Its representatives J. Woodward, J. March, H. Simon, P. Lourence, R. Kayan [5; 6; 7] did not concern that the conceptions of traditional management theory of behavioristic school and school of management study are false. System approach, which is closely related to situation approach, tries to integrate various partial approaches. It also underlines inextricable relationship between management functions and does not consider them separately. In the scientific literature became common an idea that on the basis of situation approach the concept of strategic management was originated [8]. Thus, the philosophies of different strategy schools [9] indicate the coexistence of functional and system methodology in strategic management theory. We have to point out that this approach expanded the possibilities of practical use of system theory, indicating main internal and external variables, which influence the enterprise. As, according to this approach, methods and concepts must be applied in specific situations, situation approach is often called situational thinking; in terms of the situation, "better way" of the management does not exist.

Thus, with the intensive development of postindustrial (informational) society in the second part of XX century, due to the system and situation approach to management and firm theories, the review of the enterprise expanded from a multidimensional system to multispatial; for which the complexity of internal and external relationships is common, which basic dominant is social component, i.e. its behavioral aspect of the human in the system of elaborated knowledge that is realized in complex systems and situations.

The development stage of informational society, society of knowledge, the end of XX century – the beginning of XXI century, is characterized by the addition to the modern understanding of the enterprise as an open multidimensional and multispatial system the aspects of living organism. The basis of the management principles is

understanding of the enterprise as living organism with the presence of a set of different subsystems and cyclical changes depending on time.

System and evolutionary theories – the theory of biological evolution and resource approach (R. Nelson, S. Winter, B. Livehood, R. R. Glazl) consider the enterprise as the organism, which basis of behavior is socioeconomic genotype, i.e. set of characteristics and routines that form the sustainable foundation of enterprise functioning. Evolutionary theory is built on the principle of many levels as applied to the enterprise in the presence of subsystems: economy, social, technical, and ecological [10; 11].

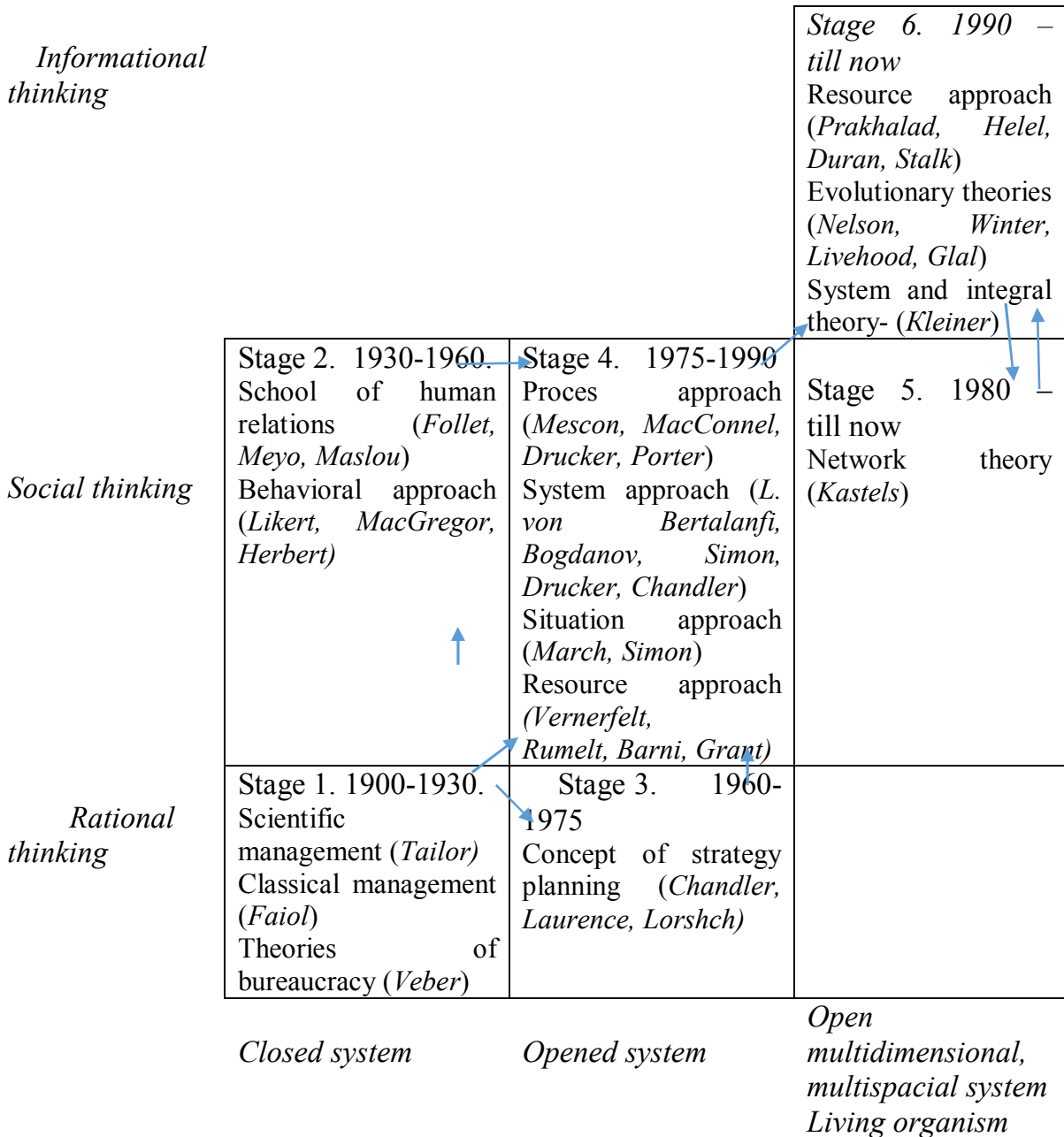
According to this principle, the enterprise evolved simultaneously on several internal and external levels, which are in the interactive connection that is the basis for the construction of process of the enterprise management.

In management activity more prominent value receives resource approach, which became the subject of discussion in strategic management and firm theory. K. Conner [12] in her methodological work compared resource approach with five constant concept of the firm: the theory of perfect competition, theory of the field organization by J. Bain, Schumpeter's approach, Chicago approach, and theory of transaction costs. Conner suggested that there is taken at least one position of each theory in the resource approach, but also at least one position each theory is disputed. Overall, the resource approach can be considered as a new theory of the firm that proposes its explanation of the reasons of the firm existence, not depending on the factors of opportunism: the firm can create unique sets of resources that cannot be reproduced with the help of market transactions by the other firms.

The network theory has spread, which involved consideration of the enterprise as a combination partner firms combined into a single chain of value creation and common strategies of purposes related to improve the sustainability of networks that interact to achieve purposes. System and integration approach by J. Kornai [4], according to which the enterprise as a social and economic system should be seen as a combination of average invested interacting subsystems that distribute its effect on its economic agents. Further development of this approach came in the interpretation of G. Kleiner [13], which reveals the nature and relationships of seven subsystems, which are totally different in their essential subject nature (mental structures, cultural patterns and values, micro institutes, knowledge, material and financial assets, "cases" and others.), but have a deep internal unity that encompasses both similarities of mechanisms interaction with the environment, and the unity of the internal structure.

Thus, for a given period the most important resource is people, their intellectual, creative and spiritual abilities. The synergy of all components, i.e. information, knowledge, competence, is the basis of modern enterprise management theories.

In different periods of social development, characterized differences are explained due to the evolution of human consciousness, changes of worldview and development of different thinking approaches. The development of views on enterprise management evolved from rational through social and came to informational (Pic. 2).



Pic. 2. Stages and levels of the development of the enterprise management theories (developed by author [2; 14; 15])

Purpose orientation, focus and concentration of the primary meaningful process of the action, these three features allow us to differentiate between all of the theories of enterprise management at the three levels of perception: material, energy, and information. Material perception of things is based on rational approaches and is implemented by applying of rational thinking. "Rational thinking" means that there is a clear perspective of organization and its purposes are clear and unambiguously

identified. Suppose that enterprise aims to maximize profits by production efficiency and product quality increase. If we accept this purpose as a given, the senior management has to select tools that will lead to its achievement. This position allows you to make rational decisions, and organization actions become programmed.

Energy perception of things is based on the variability of actions and is realized by the use of social thinking. "Social thinking" means ambiguity in the definition and choice of purposes and adoption of specific solutions to improve the efficiency of enterprise processes. Social approach assumes that the decision on organization purposes have the character of value, not mechanistic selection. The character of decisions is determined not only by the clarity of thought as sustainable habits, experience in solving of similar problems, i.e. those factors that determine human behavior in the workplace.

Information perception of things is based on a synthesis of knowledge and is realized by the use of synergetic thinking. "Synergetic thinking" is an alternative to technocratic thinking, worldview, and attitude. It means a multilateral, non-linear, open thinking, a set and a harmonious combination of conceptual and creative thinking, linking, (synchronizing) factor, which algorithm is reality [16]. Approaching from an information point of view to the process of management and implementation of the purposes of the enterprise, there is an organic combination of elements of material management model, which is provided by structure and function approach; energy management model which is provided by system, situation, resource, legal and evaluative approaches and information model that enables system and integration approach. The character of decisions is determined by the synergy of different alternatives and is based on foresight technology.

Thus, the transformation process of changes in enterprise management theories that occur in modern conditions of the information society, grow in coherent form of processes relationship understanding on different levels of enterprise management that leads to paradox, which contributes to efficient development of new theories of enterprise management through a range of perception of all evolutionary achievements in synergistic combination.

References

1. Meskon M. Fundamentals of Management: [trans. from English.] / M. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. – M.: Case, 1997. – 704 p.
2. Vasyutkina N. V. Management of sustainable development of enterprises: theoretical and methodological aspect: monograph. – Kyiv, Lira-K Publishing, 2014. – 334 p.
3. Simon H. Theory of decision-making in economic theory and science of behavior / Simon H. // The theory of the enterprise. – Saint-Petersburg: Economic school, 1995. – p. 55.
4. J. Kornai Systematic Paradigm: [trans. from English.] / J. Kornai // Problems of economy. – 2002. – No 4 – p. 4-22.
5. Lawrence P. Developing Organizations: Diagnosis and Action / P. Lawrence, J. Lorsh. – N.Y.: Addison-Wesley, 1969. – 216 p.

6. March J. Organizations / J. March, H. Simon. – New York: Oxford Univ. Press, 1958. – 156 p.
7. Woodward J. Industrial Organization: Behavior and Control / J. Woodward. – Oxford University Press, 1970. – 240 p.
8. Drucker Peter F. Management Challenges in the XXI century: learning guide: [trans. from English] / Peter F. Drucker. – M: Williams, 2000. – 272 p.
9. Mintsberg H. Schools of Strategies / H. Mintsberg, Alstrend B., J. Lempel. – Saint-Petersburg, 2000. – 336 p.
10. Pavlutskyi A. Management of the third millennium: systematic and evolutionary approach to the development of organizations / Pavlutskyi A., Pavlutsky E., Alekhina O. // Personnel Management. – 2001. – № 2. – p. 66-69.
11. Sokur N. I. Environmental and economic aspects of development of cleaner production / N. I. Sokur, P. E. Havrilov // Ecological safety. – 2009. - № 2 (6). – p. 26-33.
12. Conner K. R. A historical comparison of the resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm? / K. R. Conner // Journal of Management. – 1991. – № 17 (1). – P. 121-154.
13. H. Kleiner System paradigm and the theory of the enterprise [electronic resource] / H. Kleiner // Problems of economy. – 2002. – № 4. – p. 47-69. – Access: <http://www.kleiner.ru/arpab/terekonomsist.html>. – Caps. with the title. screen.
14. Arefeeva O. V. Corporate management: evolution, formation, development: monograph / O. V. Arefeeva, N. V. Vasyutkina. – Kyiv: Lira-K Publishement, 2013. – 180 p.
15. Monastirskyi H. L. Theory of organization: book / H. L. Monastirskyi. – Ternopil: TNEU, 2014. – 288 p.
16. Bochkarev A. I. Designing of a synergistic environment in education: Author. ... Dr. ped. Sciences. – M., 2000. – 52 p.

3.3. Concept study and formation of management decisions

3.3. Концепція дослідження і формування управлінських рішень

Дослідження і формування управлінських рішень (УР) неможливе у відриві від теоретичного багажу і практичного досвіду у сфері керування. При трактуванні керування у широкому сенсі застосовують різні підходи до формування УР [1-6]. Аналіз підходів до визначення місця і ролі рішення у керуванні свідчить, що керування надає управлінському рішенню особливі властивості, які виділяють його з множини інших.

Узагальнення наявних визначень [1; 2; 5; 6] дає змогу розуміти концепцію дослідження і формування управлінських рішень як систему бачення загальної спрямованості і методології їх дослідження, формування і реалізації, а також взаємодії процесів ухвалення управлінських рішень в організаційній системі (ОС).

Основними концептуальними положеннями дослідження і формування управлінських рішень є такі:

1) всі управлінські рішення в ОС слід розглядати як систему з виділенням основних елементів та їх властивостей;

2) у процесі формування УР особа, що формує управлінські рішення (ОФУР), виконує основну роль, приймаючи рішення на основі своїх переваг і відповідаючи за них;

3) експерти виконують допоміжну роль, здійснюючи інформаційну і аналітичну роботу зі зменшення невизначеності інформації, несучи відповідальність за свої рекомендації;

4) оцінювання якості рішень та обрання прийнятного рішення здійснюють у межах певної системи виміру його якості, коли формулюють альтернативні варіанти і здійснюють їх порівняльне оцінювання;

5) ефективність процесу формування і реалізації управлінських рішень в ОС пов'язана з мірою ефективності використання людино-машинної системи, в якій ОФУР належить провідна роль.

6) важливою складовою процесу формування і реалізації управлінського рішення є послідовне зняття невизначеності на всіх етапах. Невизначеність викликана, принаймні, трьома обставинами: неповнотою і нечіткістю інформації, що поступає із зовнішнього середовища; невизначеністю цілей керування; обмеженою здатністю ОФУР сприймати і переробляти інформацію, що поступає. В умовах невизначеності може не існувати єдиного оптимального рішення. Для ОФУР, що мають різні переваги, рішення будуть різними. У процесі зменшення невизначеності важливу роль відводять системним аналітикам як важливій частині людино-машинної системи. У порівнянні з ОФУР експерти-аналітики відіграють допоміжну роль, здійснюючи інформаційну і аналітичну роботу. Зменшення невизначеності здійснюють послідовно за допомогою структуризації, кластеризації та оптимізації рішень;

7) підсумковим правилом формування управлінського рішення, що концентрує вимоги системно-цільового підходу, є положення про необхідність вирішення системи проблем.

Твердження про те, що ОФУР формує рішення на основі своїх переваг, природно, допускає певну міру суб'єктивності, яка зумовлена, з одного боку, невизначеністю задачі, а з іншого – психологією мислення. Для пояснення цього твердження розглянемо сучасний погляд на механізм формування і ухвалення рішення.

У процесі формування рішень ОФУР виконує розумову діяльність і здійснює вольовий акт. Розумова діяльність полягає в генерації і аналізі варіантів рішень. Її результатом є інтелектуальне рішення, що є раціональним. Інтелектуальне рішення може бути отримане в результаті усвідомленого

логічного мислення з можливим обґрунтуванням розрахунками і експериментами або в результаті підсвідомого процесу мислення – інтуїції.

Характерною особливістю інтуїції є скритність логічного висновку і наявність остаточного результату – рішення, оскільки людина не може пояснити, як логічно отримано рішення на основі інтуїції. Інтуїція відіграє важливу роль при формуванні і ухваленні рішення в умовах невизначеності і жорсткого ліміту часу на його формування.

Результати інтелектуального рішення і стадії мотивації знаходять своє відображення в перевагах ОФУР. Отже, переваги ОФУР – це синтетичне поєднання раціональності варіантів рішень і мотивів поведінки особи. Опис переваг ОФУР у вигляді функції переваги відбиває не лише об'єктивну раціональну характеристику рішення, але і психологію мислення ОФУР, його розуміння корисності рішень. Оскільки функцію переваги використовують для обрання рішення, то рішення завжди міститиме елемент суб'єктивності.

Розумова діяльність людини в процесі формування управлінських рішень може бути посилена за рахунок раціонального застосування формальних (логічних, математичних) методів і технічних засобів. Різного роду розрахунки, пошук і попереднє оброблення інформації, зменшення кількості альтернативних варіантів рішень при оцінюванні їх переваг за багатьма показниками можна ефективно провести з використанням формальних методів і технічних засобів. Правильне комплексне застосування усіх засобів істотно підвищує ефективність процесу формування рішень. Теорія формування рішень дає практичні рекомендації з раціонального комплексування усіх засобів на різних етапах і в певних процедурах процесу формування рішень.

Розглянемо положення концепції щодо ролі експертів. Експерти в процесі формування рішень уточнюють проблемну ситуацію, генерують гіпотетичні ситуації, формулюють цілі, формують обмеження, пропонують варіанти рішень і дають оцінку їх наслідків на основі своїх переваг.

У загальному випадку переваги експертів можуть не співпадати з перевагами ОФУР. Це допомагає йому критично осмислити різні погляди, зважити можливі наслідки рішень, чітко усвідомити свої переваги. Залучення експертів до формування і ухвалення рішень – це використання колективних знань і досвіду, що дає змогу глибше розробляти рішення і, отже, зменшувати вірогідність формування неоптимальних рішень.

Четверте положення концепції стверджує, що основою виміру якості рішень з точки зору міри досягнення поставлених цілей є порівняльне оцінювання переваги рішень. Для здійснення цього оцінювання слід сформулювати альтернативні варіанти рішень. Порівняльне оцінювання рішень є єдиним способом виміру переваги в умовах відсутності встановлених еталонів.

Шосте положення концепції виділяє характерну особливість формування рішень, а саме – послідовний процес зменшення невизначеності інформації. Структуризація – це виділення основних елементів задачі і встановлення стосунків між ними. Процедура структуризації дає змогу отримати в явному виді структуру задачі, тобто логічно впорядковану систему, що дає обґрунтування для отримання потрібної інформації. Результати структуризації відбиваються у вигляді формального символічного запису, схем, таблиць. Так, структура задачі формування УР включає такі елементи, як проблемна ситуація, час, ресурси, множини ситуацій, цілей, обмежень, а також взаємозв'язки між ними.

Другою процедурою зменшення невизначеності є характеристика – визначення системи характеристик (параметрів, показників, функцій), що кількісно описують структуру задачі. Визначення вірогідності ситуацій, пріоритетів цілей, переваг рішень є прикладом характеристики в задачі формування рішень. Проведення характеристики призводить до повнішого і точнішого опису вирішуваної задачі у порівнянні з процедурою структуризації і дає початкові дані для останньої процедури – оптимізації.

Процедура оптимізації полягає у визначенні найкращих елементів або зв'язків між ними. Саме за цією процедурою всю наявну інформацію перетворюють у кінцеву форму – рішення. Здійснення оптимізації призводить до повної визначеності рішення задачі. В умовах невизначеності не завжди можливе виконання процедури оптимізації у чітко формальному вигляді. У багатьох випадках ОФУР здійснює оптимізацію в неявному вигляді, спираючись на деякі загальні принципи і свої переваги.

Із сутності управлінського рішення випливає, що його формування – це послідовний цілеспрямований рух у системі керування, починаючи з виявлення проблемної ситуації і закінчуючи аналізом і оцінюванням УР. Результатом цього процесу є управлінське рішення, що призводить до певних змін у системі керування. З цього погляду слід розділяти наявні підходи до дослідження управлінського рішення і до процесу його формування. Залежно від того, на яких аспектах формування УР робиться акцент, виділяють різні підходи до теоретичних будов у цій сфері.

Зокрема, у межах математичної теорії формування рішень розробляють нормативні моделі. При цьому роблять акцент на тому, як ОФУР має підходити до формування рішень. Інша технологія працює з дескриптивними моделями, в основі яких лежить поведінкова теорія формування рішень. За нею використовують психологічні моделі, в яких враховуються процеси і сили, що пояснюють реальну поведінку ОФУР.

Різні підходи до вирішення багатогранних управлінських проблем, безумовно, важливі і плідні. У той же час усе більш насущним постає завдання

інтеграції цих підходів у межах єдиної концепції дослідження і формування УР (рис. 1).

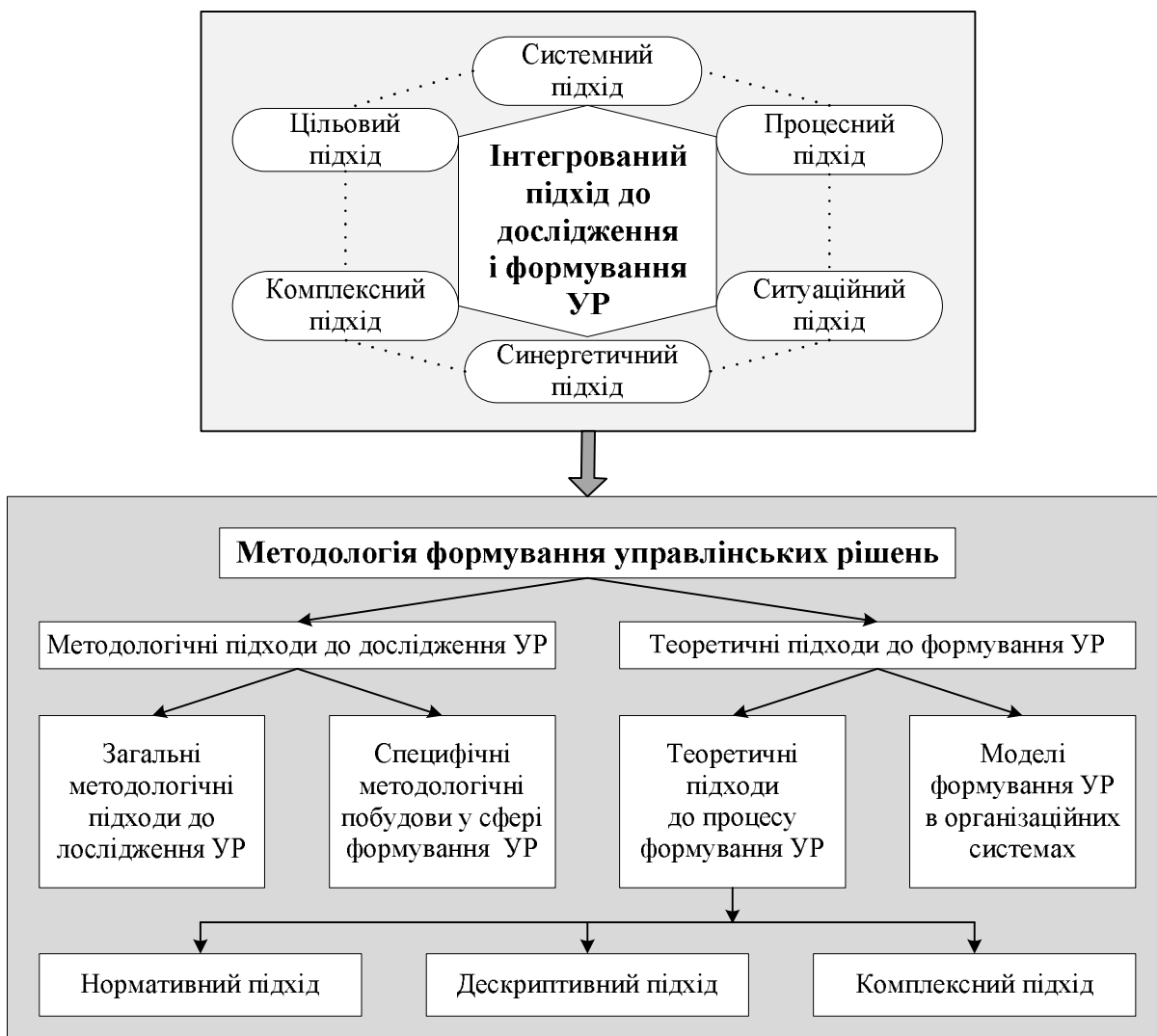


Рис. 1. Концептуальна модель дослідження і формування УР

У цій концепції здійснено розгляд різних підходів до дослідження і формування управлінських рішень як єдиної цілісності, а саме: системного, цільового, процесного, ситуаційного, синергетичного, комплексного. Розглянемо стисло сутність кожного з них.

Комплексний підхід передбачає побудову таких методик формування рішень, що поєднують застосування взаємодоповнюючих методів структуризації, характеризації та оптимізації. «Комплексний підхід дає можливість сконцентрувати неформальне мислення особи, що приймає рішення, на найкритичніших аспектах проблемної ситуації, в якій приймається рішення, і пропорованих альтернатив. При цьому виявляються і стають яснішими приховані припущення, мотиви поведінки, аргументи: вони логічно включаються в моделі процесу підготовки, прийняття і реалізації рішення» [3, с. 29].

Системний підхід, являючи собою методологію дослідження об'єктів як систем, спрямований на комплексне вивчення явища або процесу як єдиного цілого з позицій системного аналізу, тобто трансформацію складної проблеми в серію задач, що вирішують за допомогою економіко-математичних методів, знаходження критеріїв їх вирішення, деталізації цілей, конструювання ефективної організації для досягнення цілей.

Системний підхід дає змогу усунути головний недолік підходів різних шкіл керування, який полягає в тому, що вони зосереджують увагу на якомусь одному важливому елементі. Системний підхід означає аналіз певного зв'язку елементів всієї системи.

Як комплексна методологія процесу пізнання і аналізу систем системний підхід характеризується такими ознаками:

досліджуваний об'єкт оцінюється як єдине ціле;

вирішення часткових проблем підкоряється вирішенню проблеми, загальної для всієї системи;

пізнання об'єкта не обмежується тільки механізмом функціонування, а розширюється до виявлення внутрішніх закономірностей розвитку об'єкта;

елементи системи, що мають другорядне значення в одних умовах, можуть виявитися істотними при зміні обставин.

Цільовий підхід ґрунтується на формулюванні місії – глобальної мети функціонування та розвитку системи, декомпозиції її в систему стратегічних, тактичних і оперативних цілей керування і включає такі стадії:

постановка цілей, які мають бути чітко сформульовані, оскільки нечіткість формулювання мети призводить до обрання помилкових засобів, неможливості правильно розподіляти обов'язки і оцінювати результати діяльності;

розроблення планів дій – визначення конкретних заходів, потрібних для досягнення поставлених цілей (терміни, проміжні і кінцеві результати, ресурси тощо);

контроль досягнення цілей;

оцінювання результатів діяльності.

При ситуаційному підході до формування УР, перш за все, слід розглядати конкретну проблему, яка потребує вирішення, для чого потрібно володіти:

правилами інтерпретації ситуації;

знаннями щодо побудови концепції формування УР;

досвідом управлінської діяльності;

умінням передбачати можливі наслідки управлінських рішень;

умінням пов'язати конкретні УР з конкретною ситуацією.

Процесний підхід полягає у розгляді всієї діяльності ОС як мережі взаємодіючих процесів, що протікають усередині її організаційної структури і

реалізують мету її функціонування. Він заснований на безперервності взаємопов'язаних управлінських рішень і функцій (планування, організація, мотивація, контроль) і створенні для їх зв'язку комунікацій.

Ситуаційний підхід передбачає розгляд ситуації як сукупності різних ситуаційних змінних в їх взаємозв'язку. При цьому розрізняють зовнішні (економіка, політика, технологія, постачальники, споживачі, конкуренти тощо) і внутрішні (структура, культура, ресурси тощо) ситуаційні змінні за принципом можливості впливу на них.

Ситуаційний підхід висуває такі вимоги до керівника:

розуміння процесу керування, індивідуальної та групової поведінки, системного аналізу, методів планування і контролю, а також кількісних методів формування УР;

уміння передбачати ймовірні наслідки, як позитивні, так і негативні, від застосування конкретної методики чи концепції формування УР;

уміння правильно інтерпретувати альтернативні ситуації, визначати, які чинники є найважливішими у конкретній ситуації і якою є ймовірність її зміни;

уміння пов'язувати конкретні прийоми, які викликали б найменший негативний ефект, з конкретними ситуаціями.

Синергетичний підхід – це методологія пізнавальної та практичної діяльності, що передбачає застосування сукупності ідей, понять і методів у дослідженні та керуванні відкритими нелінійними системами, що самоорганізуються.

Сутність синергетичного підходу до формування УР полягає в тому, що він орієнтований не на зовнішні властивості, не на цілі та сподівання суб'єкта управлінської діяльності, а на внутрішні властивості системи, її власні закони еволюції та самоорганізації. При цьому увага приділяється погодженості управлінського впливу із власними тенденціями динаміки системи.

Викладені концептуальні положення сприяють об'єднанню описаних підходів до дослідження і формування управлінських рішень, а також науково обгрунтованому обранню моделей і методів, які стосуються конкретних аспектів цього процесу.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Игорь Ансофф. – М.: Экономика. 1989. – 265 с.
2. Афоничкин А. И. Управленческие решения в экономических системах: Учебник для вузов / А. И. Афоничкин, Д. Г. Михайленко. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.
3. Голубков Е. П. Технология принятия управленческих решений / Е. П. Голубков. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 544 с.
4. Евланов Л. Г. Теория и практика принятия решений / Л. Г. Евланов / Редкол.: Е. М. Сергеев и др. – М.: Экономика, 1984. – 176 с.

5. Новиков Д. А. Методология управления / Д. А. Новиков. – М.: Либликом, 2011. – 128 с.
6. Трахтенгерц Э. А. Компьютерные методы реализации экономических и информационных управленческих решений. Том 1. Методы и средства / Э. А. Трахтенгерц. – М.: СИНТЕГ, 2009. – 172 с.

3.4. The transformation of approaches to implementing the controlling system into Ukrainian industrial enterprises management

3.4. Трансформація підходів з впровадження системи контролінгу в управління промисловими підприємствами України

Метою створення системи контролінгу на промислових підприємствах України є прийняття керівництвом обґрунтованих та ефективних управлінських рішень, направлених на досягнення стратегічних цілей підприємства. Тому при розробці системи контролінгу необхідно враховувати специфіку підприємства, організаційну структуру та її розвиненість, бізнес-процеси, ефективність управління, залежність результату від особових і професійних якостей менеджерів.

Вітчизняні та закордонні науковці мають різноманітні точки зору стосовно алгоритму впровадження контролінгу в управління підприємством. Дослідники пропонують переліки етапів впровадження контролінгу, які відрізняються один від одного за змістом, послідовністю, але найчастіше за критерієм кількості. Проаналізувавши п'ятнадцять наукових робіт ми встановили, що кількість етапів варіюється від чотирьох (Петренко С. Н., Пісчанов Ф.) до чотирнадцяти (Балабанова Л. Й.) в залежності від послідовності, змісту та деталізації заходів з провадженням контролінгу. За результатами систематизації наукових досліджень нами складено узагальнюючий перелік етапів впровадження контролінгу на підприємстві, який представлений в табл. 1.

Аналіз робіт авторів, представлених в табл. 1, дозволяє зробити висновок, що збільшення кількості етапів більш детально розкриває необхідний обсяг робіт, пов'язаний з процесом впровадження контролінгу. Ми вважаємо, що зазначені науковцями етапи більше схожі на процедури, оскільки представляють собою ряд дій, спрямованих на впровадження контролінгу в управління підприємством.

Деякі науковці переконані, що наведені в табл. 1 етапи впровадження контролінгу є занадто деталізованими, тому, на думку Акентьевої О. Б. та її співавторів, процес запровадження контролінгу на підприємстві слід поділити на лише три основні етапи: 1 – підготовчий; 2 – проміжний; 3 – заключний [1].

Таблиця 1. Узагальнення етапів впровадження контролінгу на підприємстві

Перелік етапів	Хорват В. [10]	Кармінский А.М., Фалько С.Г. [9]	Петренко С.Н. [12]	Пісчанов Ф. [13]	Федулова Л.І. [16]	Карапетян А.А. [8]	Гусева І. [7]	Балабанова Л.Й. [2]	Мельник Т.М. [11]	Борисова Н.А. [4]	Ткаченко А.М. [15]	Попченко О.Л. [14]	Боков С.І. [3]	Годес О.Д. [6]	Букреева Д.С. [5]
Визначення стратегічних цілей функціонування підприємства			+				+							+	+
Оцінка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища							+	+							
Діагностика існуючої системи управління		+		+	+	+	+		+		+	+	+		
Прийняття рішення про впровадження системи контролінгу в систему управління підприємством		+				+	+	+		+			+		+
Визначення конкретних завдань контролінгу	+												+		+
Визначення місця контролінгу в організаційній структурі	+	+				+	+	+							+
Визначення внутрішньої організації відділу контролінгу	+							+							+
Підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу	+											+			
Розробка регламентуючої документації для служби контролінгу								+							
Технічне забезпечення функціонування системи контролінгу												+			+
Інформаційне забезпечення функціонування системи контролінгу					+	+			+	+		+			+
Визначення показників, які контролюються в процесі функціонування системи контролінгу			+					+	+	+		+		+	+
Формування форм внутрішньої документації (звітності), за допомогою якої визначаються відхилення			+					+	+	+		+		+	
Розроблення комплексної системи показників ефективності функціонування системи контролінгу		+												+	+
Оцінка ефективності впровадження системи контролінгу		+				+	+	+		+					+

Механізм впровадження контролінгу в управління підприємствами, запропонований Шалуною Ж. Л., також має досить агрегований характер і передбачає реалізацію тільки трьох етапів: підготовчого, впровадження та автоматизації [17].

Процес впровадження контролінгу в управління підприємствами Попченко О. Л. пропонує поділяти на дві фази: організаційну та експлуатаційну, кожна з яких складається з етапів [14].

Узагальнивши погляди дослідників [1-17], ми пропонуємо процес впровадження системи контролінгу на промисловому підприємстві структурувати наступним чином (рис. 1):

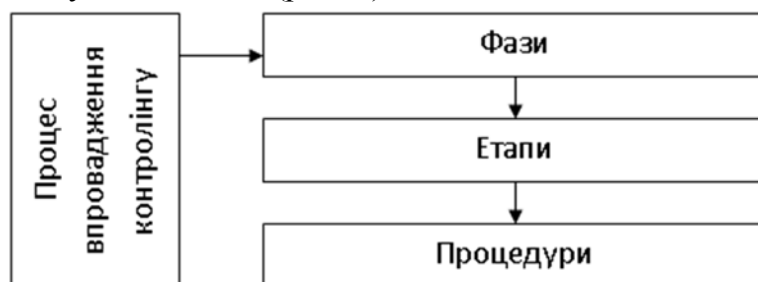


Рис. 1. Схема впровадження системи контролінгу на промисловому підприємстві

Джерело: запропоновано авторами на основі узагальнення досліджень [1-17]

Ми вважаємо, що алгоритм впровадження системи контролінгу в управління підприємством може мати таку структуру:

I фаза – підготовча, яка включає в себе два етапи:

1 етап – підготовчий, який складається з наступних процедур:

- визначення стратегічних цілей функціонування підприємства (завоювання лідерства в певному сегменті ринку, застосуванням нових технологій або способів організації виробництва, досягнення найвищої продуктивності праці, підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва в порівнянні з основними конкурентами, отримання максимального прибутку, зростання рівня ліквідності підприємства, тощо);

- оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (інформація про діяльність підприємства і стан ринкового середовища його функціонування);

- діагностика існуючої системи управління (виявлення проблем та неточностей в діяльності підприємства, а також формування основних вимог до системи контролінгу, які в подальшому стануть певним орієнтиром в процесі її формування);

- прийняття рішення про впровадження системи контролінгу в систему управління підприємством (сприятливим моментом для побудови системи контролінгу є поява можливих ризиків для перспективного, успішного та результативного функціонування підприємства, а також бажання контролювати

якість продукції та її відповідність встановленим стандартам; відстежувати помилки персоналу; підвищити прозорість організаційної структури підприємств, виявити дублюючі і конфліктуючі структурні елементи);

- визначення конкретних завдань контролінгу (вони мають органічно підпорядковуватися стратегічним цілям функціонування підприємства з урахуванням можливості і ступеня впливу внутрішніх і зовнішніх факторів).

2 етап – організаційний, до якого входять такі процедури:

- визначення місця контролінгу в організаційній структурі підприємства (реорганізувати структуру підприємства у разі створення відділу контролінгу або внести відповідні зміни до функціональних обов'язків окремих менеджерів, яких зобов'язують виконувати завдання з контролінгу на підприємстві);

- визначення внутрішньої організації відділу контролінгу (розподіл посадових обов'язків між співробітниками відділу) або розподіл завдань контролінгу між існуючими структурними підрозділами підприємства (планово-економічний, фінансовий відділ, бухгалтерія, інформаційний відділ), за умови наявності цілеспрямованого й організованого обміну інформацією між ними;

- складання бюджету на формування системи контролінгу;

- розробка нормативної документації для служби контролінгу або інших структурних підрозділів підприємства, які будуть виконувати функції контролінгу (внутрішні положення, нормативно-методичні документи, посадові інструкції, норми та нормативи);

- підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу (спеціалісти планування, контролю, управлінського обліку, внутрішнього аудиту).

II фаза – впровадження, яка включає в себе два етапи:

3 етап – забезпечення функціонування системи контролінгу, який складається з наступних процедур:

- технічне забезпечення функціонування системи контролінгу (полягає у взаємозалежних технічних засобах, які мають наступні характеристики: сумісність на технічному, програмному та інформаційному рівні; адаптованість в залежності від умов контролінгу; можливість використання інших пристроїв. Технічні засоби, які використовуються в системі контролінгу, поділяються на кілька груп залежно від послідовності відповідних етапів (збір та реєстрація інформації; передача інформації; зберігання інформації; обробка інформації; засоби видачі інформації));

- інформаційне забезпечення функціонування системи контролінгу, яке включає оперативну, планову, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації, системи документації (уніфіковані і спеціальні) тощо, та систему інформаційних потоків.

4 етап – формування інструментарію контролінгу, до якого входять такі процедури:

- визначення показників, які підлягають моніторингу в процесі функціонування системи контролінгу та здатні найкращим чином реагувати на будь-які зміни в діяльності підприємства, його структурних підрозділів (вся система показників ранжується за значущістю – спочатку в систему пріоритетів першого рівня добираються найбільш важливі з контрольованих показників, потім формується система пріоритетів другого рівня, показники якої перебувають у факторному зв'язку з показниками пріоритетів першого рівня. Аналогічно формується система пріоритетів третього і наступних рівнів);

- формування внутрішньої документації, в якій, зокрема, визначатимуться конкретні показники для аналізу і контролю за реалізацією стратегічних цілей та обчислюватимуться відхилення від запланованих параметрів, заданих для досягнення стратегічних цілей кожного бізнес-процесу;

- розроблення комплексної системи показників ефективності функціонування системи контролінгу (можливо здійснюється з використанням систем показників ефективності: оцінка ефективності формування системи контролінгу стандартними методами оцінки інвестиційного проекту, що приносить підприємству конкретні доходи, або оцінка методами, які використовуються при визначенні ефективності впровадження різних ІТ-технологій, ERP-систем та інші);

- розроблення форм контролінгової звітності, в якій буде надана оцінка ступеню досягнення цілей стратегічного плану розвитку підприємства, проаналізовані виявлені відхилення від параметрів стратегічного плану, виявленні причини відхилень, надані пропозиції для запобігання відхилень, сформовані рекомендації для прийняття ефективних управлінських рішень.

На наш погляд, запропонований алгоритм процесу впровадження системи контролінгу, представлений сукупністю впорядкованих у часі, взаємопов'язаних, об'єднаних в фази, етапи та процедури заходів, виконання яких достатньо для створення системи контролінгу, має логічну структуру, розкриває необхідну послідовність дій та є зрозумілим.

Отже, в економічній літературі наведено безліч варіантів впровадження контролінгу на підприємстві, які відрізняються кількістю етапів, їх послідовністю, змістом та деталізацією. Проаналізувавши та узагальнивши наукові погляди, нами було запропоновано алгоритм впровадження контролінгу, який поділяється на дві фази: підготовчу фазу та фазу впровадження. Кожна фаза, в свою чергу, поділяється на два етапи: підготовчий й організаційний; забезпечення функціонування системи контролінгу й формування інструментарію контролінгу. Суть етапів розкривається в конкретному переліку процедур. Запропонований алгоритм містить достатню кількість впорядкованих у часі та взаємопов'язаних заходів, необхідних для створення системи контролінгу на промисловому підприємстві.

Література

1. Акентьева О. Б. Система контролінгу: сутність і необхідність формування організаційно-методичних основ на підприємствах / О. Б. Акентьева, І. Саломаткіна, Н. Саломаткіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31703.doc.htm.
2. Балабанова Л. Й. Формирование системы контроллинга на предприятиях (на примере мясоперерабатывающей промышленности Воронежской области): автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук: 08.00.05. – Воронеж, 2005. – 26 с.
3. Боков С. И. Контроллинг в управлении развитием корпоративной организации: дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2007. – 181 с.
4. Борисова Н. А. Контроллинг в управлении розничной торговой организацией: дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2005. – 157 с.
5. Букреева Д. С. Теоретико-методичні підходи до формування поетапного процесу впровадження та функціонування механізму контролінгу як інструменту управління промисловим підприємством // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6. – Частина 2. – С. 112-115.
6. Годес О. Д. Фінансовий контролінг на підприємстві // Збірник наукових праць Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля «Європейський вектор економічного розвитку». – 2013. – № 1. – С. 59-65.
7. Гусева И. Модель стратегического контроллинга // Управление компанией. – 2007. – № 6. – С. 100-108.
8. Карапетян А. А. Контроллинг как инструмент повышения эффективности управления предприятием: автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2004. – 25 с.
9. Контроллинг в бизнесе: методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
10. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Von Horváth & Partners; Пер. с нем. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 269 с.
11. Мельник Т. М. Вдосконалення фінансового менеджменту підприємства на основі впровадження системи контролінгу // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3 (33). – С. 170-179.
12. Петренко С. Н. Контроллинг: учеб. пособие. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2003. – 328 с.
13. Писчасов Ф. Инструментарий контроллинга предприятия / Ф. Писчасов, Е. Попов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 5. – С. 92-98.
14. Попченко Е. Л. Бизнес-контроллинг / Е. Л. Попченко, Н. Б. Ермасова. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 288 с.
15. Ткаченко А. М. Організація контролінгу та внутрішнього аудиту в системі управління промисловим підприємством: Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.06.01 / Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2005. – 29 с.
16. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: Підручник для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова, І. В. Сокирник, В. В. Стадник, М. А. Йохна, О. С.Новиков, Є. Г. Рясних. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
17. Шалунова Ж. Л. Организационно-экономические основы совершенствования системы управления сельскохозяйственным предприятием с использованием механизма контроллинга: дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук: 08.00.05. – Новосибирск, 2006. – 187 с.

3.5. The evolutionary approach to the formation of a complex of marketing communications

Modern marketing requires from companies the reconsideration of communication activities towards personalization and establishing mutually beneficial relationships with customers and partners. Market development trends indicate that mass (traditional) marketing is more rarely being used by companies, while the transition to specialized marketing, which is accelerated due to the rapid development of computer and information technology, is developing.

Economic theory as a reflection of the evolution of economic processes in society and in the world is undergoing constant changes, and hence the marketing as theoretical direction and scope of practical activity experienced and continues to experience a number of changes that are accompanied by specific social development, scope and relationship to consumption.

In the world of scientific thought various approaches to the study of the evolution of marketing are formed, which are presented in a variety of scientific works, in one part of them a leading importance is given to communications component.

It should be noted that the arsenal of marketing communications as well as marketing, is in the process of change and transformation. New tools, such as: "information driving" (Eng. Datamining), which includes deep and comprehensive analysis of information for specific knowledge of customers, product categories, suppliers, etc., in the process of which it is determined whether the opportunities for relevant marketing shares exist, which will result in more efficient work of a company [7]; mega-system monitoring, which is seen as a way of analyzing information in databases to identify anomalies and trends; Internet technologies discover for market subjects the dynamic opportunities that can be realized in all areas of commercial and business activities of enterprises. Therefore, the issues related to the development of policies of marketing communications of companies, acquired a significant updating recently. In fact, marketing communications policy synthesizes all the benefits of marketing and achievements of modern communications theory. Being combined, they provide significant synergistic effect that exceeds the effect of each of these elements, taken separately. This phenomenon was confirmed in many countries, and therefore has all the prerequisites that in Ukraine it is also undergoing development.

It seems to us that it is logical to consider the communication part of marketing and strengthening its influence in economic activity in the context of marketing development. In this regard, it is advisable to follow the dynamics of improving marketing concepts within the prevailing views that are reflected in different scientific schools, and economic characteristics of each of the specified periods (Table 1).

Turning to the last stage, we note that the formation of partnerships with consumers the communications component actively develops and strengthens, that

provides constant close contact and convince the client (partner) in the correctness of the choice made.

Table 1. Stages of improvement of marketing concepts in the context of economic theory and its theoretical understanding [8, 9]

Scientific school	Time line	Basic economic characteristics of society	Prevailing concept of marketing
Marxism / early marginalism	The middle of the XIX-early XX century.	The economy is scarce, economic thought is focused on determining the value and utility products. The ideal is the search of market balance due to consumption and production balance. And, at the same time reduced consumption and increased production is forecast.	The concept of production improvement
Late marginalism	1920s-mid 1930s.	Overcoming economy scarcity and the recognition of market value of goods. Determining the necessity of sociological (marketing) research for the production of various types of goods.	The concept of product improvement
Keynesianism	Mid-1930s-mid 1950s-early 1990s	Accelerating the development of market economy by market methods in conjunction with the tools of state regulation. Increased consumption at the expense of mass credit. Overcoming economy scarcity, the emergence of real choice for consumers.	The concept of intensification of commercial efforts. Formation of the concept of classical marketing.
Institutionalism / monetarism	Beginning of 1990-nowadays	Formation of the consumer society, designing of modern economy, which is redundant at a number of positions. The driving factor in the economy is the person who consumes, and development economy main tool is to encourage the individual consumption, both by forming new needs and by reducing product life cycle while simultaneously building long-term relationships with customers	The concept of social-ethical marketing. Evolution of marketing concepts into affiliate marketing (marketing of relationships).

At the same time, another option of periodization of marketing concepts can be offered, which is called "holistic" marketing in specialized literature [11].

According to the concept of holistic marketing such time lags can be distinguished [10]:

- before-marketing period / the period of intuitive marketing is indefinitely long period from the middle of the nineteenth century to the 1950s., during which the eclectic use of certain marketing tools was indicated and when marketing became ever taught at universities;

- neoclassical marketing (mid 1950s-1970s) was the time when the concept of marketing complex "marketing mix" was formed and when sociological, market and marketing research began to be applied full-scale.

- competitive strategic marketing – 1970-1990-ies., the time when marketing is developing under the influence of scientific papers of I. Ansoff, K. Ome, and T. Ambler;

- empathic marketing – to mid 1990s., which is characterized by a predominant bias towards the relationship marketing; great influence in this period the works of E. Hummeson have;

- global integrative – communicative marketing – from the second half of the 1990s., which is characterized by complementing the relationship marketing by integrating – communication marketing in terms of the phenomenon of globalization (H. Hakansson).

The latter variant of periodization of concepts the role of marketing communications can be seen more clearly.

We emphasize that stage of supplementing of relationship marketing by integrated-communication marketing against the background of economic globalization, as noted by H. Hakansson, is warranted because the evolution of marketing towards the creation of the concept of marketing relationship with customers is due to the active involvement of the entire arsenal of communication advantage on the minds of customers.

In the current consumer society, where for its operation there is a constant need to create and stimulate demand for various product and service positions, marketing strategies are primarily focused on the communication component, first, to encourage consumers to choose specific products and services, and after that to maintain contact with them and saving them as clients of the organization.

Dialectics of marketing communications development is subject to the logic of increasing their efficiency due to lowering the efficiency of influence on consumer choice of other options for increasing customer activity in the stimulation of individual consumption. In other words, there is always a certain informational influence on potential buyers with different purposes:

- encourage them to make a purchase;
- to support them in the belief that they made the right purchase;
- persuade them to repeat the purchases of this heading;
- maintain the customer's confidence in the correctness of their consumer behavior.

It should be borne in mind that such tactics are also respected by the competitors, trying to increase their influence on the potential client groups.

As a result of everything said above, none of the many and various informational messages do not have a permanent impact for a long time lag.

There are many options to change the effectiveness of impact of information messages. Therefore, this impact may be a little visible initially, then intensify and then

again lose efficiency, or, conversely, its effectiveness is maximum from the beginning of application, and then gradually decreases. There are also other options.

As it is known, for more effective influence of communication tools on consumer choices, business practices began to use a combination of different information messages directed at the client, varying their different parameters and conditions of use. Because of that, integrated marketing communications begin to form, which will be discussed in the next section of work. Integration is a combination, an interpenetration. This is the process of combining any elements (parts) into one. It is also the process of rapprochement and the formation of relationships [5].

The peculiarities of the change of marketing communications in the period of establishing the modern economy of consumption in the post-industrial countries in the period from 1950 to 2010 were examined in detail by Bahiyev G. and his colleagues (Table 2). [1]

Table 2. Stages of formation of marketing communications in the second half of the XX-XXI century

Time period	Stage	Stage characteristics
1950-1960	non-system communication	Communicative politics does not play a significant role, the main concentration is on product offer volume that guarantees steady demand
1960-1970	Commodity communications	Enterprises with sales organizations use communication tools, first place is given to the advertising, media and active sales promotion
1970-1980	Communication with target groups	Communications are used by firms to communicate with customers and interacting with target groups, that promotes profit intensification
1980-1990	Competitive communications	An increase of communication competition requires finding optimal forms and means of communication
1990-2010	Competitive and integrated communications	There is a transition to integrated marketing communications, based on the organized interaction of various forms of media and communication processes through their operational planning and coordination

Considering discussed in Table 2 stages of communication establishment, it should be noted that marketing in its diversity of contact with customers evolved in terms of improving the impact on consumer awareness, forming an integrated approach, integrating the efforts, which exert for the delivery of messages to consumers.

It should also be noted that the author's perception of integrated marketing communications coincides with the approach outlined by V. Zunde: "Integrated marketing communications in the modern economy is a complex system of interactions of forms of communication, each of them is integrated with other marketing tools and backed up by them for maximum effectiveness" [6, p. 102].

Traditionally the structure of integrated marketing communications in the extended treatment is known to include: personal sale sales promotion, advertising, direct marketing, sponsorship, exhibitions, corporate identity, packaging, verbal

messages, the Internet and other new media tools that are combined to provide a positive synergistic effect, which is absent in the combination of the effects under the separate operation of these elements.

The impact of the tools is necessary for the successful functioning of a modern economy, while most communication is a part of the usual "habitat" of the inhabitants of the modern metropolis, which creates its own stereotype of consumption and lifestyle based on various formats of communication.

The process of integration of marketing communications took place not stochastically. Some means of communication gradually changed others, then they were combined in various combinations, which were constantly changing to increase the effectiveness of the impact onto the minds of potential customers.

Table 3 shows one of the schemes of developing a simple advertising message into integrated marketing communication through a number of consecutive stages of development.

Table 3. Development of simple advertising messages into integrated communication [3]

Time period	Means of advertising	Countries
Until the XIX century	Oral presentation, personal example	The whole world
XIX century	Oral presentation, newspapers, magazines	Great Britain, the USA
20s of XX century	"+" movies, including ad units, theatrical performances with advertising purposes, radio commercials	The USA, Europe
30s of XX century	"+" promotion of lifestyles with including things advertised (placement)	The USA, Europe, North America, the USSR
40s of XX century	Nationalist and socialist propaganda	Nazi Germany, Soviet Union
50s-60s of XX century	«+» TV, 25th frame – its implementation and its banning	USA, Europe, South America, Asia
60s-70s of XX century	«+» NLP and its techniques	All except China, the USSR and the Comecon, (although this statement can not agreed with)
80s-90s of XX century	«+» massive advertising on television and in the movies	The whole world, except developing countries
90s of the XX century- beginning of XXI century	Coherent strategy of sharing all media "+" Internet technology – a completely new situation – integrated marketing communications, carrying out global information pressure	Planet Earth

Consideration of the evolution of marketing communications component allows to note that the impact on consumers is enhanced by the combined effect on consumer awareness, which was mentioned by other authors, too, although in a slightly different context. The above Table 3 deals with the evolution of elementary information signals (messages) to a kind of marketing communication concept.

The vector of evolving is shown in Figure 1 [4].

Proto advertising	Delimitation and differentiation of tools to promote	The concept of integrated marketing communications	The concept of marketing communication
-------------------	--	--	--

Fig. 1. The evolution of communication marketing efforts from proto advertising to the concept of marketing communication

This phenomenon was observed and studied in the works of such classics as S. Levy, David Ogilvy, who studied the development of product brand image and global integrated marketing communications, which have a significant impact on the consumer. It should also be noted that the use of more powerful instruments to influence the minds of consumers and their integration leads to higher price of a product promoted, so the overall expenses of companies increase. Thus, these processes of formation of integrated marketing communications do not occur randomly, but are a necessity for businesses, functioning in modern economic realities.

The changes, that are taking place in relation to the definition of the role of means of communication in society, in our opinion, are due to the following reasons:

- under the influence of mass communications the social structure is changing, it is unified and massified. The traditional institutions of society such as family, school, religious denominations are replaced by electronic mass media;
- high profitability of electronic mass media has become the key priority areas of investment that allowed to expand greatly the range of applications of electronic communications and, therefore, release time, which actually changed the structure of human life;
- transformation of communications tools from tools of social or commercial significance to the instrument of political influence – "fourth power" or to the institution of "reality control by the government and the public opening of the truth."

Table 4 deals with the evolution of marketing communications in the context of the formation of the modern economy of a consumer society and theoretical generalizations of leading schools of economic theory.

It appears that an inherent part of modern economic reality, taking into account certain limitations of its operation, is the growing integration of communicative marketing with the marketing of relationships.

Relationship marketing (affiliate marketing) is currently the main option of the existence of marketing on the markets of goods and services in the post-industrial countries. In this regard, we note that the internationalization of the economy and the impact of the phenomenon of globalization, lead to a kind of standardization of marketing tools, the use of which is more inclined to focus on the individual consumer.

The classics of marketing, including F. Webster, consider that the basic way of marketing is its evolution from increasing the efficiency of single transactions to providing the partnerships between the buyer and the seller [12]. It turns out that the configuration of modern marketing is determined mainly by two trends:

- marketing of partnerships in its development and the quest for greater customization leads to a significant rise in price of commodity and service positions due to increased overheads;

- the development of competition in today's economy requires the necessity of reduction in price of trade and service positions, the achievement of which is mediated by organizational measures, which essence leads down to vertical integration [2].

Table 4. Evolution of marketing communications in the context of the formation of modern economic theory [4]

Scientific school	Time line	Prevailing concept of marketing	Elements of marketing communications
Marxism / early marginalism	The middle of the XIX-early XX century.	The concept of improving production	Oral and printed ads
Late marginalism	1920s-mid 1930s.	The concept of product improvement	Oral and printed advertising, radio advertising, television advertising, personal selling, origin placement
Keynesianism	Mid-1930s-mid-1950s-early 1990s.	The concept of intensification of commercial efforts. Formation of the concept of classical marketing.	Integration of three or more communication elements of influence on the minds of consumers in order to expand consumption
Institutionalism / monetarism	Beginning of 1990-nowadays	The concept of social-ethical marketing. Evolution of marketing concepts into affiliate marketing (marketing of relationships).	Integrated marketing communications metamorphosis of proto advertising into communication marketing

A key role in this matter is given to marketing communications that will allow to talk about the key role of communicative marketing in the modern economy.

Not reducing the contribution to the study of historical aspects of marketing communications such authors as G. Bahiyeva., V. Tarasevich, J. Ann, A. Ponamarov, E. Romat, J. Reshetnikov, T. Primack and others, it should be noted that we have seen this process in terms of changing the minds of consumers, and thus the formation of partnerships at different levels under the influence of global information and communication pressure.

Everything said above allowed to form the author's approach to defining the stages of formation and development of marketing communications (Table 5).

Reported in Table 5 patterns of transformation of marketing communications and turning them into super-powerful tool of influence on the minds of consumers, were mentioned in the works of other authors, although in somewhat different ways. However, in the context of the tasks set in the work such approach was proposed for the first time and it will be detailed in the following sections of work. Also, there is the need to decode certain terms that have received application recently.

*Table 5. Defining the stages of forming the marketing communication:
the author's approach*

Stage	Stage characteristics	Characteristics of the evolution of means of communication
Pre- marketing period		
I Empirical (4-3 B.C. - first half of the twelfth century).	Characterized by the fact that due to the collapse of primitive society, first methods of influence onto the consumer appeared, the features of which are used as prototypes of marketing tools	Oral presentation of information; personal example; transfer of knowledge "from heart to heart"; use of clay tablets, stone and wooden boards to "proto-advertising"; use of primary products branding
II Pre-industrial (XII-XVIII centuries).	The development of navigation, discovery of other continents, finding new species, crops, etc. caused the need to find new means of information and influence on the minds of potential customers. The invention of the printing press, book-printing, printing newspapers and first magazines. The first legislation on advertising	Along with the previous means of communication there appears print advertising as independent and press advertising; first catalogs and posters appear; the commercial markings looking like stamps and signs and guilds of craftsmen are used; fairs spread.
III Industrial (XIX-early XX centuries)	Mass production, installation of a complex system of distribution of goods from producer to buyer, the growth of trade turnover led to the need to identify the goods. Products get their name in addition to its ancestral characteristics. Growing competition in the transition to the mass capitalist production forced producers to look for the consumer. The emergence of radio and cinema	Along with the previous means of communication there appear specialized journals with personalized advertising; alongside with fairs the exhibition activity develop; radio ads; cinema advertising; developing propaganda of lifestyles and ideologies; institute of PR is formed; NLP is launched; institute of trademark is formed; merchandising begins to be used
Marketing period		
IV Stage of non-system communication (1950-1960)	Communicative policy does not play a significant role in commercial and economic activity; the main thing is concentration on the volume of product offers that guarantees steady demand. The invention of television	Along with the previous means of communication there appear: advertising on television; sponsorship; technology of the 25th frame is introduced and prohibited; direct marketing begins to be applied
V Stage commercial communications (1960-1970)	Enterprises in the organization of the sales process actively use communication tools	Along with the previous means of communication outdoor advertising and advertising at points of sale are widely used; NLP is launched as a tool for the conscious consumer formation; means of sales promotion are actively used
VI Stage of communications of target groups (1970-1980)	Communications are used by enterprises to establish contacts with target groups, which increase the profitability of commercial and economic activity	Complexes of marketing communications begin to be formed. They are aimed at different levels of partnership, namely: «B to B»; «B to C»; «B to G»
VII Stage of competitive communications (1980-1990)	Growing competition requires to find the optimal forms and means of communication	Formation and optimization of marketing budgets for communicative marketing policy
VIII Stage of competitive and integrated communications (1990-2010)	The transition to integrated marketing communications. Use of the Internet to promote products, services, ideas, the formation of public opinion	Based on an organized interaction of various forms of media and processes of communication thanks to their operational planning and coordination. Along with the previous means of communication Internet Marketing; e-commerce; SMS marketing; branding are used
IX Stage of communicative pandemic ** (2010-till today)	Along with the use of traditional marketing communications, uncontrolled dissemination of information through "viral" and "partisan" technology occur.	Along with the previous means of communication: flash mobs ; off-line and online advertising; event- marketing; marketing of social projects work. Effective distribution of communications into ATL, BTL and TTL is provided.

* Formed by the author on the basis of analysis of dialectical development of marketing communications.

** Term was introduced by S.V.Kovalchuk

According to these findings we can decide on such definition of modern marketing in the economic conditions that are formed: it is mostly the marketing of relationship, which has undergone a metamorphosis towards integration of all services and divisions of the company under the joint implementation of marketing functions and building a system of long-term interaction with consumers based on maximum utilization of integrated marketing communications [4].

It should be emphasized that the leading role in modern marketing concept is given to client-play principle, which implies that the leading role in the business assumes marketing as an element that combines all the structural elements of the organization. Implementation of the integration efforts is achieved largely due to the communication component.

From the mentioned above it follows that the role of marketing communications in modern society increases for the reason that competing products are almost identical in material characteristics. Accordingly, successful positioning of a product or brand is largely dependent on intangible component, which is formed in the minds of consumers through marketing communications, which have a significant impact in the case of well-formed policy of marketing communications of a company.

During the conducted research and according to the results of generalization of available in domestic and foreign science approaches to evolution of mass and commercial communications, the staging of formation of marketing communications was conducted.

The author's approach to the definition of marketing communications as part of the marketing mix is formed, which is a universal tool of influence on contact audience, which is carried out by means of direct and indirect information flow to achieve strategic, tactical and operational goals of commercial and business enterprises, also the generated detailed classification of marketing communications is formed which is based on the isolation characteristics of marketing communications, their types and tools used in the process of implementation. This approach makes algorithm of forming the policy of marketing communications for various types of partnerships easier for companies.

References

1. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 736 с. (8).
2. Бондаренко В. А. Тенденции к интеграции в бизнесе и долгосрочные отношения с потребителями: общее и специфичное / В. А. Бондаренко // *European Social Science Journal*. – 2014. – № 7-3 (46). – С. 523-526.
3. Бондаренко В. А. Сэмплинг и его место в современной российской экономике / В. А. Бондаренко // *Практический маркетинг*. – 2005. – № 10 (104). – С. 11.
4. Бондаренко В. А., Писарева Е. В. Эволюция коммуникаций и роль маркетинга в современной экономике [Электронный ресурс] / В. А. Бондаренко, Е. В. Писарева // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. – 2015. – Т. 30. – С. 86-90. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/65088.htm>.

5. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.wikipedia.org>
6. Зундэ В. В. Концепция и алгоритмизированная модель формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций российских компаний: дис. докт. эконом. наук: 08.00.05 Экономика – Российская Федерация – Торговля – Маркетинг / Зундэ В. В. – Ростов-на-Дону, 2009. – 450 с.
7. Информационная проходка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://imspm.spb.ru/articles/271469.php>.
8. Писарева Е. В. Влияние экономической мысли на процесс становление экономики избытка / Е. В. Писарева. // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – № 2. – С. 158-167.
9. Пономарева А. М. Креатив в коммуникационном маркетинге. Монография / А. М. Пономарева. – Ростов-на-Дону, 2008. – 432 с.
10. Черенков В. И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга / В. И. Черенков // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – № 16. – С. 17.
11. Яцишина Л. К. Інноваційні технології в системі маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / Л. К. Яцишина, А. Р. Волкович // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2839>.
12. Webster F. The changing role of marketing in the corporation. / F. Webster. // Journal of Marketing. – 1992. – № 56 (4). – P. 1-17.

3.6. Management modern ESG-risks: from communication to strategy

3.6. Управління сучасними ESG-ризиками: від комунікації до стратегії

Як відомо, питання, пов'язані з розвитком компаній, все більше виходить на передній план серед найбільш досліджуваних тем у світі. Організації різних форм власності починають все частіше враховувати фактори ESG (ang. environmental, social, governance) у своїй діяльності, і, таким чином, піддаватися впливу супутніх ризиків. Як вже зазначалося, не останнє місце в цьому процесі належить побудові комунікативної стратегії [1].

Процес управління такими ризиками повинен використовувати вже функціонуючі в організації структури і процеси, а також існуючі канали зв'язку. Вибір конкретної стратегії та супроводжуючого його ризику залежить від обізнаності менеджерів, бачення компанії та її схильності до ризику, тобто, акцептованого рівня ризику, прийнятого менеджерами для даної стратегії або проекту. Можна припустити, що для конкретної стратегії і цілей розвитку існує оптимальний рівень ризику (шансів і загроз), що забезпечує організації досягнення найкращих результатів на даний момент. Слід пам'ятати, що такий шлях дуже "вузький", що означає, що можливостей для помилок дуже мало. Тому й необхідно створювати таку організаційну культуру, яка підтримує відкриту поінформованість про ризик і має ефективний, динамічний і гнучкий стиль управління. Враховуючи подвійність, або дуалізм ризику (загрози і можливості, а також їх рівень), а також посилення в останні роки важливості

бізнесу в сенсі його впливу на сталий розвиток, можна виділити чотири типи стратегій які використовуються у бізнесі: сміливу, оптимальну, консервативну, неурівноважену.

Смілива стратегія: великі шанси, і велика загроза.

Характеризується високим рівнем загрози, але й високим рівнем можливостей. Ось деякі приклади:

- недотримання етичних принципів в процесі покупки або продажу дозволяє отримувати вигідні контракти, зниження собівартості, або мати конкурентну перевагу в плані закупки сировини з обмеженої пропозиції, однак, може привести до високих штрафів і втрати репутації;

- уникання витрат, пов'язаних з екологічною компенсацією або зниження екологічних витрат задля досягнення надприбутку, – але це в разі виявлення несприятливих змін у навколишньому середовищі наражає фірму на судове покарання і навіть призупинення діяльності;

- уникання витрат на утримання персоналу на ринках, що досить чутливо реагують на зміни попиту і пропозиції за рахунок використання аутсорсингу або тимчасової роботи може негативно позначитися на репутації компанії через низьку якість послуг, що надаються (наприклад, в інформаційній індустрії та комунікаційних технологіях, або у транспортній промисловості).

Стратегія, орієнтована на використання можливостей (оптимальна): хороші шанси, незначні загрози.

Найкращий варіант, налаштований на використання можливостей і уникання ризиків. Гарним прикладом її застосування є підхід так званого відповідального інвестора, який, реалізуючи стратегічні інвестиційні проекти, особливо багато уваги присвячує консультаціям з оточенням. Це дозволяє йому уникнути ризику соціальних протестів, обумовлює коротші терміни ведення проектів і позитивно впливати на час і розмір прибутку на вкладений капітал.

Додаткова перевага реалізації цього типу стратегії полягає в поліпшенні репутації фірми і можливості залучення капіталу для подальшого розвитку. Зусилля, прикладені до належного проведення публічних консультацій в секторах, пов'язаних з інвестиціями в інфраструктуру (такі як, наприклад, енергетика, телекомунікації та будівництво) в порівнянні з загальною сумою витрат на весь проект не є значною, але набагато знижує ризик напруженості і призупинення ключових проектів, що свідчить про отримання конкурентних переваг. Іншим прикладом оптимальної стратегії є удосконалення виробничих процесів по зниженню матеріало- та енерговитратності. Ефект полягає в зниженні витрат виробництва і скорочення забруднень (в тому числі, відходів і водостоків). Найчастіше це можна зробити з невеликими зусиллями та мінімальним ризиком.

Консервативна стратегія: мало шансів, незначні загрози.

Прикладом безпечних стратегій є стратегії деяких діючих фірм на регульованих ринках, таких як, наприклад, енергетика чи телекомунікації. Їх мета полягає в створенні стабільних умов для ведення бізнесу, так що ці компанії можуть отримати стабільний дохід на вкладений капітал (повернення), але рівень цього повернення (ЕВІТ і ROCE) контролюється і зумовлений регулятором, а також обмежений соціальними очікуваннями відносно низьких цін на запропоновані послуги.

Неурівноважена стратегія: невеликі шанси, великі загрози.

Прикладами стратегій, що відзначаються великим ризиком виникнення загроз при відносно низьких шансах, є:

- використання тимчасової роботи в просторах, де є великі коливання зайнятості (наприклад, в банках або в роздрібній торгівлі). Волатильність зайнятості тут не має істотного значення, в той час як компанії піддаються впливу багатьох загроз правового характеру (наприклад, судові справи про приховування працевлаштування, зниження мотивації співробітників, крадіжки і шахрайства, висока плинність кадрів значно обмежує якість послуг, що надаються)

- стратегія цінової боротьби і виникаюча з неї концентрація на редуції коштів в ланцюзі поставок. Така стратегія, якщо вона не пов'язана з оптимізацією процесів і зниження матеріало- і енергоємності, призводить до швидкого зниження маржі (необхідної для розвитку організацій, що діють в ланцюзі постачань) і призводить до браку ресурсів (запасів капіталу) на можливе покриття ризику падіння попиту або інших випадків.

Відповідно до основних принципів ISO 31000, організація, яка планує впровадити систему управління ризиками, повинна бути підготовленою для трьох основних етапів цього процесу: прийняття принципів управління ризиками, включення основи управління ризиками в поточну модель управління організацією, а також впровадження процесу управління ризиками в організації.

Правильно реалізована система управління ризиком повинна:

- створювати і захищати цінності, і тим самим сприяти досягненню цілей і підвищення ефективності організації,

- є невід'ємною частиною всіх організаційних процесів, і, зокрема, управління, залишатися сферою відповідальності керівництва;

- бути елементом прийняття рішень, а це означає, що ризик повинен бути одним із критеріїв ієрархії цілей, проектів і завдань, а також мотивувати менеджерів розробляти альтернативні сценарії подій та рішень;

- розглянути питання невизначеності в прийнятих цілях, сценаріях і пов'язаних з ними ризики;

- здійснюватися на систематичній, структурованій і своєчасній основі, тому що вона є не одноразовою дією, а повторюваним циклічним процесом;

- базуватися основі всієї наявної інформації, включаючи історичні дані, досвід роботи, зворотний зв'язок від зацікавлених сторін, прогнозів, спостережень, оцінок і експертних розбіжностей,

- адаптуватися до специфіки організації, а це означає, що не існує єдиної ефективної системи управління ризиками. У зв'язку з цим рівень деталізації інформації, зібраної про можливі ризики, повинна бути пристосованою до складності організаційної структури, її процесів, галузевих відмінностей, продукту, що випускається або процесу комунікації із зацікавленими сторонами,

- враховувати людські та культурні чинники, беручи до уваги, що проявом культури управління ризиками є ситуація, в якій співробітники можуть надати інформацію про ризики, не побоюючись службових наслідків. Створення культури прийняття ризику, здається, є найбільш складною частиною системи управління ризиками, особливо в великих організаціях, що борються з інерцією у впровадженні прийнятих рішень;

- бути прозорою і включати всі рівні прийняття рішень в організації відповідно до галузі та термінів залучення зацікавлених сторін і осіб, що приймають рішення на всіх рівнях організації; це гарантує, що управління ризиками є адекватним і містить оновлену інформацію про схильності компанії до ризиків,

- бути динамічною, ітеративною і реагувати на зміни, які можуть викликати зрушення в ієрархії ризику, наприклад, поява нових ризиків або застарівання деяких з них. Залежно від специфіки ризику і його динаміки, організації повинні у відповідь приймати довгострокові рішення і дії, що підвищують стійкість до ризику стратегічного характеру або короткострокові і швидкі дії, спрямовані на виявлення динамічних операційних ризиків,

- сприяти постійному вдосконаленню організації, як в управлінні ризиками, так і в інших методах управління, – організації, які вчать, в результаті досягають зрілості застосовуваних ними механізмів процесуальної, організаційної і бізнес-ефективності.

Структура управління ризиками. Базова структура управління ризиками підтримує ефективне управління ризиками за рахунок використання відповідних дій в цій галузі на всіх рівнях організаційної структури в конкретному контексті, прийнятому керуючою компанією (в нашому випадку це контекст КСВ та сталого розвитку). Від неї залежить, чи бере поточна компанія за модель управління поширення принципів управління ризиками таким чином, що їх поважають на всіх рівнях прийняття рішень. Структура також дозволяє забезпечити адекватне забезпечення інформацією про управління ризиками та їх облік в процесі прийняття рішень на всіх рівнях управління.

Базова структура також включає в себе план комунікації ризику з внутрішніми і зовнішніми зацікавленими сторонами організації. Елементами цієї структури є між іншим правила, кодекси, керівні принципи, а також інформаційні кампанії з підготовки кадрів, що дозволяють скоріше введення нової культури управління ризиком в організації.

Всі матеріали, документи і інструменти повинні включати в себе простий, інтуїтивний і зрозумілий «словник управління ризиками», з тим, щоб співробітники були здатні самі правильно розпізнавати свій власний ризик. Є відомі випадки, коли в складних аналітичних інструментах та базах даних, формах або описах ризику губилися навіть спеціалісти, які щоденно займаються цією роботою. Тому ті, хто впроваджують систему управління ризиками компанії, повинні мати на увазі, що в цьому процесі братимуть участь працівники з різним досвідом, тому більшу увагу слід приділяти таким аспектам, як мотивація, детермінація, положення управляючих і стиль керівництва в компанії. Елементи управління ризиками також повинні бути адаптовані до очікувань різних зацікавлених сторін, так що вони можуть бути використані в процесі діалогу. Завдяки ангажуванню зацікавлених сторін в галузі управління ризиками можна отримати інформацію про критерії оцінки ризику та схильність до ризику (це знання полегшує зробити ієрархію факторів ризику).

На етапі прийняття рішень про здійснення управління ризиками важливо приймати основні повноваження і обов'язки на рівні керівництва компанії, в тому числі за наступними напрямками: розподіл ресурсів для управління ризиками, суміжні переваги управління ризиками, звернені до зацікавлених сторін, визначення відповідальності та шляхи врегулювання зобов'язань, взятих на різних рівнях організації, узгодження показників ефективності управління ризиками з іншими показниками ефективності в організації, стандартизація культури політики управління ризиками організації, узгодження цілей і стратегії організації управління ризиками з метою забезпечення дотримання закону.

Одним з найбільш важливих напрямків діяльності в розробці базової структури є ідентифікування власника ризику, відповідального за виконання конкретних заходів, пов'язаних із можливими загрозами. Кожен ризик повинен мати тільки одного власника для кожного з існуючих рівнів організації (лінія звіту), при цьому найкраще, щоб ним був працівник, який розпоряджається фінансами, і який має також повноваження до запобігання даному типу ризику. Доброю практикою є випадок, щоб власником ризику був менеджер, бізнес-цілі якого були б найбільш під загрозою в разі матеріалізування даного ризику. Водночас його мотивувальні цілі мають бути залежні від ефективного управління ризиками. Деякі менеджери можуть бути схильні до досягнення результатів у дуже короткий час, але це часто призводить до розвитку процедур, непропорційних можливому бізнес-ефекту.

Третім елементом системи управління є процес управління ризиком, у рамках якого реалізовується управління ризиком з метою сталого розвитку в організації.

Визначення цілей стратегічного розвитку та включення їх в контекст означає унікальну ситуацію даної організації, а зокрема: конкурентне середовище і загальні макроекономічні тенденції, юридичні вимоги і добровільні зобов'язання, прийняті цінності та принципи, місію і бачення організації стосовно її організаційної культури, очікування зацікавлених сторін, стратегії, включаючи стратегії КСВ та сталого розвитку, основні ризики, в тому числі в області ESG, способи реалізації стратегічних цілей. Від відповідного розуміння контексту в значній мірі залежить, чи буде процес управління ризиком у фірмі визнаний зацікавленими сторонами за реальну додану вартість, чи ні. Для того, щоб це відбулося, необхідно правильно визначити і підтвердити очікування і інтереси ключових зацікавлених сторін. Хорошим інструментом для визначення контексту є раніше описаний діалог з навколишнім середовищем [1]. Будучи поінформованим про очікування ключових партнерів, а також маючи знання в області ринкових і організаційних обмежень, можна розробити методологію оцінки і управління ризиками для даної організації.

Визначення критеріїв для побудови пріоритетності ризиків. Результатом цього етапу має стати створення формальної підстави для оцінки значущості виявлених сценаріїв ризику або списку загроз. Головним критерієм визнання даного виду ризику за важливий або несуттєвий має бути його вплив на реалізацію стратегічних цілей фірми. Якщо даний чинник не є серйозною загрозою або можливістю в контексті досягнення цілей, він повинен отримати більш низький пріоритет, ніж ті ризики, що мають вирішальне значення. Критерії оцінки значущості ризиків часто виходять безпосередньо від юридичних вимог, наприклад, гранично допустимих викидів CO₂, де недотримання вимог може значно вплинути на фінансові результати компанії. У багатьох випадках схильність до ризику буде дорівнювати нулю, якщо, наприклад, санкції, передбачені законом, пов'язані з високими фінансовими штрафами, необхідністю призупинити інвестиції або бізнес.

Таким чином, правові та нормативні ризики мають найвищий пріоритет і невелику толерантність (положення закону або виконуються, або ні). Високо в ієрархії повинні також знаходитися узгодженість між декларованими цінностями, визначеними в місії підприємства, і рішеннями, що приймаються. Щоб уникнути ризиків, пов'язаних з цим, належить до прийнятих цінностей приписати приклади небажаних дій, таких як зловживання, корупція, знущання чи дискримінація співробітників. Завдяки тому, в разі виникнення випадку його винуватець з великою вірогідністю понесе дошкульні службові наслідки.

Брак толерантності для певних видів ризику, розміщених високо в списку пріоритетів, не виступає в якості превентивного механізму протидії негативній практиці. Натомість прогалини в системі нагляду можуть стати джерелом спокус до повторного скоювання зловживань з боку тих або інших співробітників, які, в свою чергу, може привести до високих фінансових втрат і серйозної шкоди репутації.

Рівень прийнятності (допустимості) деяких ризиків можуть виникати також через обмеження фінансових, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів і ключових факторів успіху в реалізації стратегії У зв'язку з цим компанії повинні зосередитися на найбільш важливих ризиках для реалізації стратегічних цілей, таких, якими у рамках існуючих ресурсів можна управляти. Це означає, що потрібно надавати більш низький пріоритет тим факторам ризику, якими не можна керувати, наприклад, браку людських ресурсів. У таких випадках слід зважити інші можливості уникання істотних небезпек, таких як, наприклад, трансфер ризику страховику, знаходження партнерів, більш стійких до даного виду ризику, або вихід з даного ринку. Пріоритетні види ризику повинні бути включені в політику управління ризиками, а також визначені критерії – методологія процесу управління ризиками.

Окреслені критерії для визначення пріоритетності ризику повинні регулярно переглядатися за участю зацікавлених сторін. Крім того, процес моніторингу змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі повинен включати в себе комунікаційні зв'язки з ключовими зацікавленими сторонами.

Отже, бажаючи встановити критерії для визначення пріоритетності ризику, необхідно враховувати наступні фактори: характер і тип шансів і загроз, пов'язаних з цим наслідків, шляхів і методів вимірювання для визначення ймовірності виникнення небезпеки (зважаючи на специфічну стійкість і податливість організації до даного виду ризику), період, в якому ризик може матеріалізуватися, думки, стурбованості й очікування зацікавлених сторін, встановлення меж, до яких ризик вважається прийнятним або допустимим, визначення зв'язків між ризиками різних областей шляхом розміщення їх в певному місці прийнятої моделі розкладання стратегічних завдань, ризиків різних частин організації, які повинна інтегровано, з тим, щоб домогтися повного ефекту синергії між стратегією реалізації цілі і механізмом контролю та уникання ризиків. Важливим елементом перед початком процесу управління ризиками є визначення власників ризиків, тобто осіб, відповідальних за прийняття рішень, пов'язаних з джерелом небезпеки. Вони визначають, серед іншого, чи буде ризик акцептований, чи ні (в даному випадку, слід розробити плани роботи з ризиком). Ролі власників ризику мають бути визначені в політиці управління ризиком. Ще одним важливим кроком на даному етапі є визначення схильності до ризику, який є свого роду межею, відносно якої будуть прийняті

рішення про те, як мати справу з даним ризиком і які будуть створені механізми для моніторингу та звітності за ризиками. Індикатор ризику в поєднанні зі схильністю буде являти собою систему раннього попередження про загрози, пов'язані із здійсненням стратегічних цілей.

Література

1. Білявська О. Міжнародні стандарти управління ризиками / О. Білявська // Управління сучасним містом. – 2008. – № 1-4/ 1-12 (29-32). – С. 50-56.
2. Марцынковский Д. А. Обзор основных аспектов риск-менеджмента / Д. А. Марцынковский // Das Management. – 2009. – № 1/11-12. – С. 54-59.
3. Ruler B. van. The communication grid: an introduction of a model of four communication strategies / B. van Ruler // Public Relations Review. – 2004. – № 30. – P. 123-143.
2. Ferguson S. D. Communication planning: an integrated approach / S. D. Ferguson. – London: SAGE Publications, 1999. – 262 p. 8. Cornelissen J. Corporate Communications: theory and Practice / J. Cornelissen. – London: SAGE Publications, 2004. – 206 p.
7. What is ESG?: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esgmanagers.com/sustainable_investing/what_is_esg.

3.7. Modern approaches to the management of legal consulting in the new economy of mass collaboration

3.7. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці

Інформаційне суспільство характеризується новими технологіями, основою яких є мережева взаємодія учасників суспільної співпраці через Інтернет. В сучасний період інтеграція знань на базі новітніх інформаційно-комунікаційних технологій набуває наднаціонального характеру, оскільки до цього процесу залучаються знання величезної кількості людей, інтелектуальна співпраця яких позбавляється, завдяки Інтернет, територіальних, професійних, культурних, корпоративних обмежень. Зазначені суспільні трансформації обумовлюють необхідність розробки та впровадження нових підходів та методів управління консалтинговою діяльністю в сфері права, роль якої як спеціального каналу правових знань, інформації та надання правової допомоги суттєво підвищується в умовах формування та розвитку нової економіки масової співпраці.

Юридичний консалтинг є діловою (професійною) послугою суб'єктам господарювання, яка сприяє їх ефективній виробничій, інноваційній та іншій діяльності в умовах ринку. Юридичному консалтингу притаманні взаємопов'язані змістовні вектори:

- підприємницький: юридичний консалтинг – це підприємництво, тобто самостійна, ініціативна, на власний ризик комерційна господарська діяльність індивідуально практикуючих юристів і юридичних фірм з надання юридичних

послуг з метою досягнення певного правового результату та отримання прибутку;

- професійно-інтелектуальний: юридичний консалтинг – це інтелектуальна діяльність професіоналів юриспруденції з продукування, накопичення та передавання правових знань та інформації.

Ці вектори, з одного боку, визначають ті риси юридичного бізнесу, які є загальними для підприємницької діяльності у будь-якій галузі; з іншого боку, обумовлюють специфічні характеристики підприємницької діяльності юристів: знаннєємність юридичного обслуговування, інтелектуальні ресурси та інтелектуальний продукт, що набуває форми юридичної послуги, професійна репутація, юридична етика. Юридичний консалтинг продукує, залучає та накопичує правові знання і інформацію, які в процесі професійного консультування отримують інституційне закріплення в юридичних послугах і передаються клієнтам разом з супутньою правовою інформацією на комерційних засадах.

Важливо підкреслити, що головним ресурсом, конкурентною перевагою і обмежуючим чинником юридичного бізнесу є знання і досвід юристів, тобто його професійно-інтелектуальний вектор. Роль підприємницького вектора полягає у забезпеченні комерціалізації інтелектуального продукту – юридичної послуги, її визнання ринком. Отже, ефективність підприємництва у сфері юридичного консалтингу безпосередньо залежить від рівня розвитку, ступеня реалізації і оптимального поєднання професійно-інтелектуального і підприємницького векторів юридичного бізнесу.

Пріоритетне значення професійно-інтелектуального вектора в системі чинників ефективності консалтингової юридичної діяльності дає підставу для визначення юридичного бізнесу як інтелектуального, головним ресурсом і продуктом якого є знання. В сучасних умовах каналом залучення, накопичення, отримання та впровадження правових знань у господарську практику є Інтернет, використовуючи ресурси якого юридичні фірми та окремі юристи включаються в систему нової економіки масової співпраці.

Нова економіка масової співпраці є системою економічних відносин з продукування, розподілу, обміну і споживання різноманітних продуктів та послуг (споживчих, розподільних, інтелектуальних, фінансових, культурних, духовних) на базі залучення ресурсів та співпраці через Інтернет великої кількості людей, об'єднаних мережевими зв'язками, які здійснюється у глобальному електронному просторі. Головні принципи нової економіки масової співпраці або вікіноміки було розкрито канадським вченим, професором університету Торонто, президентом міжнародного науково-дослідного центру New Paradigm Доном Тапскоттом та віце-президентом і виконуючим редактором зазначеного центру Ентоні Уільямсом [1].

За технологією та характером функціонування нова економіка масової співпраці має суттєві відмінності порівняно з традиційною ринковою економікою. По-перше, суб'єктами економіки масової співпраці є фізичні особи, які поєднані мережевими спільнотами та використовують їх для розв'язання своїх проблем, співпрацюючи через Інтернет з великою кількістю людей незалежно від їх професії, соціального статусу, місця проживання та роботи. Це економічна поведінка суб'єктів масової співпраці, що набуває глобального характеру. По-друге, це мережева економіка, що поєднує рівноправних партнерів, відносини між якими базуються на їх вільному виборі та самостійному прийнятті рішень. По-третє, це економіка без традиційних посередників та елементів ринкової інфраструктури – банків, готелів, магазинів, складів. Використовуючи маркетинговий підхід щодо розподілу благ до характеристики нової економіки масової співпраці, слід зазначити, що це економіка з нульовим каналом розподілу, оскільки зв'язок виробників і споживачів послуг або власників ресурсів і тих, хто їх залучає і використовує, є прямим. Спілкування учасників масової співпраці здійснюється через Інтернет-сайти (платформи, майданчики), які виконують інформаційно-комунікаційну і маркетингову функції. Завдяки цьому, по-четверте, це економіка низьких трансакційних витрат порівняно з традиційною ринковою економікою. Прямі контакти учасників мережеских спільнот, що забезпечують Інтернет-сайти, сприяють економії їх витрат на пошуки та аналіз інформації, вимірювання та ведення переговорів тощо. По-п'яте, це креативна економіка, оскільки метою мережевої співпраці великої кількості людей є пошук нових ідей, рішень, продуктів, послуг, технологій тощо. По-шосте, у економіці масової співпраці значну роль відіграють неекономічні, ірраціональні чинники економічного вибору суб'єктів масової співпраці. Так, залучення коштів фізичних осіб на фінансування певного стартапу визначається не тільки їх економічним розрахунком та очікуваним доходом, а також їх особистісними уподобаннями, цінностями, цілями, соціальними мотивами, довірою до авторів проекту, думкою та досвідом учасників мережеских спільнот тощо. По-сьоме, це економіка, що базується на самоорганізації учасників мережеских спільнот задля здійснення певного проекту шляхом визначення, прийняття та впровадження певних правил співробітництва та їх дотримання.

Головними взаємопов'язаними секторами економіки масової співпраці є такі:

- сектор послуг як економіка масової співпраці з обміну послугами через Інтернет. Юридичні послуги, що надаються через Інтернет та їх продуценти – юридичні фірми та індивідуально практикуючі юристи, є складовою цього сектору економіки масової співпраці. Зараз в Україні значний розвиток набувають on-line системи консультування (у тому числі безоплатного) з

правових питань. Це дуже актуально для України. У 2015 році Гаазький інститут інновацій у праві спільно з Харківським інститутом соціології провели дослідження, яке показало, що більш як половина українців протягом останніх 5 років стикалися з проблемами доступу до правосуддя. За результатами дослідження 59% українців навіть ніколи не зверталися за порадами до юристів і адвокатів і лише 5% українців готові вирішувати свої проблеми через суд [2]. Розвиток юридичного консультування через Інтернет дозволить зняти існуючі бар'єри доступу населення до правових знань і правової допомоги;

- сектор ресурсів. Економіка масової співпраці людей через Інтернет з залучення та використання ресурсів великої кількості людей, зокрема інтелектуальних та фінансових для здійснення різноманітних проєктів, починаючи з висунення ідеї та обговорення шляхів розв'язання певної проблеми і завершуючи фінансуванням стартапів. Юристи та юридичні фірми можуть бути активними учасниками співпраці у цьому секторі за такими напрямками діяльності, як: пошуки інформації та інноваційних ідей юридичних практик, залучення фахівців (юристів, а якщо це потрібно, економістів, фінансистів тощо) до обговорення та розв'язанні певної проблеми, аналіз попиту на ринку юридичних послуг певної країни, проведення експертизи певних юридичних проєктів тощо.

Базовою технологією масової співпраці з залучення ресурсів великої кількості людей є краудсорсинг – (від англійського crowdsourcing – використання джерел ресурсів «натовпу») спрямований на забезпечення оптимальної комбінації і використання різноманітних ресурсів людей («натовпу») для досягнення певних цілей: споживчих, виробничих, соціальних, культурних та ін. Краудсорсингові технології співпраці великої кількості людей через Інтернет уперше охарактеризовано редактором і журналістом видання Wired Джеффом Хау [3]. Технологією залучення фінансових ресурсів в системі економіки масової співпраці є краудфандинг – технологія залучення коштів великої кількості людей – користувачів Інтернет, пов'язаних мережевими спільнотами, з метою фінансування різноманітних проєктів. Головними суб'єктами економіки масової співпраці з фінансування є люди (натовп), для яких внесення коштів у певні проєкти (виробничі, інноваційні, культурні тощо) є заняттям тимчасовим і додатковим до основних видів їх економічної активності. Зараз краудфандинг має такі форми, як краудлендинг – кредитування фізичних осіб фізичними особами, що здійснюється як народне (колективне) кредитування і P2P-кредитування, коли позичальник спілкується не з знеособленою масою людей, а з безпосереднім кредитором; краудінвестинг – технологія, що дає можливість інвесторам – фізичним особам отримати частки власності (акції) та прибутку проєктів, розробка та впровадження яких є об'єктом крауд-інвестицій.

У сучасний період крауд-технології інтеграції ресурсів необмеженої кількості людей, викликають значний інтерес у суб'єктів юридичного бізнесу, оскільки вони дозволяють без значних додаткових витрат суттєво прискорити розробку інтелектуальних продуктів-юридичних послуг. Включення суб'єктів юридичного консалтингу у систему нової економіки масової співпраці вимагає від них розробки та впровадження комплексу управлінських методів та заходів, спрямованих на ефективну організацію та здійснення діяльності як учасників масової співпраці через Інтернет. Управління співпрацею юристів через Інтернет є новим напрямом, по-перше, менеджменту знань юридичного консалтингу як системи управлінських заходів та дій з залучення, збереження, накопичення, захисту і ефективного використання головного ресурсу практичної юридичної діяльності – правових знань і інформації; по-друге, управління фінансами юридичної фірми, оскільки новим каналом фінансового забезпечення юридичних проєктів є краудфандинг. Тобто, менеджмент співпраці юристів через Інтернет має дві головні складові:

- управління юридичним краудсорсингом як технологією пошуку, відбору, мобілізації, передавання і використання правових знань у електронних спільнотах;

- управління краудфандингом у юридичному консалтингу.

Головними об'єктами системи управління юридичним краудсорсингом є такі:

- внутрішній юридичний краудсорсинг – обмін правовими знаннями та інформацією у межах корпорації. Ця форма краудсорсингу актуальна, якщо, по-перше, підрозділи корпорації територіально відокремлені один від одного, по-друге, якщо застосовується така модель зайнятості юриста як віддалена робота у Інтернеті. Але треба підкреслити, що в межах корпорації рівень інтеграції неявних знань персоналу визначається її структурою та менеджментом;

- партнерський юридичний краудсорсинг – інтелектуальна співпраця юристів різних фірм та індивідуально практикуючих юристів з обміну правовими знаннями та інформацією. Ця форма краудсорсингу обмежується конкуренцією на ринку юридичних послуг, але доцільність її розвитку визнана юристами, оскільки вона є додатковим каналом професійних знань та обміну досвідом. Партнерський юридичний краудсорсинг може також застосовуватися, якщо для розв'язання правової проблеми треба залучити знання фахівців інших галузей професійної спеціалізації: економістів, фінансистів, аудиторів, психологів;

- зовнішній юридичний краудсорсинг як залучення до вирішення певної правової проблеми знань учасників електронних спільнот;

- правовий краудсорсинг, який застосовують юристи, юридичні фірми, державні установи та громадські організації з метою виявлення суспільної думки щодо проєктів певних нормативних актів та їх оцінки.

- забезпечення інтелектуальної безпеки юридичного бізнесу, зокрема кібербезпеки – захищеності інформаційно-комунікаційних технологій. Кіберзлочинність, що базується на використанні новітніх ІКТ, спрямована проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних юридичного консалтингу. Здійснення системи управлінських заходів щодо убезпечення юридичного консалтингу від кіберзагроз є важливою складовою менеджменту юридичного краудсорсингу. Наприклад, одним із ефективних управлінських заходів інтелектуального убезпечення є впровадження спеціалізованих DLP-систем (Data Leak Prevention – запобігання витоків інформації). «Ці системи контролюють інформаційні потоки як всередині організації, так і на її «кордонах», тобто, збирають і аналізують інформацію, яку користувачі передають за межі корпоративної інформаційної мережі. Завдяки цьому вдається оперативно виявляти і запобігати передачі конфіденційної інформації третім особам» [4].

Управління юридичним краудсорсингом повинно охоплювати такі напрями діяльності юристів, як:

- отримання правових знань та інформації через мережу Інтернет як глобальне джерело знань;
- залучення до розв'язання певних проблем, що виникають у процесі юридичного консультування, широкого кола учасників електронних спільнот професійного напрямку, що не мають територіальних, географічних, корпоративних та інших обмежень – краудкастинг;
- експертна оцінка юридичних новацій професійними електронними спільнотами;
- надання та просування юридичних послуг та їх творців через Інтернет-мережу;
- «pro bono» consulting (від лат. pro bono publico – заради суспільного блага) як надання юридичними фірмами безоплатної правової допомоги у різних формах та здійснення їх благодійних юридичних проектів [5].

По-друге, важливим об'єктом системи управління діяльністю суб'єктів юридичного консалтингу як учасників масової співпраці через Інтернет є краудфандинг, який забезпечує залучення коштів для інвестицій у юридичні інноваційні проекти та стартапи. «Упродовж останніх двох-трьох років на Заході з'явилася велика кількість юридичних стартапів. Лише у 2014 році вони залучили близько 450 млн. дол. інвестицій. Зрозуміло, що успішними стають не всі, але низка нішевих стартапів демонстрували певні успіхи. Вони вже змінюють підходи до роботи юристів, причому не лише за допомогою програм аналізу практики, законодавства тощо, а і за допомогою систем із штучним інтелектом» [6].

Юридичні стартапи впроваджують:

- інноваційні юридичні практики, моделі юридичного консультування, консультант-клієнтських відносин, які забезпечують широкий доступ до них населення, наприклад, on-line юридичні послуги.;

- інноваційні ідеї щодо структури юридичної фірми, її кадрової політики. Прикладом може бути віртуальна юридична фірма, працівники якої здійснюють свої функції за моделями віддаленої роботи;

- інновації у сфері маркетингу юридичних послуг, інтелектуальної безпеки юридичного бізнесу, навчального юридичного консалтингу тощо.

Таким чином, формування та розвиток нової економіки масової співпраці обумовлює необхідність розробки та застосування системи управління діяльністю юристів у електронних спільнотах, головними складовими якого є управління юридичним краудсорсингом і краудфандингом, які є новими напрямками менеджменту знань та фінансів в сфері юридичного консалтингу. Слід підкреслити, що суб'єкти юридичного консалтингу не тільки використовують крауд-технології, а і можуть сприяти формуванню їх правового середовища. Річ у тому, що особливості нової економіки масової співпраці порівняно з традиційною моделлю організації ринкових відносин обумовлюють певну специфіку її інституціоналізації як процесу визначення, встановлення та поширення певних правил та норм економічної поведінки її учасників, засобів контролю та форм відповідальності за їх порушення. Ці правила можна розділити на внутрішні, джерелом яких є масова співпраця людей, в процесі якої вони створюються та поширюються (самоінституціоналізація), і зовнішніми, визначення яких є завданням нормотворчої діяльності держави.

Література

1. Тапскотт Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все / Д. Тапскотт, Э. Д. Уильямс. – М.: BestBusinessBooks, 2009. – 392 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://www.likebook.ru/books/download/98707/>].
2. Гаазький інститут інновацій у праві проведе конкурс серед юридичних стартапів для покращення доступу до правосуддя в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://centernews.com.ua/?p=14593>.
3. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
4. Идов Р. Как организовать информационную безопасность своими силами [Электронный ресурс] / Р. Идов. – Режим доступу: <http://delo.ua/tech/kak-organizovat-informacionnuju-bezopasnost-svoimi-silami-187009/>.
5. Pro bono: секрет успеха юридической компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/9/10/97411.htm>.
6. Бізнес: юридичний мікс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurist.ua/?article/919>.

3.8. Professional management of apartment buildings

3.8. Професійне управління багатоквартирними будинкам

Управління житловим фондом в Україні, що здійснюється житлово-експлуатаційними підприємствами є застарілою та малоефективною. У світовій практиці управління багатоквартирними будинками найчастіше застосовується форма управління, за якою власники приймають управлінські рішення в рамках створеного ними об'єднання співвласників – юридичної особи, а виконання рішень доручається управляючій організації на основі договору. Управителі спільним майном багатоквартирного будинку активно функціонують у більшості економічно розвинених країн світу, демонструючи як фінансово-економічну, так й організаційно-управлінську ефективність.

На сьогодні проблемам ефективності управління житловим фондом присвячено наукові праці А. В. Бабак, Ю. Б. Баклагова, О. М. Білянського, В. І. Бригілевича, К. О. Витрищук, З. В. Гончарової, Є. М. Гелевері, Л. В. Левковської, Н. І. Олійник, Г. І. Онищука, К. В. Процак, Г. М. Семчука, Т. В. Сердюк, С. Ю. Юр'євої та ін.

Наукові здобутки цих та інших учених мають важливе значення, проте проблема реформування системи управління житловим фондом залишається невирішеною та потребує подальшого дослідження.

Найбільш поширеним серед форм управління багатоквартирними будинками на сьогодні, окрім монополізованих ЖЕКів, є управління об'єднанням співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ).

Відповідно до Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» ОСББ створюється як юридична особа. Це, з одного боку, відкриває для співвласників додаткові можливості (створення ремонтного та резервного фондів для накопичення коштів, надання в оренду вільних допоміжних приміщень та площ під рекламу, можливість приймати участь у реалізації державних і місцевих програм реформування та розвитку галузі тощо), а з іншого – створює певні незручності (витрати на державну реєстрацію, на утримання керівника й головного бухгалтера, необхідність складання та подання податкової звітності тощо).

Процедура створення ОСББ значно ускладнена через відсутність відкритого реєстру власності. Парадоксальна ситуація: співвласник багатоквартирного будинку не лише не знає, хто, крім нього, і в яких обсягах володіє правами на будинок, а й навіть не має інформації про розмір його власної частки у будинку як єдиному майновому комплексу. Все, що є на руках у власника квартири, – це правовстановлюючий документ, де вказана частка його власності на квартиру із зазначенням площі. Скликати збори власників квартир для створення ОСББ, коли

не відомо, ні хто є власниками, ні їх загальної кількості, – проблематично. Найгірше те, що отримати таку інформацію у законний спосіб неможливо – діє закон про захист персональних даних [1].

Окрім того, ефективній роботі ОСББ перешкоджають нечітко визначені законодавством можливості самостійного управління будинком, особливо в частині договірних взаємовідносин між суб'єктами управління. Саме тому сьогодні ОСББ працюють у 13,6% багатоквартирних будинків, і слід визнати, що не всі співвласники готові до створення ОСББ у своєму будинку. Свідченням цього є результати соціологічних досліджень [2, с. 88], проведених Львівським Ресурсним центром ОСББ, які показують наступну ситуацію в Україні: молодь та мешканці середнього віку з освітою усвідомлюють необхідність і підтримують створення ОСББ у своєму будинку (65-70% мешканців).

Проте є також противники розвитку ОСББ – це в основному працівники житлово-комунальної сфери, пенсіонери і малоосвічені люди, які бояться змін і відповідальності за свої рішення (20-25% мешканців). Незначна частина мешканців байдужа до ідеї створення ОСББ і не прагне якихось змін у будинку (5-10%). Вважаємо, що причинами такої ситуації є неусвідомлення власниками квартир свого права власності на спільне майно у багатоквартирному будинку і значні недоліки законодавства стосовно діяльності ОСББ, що відштовхують мешканців багатопверхівок від зазначеної вище форми управління.

У багатьох країнах створення об'єднання власників житла у багатоквартирному будинку за законодавством є обов'язковим – зокрема, у Норвегії, Данії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії, Польщі, Угорщині, Чехії, Казахстані [3]. В постсоціалістичних країнах здебільшого передбачено об'єднання мешканців на добровільних засадах (Словаччина, Румунія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Білорусь, Молдова). В Україні створення ОСББ в багатоквартирному будинку є добровільним [4, с. 18].

На рисунку 1 наведено динаміку кількості створених ОСББ в Україні за 2004-2016 рр. Станом на 01.01.2005 р. кількість ОСББ налічувала 2925 одиниць та до 1 липня 2016 р. зросла до 18424 одиниць об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, що складає 13,6% від загальної кількості багатопверхових будинків країни (21075 будинки). Загальна площа, яку обслуговують ОСББ становить 85065 тис. кв. м, що складає 19,9% від усієї площі багатоквартирного житлового фонду держави [5].

Більшість науковців, які досліджують питання створення ОСББ, як одного із перспективних напрямів реформування сфери управління житловим фондом, сходяться на думці про те, що для прискорення цього процесу важливим є підготовка кадрів.

Так, у дисертаційній роботі Піхтар І. П. на підставі проведеного дослідження форм управління житлом, автором встановлено, що найбільш

ефективною формою в сучасних умовах (за співвідношенням «ціна-якість» житлових та комунальних послуг, ступенем участі власника в процесі прийняття управлінських рішень, з точки зору створення безпечних і сприятливих умов для проживання громадян, впровадження ресурсозберігаючих технологій на ринку ЖКП, збалансованого розвитку територіальних громад) є управління, що здійснюється об'єднаннями співвласників багатоквартирних будинків. Але незважаючи на активну політику держави зі стимулювання ОСББ, показник виконання плану зі створення об'єднань в середньому за регіонами України має низьке значення. Дослідження показало, що така ситуація спричинена низьким рівнем довіри населення до цієї форми управління житловим фондом, що в свою чергу викликано як недостатньою обізнаністю, так і відсутністю цілісного науково обґрунтованого організаційного та методичного забезпечення створення та розвитку ОСББ [7, с. 11].

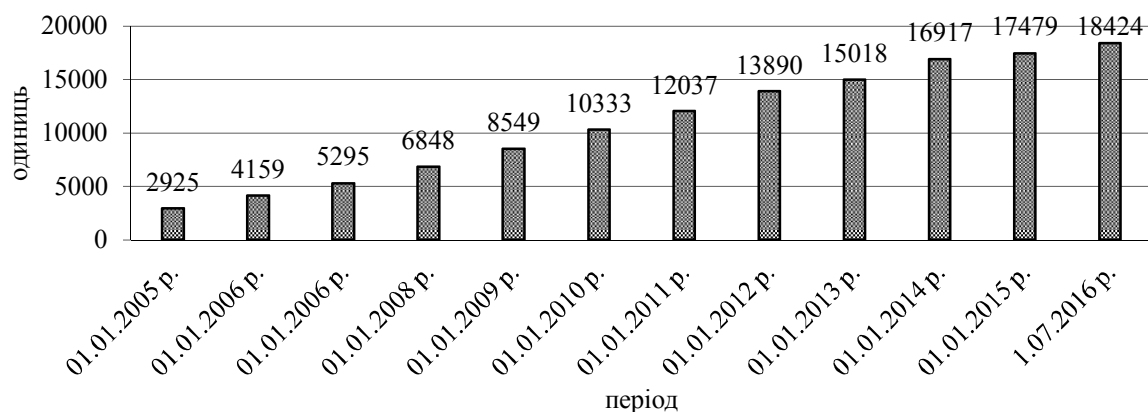


Рис. 1. Динаміка створених ОСББ в Україні у період від 01.01.2005 р. до 01.07.2016 р. [6]

Такої ж точки зору дотримується Баклагов Ю. Б., який вважає, що одним із перспективних напрямів розвитку галузі житлового господарства є створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. У цьому напрямку, на думку автора, потрібно почати з підготовки кадрів, щоб населення сміло брало на себе відповідальність. Необхідно ініціювати навчання голів ОСББ на базі вищого навчального закладу. Професорсько-викладацькому складу потрібно розробити програму, яка б містила інформацію про юридичні, економічні та організаційні аспекти управління ОСББ та науково-методичне забезпечення курсів підвищення кваліфікації голів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, залучивши до цього кваліфікованих викладачів [8, с. 178].

Вважаємо, що успіх реформування житлової сфери можуть забезпечити тільки професіонали. Тому, якщо голова ОСББ самостійно виконує функції управителя, то він повинен отримати відповідні знання (чи підтвердити їх), скласти екзамен і отримати свідоцтво або диплом. Лише за даної умови в Україні з'являться фахівці, які зможуть управляти будинками відповідно до принципів, методів і форм, прийнятих у країнах Європи.

Цілком поділяємо думку Данилюка М. О., що дана форма володіння житлом вимагає високої самоорганізації власників будинку, оскільки вони повинні спільно приймати рішення про питання утримання будинку, ремонту, реконструкції тощо. При цьому, створивши об'єднання співвласників, зазвичай не можна відразу вирішити проблему якісного утримання житлового будинку. ОСББ не є ані альтернативою ЖЕО, ані новою формою експлуатації житла. Об'єднання має на меті передусім забезпечити реалізацію права співвласників та умови для залучення кожного власника до управління спільним майном [9, с. 89].

Такої ж точки зору дотримується Витрищук К. О., яка вважає, що в більшості країн Європи, де ринок жилого-комунальних послуг уже давно сформувався, власники квартир і будинків не вдаються до управління самостійно – вони передають функції управління будинком компаніям, які надають послуги професійно. В Україні неспроможність старої системи ЖЕО та брак нових форм управління змушують власників братися до управління [10, с. 109-110].

Практично у всіх країнах Європи управління й утримання житла здійснюється приватними житловими управлінськими компаніями. В нашій державі тільки починають запроваджувати цей досвід, який дасть змогу кваліфіковано здійснювати управління житловим фондом для забезпечення його якісного утримання, обслуговування, ремонту, належного санітарного стану прибудинкових територій.

Погоджуємось з позицією Т. В. Сердюк, яка вважає, що в Україні на сьогодні майже не розвинуте законодавство стосовно підготовки управляючих компаній, атестації, ліцензування та перевірки якості їх діяльності. Натомість, законодавство більшості країн світу доволі уважно та повно врегульовує економічні та юридичні аспекти взаємовідносин мешканців-членів ОСББ, управляючих та спеціалізованих управлінських компаній [11, с. 102-103].

Водночас в Україні фактично немає управлінських компаній, які надають свої послуги відповідно до встановлених стандартів, норм та правил. На думку Г. І. Онищука та Л. В. Левковської [12, с. 4-6], саме цим і обумовлена необхідність розробки моделі управлінської компанії.

Управління багатоквартирним будинком управителем здійснюється на підставі договору про надання послуг з управління багатоквартирним будинком, умови якого повинні відповідати умовам типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України [13]. Якщо зборами співвласників, які не створили ОСББ, прийнято рішення про укладення договору про надання послуг з управління багатоквартирним будинком, такий договір (зміни до нього) підписується співвласником (співвласниками), уповноваженим (уповноваженими) на це рішенням зборів співвласників. Договір підписується на умовах, затверджених зборами співвласників, та є обов'язковим для виконання всіма співвласниками. Управитель забезпечує належне утримання та ремонт

спільного майна багатоквартирного будинку та належні умови проживання і задоволення господарсько-побутових потреб співвласників.

Розглянемо модель взаємовідносин між суб'єктами управління багатоквартирним будинком у випадку, якщо функції з управління передано за рішенням загальних зборів ОСББ управителю (рис. 2).

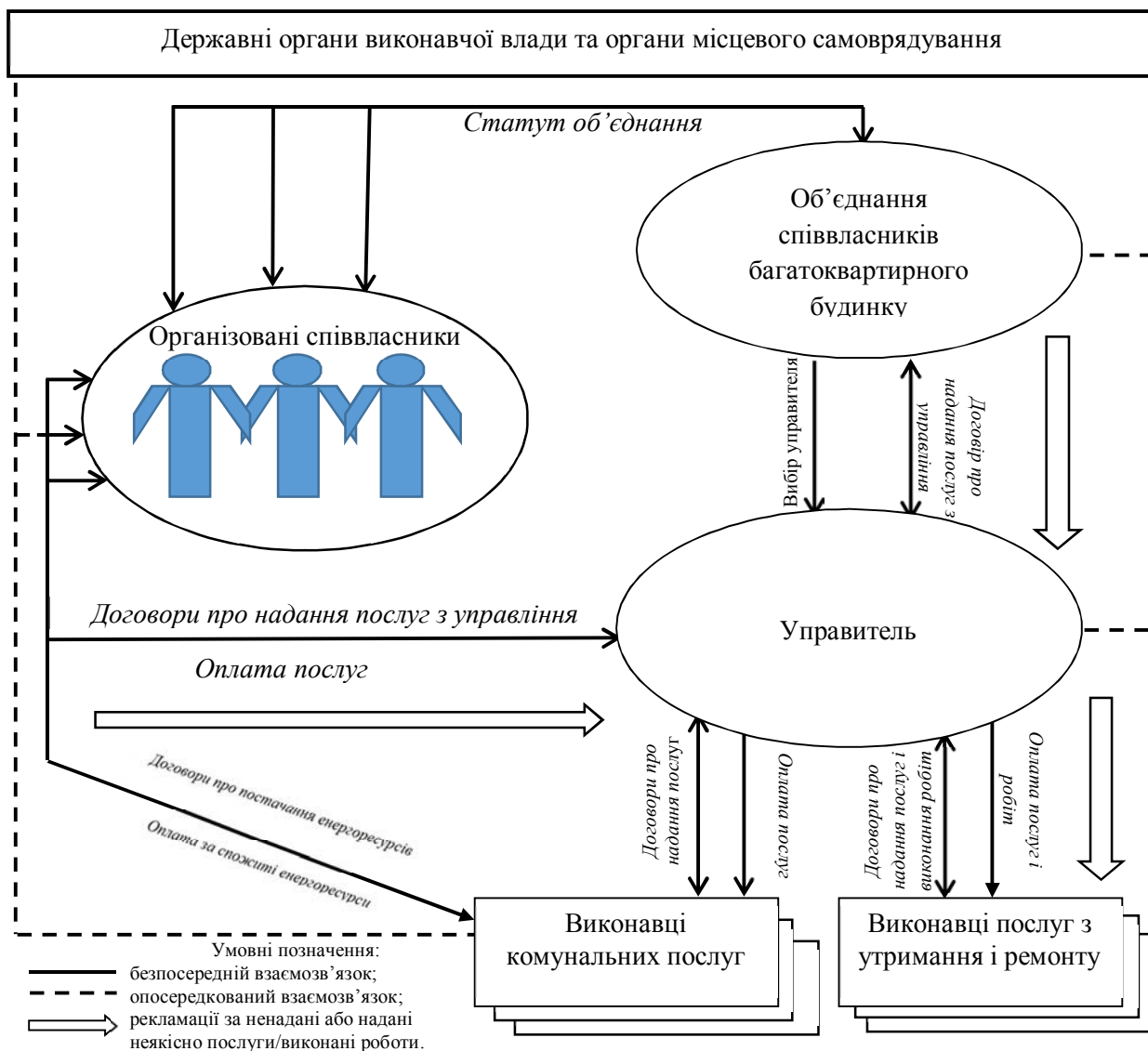


Рис. 2. Модель професійного управління багатоквартирним будинком на основі договору ОСББ з управителем

За такою схемою, згідно чинного законодавства, відносини між співвласниками регулюються статутом ОСББ, а відносини з управління – договором, укладеним між об'єднанням і управителем, умови якого повинні відповідати умовам типового договору, затвердженого центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної житлової політики і політики у сфері житлово-комунального господарства [13].

Однак, враховуючи те, що управитель забезпечує виконання комплексу функцій, спрямованих на ефективне функціонування багатоквартирного будинку і збереження його споживчих якостей, організування та забезпечення виконання

робіт з капітального ремонту (модернізації, реконструкції) спільного майна, а також організування забезпечення потреб співвласників в отриманні комунальних та інших послуг, вважаємо за доцільне укладення трьохстороннього договору між ОСББ, управителем та співвласниками.

У такому разі управитель забезпечує належне утримання та ремонт спільного майна багатоквартирного будинку відповідно до нормативних вимог і договору про надання послуг з управління, укладаючи від власного імені необхідні договори та контролюючи їх виконання:

- з виконавцями послуг з утримання і ремонту житлового фонду про виконання ремонтних робіт та надання окремих послуг;

- з виконавцями комунальних послуг про надання комунальних послуг стосовно спільного майна багатоквартирного будинку.

Окрім того, від свого імені в інтересах та за рахунок співвласників управитель укладає з виконавцями комунальних послуг договори про надання таких послуг співвласникам та контролює їх якість. До відносин між співвласниками та управителем, який від свого імені укладає зазначені вище договори, застосовуються положення Цивільного кодексу України про комісію, якщо інше не випливає із змісту договору про надання послуг з управління багатоквартирним будинком. При цьому управитель не вправі вимагати комісійну плату із сум, отриманих як плата комунальних послуг.

За такої схеми здійснюється подвійний контроль за виконанням управителем договірних зобов'язань як зі сторони ОСББ, так і зі сторони співвласників. У разі ненадання, надання не в повному обсязі або зниження якості послуг з управління багатоквартирним будинком або комунальних послуг, співвласник (споживач) має право заявити про це управителеві і викликати його для складання та підписання акта-претензії. У свою чергу, на вимогу управителя, на виклик споживача зобов'язаний прибути виконавець (або його представник) послуги, про ненадання, надання не в повному обсязі або зниження якості якої заявлено споживачем. Управитель вирішує питання про задоволення вимог, викладених в акті-претензії споживача, або здійснення перерахунку платежів, або надсилає споживачу обґрунтовану письмову відмову в задоволенні його претензій.

Таким чином, за запропонованою схемою відносини співвласників у сфері отримання послуг з управління багатоквартирним будинком, комунальних та інших послуг обмежуються відносинами з управителем. І саме управитель несе відповідальність перед співвласниками за невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків з управління, а також за ненадання, надання не в повному обсязі або зниження якості комунальних послуг, що надаються у багатоквартирному будинку за договорами, укладеними управителем від свого імені в інтересах та за рахунок співвласників.

Вважаємо, що до переваг професійного управління слід віднести:

- високу ефективність та якість управління: професійний управитель та його фахівці повинні мати відповідні знання та відповідати кваліфікаційним вимогам;
- поліпшення якості послуг з управління житлом: професійний управитель діє на ринку послуг, а отже, зацікавлений в організації своєї діяльності так, щоб власник (співвласники) були задоволені;
- прозорі договірні відносини між власником (співвласниками) і професійним управителем, а також між ОСББ і професійним управителем;
- можливість притягнути управителя до відповідальності за несумлінне виконання своїх обов'язків за договором;
- захист інтересів мешканців будинку, який полягає у юридичній відповідальності професійного управителя перед споживачем за кількість, своєчасність і якість житлово-комунальних послуг. Покладання на управителя такої юридичної відповідальності є найкращим для нього мотивом контролювати виконання договорів щодо надання відповідних послуг виконавцями, фіксувати відхилення якості робіт/послуг від нормативних показників, отримувати від виконавця відповідні відшкодування, а собі винагороду відповідно до укладених договорів;
- комерційний характер діяльності професійного управителя, що дає додаткові фінансові можливості для повного і своєчасного виконання управлінських функцій;
- інвестиційну привабливість: професійний управитель, маючи статус суб'єкта підприємницької діяльності, може залучити інвестиції різних видів на збереження і розвиток будинку;
- можливості для організації робіт капітального характеру у багатоквартирному будинку (у тому числі з термомодернізації, ресурсозбереження), тобто виконання функцій замовника;
- орієнтованість на клієнта, яка полягає в тому, що професійний управитель діє в рамках повноважень, встановлених договором управління, звітуючи перед власником (співвласниками) про проведenu роботу.

Таким чином, впровадження запропонованої моделі професійного управління багатоквартирними будинками дозволить забезпечити: привабливість багатоквартирних будинків на ринку житла та підвищення їх ринкової вартості; підтримування та поліпшення технічного стану будинків, утримання в належному стані прибудинкових територій та розміщених на них об'єктів благоустрою; гарантування мешканцям безпеки та комфортності проживання у цих будинках, надання їм житлово-комунальних послуг у необхідних обсягах та належної якості.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на формування та реалізацію державної житлової політики з огляду на необхідність розроблення і запровадження моделі професійного управління в Україні.

Література

1. Пінчук С. ЖКГ: в очікуванні реформ [Електронний ресурс] / Сергій Пінчук // Дзеркало тижня. Україна. – 2014. – № 30. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/zhkg-v-ochikuvanni-reform-.html.
2. Об'єднання Співвласників Багатоквартирного Будинку: практичні поради: практичний посібник / [І. Фогел, М. Зуб, А. Пундор та ін.]. – К.: Інститут міста, 2011. – 128 с.
3. Carol S. Rabenhorst. Homeowners' associations in Central and Eastern Europe: Opportunities and challenges for the real estate market two decades after housing privatization / Carol S. Rabenhorst. – International Housing Coalition, 2009. – P. 4-5.
4. Вода І. С. Моніторинг діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Донецькій області / І. С. Вода, О. О. Луцик // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – Т. 7. – №1 – С. 17-23.
5. Звіт про науково-дослідну роботу «Проведення дослідження та підготовка пропозицій щодо врегулювання діяльності управителів спільного майна багатоквартирних будинків» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2101/Zvit_upraviteli.pdf.
6. Динаміка створення ОСББ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/07/Dinamika-stvorenniya-OSBB-u-2015-r.-ta-I-pivrichchi-2016-r..pdf>
7. Піхтар І. П. Забезпечення сталого розвитку житлово-комунального комплексу регіону: територіально-галузевий аспект: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / І. П. Піхтар; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси, 2013. – 20 с.
8. Баклагов Ю. Б. Інноваційні підходи до реструктуризації житлово-комунального обслуговування міст / Ю. Б. Баклагов // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4 (193). – С. 176-179.
9. Данилюк М. О. Про умови створення та функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків / М. О. Данилюк, В. М. Мельничук, І. В. Мельничук // Регіональна економіка: Науково-практичний журнал. – 10/2007. – №4. – С. 86-93.
10. Витрищук К. О. Створення ефективних форм управління багатоквартирним житлом – як один з напрямів реформування ЖКГ / К. О. Витрищук // Зб. наук. пр. “Економічні науки”. – Вип. 7. – Ч. 2. – Луцьк: ЛНТУ, 2010. – С. 106-111.
11. Сердюк Т. В. ОСББ як чинник реформування житлово-комунального господарства / Т. В. Сердюк, Г. В. Кравчук // Економічний простір. – № 76. – 2013. – С. 96-104.
12. Онищук Г. І. Засоби реалізації моделі управлінської компанії в житлово-комунальному господарстві / Г. І. Онищук, Л. В. Левковська // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 94. – С. 3-10.
13. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [Електронний ресурс] від 29.11.2001 № 2866-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.

3.9. Integrating risk management into enterprise management

3.9. Інтеграція ризик-менеджменту в управління підприємством

Підприємницька діяльність тісно пов'язана з ризиком. Для успішного існування в умовах ринкової економіки підприємцю необхідно впроваджувати технічні нововведення і здійснювати сміливі, нетривіальні дії, а це підсилює ризик. Тому необхідно правильно оцінювати ступінь ризику і вміти управляти ним, щоб домогтися більш ефективних результатів.

Ризик (risk) – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети [1].

Управління ризиками – це процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій.

Ризик-менеджмент являє собою систему управління ризиком і економічними (фінансовими) відносинами, що виникають в процесі цього управління, включаючи в себе стратегію і тактику управління ризиком, це цілеспрямований пошук і організація роботи по зниженню ступеня ризику, мистецтво отримання і збільшення доходу (виграшу, прибутку) у невизначеній господарській ситуації.

Система ризик-менеджменту (система управління ризиками) спрямована на досягнення необхідного балансу між отриманням прибутку і скороченням збитків підприємницької діяльності і покликана стати складовою частиною системи менеджменту організації, тобто повинна бути інтегрована в загальну політику компанії, її бізнес-плани і діяльність. Тільки при виконанні цієї умови застосування системи ризик-менеджменту є ефективним. Кінцева мета ризик-менеджменту відповідає цільовій функції підприємництва. Вона полягає в отриманні найбільшого прибутку при оптимальному, прийнятному для підприємця співвідношенні прибутку і ризику.

Ризик-менеджмент має на увазі створення необхідної культури та інфраструктури бізнесу для:

- виявлення причин і основних факторів виникнення ризиків; ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків; прийняття рішень на основі проведеної оцінки; вироблення антиризикових управляючих впливів;
- зниження ризику до прийняттого рівня; організації виконання наміченої програми; контролю виконання запланованих дій; аналізу і оцінки результатів ризикового рішення.

Цей процес передбачає ретельний аналіз умов для прийняття рішень. Це логічний і систематичний процес, який можна застосовувати для вибору шляху подальшого вдосконалення діяльності, підвищення ефективності бізнес-процесів організації. Це шлях, що веде до забезпечення гарантованої результативності діяльності. Саме через це ризик-менеджмент повинен бути інтегрований в щоденну роботу підприємства.



Рис. 1. Основні напрямлення інтеграції системи ризик-менеджменту в систему управління організації [2]

Всі підприємства при реалізації своїх бізнес-процесів систематично стикаються з необхідністю управляти різними видами ризиків. Тому вище керівництво компанії має домогтися того, щоб необхідність ризик-менеджменту була визнана всіма менеджерами і персоналом організації в якості одного з факторів першорядної важливості.

Особливості ризик-менеджменту:

1. Управління ризиками пов'язано як з негативними, так і з сприятливими наслідками.

2. Визначення потенційних відхилень від запланованих результатів і управління цими відхиленнями для поліпшення перспектив, скорочення збитків і покращення обґрунтованості прийнятих рішень. Ризик-менеджмент фокусується безпосередньо на стратегічні цілі компанії і сприяє їх досягненню. Ризик може бути як передбачуваним (ризик, що породжується проблемами), так і випадковим (форс-мажор, стихійні лиха та ін.). Реалізація передбачуваного випадкового ризику неминуче веде до проблеми. Таким чином, спостерігаються взаємообумовлені причинно-наслідкові зв'язки між ризиками і проблемами.

3. Визначення перспектив і виявлення можливостей для вдосконалення діяльності, а також не допущення або скорочення ймовірності небажаного перебігу подій.

4. Випереджаюче мислення. Це скорше процес визначення того, що може статися, і одночасно забезпечення стану готовності до цього, а не реакційне управління діяльністю. Формалізована система ризик-менеджменту дозволяє створити систему управління організацією, що працює на попередження можливих проблем. Ризик-менеджмент дозволяє попереджати ризики підприємств, які на поточний момент ще не є критичними, але в майбутньому можуть вплинути на стабільність роботи компанії. Таким чином, ризики ідентифікуються до їх реалізації.

5. Чіткий розподіл відповідальності і повноважень, необхідних для прийняття управлінських рішень. Вище керівництво несе генеральну відповідальність за управління ризиками в організації. Його виключною прерогативою є розподіл між відповідними співробітниками відповідальності і повноважень. Рішення, які приймаються в процесі управління ризиками, повинні перебувати в рамках законодавчих вимог і відповідати корпоративним цілям. Таким чином, дуже важливо визначити оптимальний баланс між відповідальністю за ризик і здатністю контролювати цей ризик.

6. Ефективність процесу взаємодії між учасниками ризик-менеджменту. Процес ризик-менеджменту здійснюється як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємництва, тому необхідно взаємодіяти і з внутрішніми, і з зовнішніми учасниками цього процесу. Щоб забезпечити повноцінне керування ризиками, в першу чергу важливо налагодити ефективну взаємодію всередині організації. Ризик-менеджмент є частиною корпоративної культури компанії, тобто включається в обов'язки кожного співробітника, а не тільки лінійних керівників, менеджерів і фахівців з управління ризиками.

7. Прийняття збалансованого рішення. В процесі ризик-менеджменту необхідно чітко визначити економічну доцільність зменшення ступеня ризику і досягнення запланованих результатів. Ризик-менеджмент визначає і управляє всією сукупністю ризиків компанії.

Виділяють ключові підходи до управління ризиками: активний, адаптивний і консервативний [1].

При реалізації активного підходу до управління ризиками компанія прагне випереджати ризикові події, безперервно здійснювати моніторинг і контроль над ризиками.

Адаптивний підхід будується на адаптації виробничо-господарської діяльності до поточної ситуації. При такому підході компанія може контролювати тільки частину ризиків, і, як правило, відшкодовувати частину втрат. Як позитивний прояв використання даного підходу можна назвати відносно низькі, в порівнянні з активним підходом, витрати на моніторинг та контроль ризиків.

Консервативний підхід заснований на поглинанні компанією або її партнерами вже реалізованих ризиків і їх наслідків. Тут мінімальні витрати на прогнозування та управління ризиками, але можуть бути вельми відчутні наслідки збитку.

При побудові системи ризик-менеджменту на підприємстві необхідно застосування поєднання структурно-організаційного та процесно-функціонального підходів, які враховують рівень ризику, заходи управління ризиками, основні заходи з управління ризиками, процес управління та організаційні структури управління ризиками та їх функції.

Як правило, основна мета, яку переслідують компанії при створенні системи управління ризиками, – це підвищення ефективності роботи, зниження втрат і максимізація доходу, забезпечення оптимального для акціонерів компанії та інвесторів балансу між максимізацією прибутку і довгострокової стабільності бізнесу. На рис. 1 показано процес формування системи ризик-менеджменту на підприємстві.

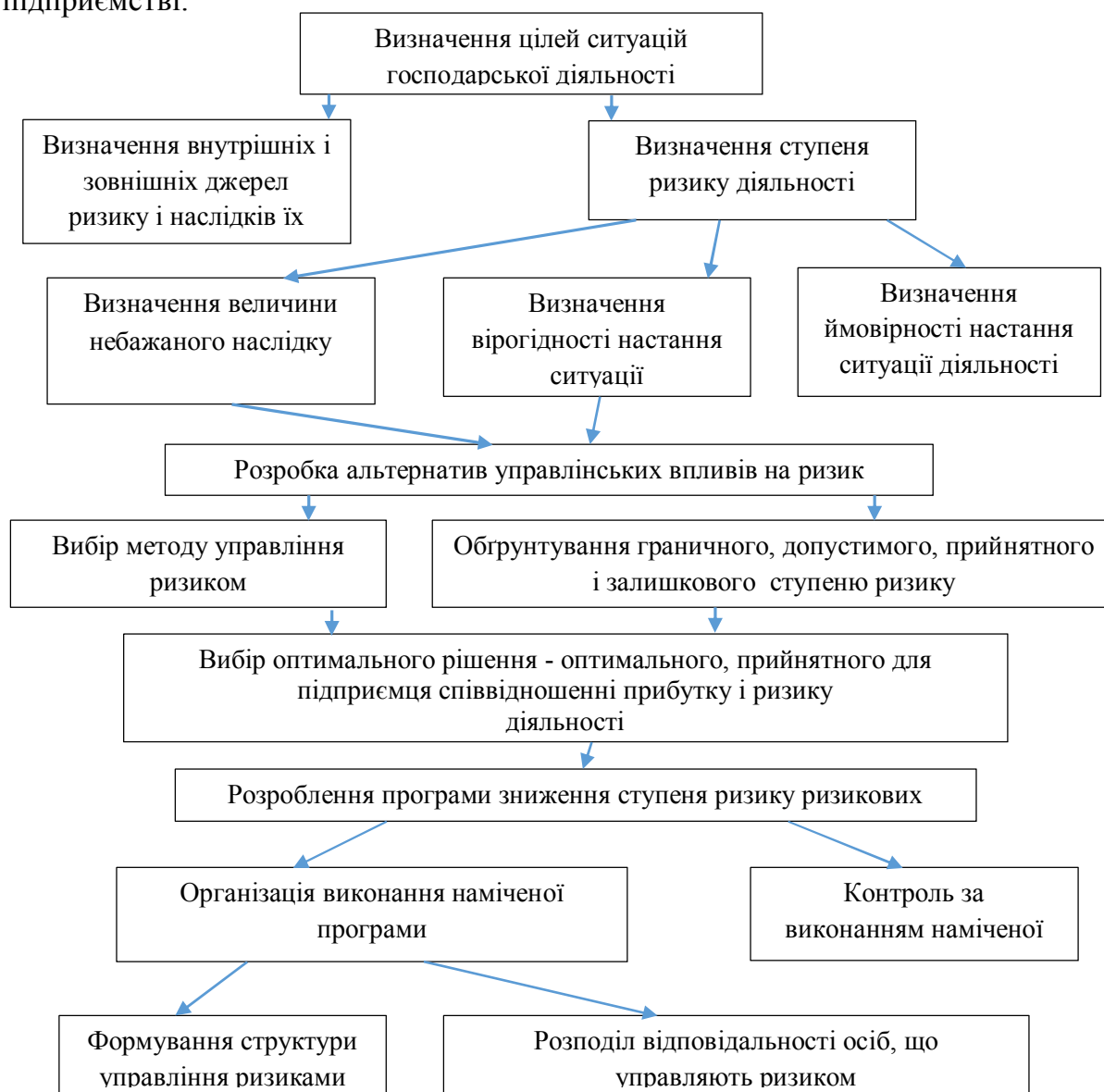


Рис. 1. Формування системи ризик-менеджменту на підприємстві

Існують два основні підходи до організації управління ризиками: концентрована модель і управління ризиками в рамках «розподіленої» системи [3].

Перший – так звана концентрована модель: всі питання управління ризиками концентруються в рамках одного структурного підрозділу, до якого входять юристи, економісти, виробничники, страховики і інші.

Другий підхід – управління ризиками в рамках «розподіленої» системи, коли створюється відносно невеликий підрозділ моніторингу ризиків, а функції з безпосереднього управління ризиками передаються в інші відділи. При такому підході відділ моніторингу ризиків розробляє корпоративну політику і специфічні методики управління ризиками, здійснює моніторинг всього процесу управління ризиками компанії і передає функції з оперативного управління в структурні підрозділи компанії, які на підставі розроблених методик керують характерними для свого напряму діяльності ризиками, що часто дозволяє уникнути дублювання функцій в рамках компанії.

Ризик-менеджмент тісно переплетений з внутрішнім контролем і аудитом, тому в переважній більшості випадків організаційна структура ризик-менеджменту розглядається одночасно з ними.

Ключова роль в процесі управління ризиками відводиться раді директорів, яка несе відповідальність за створення умов та структур для ефективного управління ризиками. Це може бути здійснено за допомогою виконавчої групи, виконавчого комітету, аудиторського комітету або інших відповідних для компанії функціональних груп, здатних здійснювати підтримку управління ризиками. Рада директорів будь-якої компанії повинна розуміти основні ризики, з якими пов'язана її діяльність, прогнозувати їх і бути точно впевненим, що топ-менеджери володіють достатніми навичками ризик-менеджменту.

Тут постають такі важливі питання як формування структури управління ризиками, розподіл відповідальності між топ-менеджментом і лінійними керівниками щодо реалізації процесу ризик-менеджменту в організації. Важливими питаннями тут виступають: контроль, звіт, навчання персоналу, структура і повноваження.

Без підтримки з боку керівника і топ-менеджерів жодне перетворення в системі управління впроваджено не буде. Потрібна підтримка з боку ключового власника. Тільки дуже просунуті менеджери зацікавлені в постановці ризик-менеджменту і посилення внутрішнього контролю. Однак і без підтримки власника можливе здійснення певних заходів, а саме розгляд карти ризиків і аналіз подій, що відбулися за минулий період. Але дані дії будуть мати практично нульові наслідки і їх можна розглядати лише як один з перших кроків з упровадження системи управління ризиками.

Потрібно вирішити, чи буде контроль за ризиками покладено на існуючий комітет (наприклад, з фінансів або аудиту), відданий новому або розділений між кількома існуючими комітетами [4]. На перший погляд, найкраще ця функція підходить комітетам з аудиту, але останнім часом увагу акціонерів і регулюючих органів до правильності фінансової звітності значно зросла, у членів комітету з аудиту додалося справ, тому їм буде важко впоратися з додатковим навантаженням.

Звіти раді директорів і його комітетам повинні, крім усього іншого, містити основні показники співвідношення ризиків і прибутковості.

Потрібно організувати навчання діючих і нових членів ради директорів і оцінити потреби в нових керівників, що володіють необхідною компетенцією в сфері управління ризиками.

Рада директорів повинна регулярно аналізувати ефективність свого управління ризиками, знати структуру і статuti комітетів і взаємодіяти з менеджерами з питань управління ризиками. У деяких компаніях використовують такий формальний інструмент, як самооцінку. За допомогою такого інструменту члени ради директорів оцінюють, наскільки ефективно вони управляють ризиками.

Організаційна структура системи ризик-менеджменту повинна являти собою матричну структуру, засновану на взаємодії вертикалі функціональних відділів з горизонтальною напрямком розвитку навколо основних методів і прийомів процесу управління ризиками, а саме: оцінка ризику, перспективний розвиток, превентивні заходи, самострахування, страхування, контроль і моніторинг інтегрального і залишкового ризиків. Що дозволить більш гнучке адаптування до різних факторів невизначеності, використовуючи різні методи управління ризиками.

Література

1. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання. Навч. посіб. / Л. І. Донець. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 312 с.
2. Марцынковский Д. А. Руководство к интеграции систем менеджмента: / Д. А. Марцынковский, А. В. Владимирцев, О. А. Марцынковский; Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». – СПб: Береста, 2008. – 122 с.
3. Шаповалов В. Как управлять рисками / В. Шаповалов. Корпоративный менеджмент. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/risk_management.shtml.
4. Петухов Л. Ближе к стандартам / Л. Петухов // Вестник McKinsey. – 2003. – № 2 (4). – С. 5-12.

Part 4. Models and methods of socioeconomic development

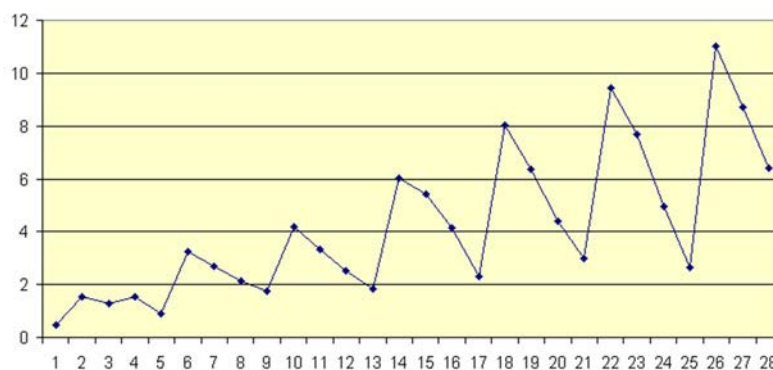
4.1. Forecasting using the multiplicative model

4.1. Prognozowanie z zastosowaniem modelu multiplikatywnego

Model Holta-Wintersa ze sezonowością zawiera trzy procedury wyrównywania wykładniczego z użyciem parametrów: α – wygładzanie wartości danych, β – wyrównywanie trendu, γ – wyrównywanie w celu wyodrębnienia sezonowości. Prognozowanie wielu zjawisk ekonomicznych wymaga użycia tej klasy modeli, stąd też duże zainteresowanie w Internecie równaniami oraz przykładami rozwiązań zagadnień praktycznych zwłaszcza z użyciem modeli multiplikatywnych. Model multiplikatywny jest często używanym modelem w dekompozycji szeregów czasowych. Występuje tu trend przykładowo rosnący i sezonowość np. w okresie 4 kwartałów, czy też 12 miesięcy roku. Ideę takiego trendu przedstawiono na rycinie 1. Model sezonowości multiplikatywnej zapisywany jest w postaci⁵¹:

$$Y_{n+1} = (S_n + b_n) \cdot I_{n-L+1} + z_{n+1}$$

Tak więc wartość Y_{n+1} jest równa sumie wyrównanej wykładniczo wartości S_n i wartości trendu b_n , pomnożonej przez wartość indeksu sezonowości I_{n-L+1} i z uwzględnieniem błędu z w okresie $(n + 1)$.



Ryc. 1. Model multiplikatywny Holta-Wintersa

Źródło: http://www.ekonometria.4me.pl/modele_szeregow_czasowych.htm, dostęp: 14.01.2016.

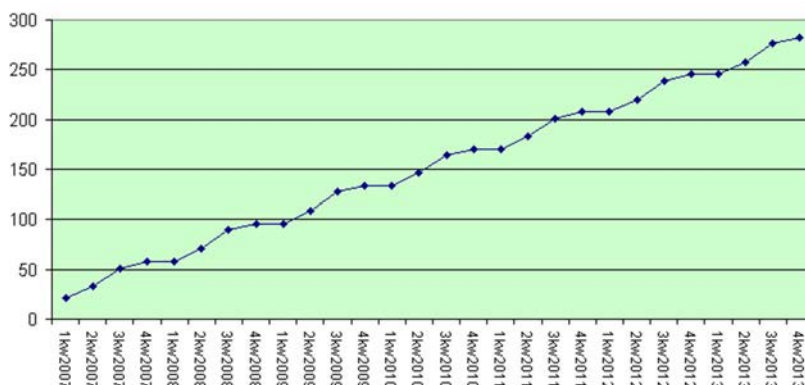
Obserwujemy tu „rozchylające” się wahania przypadkowe, trend oraz sezonowość. Rozróżniamy także model Holta-Wintersa z sezonowością addytywną. W modelach addytywnych ogólnie biorąc wahania przypadkowe stanowią różnicę pomiędzy wartościami empirycznymi poziomu badanego zjawiska i sumą komponentu trendu i wahań sezonowych⁵²:

$$WP_t = Y_t - (T_t + WSS).$$

⁵¹ Lipiec-Zajchowska M., *Wspomaganie procesów decyzyjnych*, Tom II, *Ekonometria*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003.

⁵² Lipiec-Zajchowska M., *Wspomaganie procesów decyzyjnych*, Tom II, *Ekonometria*, op.cit., s. 53.

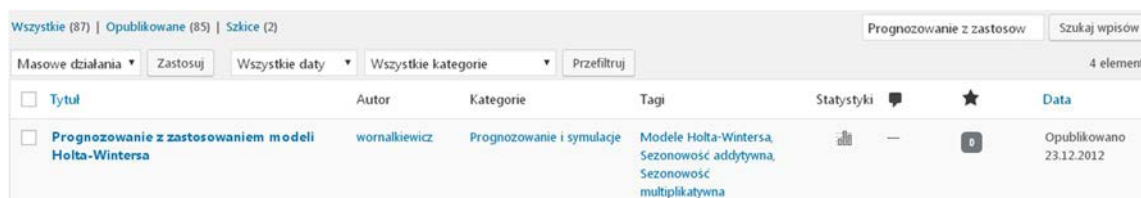
Wykres poglądowy modelu addytywnego z trendem i sezonowością kwartalną pokazano na rycinie 2. W modelu tym wahania przypadkowe ograniczają się do „przedziału” trendu.



Ryc. 2. Model addytywny Holta-Wintersa

Źródło: http://www.ekonometria.4me.pl/modele_szeregow_czasowych.htm, dostęp: 14.01.2016.

Wpis dotyczący tematu (frazy) „Prognostowanie z zastosowaniem modeli Holta-Wintersa” zamieściłem na blogu „Zastosowanie komputera w procesach decyzyjnych”. Po wprowadzeniu frazy w cudzysłowie i naciśnięciu „Szukaj” system WordPress informuje nas o rezultacie wyszukiwania i udostępnia pełny tytuł danego wpisu oraz początek jego tekstu. Wyszukiwarka informuje nas ponadto o liczbie występowania danej frazy we wszystkich wpisach na dzień korzystania z blogu. Wywołujemy pierwszy i udostępniona jest możliwość zaglądnięcia do statystyk, a jedną z nich jest statystyka miesięczna, która na październik 2016 roku pokazana została na rycinach 3 oraz 4.



Ryc. 3. Informacja o pierwszym z wpisów występowania żądanej frazy

Źródło: Opracowanie własne w WordPress.

Są jeszcze cztery inne wpisy, gdzie występuje podana fraza wyszukiwania, ale nie są one podstawowe pod względem merytorycznym.

	Sty	Lu	Mar	Kwi	Maj	Czer	Lip	Sier	Wrz	Paźdź	List	Gru	W sumie
2012												2	2
2013	18	12	5	20	48	46	15	12	22	40	57	66	361
2014	165	42	35	65	77	63	11	26	22	29	147	104	786
2015	150	50	80	33	76	71	22	19	35	39	85	93	753
2016	183	77	44	81	110	118	15	13	33	18			692

Ryc. 4. Statystyka miesięczna odwiedzin wpisu „Prognostowanie z zastosowaniem modeli Holta-Wintersa”

Źródło: Opracowanie własne w WordPress.

Zaznaczmy jeszcze, że w miesiącach styczniu i czerwcu przygotowywania się studentów do zaliczenia zwłaszcza przedmiotu np. „Prognostowanie i symulacje” statystyka wejść wykazywała trend rosnący.

Procedura obliczeniowa modelu multiplikatywnego. Jak już wcześniej wspomniałem zasadniczo możemy wyróżnić trzy rodzaje modeli Holta-Wintersa: bez sezonowości, z sezonowością multiplikatywną, z sezonowością addytywną. Poznajmy teraz bliżej te trzy wymienione modele.

1. Model Holta-Wintersa bez sezonowości

Model bez sezonowości ma zastosowanie, gdy występuje trend i wahania przypadkowe. W modelu bez sezonowości oprócz parametru α występuje drugi parametr β odpowiednio do wygładzania wartości poziomu i trendu. Parametry te kształtują się (0-1). Równania tego modelu są następujące:

$$S_n = \alpha Y_n + (1 - \alpha) (S_{n-1} + b_{n-1})$$

$$b_n = \beta (S_n - S_{n-1}) + (1 - \beta) b_{n-1}$$

$$F_{n+m} = S_n + b_n m$$

Wartości początkowe: $S_1 = Y_1$; $b_1 = [(Y_2 - Y_1) + (Y_4 - Y_3)]/2$

Przykład: Przyjmijmy $\alpha = 0,3$; $\beta = 0,1$; $Y_1 = 29$, $Y_2 = 27$; $Y_3 = 31$, $Y_4 = 35$; $b_1 = [(27 - 29) + (35 - 31)]/2 = 1$; $m = 1$; $n = 10$ obserwacji zmiennej Y_n i obliczamy elementy równań np. dla obserwacji drugiej:

$$S_2 = 0,3 \cdot 27 + (1 - 0,3) (29 + 1) = 29,1; b_2 = 0,1 (29,1 - 29) + (1 - 0,1) 1 = 0,91$$

$$F_2 = 29 + 1 = 30$$

Obliczamy teraz dalsze elementy równań modelu. Korzystamy z formuł Excela dla kolejnych dziesięciu obserwacji. Obliczamy także kwadrat różnicy między wartością obserwacji a jej prognozą $(Y_n - F_n)^2$ potrzebną nam do wyznaczenia miary błędu prognozy RMSE. Miara ta jest pierwiastkiem ze średniej kwadratów różnicy zmiennej prognozowanej Y_n i jej wygasłej prognozy F_n . Obliczenia w Excelu z widokiem komórek tego arkusza kalkulacyjnego prezentuje tabela 1⁵³. W obliczeniach S_n , b_n , F_{n+m} , $(Y_n - F_n)^2$, S , MSE, RMSE zastosowano następujące formuły poprzedzone znakiem równości przykładowo do obserwacji 10:

J	K	L	M	N	O	P
S_{10}	b_{10}	F_{10+1}	$(Y_{10} - F_{10})^2$	S	MSE	RMSE
=SG\$4*B12+(1-SG\$4)*(C11+D11)						
=SG\$6*(C12-C11)+(1-SG\$6)*D11						
=C11+D11*SG\$2						
=(B12-E12)^2						
=SUMA(F4:F12)						
=F14/(A12-1)						
=PIERWIASTEK(G8)						

⁵³ Fragment danych liczbowych oraz wzory zaczerpnięto z książki: Lipiec-Zajchrowska (red.), *Wspomaganie procesów decyzyjnych* Tom II. *Ekonometria*, op.cit., rozdział 2.14. *Model Holta-Wintersa*.

Formuły kopiujemy z pominięciem znaku równości, gdyż wtedy stanowią tekst a nie wyrażenie. Posłużenie się formułami Excela może stanowić pretekst do doboru wartości parametrów α i β z punktu widzenia minimum RMSE. W tym celu sporządzamy kopię *arkusza1* skoroszytu i próbujemy poprzez kolejne skokowe podstawianie najpierw parametru α dobierać ten parametr, a później analogicznie dobrać β . Rezultat naszego działania jest następujący:

α	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
RMSE	4,53	4,12	3,89	3,79	3,78	3,85
β			0,3	0,2	0,1	
RMSE			3,78	3,74	3,78	

Widzimy, że gdy dokonujemy symulacji ze skokiem 0,1 to najlepsze $\alpha = 0,8$ a $\beta = 0,2$.

Tab. 1. Obliczenie prognoz i kwadratów błędów prognoz

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	t	Y_n	S_n	b_n	F_{n+m}	$(Y_n - F_n)^2$	m	
2	1	2	3	4	5	6	1	2
3	1	29	29	l			a	
4	2	27	29,1	0,91	30	9	0,3	
5	3	31	30,31	0,94	30,01	0,98	β	
6	4	35	32,37	1,05	31,25	14,09	0,1	
7	5	33	33,30	1,04	33,42	0,18	MSE	
8	6	44	37,24	1,33	34,34	93,37	26,74	
9	7	45	40,50	1,52	38,57	41,40	RMSE	
10	8	48	43,81	1,70	42,02	35,78	5,17	
11	9	51	47,16	1,87	45,51	30,09		
12	10	53	50,22	1,99	49,03	15,79		
13	11				52,20	S		
14	12				54,19	240,68		

Źródło: Opracowanie własne w Excelu.

2. Model Holta-Wintersa z sezonowością multiplikatywną

W modelu tym występuje trend, wahania przypadkowe oraz zmienna sezonowość zależna od trendu, przy czym równania tego modelu są następujące:

$$S_n = \alpha (Y_n / I_{n-L}) + (1 - \alpha) (S_{n-1} + b_{n-1}); b_n = \beta (S_n - S_{n-1}) + (1 - \beta) b_{n-1}$$

$$I_n = \gamma (Y_n / S_n) + (1 - \gamma) I_{n-L}; F_{n+m} = (S_n + b_n m) I_{n-L+m}$$

gdzie: γ – parametr sezonowości, m – horyzont prognozy, I_{n-L+m} – wyrównana wartość indeksu sezonowości na okres m , np. $(n + 1)$, L – długość cyklu sezonowości (12 – dla danych miesięcznych, 4 – dla danych kwartalnych).

Przykład: Mamy kwartalne popyty na lody w kolejnych czterech latach ($n = 16$ obserwacji)⁵⁴. Popyt wykazuje sezonowość powiększaną w następnych latach. Podaj procedurę określenia wartości początkowych korzystając z danych zapisanych w Excelu.

⁵⁴ Dane liczbowe, wzory i procedury zaczerpnięto z książki: Lipiec-Zajchrowska (red.), *Wspomaganie procesów decyzyjnych* Tom II. *Ekonometria*, op.cit., s. 90.

Tab. 2. Kwartalne spożycie lodów (dane umowne)

	A	B	C	D	E
1	Rok	Kw. 1	Kw. 2	Kw. 3	Kw. 4
2	1	56	122	255	107
3	2	73	219	439	156
4	3	110	329	564	195
5	4	153	407	757	271

Źródło: Opracowanie własne w Excelu.

Procedura wstępna obliczania elementów równania jest następująca:

1. Ustalenie średniej wartości trendu na podstawie odpowiadających sobie trzech kwartałów roku drugiego i pierwszego:

$$[(73 - 56) + (219 - 122) + (439 - 255)]/16 = 18,625.$$

2. Wartości wyrównane:

$$S_1 = S_2 = S_3 = S_4 = (56 + 122 + 255 + 107)/4 = 135.$$

3. Scentrowanie średniej:

$$[(56*1) + (122*2) + (255*3) + (107*4)]/4 = 373,25$$

$$373,25/135 = 2,76, \text{ w przybliżeniu } 2,5.$$

4. Orientacyjna korekta wartości trendu b_n przykładowymi mnożnikami, przy czym suma mnożników równa się zero dla czterech kwartałów:

Kw.	b_n
1	$-1,5*18,625 = -27,937$
2	$-0,5*18,625 = -9,312$
3	$0,5*18,625 = 9,312$
4	$1,5*18,625 = 27,937$

5. Obliczenie $(S_n + b_n)$ dla czterech pierwszych kwartałów:

Kw.	$S_n + b_n$
1	$135 - 27,937 = 107,063$
2	$135 - 9,312 = 125,688$
3	$135 + 9,312 = 144,312$
4	$135 + 27,937 = 162,937$

Na podstawie tabeli 2 obliczamy średnią dla kwartału pierwszego i czterech kolejnych lat: $(56 + 73 + 110 + 153)/4 = 98$.

6. Wstępne indeksy sezonowości czterech pierwszych kwartałów są następujące:

Kw.	Y_n	$S_n + b_n$	$I_n = Y_n/((S_n + b_n))$
1	56	107,063	0,523
2	122	125,688	0,971
3	255	144,312	1,767
4	107	162,937	0,657

7. Ponowne ustalenie S_4 i przyjęcie $b_4 = 18,625$: $S_4 = Y_4/I_4 = 107/0,657 = 162,861$.

8. Przyjęcie wartości początkowych parametrów: $\alpha = 0,2$; $\beta = 0,2$; $\gamma = 0,1$.
Mamy już określone wartości początkowe do skorzystania z wielorównaniowego modelu Holta-Wintersa z sezonowością multiplikatywną, pora więc na zadanie: *Zastosuj funkcje Excela do wyznaczenia elementów równań modelu Holta-Wintersa oraz oblicz wygastę prognozy dla 16 obserwacji. Ponadto oblicz miarę*

błędu RMSE wygasłych prognoz dla okresów (5-16) oraz oblicz prognozę przyszlą na kwartał pierwszy roku piątego.

Tab. 3. Obliczenia elementów i wygasłych prognoz dla modelu multiplikatywnego

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Rok	Kw.	Y_n	S_n	b_n	$S_n + b_n$	I_n	F_n	$(Y_n - F_n)^2$	Okres	α
2	1	1	56			107,063	0,523			1	0,2
3	1	2	122			125,688	0,971			2	β
4	1	3	255			144,312	1,737			3	0,2
5	1	4	107	162,861	18,625	181,486	0,657			4	γ
6	2	1	73	173,105	16,949	190,053	0,513	94,917	480,363	5	0,1
7	2	2	219	197,151	18,368	215,519	0,985	184,542	1187,364	6	m
8	2	3	439	222,962	19,857	242,819	1,760	374,357	4178,763	7	1
9	2	4	156	241,744	19,642	261,386	0,656	159,532	12,476	8	s
10	3	1	110	252,004	17,766	269,770	0,505	134,057	578,744	9	21414,918
11	3	2	329	282,619	20,335	302,954	1,003	265,719	4004,546	10	MSE
12	3	3	564	306,447	21,034	327,481	1,768	533,259	945,027	11	1784,5765
13	3	4	195	321,452	19,828	341,280	0,651	214,772	390,950	12	RMSE
14	4	1	153	333,590	18,290	351,880	0,501	172,426	377,372	13	42,24
15	4	2	407	362,669	20,448	383,117	1,015	352,899	2926,967	14	
16	4	3	757	392,116	22,248	414,364	1,784	677,434	6330,691	15	
17	4	4	271	414,759	22,327	437,086	0,651	269,714	1,654	16	
18	5	1						218,794			

Źródło: Opracowanie własne w Excelu.

Pierwiastek średniego kwadratu błędu RMSE przy dokładnych obliczeniach w Excelu wynosi 42,24 a prognoza na okres 17. 218,794, czyli około 219. W obliczeniach zastosowano następujące formuły poprzedzone znakiem równości, które przykładowo do obserwacji piątej są następujące:

M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
S_5	b_5	$S_5 - b_5$	I_5	F_5	$(Y_5 - F_5)^2$	S	MSE	RMSE	F_{17}
SKS2*(C6/G2)+(1-SKS2)*F5									
KS4*(D6-D5)+(1-SKS4)*E5									
D6+E6									
SKS6*(C6/D6)+(1-SKS6)*G2									
(D5+E5*SKS8)*G2									
(C6-H6)^2									
SUMA(I6:I17)									
K10/(J17-J5)									
PIERWIASTEK(K12)									
(D17+E17*SKS8)*G14									

Na zakończenie podanego zestawienia formuł podano również wyrażenie na obliczenie prognozy na pierwszy kwartał roku piątego.

Optymalizacja parametrów modelu multiplikatywnego. Kontynuujmy jeszcze nasze zadanie i zastosujmy moduł *Forecasting and Linear Regression* (FC) pakietu WinQSB dla doboru najlepszej wartości parametrów α , β , γ przy warunku minimum RMSE bez podawania wartości początkowych. Następnie definiujemy w poszczególnych podoknach opcje metody prognozowania *Forecasting Method* (HWM), *Method Parameters* – Search the best, *Search Criterion* – MSE, *Number of periods to forecast* – 1, *Seasonal cycle length* (c) – 4, *Enter Search Domain* – 0.01 (domyślnie jest przecinek i zamieniamy go na kropkę dziesiętną).

Moduł FC po dłuższym czasie procesu obliczeniowego podał nam rozwiązanie problemu optymalizacyjnego pod nazwą *Forecast Result for Dobór parametrów*, w tym z zaogranieniem wyników do liczb całkowitych (zob. rycina 5). W raporcie występują następujące miary błędów wygasłych prognoz: CFE = 106, MAD = 25, MSE = 996, MAPE = 12%. MAPE to średni procentowy absolutny błąd. Wcześniej podana miara RMSE jest pierwiastkiem z MSE i wynosi 31,56, tak więc jest mniejsza od wyliczonej formułami Excela (RMSE = 42,24) przy realizacji według parametrów $\alpha = 0,2$, $\beta = 0,2$, $\gamma = 0,1$. Program ustalił jako najlepsze (*Search the best*) parametry: $\alpha = 0,27$, $\beta = 1$, $\gamma = 0,99$. Widzimy, że przyjął również wyjściową wartość średnią przy cyklu 4 kwartałów dla pierwszego roku $F(0) = 135$. Ponadto założył prognozę na okres piaty równą obserwacji pierwszej ($Y_1 = 56$).

12-28-2016 Kwartał	Actual Data	Forecast by HWM	Forecast Error	CFE	MAD	MSE	MAPE (%)
1	56						
2	122						
3	255						
4	107						
5	73	56	17	17	17	289	23
6	219	142	77	94	47	3109	29
7	439	405	34	128	43	2467	22
8	156	205	-49	80	44	2440	24
9	110	132	-22	58	40	2046	23
10	329	319	10	68	35	1722	20
11	564	557	7	75	31	1484	17
12	195	190	5	81	28	1302	16
13	153	136	17	98	26	1189	15
14	407	432	-25	72	26	1134	14
15	757	736	21	94	26	1072	13
16	271	258	13	106	25	996	12
17		202					

Ryc. 5. Raport modułu FC realizacji zadania „Dobór parametrów”

Źródło: Opracowanie własne w WinQSB – moduł FC.

3. Model Holta-Wintersa z sezonowością addytywną

W omawianym blogu w tekście wpisu „Prognozowanie z zastosowanie modeli *Holta-Wintersa*” zamieszczono również równania modelu z sezonowością addytywną, które są następujące⁵⁵:

$$S_n = \alpha (Y_n - I_{n-L}) + (1 - \alpha) (S_{n-1} + b_{n-1}); b_n = \beta (S_n - S_{n-1}) + (1 - \beta) b_{n-1}$$

$$I_n = \gamma (Y_n - S_n) + (1 - \gamma) I_{n-L}; F_{n+m} = S_n + b_n \cdot m + I_{n-L+m}$$

Zwróćmy uwagę we wzorze na S_n , że model Holta-Wintersa z sezonowością addytywną stanowi analogię do modelu multiplikatywnego, jednak występuje odejmowanie indeksu sezonowości I_{n-L} . Procedury korzystania z formuł Excela, a także z modułu FC pakietu WinQSB są podobne.

* * *

Wiemy już, że zagadnienie prognozowania z zastosowaniem modeli Holta-Wintersa zbudza największe zainteresowanie internautów, będących gośćmi blogu „Zastosowanie komputera w procesach decyzyjnych”. Wiele wpisów dla wymienionej wcześniej frazy bez cudzysłowia, bo aż 1710, znalazło się w dniu wyszukiwania w

⁵⁵ Dane liczbowe, wzory i procedury zaczerpnięto z książki: Lipiec-Zajchrowska (red.), *Wspomaganie procesów decyzyjnych* Tom II. *Ekonometria*, op.cit., s. 94.

Google. Modele wyrównywania wykładniczego należą do najczęściej wykorzystywanych w prognozowaniu zmiennych z wahaniami sezonowymi. Ma to związek z szybką reakcją na zmiany trendu oraz wahań okresowych. Na podkreślenie zasługuje fakt dostępności pakietów obliczeniowych w tym zaprezentowanego WinQSB. Umożliwia on określenie optymalnych wartości stałych wyrównywania i dogodny dobór metody prognozowania⁵⁶.

4.2. Structural reforming of Ukraine's economy in the context of theories of transforming models of economic systems development in terms of globalization

4.2. Структурна перебудова економіки України в контексті теорій трансформацій моделей розвитку економічних систем в умовах глобалізації

Реалії економічних та політичних змін у соціально-економічному житті суспільства передбачають формування ефективної структури економіки як системи складних взаємопов'язаних макроекономічних елементів в контексті стратегічних завдань макроекономічної стабілізації. Основним показником ефективності економічної структури в макроекономічному аспекті є темпи економічного зростання [13, с. 167], в контексті узгодження механізмів використання економічних ресурсів, забезпечення переходу економічної системи до вищого не тільки кількісного, а й якісного стану, стимулювання максимального використання результатів науково-технічного прогресу, спеціалізації країни у світовому поділі праці, інтеграційних процесах [7, с. 200].

Як тільки економіка вступає у фазу економічного зростання, процес росту породжує важливі еволюційні зміни в структурі економіки. Транзитивні економічні системи володіють низкою специфічних характеристик та розвиваються на власній основі шляхом удосконалення та часткових змін притаманних їм інституцій, зв'язків та відносин. У теоретичному аспекті, однією з найскладніших проблем, що виникає на шляху транзитивних перетворень економічних систем є проблема дослідження сучасних теорій структурних трансформацій, яка безпосередньо лежить в площині:

- усвідомлення категорії соціально-економічної трансформації як багатовимірного та багаторівневого процесу, пов'язаного з вирішенням довгострокових завдань;

- визначення економічних закономірностей функціонування та розвитку перехідної економіки як особливого стану соціально-економічної еволюції суспільства, що здійснює перехід від однієї економічної системи до іншої.

⁵⁶ Wornalkiewicz W., *Dobór metod i parametrów modeli ekonometrycznych*, Duczmal M. (red.), *Ekonomiczno-społeczne problemy współczesnego zarządzania i komunikacji*, Wydawnictwo Instytut Śląski, Opole 2008.

Базуючись концепцією сучасної теорії економічного розвитку можна сформулювати ряд положень, які притаманні майбутній економіці і мають принципове значення для подальшої її трансформації.

Як зазначає Дж. Сакс, “першою відмінною особливістю економічного зростання є тенденція до зниження значущості сільськогосподарського сектора, що виражається в зниженні його долі у загальному обсязі випуску продукції і зайнятості. У США, наприклад, у 1920 році 70% робочої сили було зайнято у сільському господарстві, у 1940 – 20%, у 1987 – 3%. В Японії відповідно у 1879 – 72%, 1930 – 30%, в кінці 1980 – 8%” [11, с. 600-601]. З одного боку, це обумовлено нееластичністю попиту від ціни на продукцію сільського господарства, а з іншого необхідністю забезпечення інтенсивного характеру розвитку сільського господарства як галузі.

Означене, у свою чергу, призводить до того, що природні ресурси перестають визначати рівень економічного розвитку країни (бідні на природні ресурси Японія, Гонконг, Корея, Сінгапур досягли великих успіхів у прискоренні економічного зростання), а на перше місце виходить капітал, причому як у натуральній, так і грошовій формах. Тобто, проходить трансформація аграрного суспільства в індустріальне, а у подальшому – індустріального в постіндустріальне, де основними ресурсами стають знання та високоінтелектуальна праця.

У процесі розвитку теоретичних моделей структурування економіки виокремлюються різні ознаки її деталізації та класифікації.

Концепція “стадій економічного зростання” У. Ростоу передбачає, що людство трансформується від традиційного суспільства з домінуванням сільського господарства до віку пошуку якості [10].

Згідно теорії “трьох секторів в економіці” К. Кларка, людство проходить через глобальні історичні етапи: патріархальне суспільство, з домінуванням в економіці первинного сектору – сільського господарства; до індустріального з домінуванням вторинного сектору – промисловості; і на решті до постіндустріального суспільства з домінуванням третинного сектору – сфери послуг [1]. При цьому розподіл населення щодо зайнятості в секторах розподіляється наступним чином: на першому етапі 80:10:10, при другому 20:50:30, на третьому 10:10:80 [9].

Згідно концепції Д. Белла [6] постіндустріальне суспільство – це суспільство, що поступово перетворюється у посткапіталістичне після завершення індустріалізації, а також і соціалістичне суспільство, що змінюється з плином часу, що має наступні характеристики: центральну позицію у такому суспільстві займає теоретичні знання на основі інновацій; створюються нові інтелектуальні технології, зростає клас людей вододіючих знаннями; здійснюються перехід від споживання благ до споживання послуг, насамперед

інтелектуальних, наука приймає хореозматичний характер; сучасна економіка характеризується як економіка інформації. Ці ідеї розвинені згодом такими авторитетами наукової думки, як П. Дракер [2], Е. Л. Туроу [5], Д. Тоффлер [12].

Дослідження природи та наслідків інформаційної революції, які аналізують фактор інформації як фактор економічного зростання, соціальної справедливості, що пов'язані з активною участю людини призвели до появи нових (додаткових) секторів економіки – "четвертинного", який об'єднує всі галузі інформаційного та наукового обслуговування, та "п'ятиртинного", що охоплює галузі, продуктом діяльності якого є виробництво знань та інформаційних продуктів [3; 4, 8]. Введення до наукового обігу категорій пов'язаних з інформаційно-структурними зрушеннями та трансформаційними процесами, що відбуваються після них призводить до зміни традиційного розуміння обмеженості ресурсів, особливостей їх кінцевого споживання у процесі суспільного господарювання.

Слід зауважити, що саме у постіндустріальному суспільстві відбуваються зміни у відношенні людини до праці, у стосунках між людиною і оточуючим середовищем, тим самим створюються умови для гуманізації економіки. Прагнення людини до самореалізації як особистості обумовлюють зростання рівня досвідченості, професійних знань та навичок. Останнє напряму залежить від ступеню інформатизації суспільства, розвитку науки, культури, освіти, тобто галузей сфери послуг. Саме фактор особистості виступає рушійною силою інформаційно-структурних зрушень у сучасній системі ринкового господарства та сприяє формуванню нових секторів.

Стрімкий розвиток науки, прогрес у царині технологій, активізація міжнародної інтеграції та всеохоплююча глобалізація, що є визначальними рисами постіндустріального суспільства, виступають потужним каталізатором змін у сфері зайнятості, під їх дією відбувається як якісна, так і кількісна трансформація зайнятості.

Теорії структурних трансформацій, висвітлені у працях відомих вчених не тільки вносять суттєві корективи в розвиток світової економічної теорії, а й формують нові критерії розробки сучасної економічної політики України.

Перехідна економіка як особливий тип економічної системи характеризується станом якісних змін в умовах невизначеності та нестабільності та має цілу низку якісних особливостей, пов'язаних із складністю та суперечливістю процесу трансформації економічного життя. Йдеться насамперед про еволюцію, що супроводжується порушенням рівноваги, перервами поступовості, невизначеністю, незавершеністю, наявністю особливих перехідних форм та специфічних елементів перехідних структур. При цьому сам стан транзиції характеризується варіантністю як об'єктивною характеристикою суспільної форми руху.

На практиці означена трансформація породжує конфлікти в середині країни, що зумовлені існуванням протиріч між тією частиною постіндустріального суспільства, яка володіє знаннями і тією частиною, яка малокваліфікована. В постсоціалістичних країнах наслідки цих конфліктів проявляються ще гостріше. Адже перехід до постіндустріального суспільства в них здійснюється за умов глибокої соціально-економічної кризи. Причому, для різних країн причини переходу від індустріального суспільства до постіндустріального є дещо відмінними. Для економічно розвинутих країн означена трансформація обумовлена перш за все зростанням суспільних потреб і розвитком науково-технічного прогресу.

Для посткомуністичних країн розвиток сфери послуг, як важливого сектору постіндустріальної економіки зумовлений насамперед зміною форми власності, вивільненням із сфери виробництва значної кількості працездатного населення, а також прагненням скоротити проміжне споживання. Іншими словами, якщо для розвинутих країн деіндустріалізація не впливає негативно на рівень обсягу промислового виробництва, то для посткомуністичних країн тенденції змінюються у протилежному напрямку.

Зауважимо, що вступаючи в новий історичний шлях розвитку Україна, як і більшість радянських республік, отримала у спадщину від колишнього Союзу витратний механізм економіки, який суперечив з обмеженістю паливно-енергетичних і сировинних ресурсів, диспропорціями у галузевій структурі, яка не відповідала необхідному співвідношенню підприємств щодо критерію спеціалізації і концентрації.

На протязі існування адміністративно-командної системи управління економічна доктрина концентрувала свою увагу лише на розвиток матеріального виробництва, відводячи їм домінуючу роль. У певній мірі такому стану справ сприяли основні постулати і принципи побудови нашої держави що ґрунтувалися на прерогативі державної власності, директивному централізованому управлінню, домінуванні державних інтересів над суспільними, тобто на виключенні демократичних джерел розвитку. Діяльність підприємств-гігантів була гарантом соціального аспекту, що забезпечувався безоплатною освітою та медициною, фінансуванням науки та культури, низькими цінами на послуги транспорту, зв'язку та житлово-комунального господарства. Таким чином, підтримуючи підприємства матеріальної сфери держава гарантувала розвиток сфери послуг. Тим самим наголошуючи, що саме економічне зростання і економічний розвиток сфери матеріального виробництва забезпечують потреби людини.

Означені тенденції негативно відобразилися насамперед на структурі валового внутрішнього продукту (ВВП). Так, співвідношення між проміжним і кінцевим споживанням, яке на протязі останніх років становило 2:1 позначилося

на прибутковості галузевої структури економіки, що у кінцевому результаті вплинуло негативно на загальну динаміку ВВП. Такими чином, опрацьований десятиріччями особливий тип “пропорційності”, який базувався на домінуванні факторів прискореного індустріального розвитку країни з великою питомою вагою застарілого обладнання, за умов ринкової транзиції економічної системи призвів до того, що сьогодні підприємства матеріальної сфери у фінансовому плані неспроможні відігравати суттєву роль у процесі економічного зростання.

Аналіз статистичних даних доводить, що і з переходом до ринкової моделі господарювання стан макросекторіальної структури економіки України не відповідав вимогам постіндустріального суспільства.

Економічна криза на фоні трансформації власності протягом 90-х років зумовила вивільнення робочої сили та скорочення обсягу випуску продукції у промисловості та сільському господарстві. Тобто галузі, які були пріоритетними в умовах трансформації економічної системи втратили свій інвестиційний ресурс і на сьогодні потребують значних капіталовкладень.

Зазначимо, що на фоні падіння обсягів промислового і сільськогосподарського виробництва, закриття більшості підприємств матеріальної сфери економіки, вивільнення значної кількості працездатного населення дало поштовх розвитку комерційної діяльності, яка у подальшому сприяла поживленню економічного життя. Але, у більшості випадків, комерційна діяльність в Україні ототожнювалась з поняттям неформального та тіньового сектора економіки. В свою чергу, зубожіння населення на фоні лібералізації цін, хронічні затримки заробітної плати, пенсій, наявність прихованого безробіття зумовили посилення позиції неформального сектора, який в Україні ототожнювався з човниковим бізнесом, наявністю стихійних ринків та неформальною зайнятістю. Слід зауважити, що формування комерційної діяльності відбувалося без банківських кредитів і інших сучасних форм фінансування. Тобто, відбувався процес самозайнятості, оскільки робітники створювали робоче місце, використовуючи власні кошти та професійні навички.

У подальшому, по мірі накопичення первинного капіталу, розширення процесів роздержавлення та приватизації почали з'являтися підприємства малого і середнього бізнесу, як правило у галузях торгівлі і громадського харчування (45,1% від всіх приватизованих підприємств).

Незважаючи на те, що Україна сьогодні перебуває на індустріальному етапі розвитку, у сфері зайнятості відчутним є вплив постіндустріальних перетворень. У свою чергу, позитивна динаміка розподілу зайнятих за секторами економіки пояснюється насамперед тим, що за умова ринку зникають дефіцит робочої сили і підвищений попит на неї. Замість того виникає феномен надлишкової пропозиції. Темпи зростання міського населення випереджують темпи зростання виробничої діяльності, породжуючи тим самим гостру проблему зайнятості.

Відсутність комплексності у розвитку мережі підприємств сфери послуг, нерівномірність у їх розташуванні, високий рівень диференціації споживання послуг по регіонах, між містом і селом зумовлюють розвиток переважно міської сфери послуг, і провокують розширення неформальної економічної діяльності. Тобто, фактично проходить міграція трудових ресурсів із традиційного аграрного сектора до сфери послуг.

Успішне проведення структурних перетворень територіальної суспільної системи значною мірою залежить від порядку формування системи відносин між макроекономічними суб'єктами, правильності вибору пріоритетних напрямів з урахуванням максимального задоволення потреб суспільства за умови досягнення виробничої та розподільчої ефективності використання обмежених економічних ресурсів країни. Світовий досвід успішних структурних змін вказує на те, що важливим аспектом структурної перебудови є підтримка тих галузей економіки, які можуть слугувати носіями економічного зростання у масштабах країни.

У розрізі викладеного важливим індикатором ефективності структурних зрушень і просування країни в напрямку розбудови "економіки знань" є збільшення частки стратегічних секторів економіки, тобто тих видів економічної діяльності, що інтенсивно використовують знання і є вирішальними для забезпечення економічного зростання. Згідно теорії економічного розвитку Й. Шумпетера [14] акценти необхідно розташовувати не стільки у бік нагромадження капіталу і нарощування додаткової робочої сили, скільки у перерозподілі наявних капіталу і робочої сили з менш ефективних сфер економічної діяльності до більш ефективних. У цьому розрізі, функцію катализатора подальшого економічного зростання може забезпечувати сфера послуг.

Таким чином, економічна політика держави повинна орієнтуватися на реалізацію конкурентних переваг української економіки і визначення пріоритетних галузей сфери послуг, насамперед страхових, банківських, транспортних та медичних послуг. З одного боку, розвиток цих послуг, зважаючи на їх соціальну спрямованість, дозволить знизити соціальну напругу у суспільстві, а з іншого, саме ця група послуг у зарубіжних країнах є джерелом додаткових капіталовкладень і інвестицій у економіку.

Література

1. Clark C. Conditions of Economic Progress. – London, Macraillak. 1957. – P. 450.
2. Drucker P. The age of social transformation / P. Drucker // The Atlantic Monthly. 1994. November. P. 53-80.
3. Porat M., Rubin M. The information economy: Development and measurement. Washington, 1978.
4. Reich R. The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism. – N.Y., 1992.

5. Thurow L. Investment in Human Capital / Lester Thurow. – Belmont, 1970. – 260 p.
6. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ.; 2-е. изд. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
7. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). / С. А. Єрохін – К.: Вид-во «Світ знань», 2002. – 528 с.
8. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: Academia, Наука, 1998. – 640 с
9. Микулаш Седлак Тенденции развития секторальной структуры экономики // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 30-34.
10. Росту У. У. Политика и стадии роста / У. У. Росту; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1973. – 315 с.
11. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход. – М.: Дело, 1996. – 848 с.
12. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 784 с.
13. Яровий І. М. Структурна недосконалість як системна проблема економіки України / І. М. Яровий // Наук. вісн. Київського нац. ун-ту технології та дизайну. – 2012. – № 3 (65).
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 231 с.

4.3. Clusterization, optimization and prognosis revival production potential of agricultural enterprises

4.3. Кластеризація, оптимізація та прогноз відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств

Одним із інструментів забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств є належний рівень розвитку виробничого потенціалу. Проте сучасний стан, структура, організація та ефективність його використання не відповідають ринковим умовам розвитку економіки. Протягом останніх років мають місце суттєві зміни в усіх складових виробничого потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств, зокрема знизився рівень природної стійкості агроландшафтів, кваліфікація персоналу повною мірою не відповідає сучасним умовам господарювання, знос основних засобів досяг 80%. В таких умовах гостро необхідним вбачається відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначальним для якого є якісно новий рівень, що забезпечить стратегічні інтереси кожного підприємства і галузі сільського господарства в цілому.

Питання, пов'язані з концептуальними принципами і розробкою підходів до аналізу і оцінювання потенціалу підприємства, відображено у наукових публікаціях В. Андрійчука, Ю. Бажала, І. Балабанова, О. Бородіної, А. Воронкової, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Герасимчука, Ю. Донця, В. Забродського, Є. Лапіна, І. Лукінова, Ю. Лупенка, Н. Мрачковської,

О. Олійника, О. Онищенко, Б. Пасхавера, Л. Павловської, В. Пономаренко, А. Пушкаря, В. Россохи, П. Саблука, В. Ситника, А. Тридіда, О. Ульянченка, О. Федоніна, В. Якубів, Є. Ястремського та ін. Завдяки їх зусиллям створено фундаментальний науковий базис розв'язання актуальних проблем формування і розвитку виробничого потенціалу суб'єктів господарювання. Проблеми відродження сільського господарства досліджували І. Баланюк, А. Малиновський, В. Микитюк, М. Сахацький, Є. Ходаківський, В. Юрчишин та ін. Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності сільськогосподарських підприємств вказують на глибину проблеми, яка вимагає додаткових досліджень, пов'язаних з відродженням виробничого потенціалу як єдиної економічної підсистеми підприємства, що забезпечує ефективність управління при вирішенні завдань економічного розвитку підприємств аграрного сектора економіки, що й зумовило проведення даного дослідження.

В умовах мінливого зовнішнього середовища економічне зростання сільськогосподарських підприємств необхідно визначати за рівнем достовірності інтерпретації специфіки та привабливості стратегічних зон господарювання, які мають стати пріоритетними об'єктами відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Це формує не тільки інформаційне сприйняття стратегічного напрямку господарювання і конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств на фактологічному рівні, але і має роль вихідного «вектора» вибору напрямів відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Пріоритетні напрями відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств можуть бути індикаторами, які матимуть специфічний параметр розвитку структурно організованої системи сільськогосподарських підприємств.

Функцією пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу є прогнозування вірогідних варіантів розвитку всіх процесів сільськогосподарського виробництва у конкурентному середовищі. Мотивування виділення пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу за об'єктно-орієнтованим підходом полягає у обґрунтуванні нагромадження сільськогосподарськими підприємствами ресурсів з кількісної точки зору (доведення до підприємства-еталону) та раціонального їх використання у межах напрямку, що неминуче має призвести до зростання очікуваного ефекту сільськогосподарського виробництва (збільшення обсягів виробництва продукції та прибутків). Тому, при дослідженні розвитку сільськогосподарського виробництва, першочергову увагу слід приділити пріоритетним напрямам відродження виробничого потенціалу і їх ідентифікації, що є першочерговим завданням для визначення потенційної привабливості інноваційно-інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств.

У системі прогнозування процес сегментації сільськогосподарських підприємств Житомирської області дає можливість визначити привабливість стратегічних напрямів відродження виробничого потенціалу. Концепція виділення пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу є необхідним інструментом забезпечення сільськогосподарських підприємств інформацією про стан виробничого потенціалу у майбутньому, що є важливим для прийняття ефективних стратегічних рішень.

Об'єктом кластеризації, що використовується для визначення стратегічних напрямів відродження виробничого потенціалу, є всі сільськогосподарські підприємства Житомирської області. В якості спостережень обрано змінні узагальнюючі показники виробничого потенціалу, що буде отриманий на основі розробленої математичної моделі октаедру виробничого потенціалу: інтегральна оцінка виробничого потенціалу відображає рейтинговий показник окремого сільськогосподарського підприємства в межах району і області. Найменше значення потребує першочергового відродження, пропорційність рівнів відображає нерівномірність розвитку окремих складових виробничого потенціалу, ідеальне значення цього показника 0,0. Показник просторової наповненості характеризує ефективність взаємодії за окремими складовими або розподілу затрат за напрямками, ідеальне значення 0,5.

Оцінку подібності даних обчислено шляхом розрахунку відстаней між сусідніми елементами в Евклідовому просторі. За результатами кластерного аналізу отримано чотири групи: до першого кластера увійшли сільськогосподарські підприємства, що мають високий рівень розвитку виробничого потенціалу (28 підприємств); другий кластер утворили сільськогосподарські підприємства з середнім значенням показників (216 підприємств); третій кластер – сільськогосподарські підприємства з низькими показниками (365 підприємств); четвертий кластер – сільськогосподарські підприємства, у яких стан виробничого потенціалу є виродженим (763 підприємства).

Згідно з оптимізаційною задачею відродження, об'єктом оптимізації, що використовується є сільськогосподарські підприємства 23-х районів Житомирської області, що розраховано таким чином:

$$\left\{ \begin{array}{l} M_r^k = (Mt_p * F_p * P_p * Pr_p * T_p * Ii_p)_r^k - \\ \frac{(Mt_p * F_p * P_p * Pr_p * T_p * Ii_p)_r^k}{VVP_r^{et}} * VVP_r^k \rightarrow \min, \\ A_r^k = \frac{1}{6} (Mt_p + F_p + P_p + Pr_p + T_p + Ii_p)_r^k - \\ \frac{(Mt_p + F_p + P_p + Pr_p + T_p + Ii_p)_r^k}{6 * VVP_r^{et}} * VVP_r^{ekt} \rightarrow \min, \end{array} \right.$$

За умови, якщо: $0 < Mt_p < 1$,
 $0 < T_p < 1$,
 $0 < Pr_p < 1$, але $(P_p)_r^k \leq (P_p)_r^{k-1}$
 $0 < F_p < 1$, $(Pr_p)_r^k \leq (Pr_p)_r^{k-1}$;
 $0 < Ii_p < 1$,
 $0 < P_p < 1$,

де: Pr_p – природно-ресурсний потенціал; Mt_p – матеріально-технічний потенціал; T_p – трудовий потенціал; F_p – фінансовий потенціал; Ii_p – інформаційно-інноваційний; P_p – підприємницький потенціал, VVP – виробництво валової продукції

В якості спостережень обрано змінні узагальнюючі показники виробничого потенціалу, отримані на основі розробленої математичної моделі «Октаедру виробничого потенціалу». В процесі дослідження визначено, що оптимальне значення виробничого потенціалу 0,6, що менше від наявного на 0,4 коефіцієнти. Визначено оптимальне значення кожної складової виробничого потенціалу: значення трудового та природно-ресурсного потенціалів встановлено на рівні наявного їх значення 0,8 та 0,7, матеріально-технічного потенціалу на 0,2 менше, тобто 0,1. Оптимальні значення інноваційно-інвестиційного та підприємницького потенціалів вищі на 0,05 та 0,1. Рівень фінансового потенціалу, для оптимального його значення – 0,3, слід зменшити на 0,2.

Визначення тенденції відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є досить відповідальним і складним процесом, особливо в умовах нестабільності зовнішнього середовища (Рис. 1).

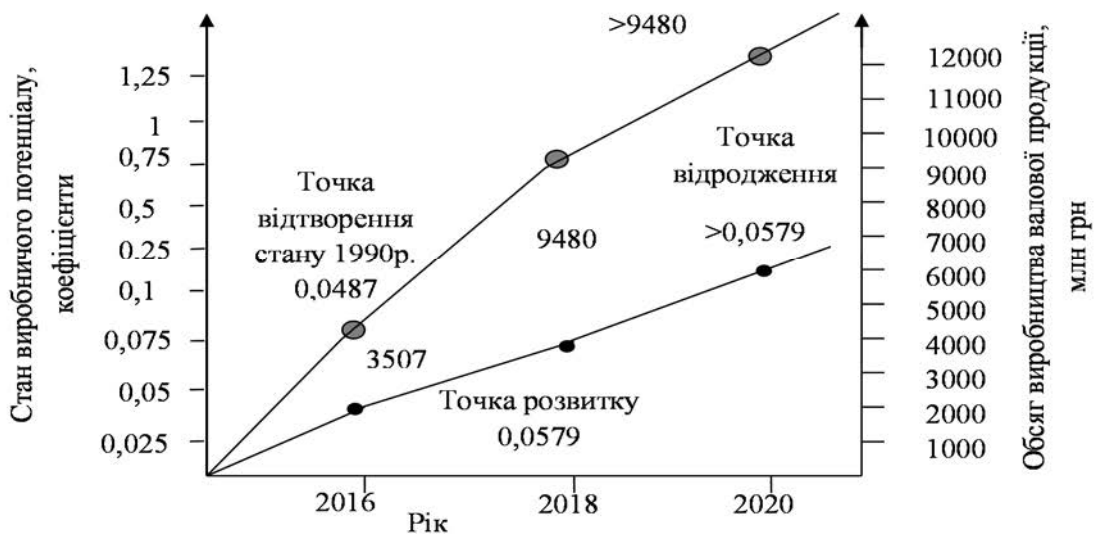


Рис. 1. Прогноз відродження виробничого потенціалу та зростання обсягів валової продукції сільськогосподарських підприємств Житомирської області до 2020 р.

Джерело: власні дослідження.

Відтак відродження виробничого потенціалу має відбутися лише після досягнення відтворення значень еталонного року та його перевершення, що означатиме розвиток та відродження, тобто поступове нарощування виробничого потенціалу та виробництва сільськогосподарської продукції. Відродження виробничого потенціалу на основі комплексної його модернізації здатне вирішити продовольчу безпеку України, наситити внутрішній ринок високоякісними продуктами, нарощувати присутність вітчизняної продукції на світових ринках та підвищити ефективність використання наявного природно-ресурсного, матеріально-технічного, трудового, фінансового, інформаційно-інноваційного та підприємницького потенціалів сільськогосподарських підприємств.

Прогнозування виробничого потенціалу розраховано за допомогою екстраполяції методом середнього (ковзного) середнього. Цей процес можна подати таким чином:

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} (y_t - y_{t-1})$$

де: $t+1$ – прогнозний період; t – поточний період; $t-1$ – період перед поточним (попередній період); y_{t+1} – значення показника виробничого потенціалу, що прогнозується; y_t – значення показника виробничого потенціалу в поточному році; y_{t-1} – значення показника виробничого потенціалу за попередній період; m_{t-1} – ковзний середній показник за період до прогнозування; n – кількість років, для яких значення показника виробничого потенціалу є відомим. В даному випадку $n=5$ (2008-2011pp.)

Проведене прогнозування дає змогу припустити, що відтворення відбудеться у 2016 р., при цьому стан виробничого потенціалу становитиме 0,0487, а виробництво валової продукції (в постійних цінах 2010 р.) досягне 3507 млн грн. У 2018 р. спостерігатиметься розвиток та з 2020 р. буде досягнуто відродження виробничого потенціалу за показників стану виробничого потенціалу – 0,0579 та виробництва валової продукції (у постійних цінах 2010 р.) на 9480 млн грн та за перевищення цих показників.

Отже, прогнозування відродження виробничого потенціалу доводить, що сільськогосподарським підприємствам необхідно приділяти увагу відродженню природно-ресурсного, інформаційно-інноваційного, трудового та матеріально-технічного потенціалів, що, в свою чергу, поліпшить фінансовий та підприємницький потенціали. Процес відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області у часі має великий період від 2 до 63 років. Втім, враховуючи значну кількість потенціалу, який знаходиться в резерві та не залучається у процес виробництва, пропонуємо зосередити увагу на наявному виробничому потенціалі та підвищити ефективність за рахунок повного його використання.

Проведений кластерний аналіз дав змогу виявити основних лідерів та аутсайдерів сільськогосподарських підприємств, сприяв спрощенню проведення заходів щодо відродження виробничого потенціалу. Кластеризація сприяє синтезу природного, виробничого, організаційного, управлінського та маркетингового потенціалів, що дозволить активізувати підприємницьку діяльність на відповідній території та стане стратегічним напрямом формування конкурентних переваг сільськогосподарських виробників України.

Важливим стратегічним пріоритетом розвитку і підвищення результативності сільського господарства за сучасних умов є відродження виробничого потенціалу, яке передбачає вибір найбільш економічних, технічних, технологічних, організаційних і соціальних рішень, що в результаті сприятиме збільшенню виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. На сучасному етапі економічного розвитку сільськогосподарських підприємств відродження виробничого потенціалу стримане, що зумовлено низкою причин, а саме: диспаритетом цін, недосконалою грошово-кредитною та сповільнюванням інноваційно-інвестиційної політики України.

Незадовільний стан виробничого потенціалу усіх досліджуваних сільськогосподарських підприємств та таких, що входять до зони допустимого радіоактивного забруднення, зумовило необхідність виокремлення стратегічних зон відродження виробничого потенціалу, що ґрунтується на виділенні таких підприємств, місцезнаходження яких має значний вплив на процес відродження. Відтак, підприємства зони допустимого радіоактивного забруднення потребують окремих пропозицій щодо відродження їх виробничого потенціалу, з огляду на найнижчі показники інтегральної оцінки стану виробничого потенціалу, оптимальне співвідношення його складових та рівні їх просторової наповненості, вказуючи на вироджений характер стану виробничого потенціалу, який потребує негайного відродження.

Література

1. Бугайчук В. В. Відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств / В. В. Бугайчук // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 108-113.
2. Бугайчук В. В. Передумови відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств / В. В. Бугайчук // Вісн. Вінницького нац. аграр. ун-ту. Сер. Економічні науки. – 2013. – Вип. 4 (81) – С. 44-55.
3. Бугайчук В. В. Перспективи розвитку виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств / В. В. Бугайчук // Зб. наук. пр. Таврійського держ. агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1 (21), т. 3. – С. 42-52.
4. Россоха В. В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36-42.
5. Сахацький М. П. Проблеми відродження сільського господарства: монографія / М. П. Сахацький. – К.: ІАЕ, 2000. – 304 с.
6. Юрчишин В. До проблем відродження сільського господарства України / В. Юрчишин, М. Сахацький // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 66-71.

7. Closing the gap: global potential for increasing biofuel production through agricultural intensification / M. Johnston, R. Licker, J. Foley [et al.] // Environ. Res. Lett. – 2011. – V. 6. – P. 1-11.
8. Knight F. H. Ethics and Economic Reform / F. H. Knight // Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy. – N.Y., 1947.
9. Ludwig von Bertalanffy General system theory. / L. Bertalanffy // Foundations, development, applications, N. Y., 1968.
10. Miller R. D. The relationship of strategy, structure and management processus / R. D. Miller, D. J. Sprmgate // PFOC. Acad. Manag. 38th Anmi. Meet. – San Francisco, 1998. – 225 p.
11. Sarkar S. Innovation, Market Archetypes and Outcome An Integrated Framework / S. Sarkar. – Physica – Verlag Heildelberg, 2007.
12. S-Net Water Index [Electronis resource]. – Available from: <http://www.snetglobalwaterindexes.com/market.html>.
13. The Economic and Social Benefits of Biodiversity, Dept. of Environment, Heritage & Local Government, 2008.

4.4. Estimation of economic efficiency of innovative renewable energy projects as a basis for sustainable development of the country

4.4. Оцінка економічної ефективності інноваційних проектів з відновлювальної енергетики як базис для забезпечення сталого розвитку держави

У сучасному суспільстві темпи економічного зростання і рівень розвитку країн багато в чому визначаються роллю науково-технічного прогресу в інтелектуалізації виробництва. У глобальній економічній конкуренції виграють країни, які забезпечують сприятливі умови для ефективною інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність зводиться до розробки інноваційних проектів і програм.

Інноваційні проекти і програми реалізуються у вигляді великих міжгалузевих проектів зі створення, освоєння і поширення технологій, що сприяють кардинальним змінам в технологічному базисі економіки [1, 2]. Отже, інноваційні проекти і програми відіграють важливу роль в державній науково-технічній політиці, мають істотне значення для розвитку багатьох галузей науки і техніки.

Інтеграція економіки України до міжнародного господарського комплексу, особливо із урахуванням сучасних процесів входження до Світової організації торгівлі, неминуче ставить вітчизняні підприємства в умови жорсткої конкуренції з іноземними виробниками [3]. Зазвичай, виграють ті компанії, які активно впроваджують інновації та ефективно організують свою інноваційну діяльність. Відповідно до розробленої «Стратегії інноваційного розвитку України

на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [4] пріоритетними цілями інноваційного розвитку наукового сектору держави є:

- переведення вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку;
- формування якісно нового науково-технічного потенціалу та максимального його використання;
- забезпечення ефективної ресурсної та інтелектуальної бази світового рівня, що виражається у підготовці високопродуктивних науковців, формування сучасного технологічного оснащення та інформаційного забезпечення їх праці, раціональній організації науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, розвитку системи комерціалізації наукових результатів.

Реалізація цих стратегічних напрямів відображена в Законах України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [5] та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [6]. Правові, економічні та організаційні засади розуміння та здійснення інноваційної діяльності відображені в Законі України «Про інноваційну діяльність» [7].

Згідно пріоритетним напрямкам розвитку науки і техніки України на сьогодні існує потреба фундаментальних наукових досліджень для забезпечення конкурентоспроможності України у світі сталого розвитку суспільства і держави. Пошук нових джерел енергії та підвищення ефективності відомих стає актуальним завданням сучасної індустрії. Особливої уваги заслуговують безпечні, екологічно чисті види енергії, що стають підґрунтям для раціонального природокористування та забезпечення екологічної безпеки урбосистем [8, 9].

Україна забезпечує свої потреби в енергетиці лише на 70%, тобто являється енергозалежною державою. З точки зору ресурсного забезпечення вирішальне значення мають достатність і надійність забезпечення електрикою і теплом зростаючих потреб господарства і населення, з погляду якості життя – екологічна чистота виробництва енергії. Проблеми енергетики виступають в якості ключової глобальної проблеми сучасності, від характеру вирішення яких прямо залежать не тільки побудова глобальної економіки і стратегій розвитку держави, а й подолання екологічної кризи.

У 2009 р. український парламент прийняв закон про субсидовані тарифи для електроенергії, виробленої з нетрадиційних джерел, тобто «Зелені» тарифи. З 1 січня 2013 року, щоб отримати "зелений тариф" щодо електрики, генерованої з використанням сонячного випромінювання, необхідно використовуватися сонячні модулі з часткою сировини українського походження у витратах на виробництво складової, не менш як 30% і, не менш як 50% , починаючи з 1 січня 2014 року.

Увага технологічних парків та бізнес-інкубаторів звертається в напрямок інноваційних проектів та програм, що пропонують впровадження в енергетичний сектор економіки України відновлювальних джерел енергії.

Практична реалізація результатів інноваційної діяльності здійснюється на ринковому етапі, що включає впровадження продукту на ринок, зростання, зрілість продукту і спад. Інакше кажучи, вже на початковій стадії виробництва нового продукту необхідно враховувати криву життєвого циклу товару, проаналізувати зміни обсягу продажів і прибутку.

Питання управління та оцінки інноваційної діяльності розглядалися в роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Л. Л. Антонюк, І. В. Вахович, П. Гардинер, Н. П. Денисенко, П. Друкер, С. М. Ілляшенко, П. Г. Перерва, Р. Ратвел, Х. Рігс, В. С. Савчук, Б. Твісс, В. Г. Федоренко, Х. Хартман, Й. Шумпетер та інші.

Проблема вдосконалення інвестиційного процесу при довгостроковому плануванні розвитку альтернативної енергетики – це одна з пріоритетних управлінських завдань, вирішення якої потребує системного підходу.

Актуальність проблеми оцінки ефективності інноваційної діяльності, недостатній її теоретичний розгляд та практичне застосування на вітчизняних підприємствах обумовили вибір теми, мету та напрям дослідження.

Теоретичні основи оцінки інноваційних проектів. Здійснення інноваційної діяльності підприємства є неможливим без оцінки її ефективності. Ретельна оцінка планованого до здійснення інноваційного проекту є одним з етапів його реалізації, на якому слід визначити основні компоненти попереднього аналізу інновації (рис. 1).

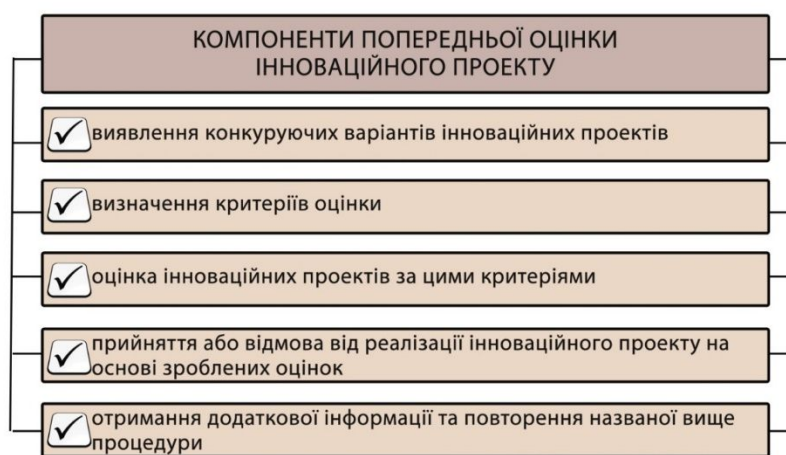


Рис.1. Основні компоненти попереднього аналізу проектів

Існує безліч факторів, що впливають на ефективність інноваційних проектів, але так як на кожному підприємстві є свої специфічні чинники, то універсальної системи оцінки інноваційних проектів немає. Однак ряд факторів має відношення до більшості інноваційних проектів і на його основі можна визначити загальні критерії оцінки (рис. 2).

Фінансова оцінка інвестиційних проектів передбачає зіставлення грошових потоків, що генеруються цим проектом, і витрат на реалізацію проекту. Зазвичай

реалізація інноваційного проекту здійснюється протягом тривалого періоду. Тому найчастіше виникає необхідність приведення грошових потоків, що відносяться до різних періодів, до одного моменту часу, тобто необхідність дисконтування.

При оцінці ефективності інновацій можуть використовуватися методи оцінки інвестицій, що не включають дисконтування, і методи оцінки, засновані на дисконтуванні, під яким розуміється вираз майбутніх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією проекту, через їх вартість у поточний момент часу (рис. 3).

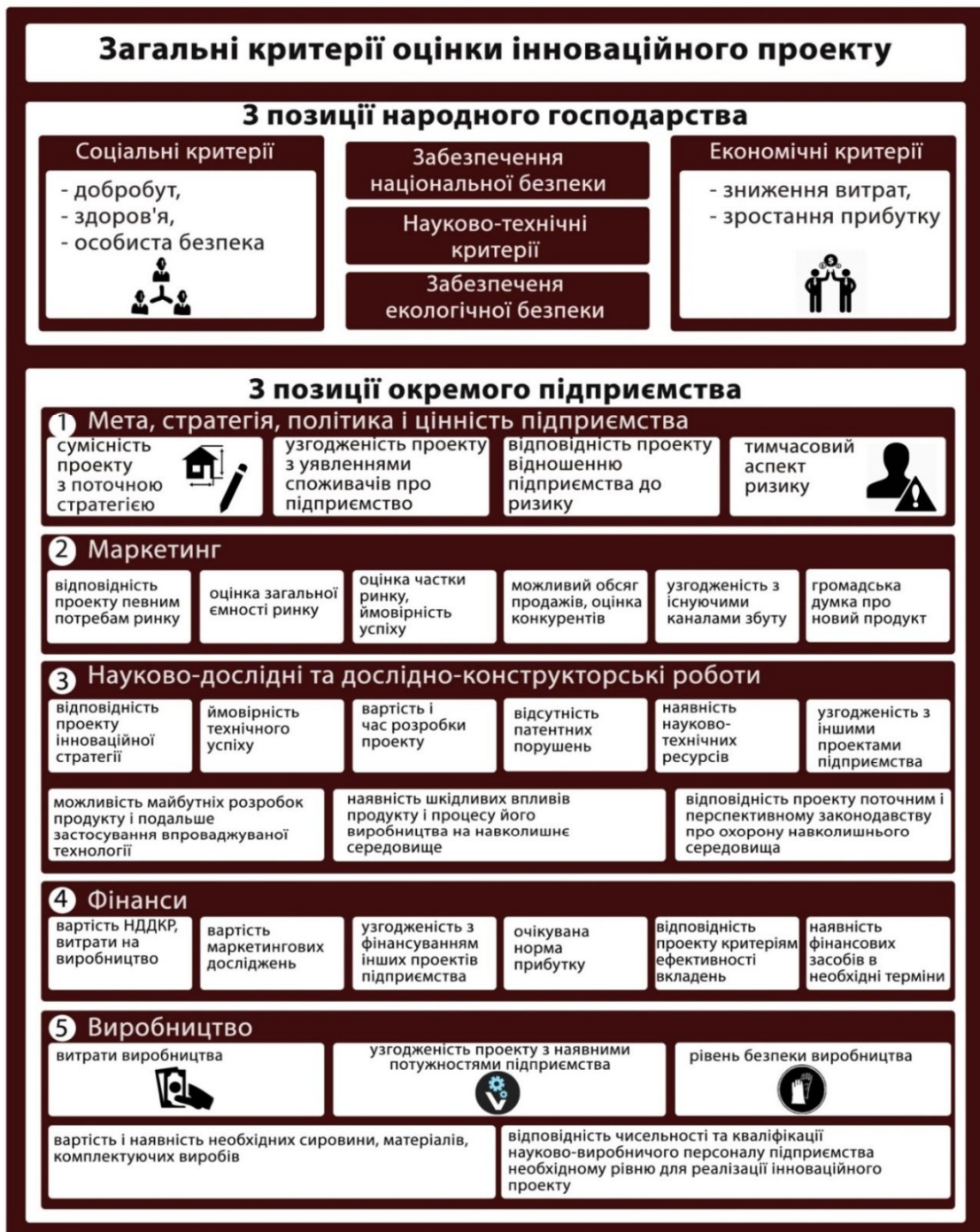


Рис. 2. Узагальнена схема оцінки інноваційного проекту

Серед першої групи методів можна виділити наступні.

1. Розрахунок мінімуму загальних витрат.

2. Розрахунок терміну окупності інноваційного проекту, який визначається підрахунком числа років, протягом яких інвестиції будуть погашені за рахунок чистих грошових надходжень. Формула для рівномірного розподілення грошових надходжень по роках:

$$\text{Термін окупності} = \text{Інвестиції} / (\text{Річна амортизація} + \text{Річний чистий прибуток})$$

3. Розрахунок середньої норми прибутку шляхом ділення середньорічної чистого прибутку на середню величину інвестицій:

$$\text{Середня норма прибутку} = \text{Середньорічна чистий прибуток} / \text{Сума інвестицій}$$

4. Визначення точки беззбитковості являє собою розрахунок алгебраїчним або графічним шляхом точки, в якій доходи від реалізації продукції рівні недоліків на її виробництво:

$$\text{Обсяг виробництва в точці беззбитковості} = \text{Постійний витрати} / (\text{Ціна одиниці товару} - \text{Змінні питомі витрати})$$

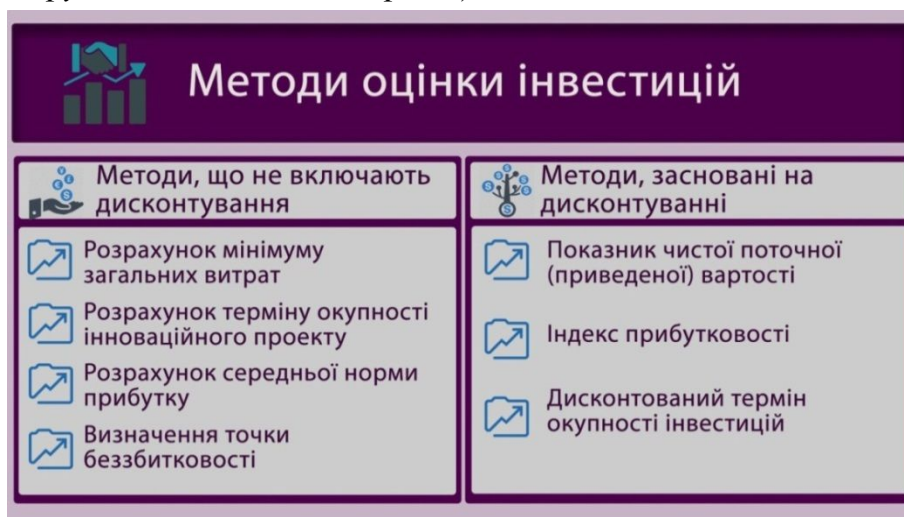


Рис. 3. Методи оцінки ефективності інновацій

Фінансова оцінка інноваційного проекту «Організація виробництва сонячних елементів на основі нанокристалічного кремнію». Проведемо оцінку інноваційного проекту з відновлювальної енергетики «Організація виробництва сонячних елементів на основі нанокристалічного кремнію».

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення нового підприємства. Проект розраховано на 5 років з поступовим збільшенням об'ємів випуску продукції – сонячних елементів (табл. 1).

Обсяги випуску розраховані з можливої купівельної спроможності українського ринку, причому за основу брався найменший показник. При гарній реалізації і вдалому завоюванні ринку, можливі значно більші обсяги випуску продукції. В рамках проекту заплановано випуск саме елементів. Сонячний

елемент являє собою пластину 125x125 мм. Згодом, ці пластини монтуються в модулі і батареї. Строк реалізації інноваційного проекту складає 14 місяців, об'єм необхідних інвестицій – 19 000,000 тис. грн.

Таблиця 1. Заплановані об'єми випуску продукції по роках

Всього	Випуск продукції в натуральному вираженні (тис. шт)					Вартість одиниці (тис. грн)	Випуск продукції в грошовому вираженні, (тис. грн)				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік		1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
2940000	140	400	600	800	1000	0,030	4200	12000	18000	24000	30000

Вартість і перелік заходів щодо організації виробництва сонячних елементів наведені в організаційному плані (таблиця 2).

Таблиця 2. Організаційний план проекту

№ п/п	Початок виконання робіт, міс.	Найменування робіт	Вартість, тис.грн
1	1	Розробка проектної-технічної документації	10,000
2	1	Отримання техумов в дозвільних інстанціях (держпожнадгляд, СЕС, екологія, енергонагляд і т.п.)	10,000
3	2	Оренда приміщення і створення класу чистоти	70,000
4	1	Закупівля необхідного обладнання	18 070,000
5	6	Передвиробничі роботи: - Монтаж обладнання та пусконаладжувальні роботи; - Закупівля комплектуючих та сировини на виробництво дослідних зразків; - Виготовлення дослідних зразків і технологічний контроль; - Навчання науково-технічного персоналу для налагодження серійного випуску виробів.	840,000
<i>Всього</i>			<i>19 000,000</i>

Графік беззбитковості проекту та показники ефективності відображені на рис. 4. та у таблиці 3.

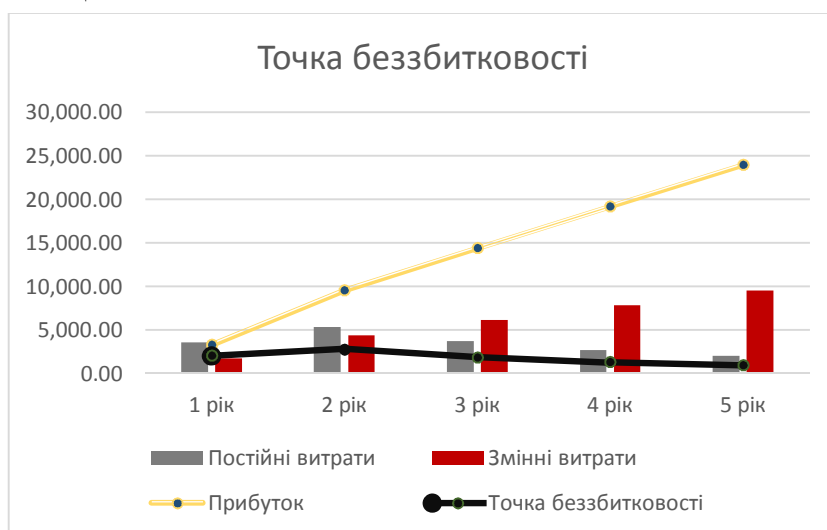


Рис. 4. Графік беззбитковості виробництва сонячних елементів

Розрахунок внутрішньої норми рентабельності показав, що для досягнення повної окупності пропозиції через 5 років, ставка дисконту повинна становити 7,7% в квартал, тобто 30,79% на рік. Але так як для даної пропозиції обрана ставка дисконтування всього 4% в квартал, або 16% на рік, то окупність з урахуванням даної ставки настане набагато раніше, а саме – на початку 14 кварталу.

Таблиця 3. Показники ефективності проекту

№	Показники	загальний	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	Загальний об'єм інвестицій, тис. грн	19 000,00	19000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Чистий прибуток, тис.грн	14 662,47	-1974,10	-621,09	2843,11	5854,02	8560,53
3	Чистий дисконтований прибуток (NPV), тис. грн	12 770,11	-16888,72	-12651,80	-4314,98	3823,5	12770,1
4	Індекс прибутковості	1,67	0,11	0,40	0,77	1,20	1,67
5	Точка беззбитковості, шт	*	205162	281213	187675	132106	98245
6	Рентабельність продаж, %	20,78	-58,75	-6,47	19,74	30,49	35,67
7	Рентабельність інвестицій, %	77,17	*	*	*	*	*
8	Срок окупності (дисконтований), міс.	30	*	*	*	*	*
9	Внутрішня норма рентабельності (IRR),%	30,79	*	*	*	*	*

Таким чином, нами запропоновано методи фінансової оцінки ефективності інноваційних проектів з альтернативної енергетики. З урахуванням запропонованої методики проведено оцінку інноваційного проекту з відновлювальної енергетики «Організація виробництва сонячних елементів на основі нанокристалічного кремнію».

Література

- Хучек М. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии / М. Хучек // Весник московского университета. – Сер. Экономика. – 1995. – № 1. – С. 62-71.
- Франчук Т. О. Економічна суть інновацій у ринковій економіці / Т. О. Франчук // Держава та регіони. – 2007 р. – № 1. – С. 140-146.
- Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с.
- Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс] // Комітет з питань науки і освіти. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017.
- Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623-III з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2623-14>.
- Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15>.

7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
8. Khrypunov G. Increasing the efficiency of film solar cells based on cadmium telluride / G. Khrypunov, S. Vambol, N. Deyneko, Y. Suchikova // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. – 2016. – № 6/5 (84) – P. 12-18.
9. Suchikova Y. Provision of environmental safety through the use of porous semiconductors for solar energy sector / Y. Suchikova // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. – 2016. – № 6/5 (84) – P. 26-33.

4.5. Methodical aspects of enterprise's marketing distribution policy diagnostics

4.5. Методичні аспекти діагностики маркетингової політики розподілу підприємства

На сьогодні успішна діяльність підприємства асоціюється з його вмінням швидко пристосовуватися до змінних умов середовища та спроможністю створювати додаткові конкурентні переваги, які здатні забезпечити йому стійкі позиції як на національному, так і на світовому ринках.

Конкурентоспроможність підприємства можна підвищити у тому числі і за рахунок оптимізації маркетингової політики розподілу (МПР) та встановлення надійних відносин із контрагентами, що дозволить підвищити ефективність роботи всього підприємства.

Маркетингова політика розподілу пронизує всю діяльність підприємства та об'єднує сфери постачання, матеріального виробництва та розподілу (рис. 1) і підпорядковує їх головній меті діяльності підприємства – отримання прибутку, що досягається завдяки забезпеченню споживачів необхідною кількістю продукції необхідної якості в необхідному місці та в необхідний час при найменших витратах.

Головним чином маркетингова політика розподілу впливає на *сферу постачання* та *сферу розподілу*.

Обсяги реалізації підприємством продукції впливають на план випуску продукції, від чого, у свою чергу, залежить потреба в сировині та матеріальних ресурсах для наступного виробничого циклу. Таким чином, процес формування та управління потоками сировини та матеріальних ресурсів «охоплюється» маркетинговою політикою розподілу.

У *сфері розподілу* проводяться операції, безпосередньо пов'язані з плануванням, організацією, регулюванням та контролем за розподілом продукції та її доведенням до кінцевого споживача. Саме у цій сфері забезпечується реалізація основної мети маркетингової політики розподілу – задоволення потреб споживачів шляхом їх забезпечення готовою продукцією відповідної якості та відповідно до їхніх запитів.

Враховуючи зростаючу важливість маркетингової політики розподілу на підприємстві, постає питання з розроблення заходів з її діагностики.

Діагностика фактичного стану маркетингової політики розподілу підприємства дозволяє виявити недоліки в організації системи розподілу та визначити напрямки її удосконалення з метою забезпечення доведення готової продукції до споживачів за найкращих умов.

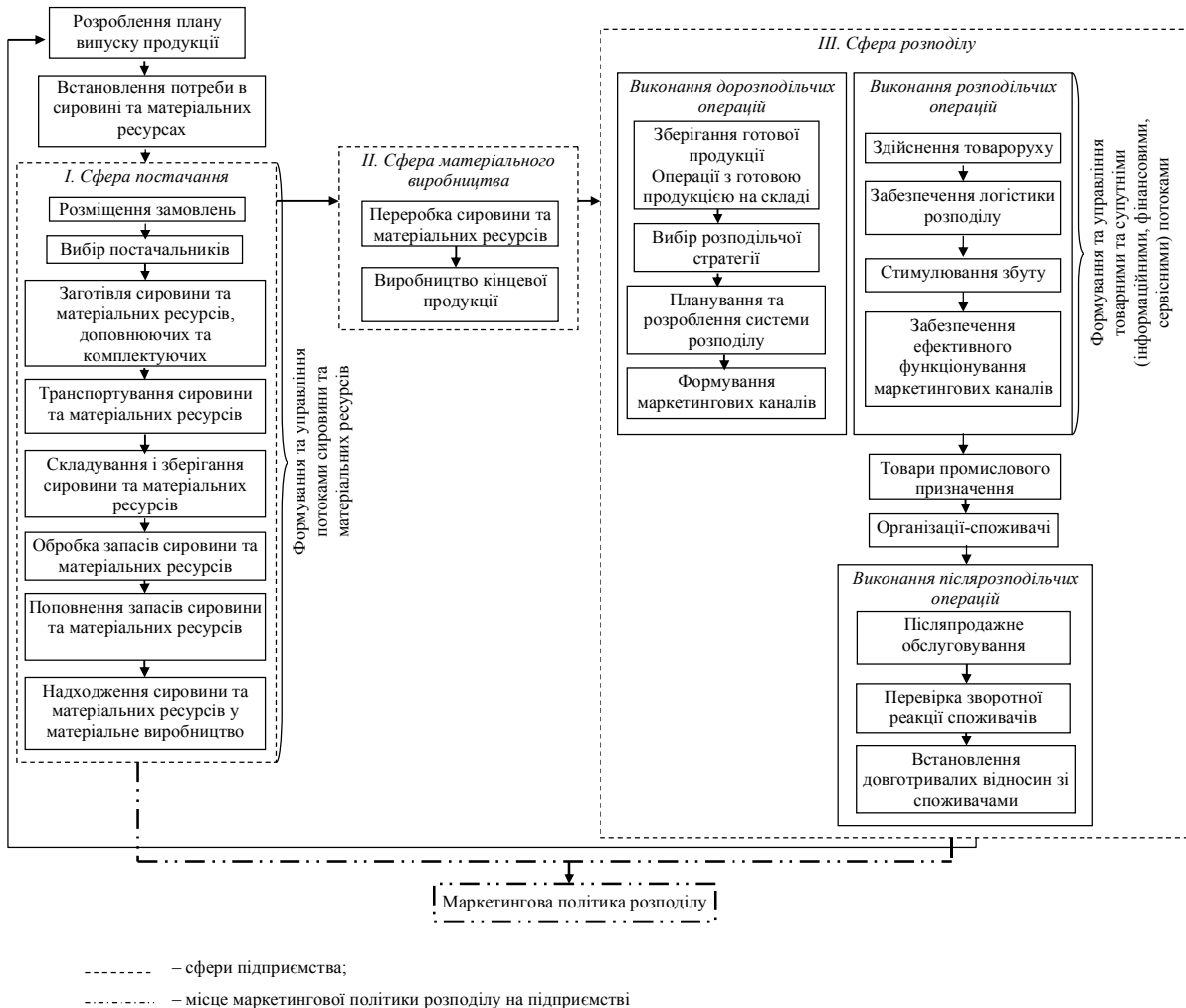


Рис. 1. Місце маркетингової політики розподілу на підприємстві

Порядок діагностики маркетингової політики розподілу підприємства представлено на рис. 2.

Отже, діагностику фактичного стану маркетингової політики розподілу пропонується проводити в три етапи:

1) аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що впливають на маркетингову політику розподілу та на процес її функціонування;

2) аналіз внутрішньої системи маркетингової політики розподілу підприємства;

3) визначення ризиків, що впливають чи можуть вплинути на функціонування маркетингової політики розподілу.

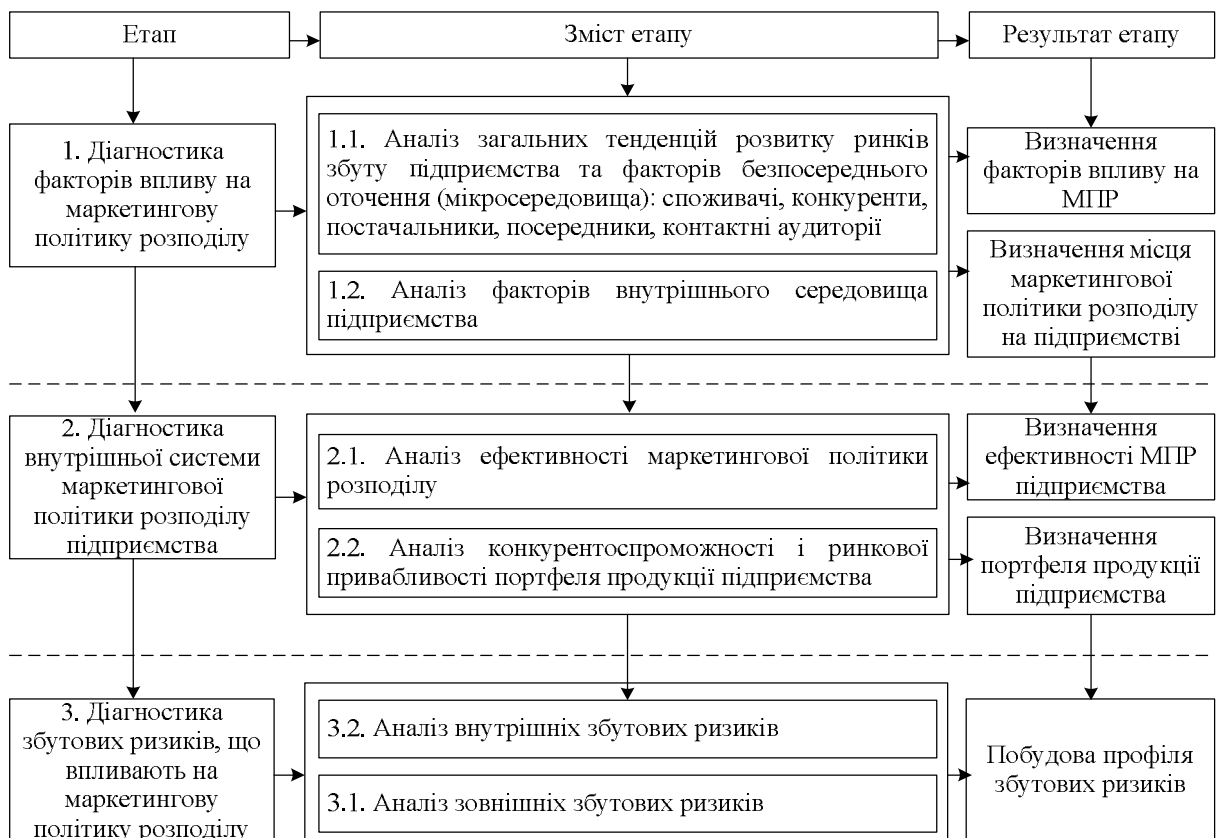


Рис. 2. Процедура діагностики маркетингової політики розподілу підприємства

Отже, на першому етапі визначаються фактори, що впливають на процес функціонування МПР та стимулюють чи стримують досягнення поставлених цілей, тобто фактори, які визначають її сильні і слабкі сторони, можливості і загрози.

Аналіз загальних тенденцій розвитку ринку збуту дає змогу визначити стан макросередовища підприємства, що сприятиме прийняттю більш обґрунтованих управлінських рішень щодо організації та функціонування маркетингової політики розподілу. Аналізу підлягають [1]:

- чинні законодавчі акти, що регулюють збутову діяльність підприємства, та їх оцінка з точки зору впливу на суб'єкт господарювання;
- тенденції розвитку економічної ситуації в країні і регіоні та вплив, який вони можуть вчинити на збутову діяльність підприємства; рівень інфляції; стан безробіття; характер податкової політики держави; рівень доходів населення;
- тенденції науково-технічного прогресу і їх вплив на збутову діяльність підприємства.

Також розроблення та функціонування маркетингової політики розподілу значною мірою залежить від здатності ідентифікувати, виявляти та враховувати фактори впливу внутрішнього середовища підприємства та його мікросередовища. Внутрішнє середовище визначається внутрішніми змінними підприємства, тобто факторами, що впливають на формування внутрішнього стану, сильних і слабких сторін діяльності підприємства, його внутрішніх

можливостей. Тобто внутрішнє середовище можна визначити як процеси всередині підприємства, які забезпечують в цілому його ефективну роботу. Одночасно підприємство та його внутрішнє середовище знаходиться в взаємодії із мікросередовищем, яке включає учасників ринку, які безпосередньо контактують із підприємством та чинять на нього прямий вплив, але знаходяться за його межами.

Під впливом факторів мікросередовища маркетингова політика розподілу уточнюється та коригується. Кожен із факторів мікросередовища підприємства допомагає доповнити і вдосконалити МПР. Наприклад, фактор «споживачі» дозволяє сформувати асортимент продукції за кількістю та якістю відповідно до їхніх потреб і бажань. Фактор «конкуренти» дає змогу вдосконалити МПР, урахувавши особливості МПР конкурентів, які виробляють аналогічну продукцію, або уникнути їх помилок. Фактор «посередники» сприяє формуванню структури маркетингового каналу, здатної якнайкраще доводити продукцію до споживачів.

Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та виявлення в їх межах факторів, що чинять вплив на МПР, можна здійснювати на основі таких методів або їх комбінації: PEST-аналіз; SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; SNW-аналіз; GAP-аналіз; аналіз п'яти сил конкуренції М. Портера тощо.

Крім того, необхідним завданням у межах першого етапу є визначення зв'язку між внутрішнім середовищем підприємства, його мікросередовищем та маркетинговою політикою розподілу. Усі три елементи є пов'язаними та впливають на функціонування один одного через відповідні фактори впливу та обмін потоками даних.

Маркетингова політика розподілу підприємства виступає проміжною ланкою між його внутрішнім середовищем та мікросередовищем. Вона одночасно є складовою внутрішнього середовища підприємства і діє за його межами. Саме завдяки маркетинговій політиці розподілу підприємство отримує інформацію із мікросередовища про стан ринку, дії конкурентів, посередників і постачальників на ньому, реакції контактних аудиторій, потреби та запити споживачів, приймає замовлення, які потім передає їх у внутрішнє середовище.

Із внутрішнього середовища до маркетингової політики розподілу надходять потоки готової продукції та права власності на неї, які МПР переводить у мікросередовище підприємства, за що воно отримує фінансову компенсацію. Крім того, маркетингова політика розподілу передбачає надання додаткових послуг споживачам, що підвищує рівень їх задоволеності підприємством.

Отже, аналіз факторів, у межах першого етапу діагностики, дозволяє визначити напрямки впливу на МПР підприємства, що сприятиме її розвитку та посиленню ефективності внутрішньої системи.

На другому етапі діагностики визначається, чи забезпечує діюча маркетингова політика розподілу стабільний розподіл продукції підприємства на ринку.

Першим кроком у межах другого етапу є аналіз ефективності МПР, що передбачає розрахунок відповідних показників, а також визначення динаміки і темпів їх зміни в часі. Зокрема, ефективність МПР пропонується визначати на основі показників, об'єднаних у такі групи: 1) показники частки ринку підприємства (частка ринку підприємства, темп приросту ринкової частки); 2) показники визначення прибутковості збутової діяльності (темп приросту (спаду) прибутку від реалізації продукції, темп приросту (спаду) дебіторської заборгованості, рентабельність продукції, рентабельність продаж); 3) показники визначення ефективності збутових витрат (збутова місткість витрат, темп приросту (спаду) збутових витрат, коефіцієнт приросту (спаду) обсягу реалізації від приросту (спаду) збутових витрат, рентабельність витрат на маркетинг і збут); 4) показники визначення товарних запасів (рівень товарних запасів, частка нереалізованої продукції у вартості товарної маси, коефіцієнт оборотності товарних запасів); 5) показники визначення рівня обслуговування (темп приросту (зменшення) кількості реклаमाцій, темп приросту (спаду) кількості укладених договорів). Аналіз ефективності дає змогу визначити, наскільки МПР виконує поставлені цілі та яким потенціалом розвитку вона володіє.

Останнім кроком другого етапу є аналіз конкурентоспроможності і ринкової привабливості портфеля продукції підприємства, що дозволяє визначити групи продукції, що розподіляються на підприємстві, та найбільш привабливі з них. Цей крок є необхідним у зв'язку з тим, що часто причиною незадовільної роботи маркетингової політики розподілу підприємства є продукція, що розподіляється: її невідповідність етапу розвитку ринку, бажанням і запитам споживачів, умовам діяльності підприємства, вимогам щодо якості та ін.

До основних методів, за допомогою яких можна оцінити портфель продукції підприємства, відносять [2-6]: стратегічну модель М. Портера; матрицю Бостонської консультативної групи (матриця росту); матрицю «Дженерал Електрик-Мак Кінсі» (матриця привабливості ринку); матрицю Artur D. Little, матрицю Shell DMP тощо. Доцільність використання тієї чи іншої матриці в аналізі залежить від галузевої приналежності конкретного підприємства, його управлінських і маркетингових завдань, факторів зовнішнього ринкового середовища і внутрішнього середовища підприємства.

Третім етапом пропонуємо здійснювати діагностику збутових ризиків. Це пояснюється тим, що розподіл продукції пов'язаний із високим рівнем ризику та невизначеності. Тому питання виявлення ризиків, що впливають на процес розподілу продукції на підприємстві, розроблення механізмів їх нівелювання набуває першочергової важливості.

До основних зовнішніх збутових ризиків можна віднести: зовнішньоекономічний ризик, інфляційний ризик, податковий ризик, політичний ризик, ризик законодавчих змін, ризик помилкового вибору цільового сегмента ринку, високий рівень впливу конкурентних сил, низький рівень прихильності споживачів до підприємства та його продукції, недостатній рівень інформованості споживачів, ризик отримання недостовірних результатів маркетингових досліджень, ризик нестабільності зовнішнього середовища.

До основних внутрішніх збутових ризиків можна віднести: відсутність системи оцінки збутового персоналу, ризик помилкового вибору маркетингових каналів для доведення продукції до споживача, ризик втрати частини споживачів, ризик помилкового вибору стратегії розподілу, відсутність практики стратегічного планування збуту, ризик зростання витратності збутової діяльності, низький рівень оновлення асортименту, відсутність практики постійного підвищення кваліфікації збутового персоналу, збільшення кількості рекламаций, ризик помилок при виборі учасників маркетингових каналів, ризик невдалої організації системи просування товару до споживача, ризик помилкового ціноутворення, ризик помилок в асортиментній політиці.

Таким чином, за результатами діагностики маркетингової політики розподілу підприємства визначаються її слабкі сторони, які необхідно покращити або нівелювати, та сильні сторони, які потребують підтримання та розвитку, а також причини неефективної організації розподілу на підприємстві, серед яких можуть бути:

- неврахування факторів, що виникають у внутрішньому середовищі та впливають на маркетингову політику розподілу;
- неврахування факторів зовнішнього середовища (мікро- і макросередовища) підприємства, що впливають на маркетингову політику розподілу;
- помилки при формуванні асортименту продукції підприємства;
- помилки при розробленні та виборі маркетингових каналів для розподілу продукції;
- несвоєчасне виявлення внутрішніх і/або зовнішніх ризиків, їх неврахування та ін.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий аудит системи сбыта: монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць. – Донецьк: ДонГЕЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 189 с., с. 53.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н. В. Куденко. – вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.

4. Полінчик-Ярова Т. В. Використання портфельного аналізу при управлінні асортиментом на підприємствах хлібопекарної промисловості / Т. В. Полінчик-Ярова // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 3 (49). – С. 224-226.
5. Скригун Н. П. Використання портфельного і однопродуктового аналізу для розробки асортиментної політики / Н. П. Скригун, В. А. Стеценко, Л. В. Капінус // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 4 (119). – С. 1-8.
6. Фроленко Р. Використання матричних методів у стратегічному аналізі диверсифікованих компаній / Р. Фроленко, С. Жукевич // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 124-132.

4.6. Models of effective management for industry enterprises integration and diversification

4.6. Моделі ефективного управління інтеграцією й диверсифікованістю на підприємствах промисловості

Науково обґрунтовані підходи до диверсифікації виробництва на підприємстві дозволяють впливати на динаміку виробничого потенціалу, гнучкість системи з випуску нової диверсифікованої продукції.

Найбільше поширення в теорії й практиці розвитку інтеграції й диверсифікованості промислових підприємств у цей час одержали погляди закордонних учених. Сюди відносяться праці Т. Веблена, Дж. К. Гелбрейта, Р. Коуза, Д. Норта, М. Портера, Й. Шумпетера, К. Ерроу й ін. Окремим аспектам управління процесами інтеграції й диверсифікованості присвячено роботи О. І. Амоши, С. А. Генова, М. В. Дерези [1], Ю. В. Ігнатішина, С. М. Ілляшенко [2], Ю. Б. Іванова, Л. В. Лабунського, П. П. Лутовінова, В. Г. Мохова, С. М. Попової [3], М. Ю. Русакова [4], Н. Б. Рудих, О. В. Семенкової, В. В. Стадник [5] та ін.

На основі аналізу теоретичних і методологічних підходів, а також використання наробітків фундаментальних наук виникає необхідність введення в науковий оборот поняття – соціально-економічні *інваріанти*, до яких належать неминучі передумови суспільного виробництва і його ланок – *ресурси-результати, види діяльності-споживання, відтворювальні цикли й фази розвитку*, що відображають об'єктивні витоки й кваліметричні характеристики господарської діяльності. Їхнє введення дозволяє обґрунтувати цілісну модель будь-якого соціально-економічного явища або процесу й глибше розкрити сутність діагностики досліджуваної проблеми.

Інтеграція являє собою певний процес перетворення потоків функціонування виробничих ресурсів-результатів і видів діяльності-споживання, спрямований на їхню консолідацію для забезпечення основних цілей комерційної діяльності суб'єктів господарювання і їхніх ланок [6, с. 38]. Дуже часто вона

(інтеграція) протікає одночасно з диверсифікованістю, що, у свою чергу, являє собою певний процес розосередження потоків функціонування ресурсів-результатів, видів діяльності-споживання підприємства і його ланок по зміні профілю створюваних видів продукції, послуг, що надаються спрямований на стійке забезпечення основних цілей комерційної діяльності. Використання інваріантів у визначенні інтеграції й диверсифікованості виробництва підприємств на сучасному етапі дозволяє представити дані процеси в цілому як форми ринкової й неринкової змін (об'єднання й розосередження) руху структури й утримування потоку ресурсів-результатів, видів діяльності-споживання по фазах відтворювальних циклів підприємств у відповідності зі спеціалізацією, кооперацією й технологією виробництва продукції й послуг, спрямовані на забезпечення стійкого й керованого розвитку, досягнення основних цілей комерційної діяльності [3].

Інтеграція й диверсифікованість виробництва промислового підприємства охоплює всю сукупність об'єктивних і суб'єктивних інтересів і потреб, виробничих відносин, у які вступають учасники суспільного виробництва по рівнях господарської діяльності. Загальним недоліком сучасних систем діагностики цих процесів є відсутність об'єктивної теоретичної й методичної обґрунтованості ефективності комплексних рішень по інтеграції й диверсифікованості діяльності учасників виробництва й ресурсів, що ними використовуються. Цей процес здійснюється в умовах невизначеності й переважно методом проб і помилок, тобто потребує суттєвого вдосконалення апарату діагностики задля його суттєвого вдосконалення [1].

Інтеграція й диверсифікованість виробництва підприємств промисловості являє собою: по-перше, форми процесу перетворення соціально-економічних інваріантів господарської діяльності суб'єктів виробництва [6, с. 40]; по-друге, зміни в господарській діяльності, спрямовані на підвищення стабільності, керованості, безпеки розвитку бізнесу й ефективності досягнення комерційних цілей [7]; по-третє, зміни, що виражаються в перетворенні потоків функціонування елементів виробництва й одержуваної продукції [3, с. 121]. У ринкових умовах інтеграція й диверсифікованість виробництва підприємств промисловості здійснюється значною мірою на стихійних основах без належної погодженості по вертикалі й горизонталі об'єктивних потреб і інтересів всіх учасників суспільного виробництва.

Особливості розвитку промисловості в цей час накладають також специфіку на процеси внутрішньої й зовнішньої інтеграції й диверсифікованості підприємств. В умовах суспільного виробництва, у тому числі й приватної власності, об'єктивно існує певна ієрархія даних процесів по рівнях господарювання, що припускає їхнє узгодження по вертикалі й горизонталі. Найбільш застарілими формами таких узгоджень є стихійно-ринкові,

насаджувані в цей час в Україні. В основі цих процесів, як правило, лежать інтереси груп власників, пов'язані із забезпеченням необхідної стабільності, надійності, безпеці й прибутковості їхнього бізнесу. Виходячи з теорії невизначеності важко визначити найбільш раціональні межі, форми й наслідки інтеграції й диверсифікованості підприємств. Саме тому наступним кроком вдосконалення діагностичного апарату можуть стати цілісні моделі, а також моделі корисності розвитку й управління на основі використання загального закону збереження потужності. Адаптація їх до конкретних підприємств, дозволяє успішно вирішувати такі завдання (табл. 1) [7, с. 246].

Таблиця 1. Сукупність моделей ефективного управління інтеграцією й диверсифікованістю на підприємствах промисловості (на основі дж. [4, 5; 7])

1. Модель загального розвитку й управління інтеграцією й диверсифікованістю виробництва підприємств промисловості	2. Класифікатор загального прогресу – основа раціональної стратегії інтеграції й диверсифікованості виробництва підприємств промисловості	3. Цілісна модель розвитку підприємств, інтеграції й диверсифікованості підприємств промисловості
4. Модель типології інтеграції й диверсифікованості підприємств промисловості	5. Економіко-математичні моделі оптимізації інтеграції й диверсифікованості підприємств промисловості	6. Методика розрахунку ефективності заходів щодо інтеграції й диверсифікованості підприємств промисловості
7. Моделі визначення корисності заходів щодо інтеграції й диверсифікованості організаційно-економічних ресурсів підприємств промисловості	8. Моделі визначення корисності заходів щодо інтеграції й диверсифікованості науково-технічних і кадрових ресурсів підприємств промисловості	9. Моделі визначення корисності заходів щодо інтеграції й диверсифікованості техніко-технологічних ресурсів підприємств промисловості

По-перше, інтеграція й диверсифікованість можлива лише по трьох інваріантах – *ресурсам-результатам, видам діяльності-споживання, технологічним циклам*. По-друге, межі інтеграції й диверсифікованості обумовлюють троякий вплив на структуру, зміст й наслідки даного об'єднання й розосередження – позитивно, нейтрально, негативно. По-третє, вони пов'язані зі змінами структури корисних, марних, шкідливих витрат, втрат і резервів розвитку. По-четверте, наявні попередні вихідні дані про ідеологію, цілі, критерії, швидкість інтеграції й диверсифікованості, за основними показниками-індикаторами дозволяє провести цілком адекватний розрахунок наслідків, у тому числі й за часом. В-п'ятих, є можливість змодельовати найбільш перспективні й кращі варіанти інтеграції й диверсифікованості для всіх учасників даного процесу, а також визначити етапи й терміни перетворення даної форми або взаємин учасників за часом з урахуванням корисних, марних, шкідливих витрат, втрат і резервів для розвитку. Напрямки інтеграції й диверсифікованості можна

представити у формі матриць по інваріантах: *ресурсам-результатам, видам діяльності-споживання, циклам і фазам розвитку* (технології виробництва), що охоплюють внутрішні й зовнішні форми й фактори (табл. 1).

Використання системно-цілісної методології пізнання у визначенні форм інтеграції й диверсифікованості переводить, по-перше, дослідження з умов невизначеності в умови визначеності – споконвічного знання основних елементів, механізму й наслідків даних процесів; по-друге, створює передумови для попереднього визначення моделей і розрахунків сукупного коефіцієнта перспективності або невігідності інтеграції й диверсифікованості по тих або інших варіантах; по-третє, дозволяє державним і муніципальним органам влади й управління, їхнім чиновникам вийти на якісно новий рівень координаційної й консультативної діяльності надання допомоги в розвитку бізнесу.

Кожна предметна галузь і стратегії відіграють трояку роль, також виконують п'ять соціально-економічних функцій у розвитку інтеграції й диверсифікованості. Однак у конкретному випадку вони мають різний вплив на одержання результату (табл. 2).

Таблиця 2. Соціально-економічна структура механізму визначення шляхів і форм інтеграції й диверсифікованості виробництва підприємств промисловості (на основі [4 с. 79-86])

Предметна галузь внутрішньої й зовнішньої інтеграції й диверсифікованості	Просте відтворення	Розширене відтворення			Скорочене відтворення		
		Екстенсивне	Інтенсивне	Еволюційне	Екстенсивне	Інтенсивне	Еволюційне
1. Ресурси	$P_1\Pi$	P_1PEK	P_1PI	P_1PEB	P_1CEK	P_1CI	P_1CEB
2. Результати	$P_2\Pi$	P_2PEK	P_2PI	P_2PEB	P_2CEK	P_2CI	P_2CEB
3. Види діяльності-споживання	$B\Pi$	BEK	BPI	$BPEB$	$BCEK$	$B CI$	$BCEB$
4. Цикли й фази розвитку	$\text{ЦФ}\Pi$	ЦФРЕК	ЦФРІ	ЦФРЕВ	ЦФСЕК	ЦФСІ	ЦФСЕВ

Примітки: P_1 – ресурси, P_2 – результати, B – види діяльності-споживання, ЦФ – цикли й фази розвитку, Π – просте відтворення, P – розширене відтворення, C – скорочене відтворення, EK – екстенсивне виробництво, I – інтенсивне виробництво, EB – еволюційне виробництво.

Це відображається в коефіцієнтах зросту-зниження витрачених ресурсів, виконуваних обсягів робіт і отриманих результатів, частки в структурі витрат бюджету соціального часу й ресурсів до проведення заходів і після їхнього проведення. Як видно з табл. 3 власники й керівники мають досить широкі можливості вибору напрямків і стратегій розвитку свого бізнесу. Виділені основні чотири блоки предметної області інтеграції й диверсифікованості обумовлюють у цілому масштаби, темпи й форми розвитку. Системно-цілісна модель, перетворена в матрицю (рис. 1) припускає використання універсального математичного апарата нелінійної оптимізації соціально-економічних процесів і їхніх складових елементів.

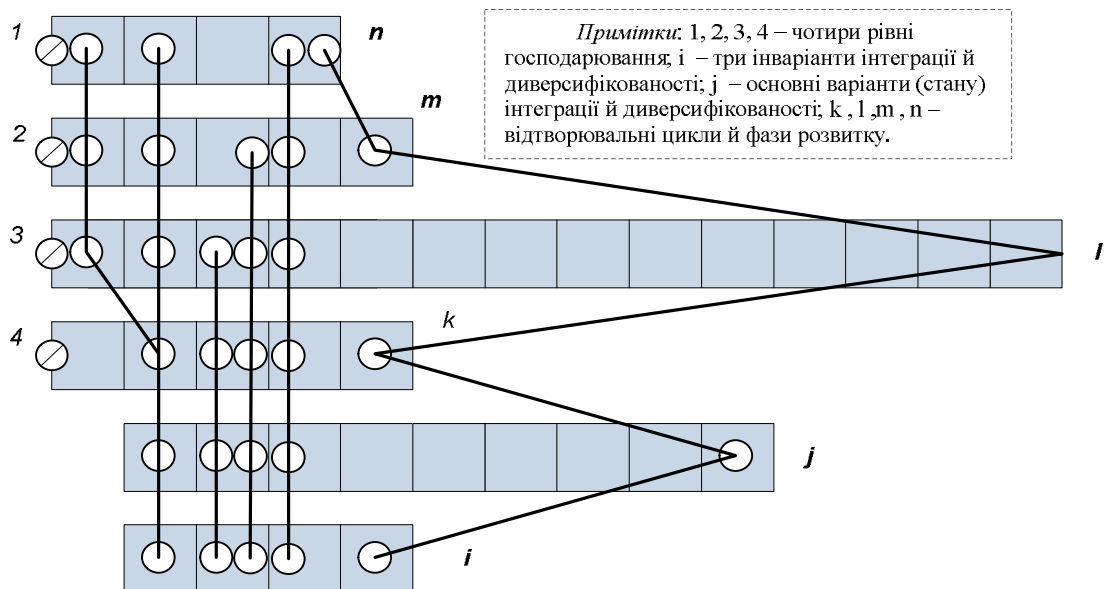


Рис. 1. Матриця основних соціально-економічних варіантів інтеграції й диверсифікованості виробництва підприємств промисловості (на основі дж. [4, 5])

Вона дозволяє комплексно враховувати всі основні фактори (інваріанти) процесу інтеграції й диверсифікованості виробництва в конкретно-історичних умовах у взаємозв'язку з рівнями господарювання. Представлена матриця дає ключ до розрахунку загальних, особливих, окремих і одиничних характеристик інтеграції й диверсифікованості виробництва підприємства в ринкових умовах. Для визначення найбільш раціональних ланцюжків інтеграції й диверсифікованості виробництва на рівні підприємства необхідно використовувати математичний апарат нелінійного моделювання, тензорну математику [4, с. 79-81].

Тут доцільно враховувати цикл відновлення виділених ланцюжків інтеграції й диверсифікованості виробництва (розробка нової ідеї інтеграції й диверсифікованості, освоєння, тиражування, модернізація, вичерпання потенціалу й перехід до нової ідеї) відповідно позначимо A, B, C, D, E , їхні питомі ваги – $\alpha, \beta, \gamma, \delta, \varepsilon$. Введемо єдині позначення коефіцієнтів: r_1, r_2, r_3, r_4, r_5 . Кожна з фаз має свій вектор і кількісну характеристику. Звідси оптимізація процесів інтеграції й диверсифікованості може бути виражена наступною математичною моделлю:

$$\begin{aligned} \langle \bar{\alpha}, \bar{\beta}, \bar{\gamma}, \bar{\delta}, \bar{\varepsilon} \rangle &\Rightarrow |\xi_0| \dots \{Q\Delta\} \dots \rightarrow \\ \{r_1, r_2, r_3, r_4, r_5\} \dots &\rightarrow O\Psi, \leftarrow \{\Delta Q\}, \end{aligned} \quad (1)$$

де $Q\Delta$ – градієнт збільшення потужності потоку-процесу інтеграції й диверсифікованості;

r_1, r_2, r_3, r_4, r_5 – коефіцієнти перетворення потужності;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta, \varepsilon$ – вектори окремих фаз циклу відновлення інтеграції й диверсифікованості;

ξ_0 – можливе збільшення потужності потоку-процесу (зміни інтеграції й диверсифікованості);

$O\Psi$ – фактичне збільшення потужності потоку-процесу (зміни інтеграції й диверсифікованості);

ΔQ – збільшення потужності потоку за рахунок оптимізації взаємодії елементів.

Таким чином, за результатами роботи виявлено особливості, типологія й основні тенденції в розвитку інтеграції й диверсифікованості виробництва на підприємствах промисловості в умовах ринкової економіки, що дозволяє визначити стан і основні шляхи підвищення ефективності управління даним процесом на сучасному етапі, та окреслені елементи діагностики ефективності інтеграції й диверсифікованості виробництва на основі оптимізації функціонування всіх ресурсів, суб'єктів і об'єктів управління, суб'єктно-об'єктних відносин.

Численні підходи, щодо дослідження ефективності процесів інтеграції й диверсифікованості виробництва обумовили необхідність вдосконалення й систематизації діагностичного апарату аналізу, оцінки та прогнозування результативності проведених заходів за основними показниками-індикаторами діяльності підприємства. Аналіз дозволив виділити, на наш погляд, найбільш комплексні з них. До них належать: відсоток прибутку на вкладений капітал за рік, зміна показника валового прибутку, ефективності використання оборотних коштів, ефективності використання основних коштів, темп росту продуктивності праці, зміни структури витрат виробництва й обігу. Названі показники в цілому відображають ефективність намічених і проведених заходів, а їхні значення, отримані в результаті розрахунків, дозволять обумовити в комплексі доцільність або недоцільність проведення конкретних заходів, тобто сформулювати діагностичну базу прийняття майбутніх стратегічних рішень.

Література

1. Дереза В. М. Диверсифікація виробництва і капіталу та оцінка її ефективності / В. М. Дереза // Економічний вісник Національного гірничого університету. № 3. – Дніпропетровськ: РВК НГУ, 2003. – С. 39-43.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб і доп. [текст] / С. М. Ілляшенко – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
3. Попова С. М. Принципи управління диверсифікацією діяльності підприємств // Вчені записки: наук. журнал Харківського інституту управління. – Вип. 11. – Харків, 2003. – С. 120-124.
4. Русаков, М. Ю. Термодинамический подход к исследованию интеграции и диверсификации производства регионов / М. Ю. Русаков, Н. А. Потехин // «Экономика региона». – 2007. – № 1. – С. 79-86.
5. Стадник, В. В. Проблеми інтеграції суб'єктів господарювання в умовах перехідної економіки / В. В. Стадник, О. В. Замазій // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 2, Т. 1. – С. 38-42.

6. Корінько, М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: [моногр.] / М. Д. Корінько – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2007. – 429 с.
7. Котляренко В. О. Зовнішні чинники внутрішньо регіональної диверсифікації промисловості України // Міжнародна економіка. Зб. наук. праць Інституту світової економіки і міжнародних економічних відносин НАН України. Вип. 34 / Відп. ред. В. Новицький. – К.: ІСЕМЕВ, 2002. – с. 246-253., с. 247.

4.7. Methods of evaluating taxpayers' tax consciousness

Tax consciousness is seen as a tool to form a subjective taxation image (real and ideal) by reflecting input tax information through the prism of tax awareness, emotions and evaluations which determine specific perception of and attitude to taxation, resulting in emerging problems and providing guidelines on how to act in particular tax situations.

Given the abstract nature of tax consciousness concept and system perception of its structure, it seems practical to use sociological survey as a basis for empirical research and obtaining an integral index in order to assess the level of tax consciousness. A questionnaire was prepared and used to interview 340 respondents (individuals) to identify their level of tax awareness, attitude to taxation and degree of respective activity. To do so, the points of the questionnaire were divided into three corresponding groups.

Overall results of the survey are summarized in Table 1. As can be seen, over a half of the respondents are aware of the stipulated need to pay taxes and of the current taxation system. Moreover, the number of those aware of consequences of tax evasion in Ukraine and tax relations being regulated by the Tax Code of Ukraine is 73.5% and 58.8% respectively. Furthermore, the majority of the respondents think the state spends tax revenue inefficiently.

Table 1. Distribution of respondents according to the tax awareness group of questions, %

Question	Respondent's answer				
	Yes	Rather yes	Difficult to answer	Rather no	No
Do you know why taxes must be paid?	76,5	17,6	0,0	0,0	5,9
Do you know what taxes and charges are levied in Ukraine?	61,8	8,8	14,7	8,8	5,9
Do you know who a tax agent is?	44,1	20,6	11,8	11,8	11,8
Do you know how the state uses the tax revenue it receives?	26,5	14,7	20,6	20,6	17,6
Do you know the consequences of tax evasion in Ukraine?	73,5	8,8	0,0	5,9	11,8
Do you know what main document regulates tax collection in Ukraine?	58,8	8,8	11,8	8,8	11,8
Do you think the state spends tax revenue efficiently?	5,9	0,0	17,6	20,6	55,9

Source: designed by the author.

O summarize, we would like to note that the most tax aware age groups are generally the youngest and middle-aged ones. The above is determined by the growing dynamics of tax changes in the country which are publicized through the mass media communication channels alongside with increase in awareness raising activities on the part of regulatory bodies etc. while the young are the first to respond to any new information.

Let us analyze respondents' opinions and attitude to taxation. The attitude varies significantly (Table 2).

Table 2. Distribution of respondents according to their attitude to taxation, %

Statement	Attitude				
	Highly positive	Rather positive	Difficult to answer	Rather negative	Highly negative
People do not pay taxes consciously	5,9	5,9	47,1	35,3	5,9
I am a citizen of the state, so I pay taxes in full	20,6	35,3	29,4	11,8	2,9
If people around me do not pay taxes, I will not do it either	5,9	11,8	23,5	47,1	11,8
I pay taxes so that the money is redistributed through the state mechanism to meet the needs of the society	23,5	38,2	17,6	14,7	5,9
If it is to my advantage, I will not pay taxes	14,7	20,6	26,5	26,5	11,8
Even if it is not to my advantage, I will pay taxes anyway	11,8	32,4	20,6	23,5	11,8

Source: designed by the author.

Thus, if we analyze Table 2, we can see that distribution of respondents is opposite to the attitude towards taxation. At the same time, almost the same percentages of respondents are both positive and negative about paying taxes. Besides, there is a significant share of respondents who are either doubtful about their attitude or have not made up their minds yet. Difficult categories of respondents are represented by people whose attitude to taxation is already formed as positive or negative. However, there are a large proportion of respondents who hesitate, do not have their own opinion. They have not been influenced by public mood or trends yet. It is the group we should work with to motivate them towards paying taxes conscientiously.

A significant part of tax consciousness is its active part – tax behavior and taxpayers' activity (Table 3).

Table 3. Distribution of respondents according to group of questions about their tax behavior activity, %

Question	Regularly	Mostly	Sometimes	Rarely	Never
Do you file the declaration on property and income of an individual taxpayer?	8,8	5,9	23,5	17,6	44,1
Do you take part in public events?	5,9	8,8	17,6	32,4	35,3
Do you follow financial and economic news in the country?	32,4	23,5	5,9	35,3	2,9
Do you follow changes in tax sphere?	17,6	20,6	14,7	26,5	20,6
Do you estimate what part of your income you pay as taxes and other obligatory payments?	26,5	29,4	11,8	17,6	14,7

Source: designed by the author.

According to Table 3, there are fewer respondents interested in taxation than there are those interested in financial and economic matters. At the same time, analysis of their incomes and expenses – or budgeting – is only done by 26.5% of respondents. 29.4% do it in most cases, 11.8% – sometimes, 17.6% – rarely and 14.7% never do it. Thus, respondents fall into two groups: those who are actively interested in financial and economic matters and – separately – in taxation, do critical analysis and take an active public position, and those who do the above unsystematically or do not do at all. Hence, an important aspect is tax behavior, whose model determines its orientation and degree of activity (Table 4).

Table 4. General distribution of respondents according to their tax behavior activity, %

Answer	Percentage of respondents, %
Can you fill in the declaration on property and income of an individual taxpayer on your own?	
Yes	35,3
I can, but I need some help	23,5
I can only do it with help	11,8
I can't	29,4
Are you a member of ant public organization?	
Yes	14,7
Yes, but not an active one	5,9
No, but I'd like to be	2,9
No	76,5
Have you formulated for yourself any proposals to improve taxation?	
Yes	11,8
Rather yes	23,5
Difficult to say if I have or haven't	5,9
Rather no	20,6
No	38,2

Source: designed by the author.

Based on the results of Table 4 of respondents' tax activity, the following conclusions can be made: only 11.8% of the respondents have formulated their own proposal as to taxation improvements and 23.5% of the respondents are prone to believe they analyze taxation sphere; 5.9% of the respondents are undecided, 20.6% of respondents are rather negative and 38.2% of the respondents have not formulated any tax perspective. Hence, strategic thinking and vision in terms of taxation development have not been formed among the surveyed respondents.

Thus, in order to calculate the integral index of tax consciousness O_s of the surveyed respondents we can apply scoring using the following formula:

$$I_s = \sum_{i=1}^n O_j^s, \quad (1)$$

$$O^s = \sum_{i=1}^n v_i w_i, \quad (2)$$

where v_i is the percent of the i -th variant of answers to the question; w_i is the scoring of the weight of the i -th variant of answers to the question; n is the number of variants of answers to the question; j is the number of groups of answers in the questionnaire (3 groups: level of tax awareness, attitude to taxation and tax behavior activity); Z^s is the group of questions on tax awareness; V^s is the group of questions on attitude to taxation; P^s is the group of questions on tax behavior.

Replies to the points of the questionnaire correspond to the following scoring:

$$Z_i = \left\{ \begin{array}{l} \text{"sufficient"} \in [5] \\ \text{"satisfactory"} \in [4] \\ \text{"good"} \in [3] \\ \text{"very good"} \in [2] \\ \text{"excellent"} \in [1] \end{array} \right\}, O_i = \left\{ \begin{array}{l} \text{"very good"} \in [5] \\ \text{"good"} \in [4] \\ \text{"satisfactory"} \in [3] \\ \text{"bad"} \in [2] \\ \text{"very bad"} \in [1] \end{array} \right\}, \quad (3)$$

$$A_i = \left\{ \begin{array}{l} \text{"acceptable"} \in [5] \\ \text{"close to acceptable"} \in [4] \\ \text{"close to unacceptable"} \in [2] \\ \text{"unacceptable"} \in [1] \end{array} \right\}, \begin{array}{l} Z^s \in [7;70], \\ V^s \in [6;60], \\ P^s \in [8;80]. \end{array} \quad (4)$$

Based on the calculation results, we can say that the level of tax awareness of the respondents in terms of scoring is 28.9 points out of 70. At the same time, attitude to taxation is evaluated at 20.02 points out of 60. The level of activity of tax behavior is characterized by 21.6 points out of 80. Thus, the level of tax consciousness of the respondents is low and stands at 33.5% of the possible maximum on the scoring scale. According to the principles of strategic foresight methodology, it is recommended to use expert knowledge base as a foundation for managerial decision making when studying tax consciousness in the system of forming country's budget income. Due to the fact that tax consciousness is a fuzzy set, it is reasonable to use fuzzy mathematics methodology to substantiate its quantitative value.

In order to address the deficiencies of scoring, we can develop on the basis of its use a model of fuzzy logic inference of the tax consciousness level. Input parameters of the model are set as a ratio of scored points to the maximum level possible. The level of tax consciousness can be described with the components of the following linguistic variable tuple:

$$\langle Z_i, O_i, A_i, \Delta t \rangle, \quad (5)$$

where Z_i is i -th taxpayer's awareness level; O_i is i -th taxpayer's attitude estimate during the taxation stage; A_i is i -th taxpayer's activity in the sphere of taxation; Δt is the period of retaining the stable structure of tax consciousness and integrity of the parameter system (in other words, expert opinion).

Modeling is implemented in Matlab environment using Sugeno algorithm which are developed for "automated extraction of rules from available statistical data" [1, p. 260]. In the context of this research the results of the sociological survey will be used as statistical database.

To develop the fuzzy model we will use "integral index of tax consciousness" as an output parameter while "tax awareness level", "estimate of attitude to taxation" and "activity of tax behavior" as input parameters. Terms of the above input and output linguistic variables of the fuzzy model are set through fuzzy sets $T_i = \{(x, \mu_{T_i}(x)) : x \in X, \mu_{T_i}(x) \in [0;1]\}$, where $\mu_{T_i}(x)$ is the membership function of the corresponding fuzzy set. Grounded term sets are determined by a fuzzy set of triangular membership functions T_{ij} , $i = 1, \dots, 4$, $j = 1, \dots, 3$ which determine the level of the i -th parameter of the model. In this work we use triangular type of membership functions as the research is done under uncertainty.

Terms are evaluated through calculating the ratio of the received scores for individual components of tax consciousness to the general maximum amount of points for an individual component as well. Then, we set up a correspondence between the obtained result and certain characteristics of the term set.

In addition, the level of tax awareness, estimate of attitude to taxation and activity of tax behavior are studied under absolute uncertainty, which is why the scope of defining input terms is so general:

$$Z = \left\{ \begin{array}{l} \text{"high level"} \in [0,75; 1] \\ \text{"sufficient level"} \in [0,5; 1] \\ \text{"intermediate level"} \in [0,25; 0,75] \\ \text{"insufficient level"} \in [0; 0,5] \\ \text{"low level"} \in [0; 0,25] \end{array} \right\} \quad O = \left\{ \begin{array}{l} \text{"positive attitude"} \in [0,75; 1] \\ \text{"close to positive attitude"} \in [0,5; 0,1] \\ \text{"uncertainty"} \in [0,25; 0,75] \\ \text{"close to negative attitude"} \in [0; 0,5] \\ \text{"negative"} \in [0; 0,25] \end{array} \right\}$$

$$P = \left\{ \begin{array}{l} \text{"conscious"} \in [0,75; 1] \\ \text{"close to conscious"} \in [0,5; 0,1] \\ \text{"unconscious"} \in [0,25; 0,75] \\ \text{"close to opportunistic"} \in [0; 0,5] \\ \text{"opportunistic"} \in [0; 0,25] \end{array} \right\} \quad \text{Domain of output term S:} \\ S = \left\{ \begin{array}{l} \text{"conscious"} \in [0,75; 1] \\ \text{"close to conscious"} \in [0,5; 0,1] \\ \text{"unconscious"} \in [0,25; 0,75] \\ \text{"close to opportunistic"} \in [0; 0,5] \\ \text{"opportunistic"} \in [0; 0,25] \end{array} \right\}$$

The set of expert knowledge and questionnaire data present a basis for developing knowledge base using the rules of fuzzy inference of Sugeno type, which differs from Mamdani-type inference in a way that every rule-based inference is determined by a function of input variables instead of a linguistic term [1, c. 103].

Knowledge base is formed on the basis of the following rule: "if – then – or"[1, c. 104]:

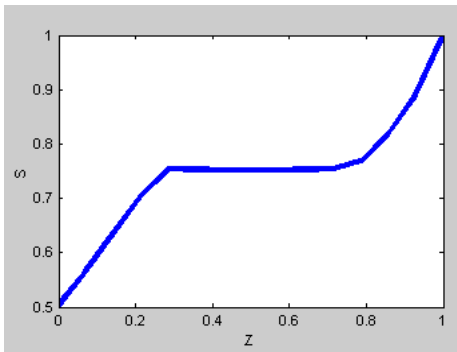
$$\bigcap_{i=1}^n (x_i = a_i^k) \rightarrow y = f_k(x_1, x_2, \dots, x_n), k = \overline{1, K}, \quad (6)$$

where a_i^k is a linguistic value of index x_i in k -th line of knowledge base, $k = \overline{1, K}$, which is chosen from the term set $A_i, i = \overline{1, n}$.

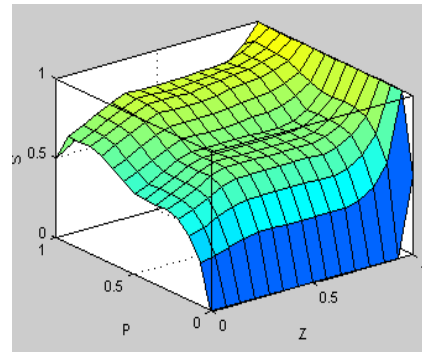
Based on the formula, fuzzy inference as to the level of tax consciousness is calculated as a normalized weighted sum of outputs of all rules determined by linear functions [1, c.105]:

$$y_k^* = c_0^k + c_1^k x_1^* + \dots + c_n^k x_n^*, k = \overline{1, K}, y^* = \frac{\sum_{k=1}^K \mu_k(x_1, x_2, \dots, x_n) y_k^*}{\sum_{k=1}^K \mu_k(x_1, x_2, \dots, x_n)}, \quad (7)$$

Based on the fuzzy knowledge base to calculate the integral index of tax consciousness, we developed surface plots and dependency diagrams for the parameters of fuzzy output of the developed model (Pictures 1-7).



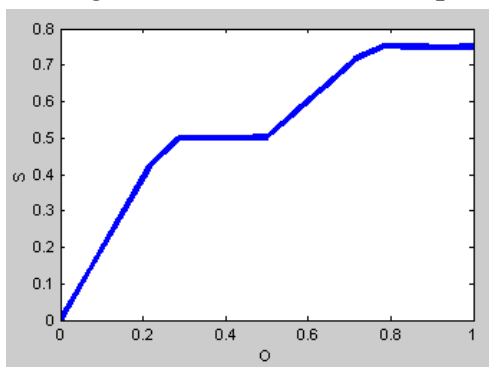
Picture 1. Dependency of tax consciousness on the level of tax awareness



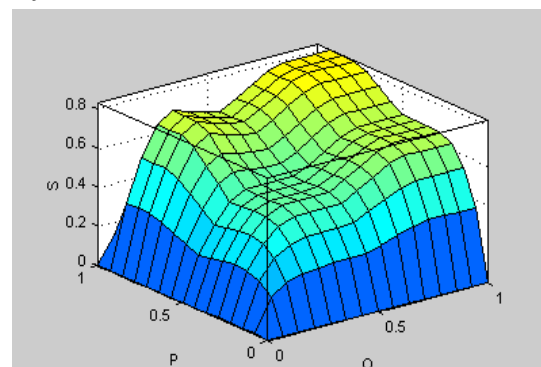
Picture 2. Surface of fuzzy output of tax consciousness depending on tax behavior and tax awareness

If we study pictures 1-2, we can see the following: the level of tax consciousness rockets at the beginning of tax awareness forming, when taxpayers cannot take advantage of legislation loopholes as long as they do not have enough competence in the area.

Within the 0.2-0.8 range, tax awareness is accumulated and taxpayers develop subjective attitude to taxation so the level of tax consciousness does not grow during the period. From 0.8 on, the level of tax consciousness starts growing rapidly. Here, within the 0.25-0.5 range, the attitude to taxation is not fully formed yet. During the period taxpayers demonstrate hesitation and lean to paying taxes conscientiously as much as they do to opportunism. It is the period for taxpayers that should become the object of regulative activities on the part of regulatory authorities.

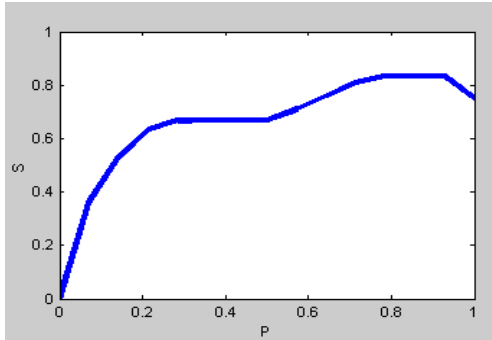


Picture 3. Dependency of tax consciousness on attitude to taxation

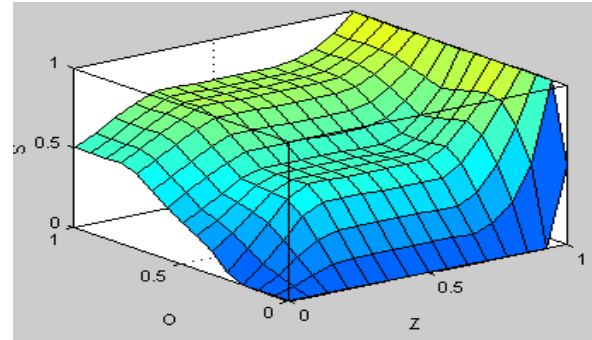


Picture 4. Surface of fuzzy output of tax consciousness depending on tax behavior and attitude to taxation

The specified period for taxpayers starts at the beginning of their business activities formation, when they change their activities or close them up, in other words, during changes in social and economic relations. After taxpayer's attitude to taxation is formed, which corresponds to level 0.5 and higher, the level of tax consciousness grows rapidly.

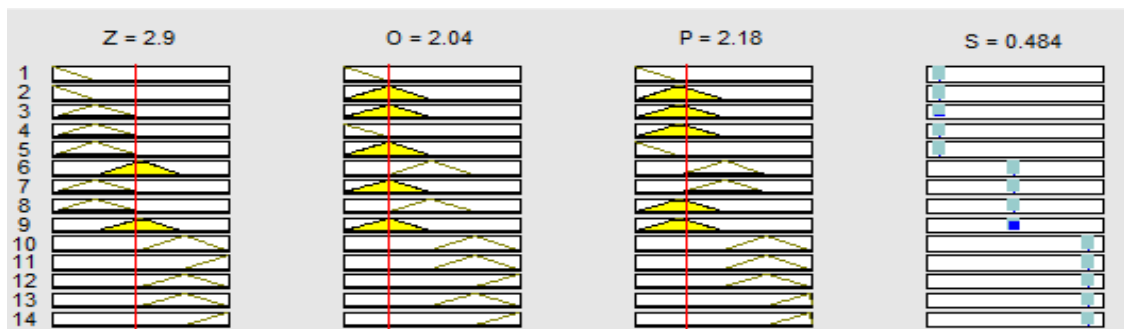


Picture 5. Dependency of tax consciousness on tax behavior activity



Picture 6. Surface of fuzzy output of tax consciousness depending on attitude to taxation and level of tax awareness

The diagram showing impact of tax behavior demonstrates a somewhat smoothed form of the previous diagram and a similar trend. The above is explained by the fact that tax behavior is determined by taxpayer's level of tax awareness and attitude to taxation. Let us study scenarios of modeling taxpayers' tax consciousness for the following linguistic variables: $Z=2.9$; $O=2.04$; $P=2.18$ (Picture 7). The scenarios in Picture 7 are developed on the basis of 125 grounded rules of fuzzy logic inference in relation to the level of tax consciousness of taxpayers.



Picture 7. Scenario of fuzzy modeling for the level of tax consciousness.

Source: designed by the author in Matlab environment.

In order to raise the level of tax consciousness with taxpayers, it is advisable to shift their attitude to taxation towards positive as it is the 47% improvement in estimates of attitude to taxation that raises the level of tax consciousness by 35%. In addition, 44% increase in the level of tax awareness results in the integral index growing by 34% and the level of tax behavior activity growing by 32%. Moreover, simultaneous increase in all the components – including level of tax awareness by 144%, estimates of attitude to taxation by 147%, tax behavior activity by 137% – causes the integral index grow only by 110%.

References

1. Інтелектуальні технології моделювання в інформаційно-аналітичній системі державної податкової служби: монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул. – Київ: Алерта, 2010. – 358 с.
2. Кучерова Г. Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : монографія / Г. Ю. Кучерова. – Запоріжжя: КПУ, 2016. – 416 с.
3. Кучерова Г. Ю. Моделювання податкової свідомості в середовищі конфлікту інтересів суб'єктів оподаткування / Г. Ю. Кучерова // Моделювання та інформаційні технології в економіці: колективна монографія / за заг. ред. В. М. Соловйова. – Черкаси: Брама-Україна, 2014. – С. 228-246.
4. Кучерова Г. Ю. Структура податкової свідомості: системний підхід / Г. Ю. Кучерова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15. – Ч. 2. – С. 13-16.
5. Kucherova H. Y. Substantiation of tax consciousness model for subjects of taxation on the basis of reflexive interaction / H. Y. Kucherova, P. V. Komazov // *Středoevropský věstník pro vědu a výzkum*. – 2015. – № 3 (16). – С. 9-19.

4.8. Methods of human resources in terms of sustainable development of group companies

4.8. Прийоми управління трудовими ресурсами в умовах стійкого розвитку групи підприємств

Практика бізнесу показала ефективність діяльності груп підприємств, в той же час дослідниками розкриваються в основному аспекти складання фінансової звітності групи, залишаючи без належної уваги звітність про соціальну діяльність. В сучасних умовах трансформації суспільства потрібно використовувати інструменти соціальної відповідальності. Для розробки політики сталого розвитку суб'єкта господарювання доречно розглядати поряд з економічною складовою діяльності підприємства також екологічну та соціальну складові. В Україні проведено чимало досліджень з висвітлення проблем обліку, аналізу та аудиту в умовах глобалізації та пов'язані з ними соціальної відповідальності [1, 2, 8, 12]. Під впливом інституціональних змін робляться нові акценти на подальший вектор розвитку теорії бухгалтерського обліку, а зокрема і звітності, що побудована на основі міжнародних моделей соціального звітування, яка б надавала інформацію на запити всіх зацікавлених користувачів про результати соціальної діяльності підприємства у складі групи. Такі обліково-звітні компоненти сприяють забезпеченню організаційно-управлінської підтримки соціальної відповідальності.

Зміст складання консолідованої звітності групи підприємств. Інтеграційні процеси в економіці, активізація вторинного ринку цінних паперів, наміри

поліпшення становища групи об'єднань підприємств на цьому ринку зумовлюють утворення *групи* підприємств у складі материнського (холдингового) підприємства (МП) та дочірніх підприємств (ДП). Економічним фундаментом для об'єднання підприємств є уява групи (корпорації) як єдиної господарської одиниці. Обсяги та зміст інформації від суб'єктів господарювання про їхню діяльність визначаються потребами користувачів. Специфікою утворення групи є те що окремі підприємства не об'єднуються у одну укрупнену компанію, а бізнес ведеться через кілька юридично незалежних компаній. Метою утворення групи є збільшення власного капіталу та ринкової вартості підприємства через управління групою підприємств. При консолідації підприємств у групу зміцнюються економічні взаємозв'язки між суб'єктами господарювання [2, 9].

Основні положення з консолідації звітності (КЗ) вирішені головним чином стосовно консолідованої фінансової звітності, яка носить в Україні обов'язковий характер. Такі положення [4, 6, 7] містять наступне. Ключовим моментом консолідації є контроль над діяльністю члена групи; може бути прямий та непрямий контроль; право на контроль надано материнському (холдинговому) підприємству. Саме МП є суб'єктом подання КЗ. Контроль виступає забезпеченням власності ініціатора утворення групи, захищає інтереси інвестора.

Для цілей консолідації звітності на рівні групи у обліку підприємств впровадженні єдині для всієї групи облікові процедури. При формуванні єдиної облікової політики групи бажано притримуватися уніфікованої методології обліку групи для подібних операцій.

Складання КЗ на базі сформованої окремої звітності МП та всіх ДП передбачає виконання спеціальних процедур: елімінування внутрішньогрупових операцій (усунення подвійного обліку), використовуються трансформаційні таблиці та ін.

За вимогами Глобальної ініціативи звітності (Global Reporting Initiative, GRI), яка сформувалася на початку XXI ст. зазначено кілька важливих принципів для забезпечення якості звіту, наприклад, збалансованість / *balance*, зіставність / *comparability*, точність / *accuracy*, своєчасність / *timeliness*, ясність / *clarity* та надійність / *reliability*. Якість інформації дає зацікавленим сторонам можливість робити обґрунтовані та розумні оцінки результативності та приймати відповідні дії. Вважається, що дотримання таких принципів буде створювати належні умови надання звітності, але навряд чи тільки таких вимог достатньо для забезпечення належної якості [11].

Інформація звітності має об'єктивний характер, вона відображає здійснені підприємствами групи операції щодо реальної діяльності суб'єктів, що її

подають, вона розкриває їхнє справжнє життя. Варто відмітити чутливість фінансового ринку до змісту інформації, що міститься у звітності. Дані, які розміщені у фінансовій звітності, разом з інформацією для органів статистики, використовується при виконанні операцій на біржі, при придбанні контрольних пакетів акцій тощо.

З метою складання консолідованої звітності групи МП, виходячи із розуміння вимог єдиної економічної одиниці (єдиного економічного суб'єкта господарювання), повідомляє дочірні підприємства про своєчасне та повне отримання від них належної інформації для підготовки МП консолідованої звітності групи. До складу такої інформації входить обов'язкове дотримання всіма членами групи єдиної облікової політики [14].

МП очікуючи отримання економічних вигід від діяльності групи підприємств та маючи намір зміцнити репутацію своєї групи, генерує ідею (ідеологію, філософію) групи, у межах своїх повноважень розробляє проект діяльності групи та імплементує ідею прийняту бізнес-спільнотою потенційної групи та соціальним оточенням у діяльність всіх суб'єктів групи.

Ініціатор проводить необхідні організаційні, управлінські, юридичні та інші заходи для формування та функціонування групи. Для керівництва групою підприємств засновується уповноважений орган управління; ним визначаються особи, які приймають рішення, встановлюються владні повноваження осіб групи, права відсторонення, права захисту інтересів інвесторів, встановлюється контроль об'єкта інвестування та ін. Даний орган підпорядкований материнському підприємству, як суб'єкту подання КЗ (звітній одиниці), він дотримується єдиних правил корпоративного управління.

Орган управління групою забезпечує дотримання всіма членами групи єдиної політики у різних напрямках, наприклад, єдиної політики управління (політики контролю), здійснення контролю над діяльністю всіх підрозділів групи, єдиної інформаційної політики, єдиної соціальної політики, складається графік консолідації, єдиної політики управління трудовими ресурсами тощо, включаючи порядок складання внутрішньої (управлінської) звітності, визначає формат консолідованій щорічній доповіді про діяльність групи.

Прийоми управління трудовими ресурсами в умовах стійкого розвитку групи підприємств. У принциповому розумінні розвиток людського капіталу, трудових відносин, людських ресурсів, управління персоналом, реалізація програм із захисту навколишнього природного середовища є складовими більш широкого поняття – корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Під корпоративної соціальної відповідальності розуміють вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів [5]. В сучасних умовах

сформувалися три основні форми КСВ: запровадження соціальних заходів, створення нових робочих місць та працевлаштування представників громад у сфері ведення бізнесу, а також заходи з охорони навколишнього середовища (TBL). Налагодження міцних і тривалих зв'язків з місцевими громадами, приваблюють працівників підприємства як складової трудових ресурсів, морально стимулюють працівників, підвищують ефективність інших соціальних ініціатив та інвестицій компанії, допомагають у досягненні бізнес-цілей корпорації, покращують корпоративний імідж а також створюють можливості для демонстрації продуктів і послуг. Інформаційна база використовується для управління діяльністю, моніторингу та оприлюднення результатів соціальної діяльності аби гарантувати виконання взятих зобов'язань перед споживачами (адресатами, реципієнтами), перед суспільством та перед працівниками корпорації, оцінювання результатів служби з точки зору потреб компанії, залучення та мотивація працівників підприємства залежно від досягнення цілей ініціативи, дієвості системи КСВ (досягнення визначеного рівня КСВ), збільшення/зменшення обсягів продажів, зменшення або збільшення операційних та корпоративні витрат, вирішення маркетингових завдань допомоги у досягненні цілей бізнесу.

У межах КСВ діє Глобальна ініціатива зі звітності (GRI) [11], в якій значна увага приділяється соціальному обліку, аудиту та звітності [3].

Позитивний досвід складання корпоративної соціальної звітності. Великі міжнародні компанії при формування та наданні звітності дотримуються наступних взятих на себе положень: щорічне надання нефінансового (соціального) звіту, який відображає фактичну діяльність у сфері КСВ та прогрес у провадженні Політики КСВ, може надавати звіт відповідно до GRI; намагається задовольнити інформаційні запити зацікавлених сторін при підготовці нефінансового звіту, підвищує якість нефінансових звітів у т.ч. за рахунок вдосконалення збирання, аналізу та надання інформації, забезпечує довіру зацікавлених сторін до наданої у нефінансових звітах інформації за рахунок внутрішнього та зовнішнього аудиту такої інформації. Наприклад, австрійська компанія *Voestalpine*, використовує версію Звіту про корпоративну відповідальність 2013 р. Звіт орієнтований на GRI G3 [15].

Обравши соціальне питання (або кілька питань) яке відповідає місії групи підприємств та добродійну організацію, яка уповноважена втілювати питання у життя, корпорація розробляє власну політику КСВ [5], у складі якої маркетинговий план реалізації обраної ініціативи, він включає маркетингові завдання, кількісні показники, спільно з добродійними організаціями корпорація визначає цільову аудиторію і розробляє маркетингову стратегію продуктів, з якими пов'язана компанія, шляхи стимулювання збуту, канали

дистрибуцій та стратегію з просування тощо. Створюється спеціальна система обліку та звітності, заохочення відповідальності та підзвітності, звітування та оприлюднення інформації про витрачання ресурсів спрямовані на пожертви, благо чинність, на волонтерську роботу тощо.

Передовий досвід успішних корпорацій свідчить, що у складі корпорації утворюється спеціальна служба (наприклад, центр соціальної відповідальності), яка управляє зусиллями корпорації у обраному напрямку стосовно управління трудовими ресурсами. тобто організує, планує, координує, контролює та ін. зусилля корпорації. У плані заходів та бюджеті витрат служби передбачаються дії на досягнення соціальних цілей корпорації та виділені кошти, які потрібні на здійснення соціальних заходів Кошти виділяються залученим консалтингових та опитувальним компаній на збір інформації шляхом проведення опитувань (соціологічних опитувань, опитування суспільної думки, здійснення експертиз, оцінювань, проведення інтерв'ю, діагностики, опитування у internet-просторі тощо; витрати на просування ініціативи тощо. План-графік складання та подання звітності підприємства регламентує підготовку як зовнішнього Звіту про результати соціальної діяльності підприємства, так й внутрішніх звітів про виконання бюджету соціальних виплат, проведення акцій соціального спрямування та ін.

Відповідно до пп. 4.1.1. п. 4.1 рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 955 «Про затвердження Принципів корпоративного управління» від 22.07.2014 р. крім комерційної мети товариству доцільно розкривати свою кадрову політику, політику в соціальній сфері, у галузі охорони навколишнього середовища тощо [10].

У запропонованому Звіті про результати соціальної діяльності підприємства, який складається із 5 розділів, щодо управління трудовими ресурсами передбачено наступні розділи: внутрішня соціальна політика, склад працівників, кількість працівників, які вибули, виплати та пільги працівникам, охоплення працівників колективним договором, мінімальний період повідомлення працівників, травматизм на виробництві, втрати робочого часу, охорона праці, здоров'я працівників, навчання працівників, витрати на навчання працівників, оцінка ефективності роботи персоналу, мінімальні оклади, співвідношення окладів жінок і чоловіків, частка працівників, що залишилися працювати на термін більше 12 місяців після повернення з тривалої відпустки тощо [13].

Утворення внутрішньої соціальної звітності при управлінні трудовими ресурсами. Забезпечення діяльності підприємств групи можливо лише за умови наявності та ефективного використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, тобто даних про чисельність та склад працівників, виробничі запаси,

нематеріальні активи та основні засоби, витрати та доходи, фінансові результати, рух грошових коштів, які є головними елементами цілісної системи управління.

Ефективне управління трудовими ресурсами, включаючи подання зовнішньої звітності про таку діяльність передбачає накопичення інформації та складання внутрішніх звітів. Система показників внутрішньої та зовнішньої звітності стосовно наявності ресурсів, праці та її оплати має забезпечити безперервний контроль за їх використанням, визначенням витрат робочого часу за видами діяльності, обсягу виробітку, рівня виконання змінних завдань, нарахованої оплати праці, своєчасності розрахунків з працівниками, використання фонду оплати праці.

Зокрема, статистична звітність включає такі форми як «Звіт з праці», форма № 1-ПВ місячна. Цю форму складають підприємства усіх форм власності. Всі підприємства подають щокварталу форму «Звіт з праці», форма № 1-ПВ (квартальна) а не пізніше 7 лютого наступного за звітним року річну форму 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання».

На основі такого групування за даними внутрішньої звітності здійснюють контроль наявності та використання праці та її оплати як в цілому по групі підприємств, по підприємству, так і за окремими центрами відповідальності. Така класифікація витрат на оплату праці використовується також при складанні зовнішньої, головним чином статистичної звітності.

Власне у внутрішньої (управлінської) звітності знаходить відображення детальніша інформація, пов'язана з використанням трудових ресурсів підприємства. Вона включає дані про приймання на роботу чи звільнення працівників, нормування їхньої чисельності, професійну орієнтацію і навчання, перепідготовку, просування про службі керівних кадрів – підвищення на посаді, пониження, переведення на іншу роботу, звільнення тощо [5,12].

Тому, крім групування оплати праці за ознакою її включення до собівартості продукції (робіт, послуг) та у витрати, на затрати з оплати праці працівників, безпосередньо зайнятих у виробничому процесі, та виплати стимулюючого характеру (перші складаються з оплати праці за відрядними нормами та розцінками, а другі – з надбавок за якість роботи й високу майстерність, за стаж роботи, винагороди за вислугу років, премії тощо) у внутрішній звітності наводиться інформація за рядом інших ознак.

Зокрема, використовуються дані про витрати, пов'язані з оплатою простоїв, усуненням браку продукції за відсутності винних в цьому, доплати за відхилення від нормальних умов роботи, за роботу у нічний час, за понадурочні роботи, переміщення на іншу нижче оплачувану роботу, яка не відповідає кваліфікації

робітника. Такі витрати розцінюються як непродуктивні і тому їм повинна приділятися максимальна увага.

Невирішені питання. Формування звітності про соціальну діяльність передбачає систему оціночних коефіцієнтів, показників, індикаторів. Вибір напрямів соціально діяльності – оптимізація грошових потоків, аналіз рівнів фінансових та інших ризиків, забезпечення рівномірного надходження та вкладання коштів у діяльність, встановлення ефективності використання ресурсів тощо. При невизначеності вимог користувача соціальної звітності проблематично встановити ідеальний формат звітності, який задовольняв би інтереси всіх стейкхолдерів; повинні бути виділені критерії соціально-економічного розвитку підприємства та групи та управління трудовими ресурсами, потребує на розробку методики формування опорних точок (англ. *benchmark*); повинен бути встановлений статус такої звітності у інформаційному полі управління групою; визначення рівня КСВ, узгодженість вимог щодо соціальної відповідальності при застосуванні сучасних програм з управління, узгодженість предмету звітування та показників звітності на всіх рівнях управління.

Задоволення інформаційних запитів внутрішніх і зовнішніх користувачів звітності вимагають використання нових траєкторій управління, зокрема проведення консолідації підприємств. Звітність про діяльність групи підприємств містить необхідну інформацію для досягнення цілі об'єднання підприємств. Фундаментальні основи консолідованій звітності підприємств України ґрунтуються як на власній нормативній базі, так й на засадах та досвіді міжнародного бізнесу, включаючи новітні ініціативи та вимоги до звітності.

Успішна реалізація проекту групи із КСВ передбачає виконання комплексу заходів з управління. Спеціально утворена служба корпорації збирає інформацію про соціальну діяльність та управління персоналом, основу якої містять внутрішні звіти підрозділів корпорації про виконання запланованих заходів та витрачання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Складаються плани та графіки підготовки та подання звітів, розробляється механізм збирання даних. Звітність сприяє вдосконаленню розробці та реалізації управлінських, соціальних, екологічних та трудових програм з точки зору інформації. Налагоджена регулярна звітність є альтернативою виконуваних зараз малоефективних разових, нерегулярних опитувань, анкетувань. Оскільки зовнішня звітність про соціальний розвиток має лише окремі ознаки фінансової звітності, доречно таку звітність класифікувати як нефінансову, спеціальну звітність корпорації.

Література

1. Безверхий К. Соціально-орієнтована звітність підприємства / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2-3. – С. 70-78.
2. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
3. Жиглей І. В. Бухгалтерський облік соціальної відповідальної діяльності для суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку [текст]: [Монографія] / І. В. Жиглей. – Житомир, ЖДТУ, 2010. – 496 с.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 – XI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Котлер Філіп, Лі Ненсі. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
6. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 „Консолідована фінансова звітність” від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13/print1362304905316381>.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1445341158086425>
8. Пантелеєв В. П. Консолідація фінансової звітності: [Навч. посіб.] / В. П. Пантелеєв, К. В. Безверхий. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2016. – 429 с.
9. Пантелеєв В. П., Безверхий К. В. Консолідація фінансової звітності групи підприємств: теоретичні та практичні аспекти // Науковий вісник НАСОА. – 2014. – № 3. – С. 28-46.
10. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 955 «Про затвердження Принципів корпоративного управління» від 22.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/law/18922/1406127204.doc.
11. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. [Electronic resource]. – <https://www.globalreporting.org/information/sustainability-reporting/Pages/default.aspx>.
12. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.] за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
13. Panteleyeiv V. Statement of corporate social responsibility for human resource management / V. Panteleyeiv, K. Bezverkhyy // Theoretical, methodological and practical foundations of human resources management: collective monograph / Edited by M. Bezpartochnyi. – Riga: «Landmark» SIA, 2016. – P. 95-104.
14. Directive 2013/34/EU of the European parliament and the council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>.
15. Офіційний сайт Voestalpine: <http://www.voestalpine.com/group>.

4.9. Methodological government of enterprises labour potential bases are at the terms of eurointegration

4.9. Методологічні основи управління трудовим потенціалом підприємств за умов євроінтеграції

За умов розвитку євроінтеграційних процесів особливої актуальності набуває створення механізму управління трудовим потенціалом підприємства. Від того наскільки повно і раціонально використовується персонал на підприємствах, багато в чому залежить економічний і фінансовий стан промисловості в цілому.

Управління трудовим потенціалом як система включає окремі підсистеми, кожна з яких складається з ряду напрямів і елементів, які не залежать один від одного, але сприяють вирішенню загальної проблеми. Ця система поступово розвивається і вдосконалюється. Основними елементами системи управління трудовим потенціалом підприємства є: закономірності, принципи, функції та методи, які визначають необхідність формування тих чи інших структур управління і характер їх діяльності та потребують детального дослідження.

Питанням трудового потенціалу присвячені праці таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як: М. Авраменко, О. Амоша, С. Бандур, М. Блюм, Д. Богиня, В. Васильченко, А. Гриненко, О. Грішнова, М. Долішній, А. Єгоршін, П. Журавльов, С. Злупко, Л. Керб, А. Кібанов, Ю. Кондратьєва, А. Лазанець, Е. Лібанова, Д. Малишев, О. Минченкова, Ю. Одегов, І. Поп, М. Прохорова, Н. Федорова, Д. Хазанова та інших. Однак дослідження трудового потенціалу в ринкових умовах розвитку вимагає застосування широкого арсеналу методичного інструментарію, який дозволяє виявити тенденції розвитку та проблемні напрями в явищах та процесах, що детермінують його формування і реалізацію.

Управління трудовим потенціалом – це система взаємозалежних заходів, що забезпечують направляючий, координуючий і стимулюючий вплив менеджменту на працівників і орієнтовані на інтенсивні фактори використання робочої сили [1]. Процес управління трудовим потенціалом необхідний для забезпечення раціонального, ефективного та науково обґрунтованого використання персоналу підприємства, своєчасного виявлення та реалізації наявних резервів, внесення відповідних змін до умов використання трудового потенціалу, які будуть відповідати новим вимогам внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Будь-яке управління, зокрема і трудовим потенціалом, неможливе, якщо не поставлено його мету, не визначені закономірності, принципи функції, методи та

всєбічне забезпечення (кадрове, інформаційне, ресурсне, фінансове, законодавче).

Відзначимо, що управління є специфічним видом трудової діяльності персоналу, яке підпорядковується своїм специфічним законам і закономірностям. Закономірності встановлюють загальні, суттєві та необхідні зв'язки між явищами, що вивчаються. В теорії управління закономірність розглядають як первісне формування закону на початку його теоретичного осмислення та дослідження [2, с. 65].

Використовуючи результати дослідження, проведеного провідними економістами, а також досвід побудови системи управління трудовим потенціалом підприємств, можна виокремити загальні та специфічні закономірності управління трудовим потенціалом [2-4]. Об'єктивною основою пред'явлення вимог до системи і технології управління трудовим потенціалом підприємства є основні закономірності: цілісності; предметності; спрямованості на результат; стадійності; послідовності, зміни стадій, станів.

Серед специфічних закономірностей управління трудовим потенціалом підприємств можна виокремити [4, с. 103-105]: відповідність системи управління трудовим потенціалом персоналу цілям, особливостям, станам і тенденціям розвитку виробничої системи; оптимальне поєднання централізації і децентралізації управління трудовим потенціалом персоналу; системне формування управління трудовим потенціалом персоналу; пропорційне поєднання сукупності підсистем і елементів системи управління трудовим потенціалом персоналу; пропорційність виробництва і управління; необхідність різноманіття системи управління трудовим потенціалом персоналу; зміна складу і змісту функцій управління трудовим потенціалом персоналу; мінімізація числа ступенів управління трудовим потенціалом персоналу; взаємодія закономірностей управління трудовим потенціалом персоналу.

На нашу думку, закономірності управління трудовим потенціалом відображають об'єктивно існуючі, систематично повторювані, істотні взаємозв'язки між різними елементами і явищами в процесі управління.

Із закономірностями управління безпосередньо пов'язані принципи функціонування даної системи наукового знання і при цьому відображають об'єктивну реальність та суб'єктивну складову людського фактора, що й визначає формування принципів управління трудовим потенціалом.

Аналіз праць теоретиків [5; 6] дав нам можливість визначити ряд принципів формування трудового потенціалу, що доцільно розподілити на загальні (базисні) та специфічні принципи. Групу загальних (базисних) принципів формування трудового потенціалу складають принципи: системності, рівних можливостей, поваги до людини, командної єдності, правового та соціального

захисту [6]. Крім цих принципів, існують й інші специфічні принципи, які визначають умови формування трудового потенціалу, зокрема: оптимізації трудового потенціалу підприємства, комплементарності управлінських ролей, формування унікального трудового потенціалу [6].

В свою чергу, принципи за якими формується система управління трудовим потенціалом підприємства поділяються на дві групи: принципи, які характеризують вимоги до формування трудового потенціалу, і принципи, які визначають напрями розвитку потенціалу [7]. Обидві групи принципів реалізуються у взаємодії, характер якої залежить від конкретних умов функціонування системи управління персоналом.

М. С. Авраменко перелік загальновідомих принципів формування трудового потенціалу доповнено наступними принципами [8]: гуманізму; довіри; зацікавленості; єдності; ініціативності; комплексності; мотивації і стимулювання; організації умов праці; поваги до людини і турботи про неї; розвитку; психологічної поведінки; психологічної сумісності; самоорганізації; самооцінки; стабільності.

Зауважимо, що більшість дослідників при визначенні складу принципів управління трудовим потенціалом підприємства ототожнюють їх з персоналом і пропонують системи принципів управління з їхнім поділом на базові (основні, основоположні) і приватні (специфічні).

Принципи управління трудовим потенціалом діалектично взаємопов'язані, взаємообумовлені та взаємодоповнюють один одного і повинні діяти всі разом. Невиконання чи недія одного може деструктивно позначитись на трудовому потенціалі, їх діалектична взаємодія дозволить вдосконалити формування кадрового забезпечення промислових підприємств.

Варто відзначити, що у сучасній науковій літературі щодо функцій управління представлені різноманітні їх систематизації, які часто породжують дискусію. І. В. Федорова і О. Ю. Мінченкова систематизуючи функції управління персоналом виокремлюють загальні (планування, організація, мотивація, контроль, координація) [9, с. 37-44], технологічні або процесуальні [9, с. 44-58] і конкретні функції (управління ресурсами, управління процесами, управління результатами) [9, с. 58-59].

Виходячи з того, що управління трудовим потенціалом підприємства являє собою одну з функціональних областей управління персоналом, вважаємо, що розробка функцій управління трудовим потенціалом повинна базуватися на загальних функціях управління персоналом та трудовою діяльністю персоналу.

На нашу думку варто виділити: загальні функції управління, спеціальні функції управління трудовою діяльністю, спеціальні функції управління трудовим потенціалом і безпосередньо функції трудового потенціалу працівника

і підприємства [10]. Виконання функцій управління трудовим потенціалом підприємства забезпечується за рахунок його специфічних властивостей: приналежності, реальності, емерджентності, вербалізації.

Отже, реалізація функцій управління трудовим потенціалом – процес досягнення бажаного стану трудового потенціалу, вираженого параметрами функцій і можливістю здійснення ефективного виробничого процесу. Встановлені функції служать орієнтирами для оцінки рівня витрат на забезпечення основного напрямку діяльності підприємства і досягнення його цілей.

В свою чергу модель управління складається із узагальнюючої характеристики методів управління. Методи управління трудовим потенціалом підприємств можна класифікувати за різними ознаками. За характером етапів управлінської діяльності їх поділяють на: методи підготовки, ухвалення, організації та контролю за виконанням управлінських рішень. За характером етапів здійснення впливу на виконавців – на: економічні, організаційні, розпорядчі, правові та соціально-психологічні. За характером впливу на виконавців розрізняють методи: прямого і непрямого впливу, формальні та неформальні [11]. На думку А. Я. Кібанова [4, с. 116], методи також можна класифікувати за ознакою належності до функцій управління: нормування, організації, планування, координації, контролю, аналізу, обліку.

А. П. Єгоршін вважає, що ефективна реалізація трудового потенціалу персоналу також багато в чому залежить від тих способів і методів впливу на працівників, які застосовує керівник [12]. Залежно від характеру впливу вони діляться на наступні методи: методи інформування, пов'язані з передачею відомостей працівнику, що дозволяють йому самостійно будувати свою організаційну поведінку; методи стимулювання, пов'язані із задоволенням різних потреб персоналу; методи переконання, спрямовані на внутрішній світ і систему цінностей персоналу; методи адміністративного примусу, базуються на застосуванні санкцій.

На нашу думку, найбільш розповсюдженою є ідентифікація методів управління трудовим потенціалом підприємства на: адміністративні, економічні й соціально-психологічні.

Отже, проблема визначення основних методів управління трудовим потенціалом та найбільш успішного їх поєднання є першочерговою для будь-якого сучасного підприємства. Адміністративні методи відрізняються прямим характером впливу – вони обов'язкові для виконання, не припускають свободи вибору працівників і передбачають санкції за невиконання розпоряджень. Економічним і соціально-психологічним методам притаманні непрямий характер впливу, відсутність чітко визначеного часу й чітко означеного впливу.

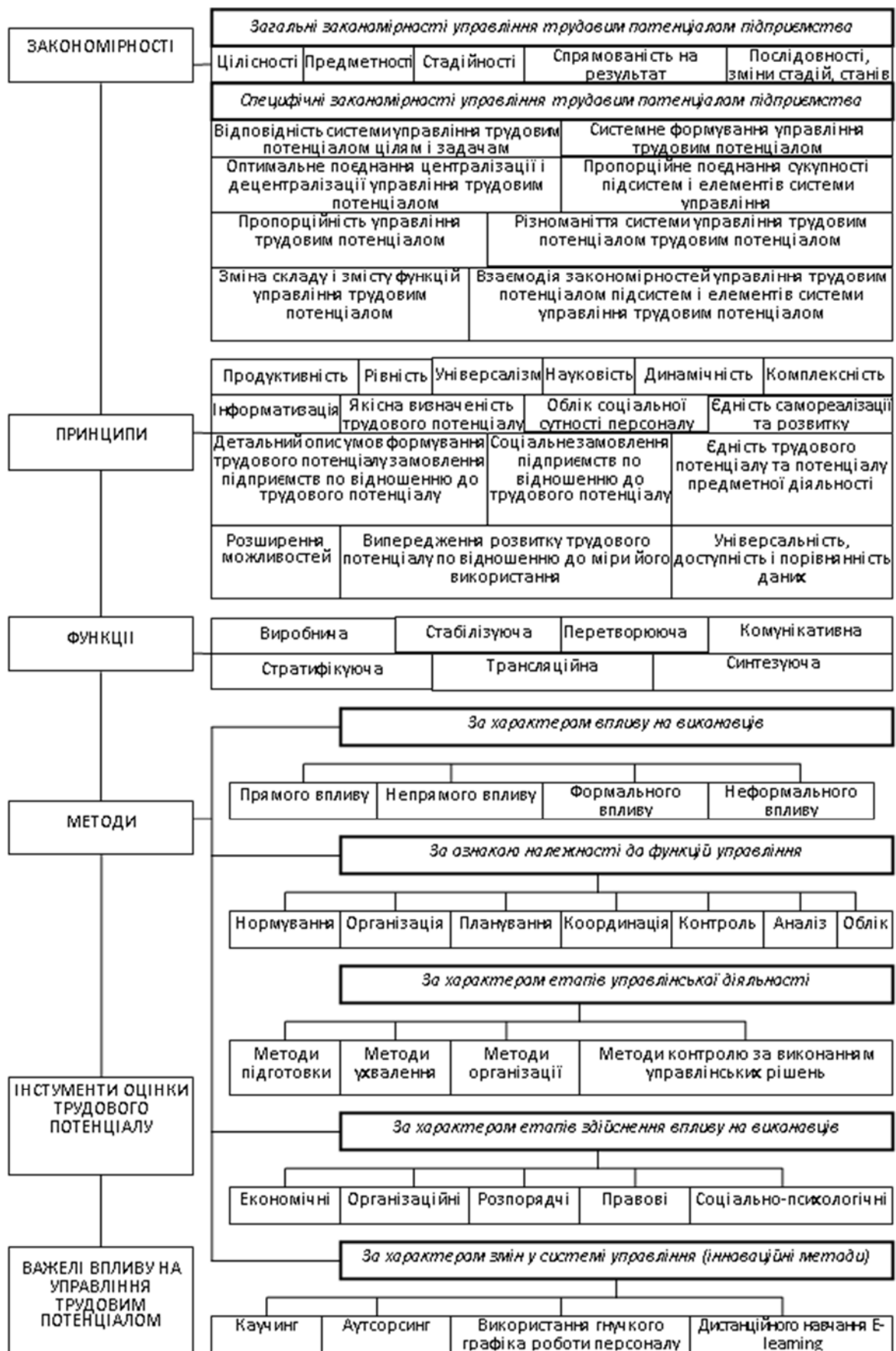


Рис. 1. Взаємозв'язок структурних елементів управління трудовим потенціалом підприємства

* – запропоновано автором

Відзначимо, що усталені традиційні методи управління трудовим потенціалом підприємств варто доповнити інноваційними методами.

До найбільш перспективних новаторських методів та інструментів ефективного управління трудовим потенціалом підприємств можна віднести: коучинг; аутсорсинг кадрових процесів; метод використання гнучкого графіка роботи персоналу; масовий метод дистанційного навчання E-learning [13].

Таким чином, можна навести таку класифікацію методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств: за характером впливу на виконавців; за ознакою належності до функцій управління; за характером етапів управлінської діяльності; за характером етапів здійснення впливу на виконавців; за характером змін у системі управління (інноваційні методи).

На нашу думку, всі методи управління трудовим потенціалом, незалежно від критеріїв класифікації, являють собою специфічний вид діяльності зі здійснення впливу на працівників. Варіюватися вони можуть у залежності від поточних завдань підприємства, його організаційної структури, стилю керівництва тощо.

Відмітимо, що закономірності, принципи, методи та функції управління трудовим потенціалом підприємств реалізуються у повній взаємодії, а їх поєднання залежить від конкретних умов функціонування систем управління трудовим потенціалом. Враховуючи загальнонаукові підходи дослідження трудового потенціалу та виходячи із наявних теоретичних основ управління трудовим потенціалом підприємства, нами запропонований взаємозв'язок структурних елементів управління трудовим потенціалом підприємства (рис. 1).

Отже, управління трудовим потенціалом підприємства – це і наука, і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Істотний вплив на управління трудовим потенціалом підприємства має застосування закономірностей, принципів, функцій та методів управління в їх цілісній єдності, що дозволяє стабілізувати трудовий потенціал промислового підприємства і забезпечити підвищення темпів зростання ефективності його використання.

Література

1. Лазанець А. Г. Управління трудовим потенціалом в умовах кризи / А. Г. Лазанець, І. І. Поп // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 121-130.
2. Скібіцька Л. І. Менеджмент / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
3. Хазанова Д. Л. Управление персоналом коммерческой организации: учебное пособие / Д. Л. Хазанова, М. А. Блюм, Д. Н. Малышев. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 112 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

5. Одегов Ю. Г. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. – 878 с.
6. Сухоставець А. І. Кадровий потенціал: проблеми кваліфікації / А. І. Сухоставець // Збірник наукових праць: Між нар. наук.-практ. конференції Луганського НАУ. Вип.14 І-ІІ. – Луганск. – 2002. – С. 225-228.
7. Прохорова М. В. Персонал приносящий прибыль. Технологии рационального управления персоналом / М. В. Прохорова, Ю. И. Кондратьева. – М.: Эссимо, 2009. – 623 с.
8. Авраменко М. С. Основні методологічні принципи формування кадрового потенціалу системи споживчої кооперації України [Електронний ресурс] / М. С. Авраменко. – Режим доступу: <http://pismoref.ru/1185929602.html>.
9. Федорова Н. В. Управление персоналом организации / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М.: КНОРУС, 2005. – 416 с.
10. Харун О. А. Функції управління трудовим потенціалом промислового підприємства / О. А. Харун // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Випуск 19. Частина 2. – С. 102-105.
11. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
12. Егоршин А. П. Основы менеджмента: учебник для вузов. / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2010. – 320 с.
13. Костюк О. Д. Інноваційні інструменти управління персоналом / О. Д. Костюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. Полтава: ПДАА. – Вип. 1 (6). – Т. 1. – 2013. – С. 143-147.

4.10. Ecological factor in the concept of market pricing policy

Marketing pricing concept is based on research and evaluation of factors influence the pricing process. Selecting the pricing method depends on the dominance of a particular factor on price. The traditional approach to price formation suggests research and evaluation of the four main the pricing factors, which include: the purpose of marketing of price formation, cost, demand and competition. However, the evolution of the marketing concept of price formation is transformed under the influence of the global order of factors, among which the main place belongs to ecological factor.

Currently, there is a significant impact of ecological factors on commodity enterprise policy and the process of pricing in the countries that integrate into the global space and have a high-tech economy. Studying of modern trends of economic development of many countries shows that the inclusion of the impact of ecological factors, is of paramount importance. In these circumstances, it becomes actuality research of influence of ecological factors in the pricing process. The ecological factor is manifested in the aspect of ecological properties of the product, ie its ability not to commit a detrimental impact on the environment during operation.

An analysis of research to determine the influence of factors on the formation of prices in the context of marketing of price formation concept allowed to conclude that

ecological properties of the product are not considered as a factor of influence on the price. However, consumer requirements for the product include ecological factor and its ecological safety. Normally, ecological factor is manifested in the ecological safety of the production and operation of the product. In the European Union environmentally friendly products is a basic requirement for its quality. On environmental goods in the EU are added to the price premium. In Ukraine, the only ecology fee is included in the price of the goods, which deduct the industrial enterprises in the budget in the case of environmental pollution. In this case, the tax is included in the cost of production. However, Ukrainian companies do not use price differentiation of products on the basis of its environmental impact and do not use the extra price premium for such products. In the context of European integration and the accession of the Ukrainian economy into the global economy, there is a need for a progressive experience of EU countries in the formation of a price policy for the goods considering of ecological factor.

Let us consider some of the scientific approach to the classification of the factors of influence on marketing pricing for compliance with of ecological factor accounting. In the scientific literature on marketing of price formation, there are many approaches to the classification of price formation factors. An analysis of scientific works of national and foreign scientists, has allowed to reveal that the traditional approach is the distribution of of price formation factors on the external and internal. This approach, follow the following scientists: L. Balabanov and Sardak A. V. [2], Biliavtsi M. I. [3], Litvinenko Y. V. [12], Y. Petrunya [13]. Ukrainian scientist Coriniv V. L. [9] took a different point of view, and separates all of price formation factors on the controlled and uncontrolled. In this context, to controlled factors it considers factors that are controlled by the company's management and marketing service. By uncontrolled of price formation factors he relates external factors and intermediate environmental factors, by which he understands the totality of micro factors, namely: market conditions, competition, product demand, the demands and needs of consumers, buying motives and the purchasing power of consumers, intermediaries system, banks and insurance companies, firms, market research system [10].

Such scientists as A. A. Dligach [6], I. V. Lipsits [11], V. E. Esipov [16], Bagiev G. L. and Tarasevich V. M. [1] generally is distinguished those of price formation factors that have a major impact on the traditional of price formation methodology, which include costs, demand, competition and product utility. An interesting approach Bozhkova V., which allocates the natural and geographical factors influence the pricing, which is under the influence of climatic conditions and understand the resource potential of the country. [4] However, the author does not specify how is the impact of this factor on the pricing mechanism. Summing up the theoretical generalization of price formation factors, we can conclude that none of the

scientists did not allocate ecological factor influence on the price and pricing process. No research on the identification of the influence of of ecological factor in the pricing of Ukrainian industrial enterprises.

In marketing theory, ecological factor in the concept of marketing of the company usually attributed to the non-price factors influence the marketing environment of the enterprise. Given the fact that the pricing policy of enterprises is based on expenditure of price formation methods, and ecological taxes include the cost of production, ecological factor has a great influence on the pricing of industrial enterprises. This fact is confirmed by statistics, according to which the highest level of environmental pollution because of generation of emissions and waste, is observed in mining and processing industry (figure 1).

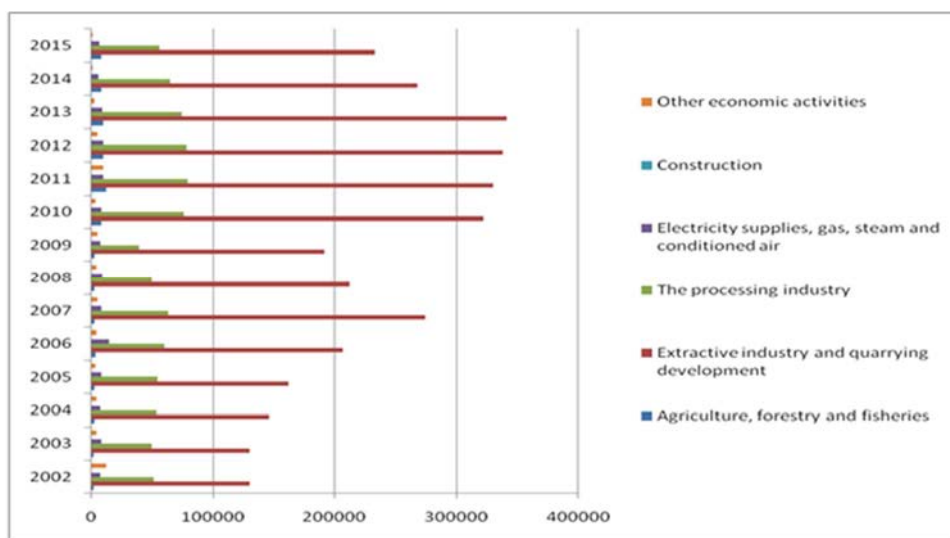


Fig. 1. The generation of wastes, influencing on the ecology sector of the Ukrainian economy [compiled by the author based on the source [5]]

The total level of emissions and waste Ukrainian industrial enterprises in the environment has declined over the past two years (Figure 2).

This trend is primarily associated with a reduction in the rate of industrial production. However, if we consider the format in a retrospective, it can be seen that the dynamics of waste generation and emissions is positive. The statistical data suggest that the role of environmental factors for the Ukrainian industry is significant. Furthermore, according to the international standards accounting and management accounting, industrial enterprises must pay ecological taxes that is included in the cost of production. It should be noted that according to the Tax Code of Ukraine, the object and the tax base in relation to ecological taxes are:

- amounts and types of pollutants released into the atmosphere by stationary sources;
- volumes and types of pollutants discharged directly into water bodies;

- volumes and types (classes) of placement of waste, except the volumes and types (classes) of waste as secondary raw materials to be placed in its own territory (objects) of economic entities;
- volumes and types of fuel, including those produced from unmanufactured raw material, sold or imported into the customs territory of Ukraine by tax agents, except: fuel volume exported from the customs territory of Ukraine in customs regimes of export or re-export or processing in the customs territory of Ukraine certified by a duly executed customs Declaration; fuel oil and heating oil used in the production of heat and electricity;
- volume and category of radioactive waste generated by the activities of business entities and / or temporarily stored by their producers beyond the statutory special conditions of the license term;
- volumes of power generated by operating organizations of nuclear facilities (atomic power plants) [14].

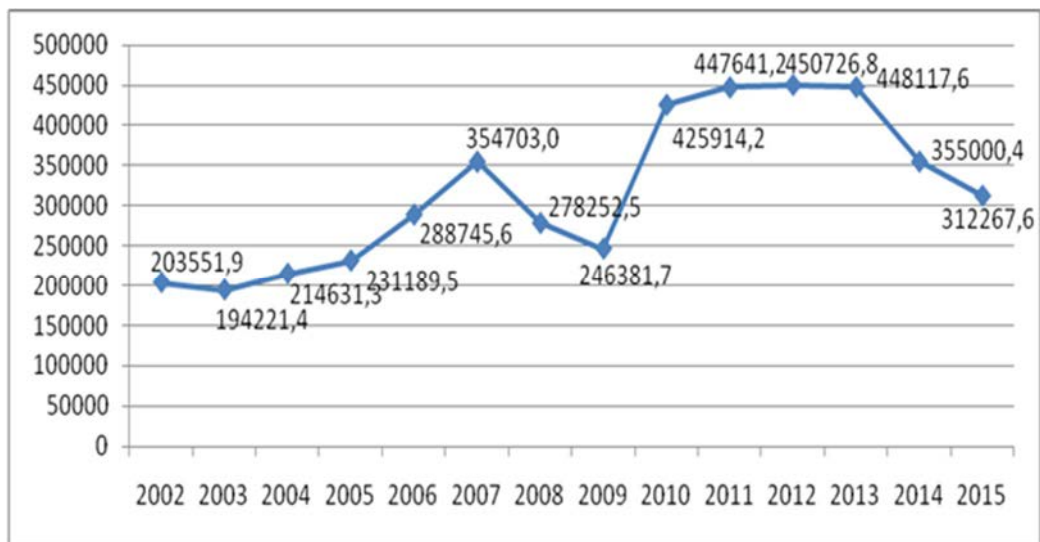


Fig. 2. Waste generation and to emissions Ukrainian industrial enterprises for the period 2002-2015rr. [Compiled by the author based on the source [5]]

An important element in the system of economic pricing mechanism is payments for environmental pollution. Depending on the degree of impact on the environment are set two types of payment standards: emission limit values (emissions, waste disposal) of pollutants into the environment (within established limits) and for exceeding of these indicators. In the latter case, payments are growing several times. In this case payments within the standards included in the cost, and above-standard reimbursed by the profits of the enterprise. This mechanism directly affects the marketing pricing, because it assumes account of all costs in the cost of production, including on the ecology costs. The cost approach assumes orientation dependence of the price only on costs and refers to the traditional pricing.

Alternatively, there is a marketing pricing approach to setting prices based on the demand of consumers. With the development of the demand for environmentally friendly products, there is a possibility of installing a high price, which is based on the demand. In this case, it is possible to implement a strategy of price differentiation for ecological product characteristics. In addition, under this approach, there is a possibility of introduction of "green innovation" by super-profits.

The problem of improving the marketing of pricing in the context of the growing role of ecological factors in the production and consumption of products, can be viewed in two ways:

1) reasonable price increases for natural resources. For a more complete account of ecological factors in the structure of prices for the products of industries that are engaged in nature management. This approach should encourage the transition to resource-mode producers;

2) the price should more fully take into account the ecological safety level products. This approach is based on the application of the strategy of price differentiation on the ecological properties of the product.

The strategy of price differentiation on the ecological properties of the goods suggests a price differentiation on the basis of ecological. For those markets where there is a corresponding demand for environmentally friendly products is necessary in the formation of prices to establish additional price premium for ecological safe product. This way formation a higher price for the goods to achieve the objective of maximizing the value of goods for consumers by of ecological factors or achieved the goal of leadership in terms of quality by ecological properties of products.

In markets with low demand, on which there is weak reaction to consumer demand for environmentally friendly products, it is necessary to form the incentive (lower) prices in order to stimulate demand for these products. For this line of environmentally friendly products should have a lower price to the consumer than environmentally dirty. It will be possible by enter the system of taxes on polluting products and charge system, subsidies and incentives for producers and net consumers of products. For example, in agriculture needs to be done so that the producers were profitable to use biological means of protection than pesticides, and to give preference to organic fertilizers than mineral. In this way, it is possible to carry out regulation and influence the level of production of organic products. The author has developed a matrix of price differentiation strategies for ecological product characteristics (Fig. 3).

The main goal of marketing pricing in setting a price based on of ecological factors should be the creation of additional value and high margin while maintaining competitive prices.

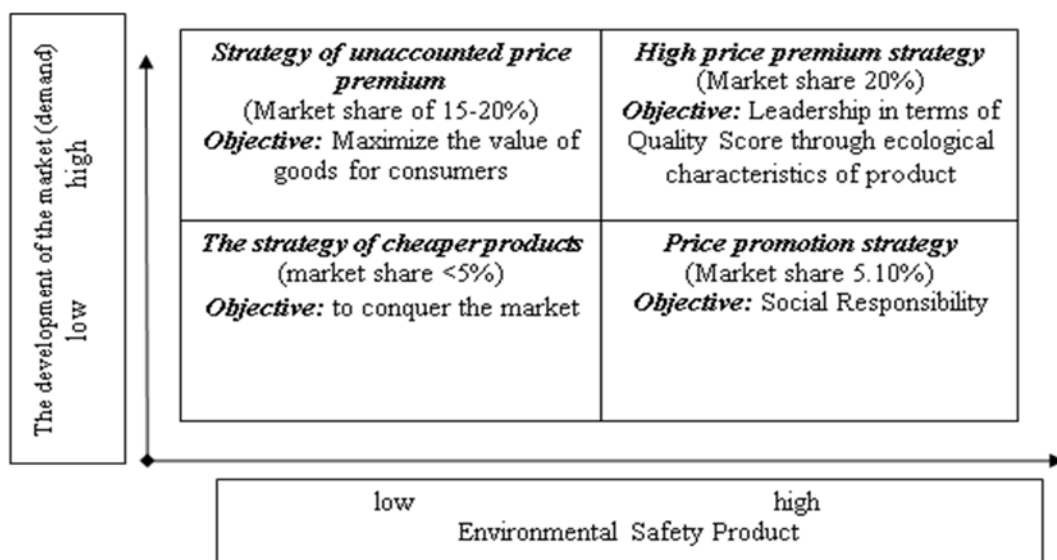


Fig. 3. The matrix of price differentiation strategies for ecological product characteristics [compiled by the author]

It should be noted that one of the directions of regulatory policy of the state should be the formation of extra-budgetary ecological funds, which should be complementary to state spending for environmental purposes. Their purpose is to supplement the funding and lending environment-related programs, the promotion of environmental education and training. Sources of accumulation of funds may be: enterprises payments for emissions of pollutants and waste disposal, penalty payments, funds to compensate for ecological damage in case of violation of environmental legislation by enterprises, voluntary contributions and so on.

Of great importance for the society is the formation of ecological programs at the international level, within the country or region. There are examples of grandiose ecological of expenditure programs in the United States to revitalize the Great Lakes region, Japanese and other ecological programs. The use of market-based instruments selling rights to pollute, widespread mainly in the United States. But we can use this experience in the international space.

One of the most tested economic instruments in environmental protection is a deposit system, or a system of "deposit-return." When a consumer buys a certain product, then pays for the additional cost, which is then returned to him (the return of empty bottles, spent electrical batteries, plastic containers, etc.). This mechanism reduces the flow of waste into the environment, including toxic, save considerable money and resources by recycling.

Other economic instruments is ecological insurance, which is the responsibility of the insurance companies of high-risk sources for causing damages in connection with the accident, technological failure or natural disaster, resulting in environmental pollution. Thus, environmental economics in a market economy should be aimed at solving nature conservation problems. At the same time, in the context of the concept

of marketing to solve customer requirements for environmental properties of the product.

The main marketing directions of include: the formation of financial structures for the support environmental action; environmental assessment of the impact on the environment; ecological insurance activities of companies; changes in the reporting forms manufacturers activities; new forms of advertising; the formation of new trade principles (such as the sale of organic products); the formation of additional product value due to its high environmental properties.

References:

1. Bagiev G. L. Marketing / Bagiev G. L., Tarasevich V.M., Anne H. – SPb.: Peter, 2001. – 718 p.
2. Balabanova L. V., Sardak O. V. Pricing policy of commercial enterprise in a marketing orientation. / Balabanova L. V., Sardak O. V. [Monograph]. – Donetsk: DonDUET them. M. Tugan-Baranowski, 2003. – 149 p.
3. Byelyavtsev M. I. Marketing price policy: teach. manual / Byelyavtsev M. I., Petenko I. V., Prozorov I. V. – K.: TSUL, 2005. – 332 p.
4. Bozhkova V. V. Research marketing pricing factors on domestic industrial / Bozhkova V. V., Riabchenko I. M.// Marketing and Management of Innovations, 2013. – № 2. – pp. 40-48.
5. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource] – Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Dligach A. Marketing price policy. – Kyiv, 2005. – 301 p.
7. Ilyuhyn A. S., Kizim A. A. Маркетинговый аспект управления человеческими ресурсами и его роль в развитии ТНК // Economy of sustainable development, 2014. – № 2 (18). – pp. 101-106. – Electronic resource: Access: <http://www.estdevel.hol.es/>.
8. Kizim A. A., Kabertay D. Current trends "green" logistics in conditions of globalization // Logistics, 2013. – № 1. – pp. 46-50 [Electronic resource] – Access: http://www.logistika-prim.ru/sites/default/files/log_01_2013_s02.pdf.
9. Korinev V. L. Analysis of pricing factors / Ignatyuk A. I.// Recent economic problems. 2004. – № 10. – pp. 101-107.
10. Korinev V. L. Pricing policy of the enterprise: [monograph]. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2001.
11. Lipsits I. V. Pricing: [teaching practical manual]. – M.: Yurayt Publisher, 2011. – 399 p.
12. Litvinenko Y. Marketing price policy [teach. guide]. – K: Knowledge, 2010. – 294 p.
13. Marketing: teach. manual / J. G. Petrunya. – 2nd ed. – K.: Knowledge, 2010.- 351p.
14. Tax Code of Ukraine [Electronic resource] – Access: <http://www.elzvit.org.ua/law-base>.
15. Terentiev N. E. "Green microeconomics": assessment and outlook of institutional business transformation [Electronic resource] – Access: <http://inecon.org/nauchnaya-zhizn/kruglye-stoly-arxiv/10-aprelya-2014-g-zasedanie-seminara-linstituczionalnaya-teoriya-i-eyo-prilozheniyar.html>.
16. Prices and pricing: A Textbook for high schools. 5th ed. / [Ed. Esipova V.E.] – SPb.: Peter, 2009. – 480 p.

Part 5. Financial component of sustainable development of socioeconomic systems

5.1. The causes of bankruptcy of banking institutions: analytic-philosophical grounds

The economic crisis, devaluation of national currency, systematic banking crisis taking place in Ukraine, is a source of further instability and restraining of the economy, growth of unemployment, intensification of poverty and worsening of social and political risks. Trust in the banking system and the level of crediting of the economy have reached the lowest indexes since the independence of Ukraine was proclaimed. Recently, the banking system has had the problem of financial stability and solvency. Every year more and more banks are affected by negative influence of various factors that cause waves of liquidation and bankruptcy. Today, therefore, the need for further research of the causes of bank failures and peculiarities of their functioning in difficult economic conditions is rising. To move forward in the process of developing the national economy, the important aspect of understanding the complexity of the situation is studying these issues from a philosophical point of view.

Works of a lot of Ukrainian scholars are dedicated to the study and research of features of the Ukrainian banking system. Thus, the description of the main stages of the Ukrainian banking system depending on the economic processes taking place in the country is given by I. D'yakonova [1], O. Kolodizyev [2], the problems of financial stability and reformation of the Ukrainian banking system of are studied by V. Kovalenko [3], the prospects of bank development and bases of the mechanism for banking regulation at present are investigated in the works of T. Bolgar [4], the philosophical reasoning of causes of deformations in various aspects of the economy is presented in the works of S. Terepyschoho [5], globalization as the factor that cause modern educational and economic processes is studied in the works of D. Sviridenko [6], the philosophy of educational innovations of information and communication environment as a stimulus in society for development and improvement of economic relations is grounded by G. Moskalyk [7].

The objective of the paper is to study the problems that lead to bank failures and grounding this issue from a philosophical point of view.

In the past three years significant deterioration in the financial stability of banks and the withdrawal of the number of banks from the market have taken place. The reduction of the main macroeconomic indicators of Ukraine's economy, increase of social tension, duration and intensity of military operations, sharp exchange rate fluctuations lead to a significant imbalance of banking activity.

Having analyzed the current state of UBS, we can conclude that the largest number of operating banks in 2009 has in total 184 institutions, but during the next years their number gradually decreased.

Starting in 2014 under the influence of UAH devaluation, economic digression and political instability in the country a large number of banks faced a lot of problems. Many of them, according to the decision of NBU began liquidating processes, so on 01.01.2015 the number of operating banks had in total 163, which is 11.41% less compared to 01.01.2009, and on 01.01 .2016 the number of financial institutions had in total 117 (-36.41%), and as on December 1, 2016 – the banking system of Ukraine had 98 operating banks. Overall, since the beginning of 2014, due to worsening of solvency temporary administration was introduced for 66 banks.

During eleven months of 2016 18 banks were liquidated [8]. It should be noted that in future the National Bank of Ukraine intends to continue the policy of withdrawing banks from the market, which will cover mainly banks of 3 and 4 groups (medium and small banks), circuit and converting banks will be recognized as insolvent. Thus, such actions of NBU can be classified as clearing from banks that do not meet the requirements of today's financial stability and solvency of which are at a low level. But do not forget that this phenomenon undermines public confidence in the stability of the banking system as a whole, while it undergoes the process of "purification".

Typically, these events are similar to the principles of dialectical law of mutual transformation of quantitative to qualitative changes. This law reveals the internal mechanism of the transition from the old to new quality in every sphere of objective reality, answering questions about the development and movement of all things.

There is the main problem – the outflow of deposits from banks, which will continue until new banks are withdrawn from the market, and individuals – owners of hryvna deposits of more than 200 thousand UAH. (The amount guaranteed DGF) and foreign currency deposits which are frozen in the bank insolvent and become worthless because of hryvna devaluation, remove their deposits before the introduction of temporary administration in failing banks.

During 2014-2015 years Ukraine banks lost 15.6 billion deposits in national currency, or 3.9% of their total amount. It should be noted that the outflow of deposits in the national currency of individuals has a negative trend and has in total 64.6 billion UAH, or 25.5%. However, this reduction in the amount of deposits in the national currency of individuals was partially compensated by the growth of deposits in national currency of legal entities 49 billion UAH due to the growth of current accounts. The increase of current accounts of legal entities was due to the increase in turnover of undertakings through inflation.

The situation with the outflow of foreign currency deposits is much more complicated compared to the deposits in the national currency, which is greatly enhanced by external factors. The banking sector in Ukraine during 2014-2015 years lost 16.2 billion USD deposits or 55.1% of total deposits in foreign currency at the beginning of 2014. During 2014-2016 hryvna devaluated compared to USD by more than 3 times. This sharp devaluation led to an increase in bad debts of banks customers (service activities with mortgage loans in foreign currency became impossible for most borrowers). And one more consequence of devaluation is the increase in foreign currency assets and liabilities and the need for additional capitalization of most banks. Experts estimate that Ukraine's banking sector should be capitalized up to 120 billion UAH and this is possible only in the absence of further devaluation.

Since March 2015, the National Bank has raised the discount rate from 22% to 30% to contain inflation in the country. Such actions do not allow banks to perform one of their basic functions – to give credits to the economy, which further increases the economic crisis in Ukraine. That means that to develop business in terms of such expensive credits is impossible. In early 2015, most commercial banks have suspended their loan program for businesses. Most funding was available on existing credit lines. Banking institutions were able to provide new loans, offered fairly expensive asset. High interest rates were due to high inflation (in 2015 the inflation was – 43.3%) and due to the monetary policy of the National Bank of Ukraine.

So we can see that recently the quantitative index of banks in the Ukrainian banking system has significantly decreased and at the same time the proportion of bad credit debt has increased (Fig. 1) – so on December 1, 2016 it is 24.2% of the total amount of loans, that is more than three times higher than in 2013.

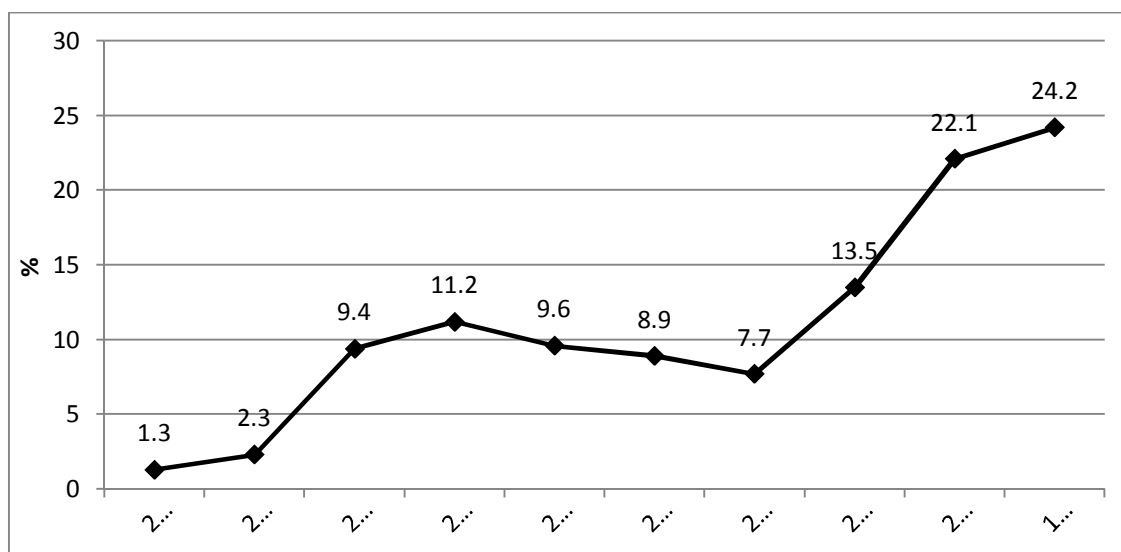


Fig. 1 The share of overdue credit debt in the total amount of loans for the period 2007-01.12.2016 *

* Is based on [8]

This dependence is a cause for concern both at the level of individual banks and at the level of the banking system. The National Bank of Ukraine carried out the regulation and supervision of banking activities based on laws and regulations that are permanently revised and supplemented. However, the lack at banking institutions thoroughly developed policies and banking products, including standardized conditions, process maps, forms, documents and forms of management reporting, the lack of clear division of responsibilities and control procedures make situational decisions by credit employees be possible and lead to:

- increasing the level of operational risks;
- Increasing the time necessary for operations;
- increasing the likelihood of errors;
- the increase in manifestations of possible frauds and abuses.

These conditions force to create new, hybrid concepts of the philosophy of banking and banking cooperation. The introduction of such principles of economic management inevitably leads to distortion at various levels of the bank employees' understanding of concepts such as attitude to work, the quality of customer service, evening-out the concept of "purity uniform" of bank employee, uncritical attitude toward sloppiness and more.

Problem banks pose a threat to the banking system, so they undergo appropriate measures of influence. According to its economic essence, this is a set of guidelines aimed at restoring the financial stability of a bank, organizing its activities in accordance with applicable laws and regulatory acts of the NBU.

According to the Law of Ukraine "On Banks and Banking Activity", the bank, which is recognized as problematic, is classified as insolvent if:

- it does not carry out its activities in compliance with the law;
- it reduces the regulatory capital ratios or capital to one-third of the minimum level;
- it fails to fulfill 10% or more of its obligations before depositors and other creditors during ten consecutive days of its obligations to depositors and other creditors [9].

In the case of regarding a bank as insolvent the national Bank of Ukraine adopts a decision on introduction of temporary administration. In the world practice several mechanisms to work with troubled banks are developed, liquidation, merger and acquisitions, the acquisition of assets and liabilities "Bridge Bank" (transitional Bank) are often used. Thus, the "Bridge Bank" is the bank that temporarily holds the insured deposits and working assets transferred to it from non-viable bank which undergo liquidation, until their sale to investors. Such a bank is created to ensure the continuity of banking operations through the sale (transfer of certain assets and liabilities of non-viable bank during a certain period) [1].

Such processes may seem to be a temporary solution to problems, but in fact, they breed mistrust, massive criticism among customers and reduce cash flows through the formation of a system of public opinion about the total lack of confidence in banks, the perception of the banking system by the population as criminal and mafia groups.

The process of bankruptcy and liquidation of banks significantly affects the level of performing by borrower its debt obligations to creditors. The information spread by mass media enhances this process.

In particular, it concerns cases in the media often spread unverified and false information regarding downgrades banks. This manifestation of poor competition, of course, creates significant problems in the areas of cash management services, involvement and support of corporate payroll clients, attracting deposits and so on. In particular, it concerns cases of spreading via mass media unverified and false information regarding the decline in ratings of banking institutions. This manifestation of poor competition, of course, creates significant problems in the areas of cash management services, involvement and support of corporate payroll clients, attracting deposits and so on.

Practice shows that such manifestations of mass media encouraged a large number of customers temporarily not to fulfill the terms of credit agreements. These facts occur with low legal culture of population. Not legally trained customers expect that under certain conditions, financial difficulties of banks customers' debts before creditors may be subjected to the process of forgiveness.

Typically, these are the processes, which are difficult to structure out, and accordingly to develop specific mechanisms of resistance or leveling. But for sure these processes are inevitably accompanied by people's negative philosophy on banking.

In such cases, banks should pay attention to the inadmissibility of mass consistent failure of troubled borrowers of the terms of the loan agreements. The study of contemporary problems of the process of rapid growth in numbers of troubled borrowers, characterized by increasing the period of delay of release of the loan repayment schedule has given the opportunity to apply us the term "the wave of debtors." Based on the results of the study, we can conclude that the "the wave of the debtors" has a rapid growth today.

Taking into account these circumstances, as well as the overall economic and financial situation in the country, there is a need to protect the rights of the creditor as a subject of economic relations.

Implementation of effective steps to strengthen creditor rights and to balance the interests of the banking institutions and borrowers, is a necessary condition for stable and effective development of the financial system and the economy, formation of favorable investment climate in the country.

The authorities should be guided by national interests, and to refrain from decisions that reduce the level of responsibility of borrowers

To do this, scientists in the near future have to formulate the idea of a new philosophy of banks and their interaction with customers and the public.

Outlining the problems and analyzing the features of functioning of banks in current economic conditions, we can make certain conclusions. Thus, the main objectives of effective work with problem banks are: maintaining continuous operation of the payment and settlement systems; prevention of problems at one bank activities with other banks, which is a threat to the stability of the entire system ("domino effect"); maintaining the confidence of the public and participants of the market in the banking system.

The main task today is to restore the stable economic situation in the country and the success of this task depends on the development of the banking system and each bank in particular. So each bank as a separate element of the second level of the banking system must be reliable, competitive and able to support further development of its activities. But, as a risk factor that exists for banks is the deterioration of the quality of their loan portfolios and, consequently, high losses due to provisioning [4].

The withdrawal of Ukraine's economy out of stagnation, launching and effective credit risk management in the future should lead the banking sector out of crisis by changing the format of interaction with customers creating the idea of a new philosophy of banking business.

References

1. D'yakonova I., Mordan E. Adaptability banking system and its manifestation in the dynamic economic development of Ukraine // Bulletin of Sumy State University. Series "Economics." – 2011. – № 4. – P. 118-126.
2. Kolodizyev O. The formation of the banking system of Ukraine: past international experience problems // Banking reform. – 2000. – № 2. – P. 26-31.
3. Kovalenko V., Bolgar T. Development of scientific and methodological approaches to the assessment of bad loans as a component of managing problem loans the bank [Text] / V. Kovalenko, T. Bolgar // Actual problems of economy. – 2013. – № 10. – P. 185-195.
4. Bolgar T. The major reasons for emergence of bad debts in banks of Ukraine at the present stage of economic development / T. Bolgar // Nauka i studia. – 2014. № 18 (128). – P.49-54.
5. Modern educational landscape / S. A. Terepyschyy. – Kyiv: "Phoenix", 2016. – 309 with.
6. Sviridenko D. Academic Mobility: Meeting the Challenges of Globalization: monograph / D. B. Sviridenko. – K.: Izd NEA named after M. P. Dragomanov, 2014. – 279 p.
7. Moskalyk G. Philosophical paradigm of modernization of education in information and communication medium: Monograph / G. Moskalyk. – Kremenchug: Type-in "Christian Star", 2014. – 328 p.
8. Main indicators of banks in Ukraine [electronic resource] // Official site of the NBU. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>.
9. On banks and banking activity. Law of Ukraine of 07.12.2000 p. Number 2121-III. [Electronic resource]. / Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>.

5.2. Regional development banks functioning mechanism and perspectives of their creation in Ukraine

5.2. Механізм функціонування регіональних банків розвитку та перспективи їх створення в Україні

В сучасних умовах основне завдання розвитку банківської системи України полягає у забезпеченні довгострокової ефективності, у тому числі, на рівні регіонів. У цьому плані актуальним стає переосмислення класичного, законодавчо визначеного переліку різновидів установ банківської системи та їх місця у сприянні соціально-економічному зростанню країни. Слід зазначити, що важлива роль в розвитку економіки держав з розвиненими ринковими механізмами належить таким банківським установам, як регіональні банки розвитку, що здійснюють діяльність в межах певної території. Вивчення досвіду функціонування банківських систем зарубіжних країн та його застосування в Україні може позитивно вплинути на соціально-економічний розвиток регіонів [3].

Теоретичні аспекти розвитку кредитно-фінансових відносин на міжнародному рівні за участі банків розвитку досліджували такі зарубіжні вчені як Р. Вос, К. Гвін, В. Жоши, Дж. Левіс, Д. Тузьє та інші. Проблеми функціонування регіональних банків розвитку та їх переваги для економіки України практично не досліджувалися. Однак такий вид банківських установ має свої переваги у стабілізації та розвитку фінансового ринку у мікро масштабах кожної держави. Тому в умовах сприяння в Україні розвитку, насамперед, великого банківського бізнесу, питання щодо підвищення ефективності діяльності регіональних банківських систем за участю регіональних банків розвитку потребує більш поглибленого дослідження.

У більшості розвинених країн світу регіональні банки розвитку зайняли суттєву нішу на фінансових ринках. Саме існування таких банків визначає умови функціонування і розвиток регіональної економіки. Так, у Бельгії, Німеччині, Польщі, США, Франції, Швеції та інших державах світу, банки розвитку навіть в умовах сучасних глобалізаційних процесів і консолідації банківського капіталу продовжують функціонувати та підтримувати економіку території своєї діяльності.

Економічну ефективність таких банків підтверджує Німеччина, де банк знаходиться під жорстким наглядом Фінансового відомства федеральної землі, яке може надавати розпорядження щодо його діяльності відповідно до діючого законодавства. З метою контролю за діяльністю банків розвитку такий орган може в будь-який час мати доступ до всієї документації для її вивчення і

перевірки, вимагати надання інформації і брати участь у засідання правління банку. Призначення членів ради директорів і правління здійснюється правлінням землі або правомочним відомством, що пояснюється підпорядкованістю банків цим місцевим організаціям.

Тому, на нашу думку, і на території адміністративно-територіальних одиниць в Україні доцільно було б розглянути питання створення регіональних банків розвитку. Ці банківські установи виконували б функцію координації роботи всіх банківських установ і сприяли б управлінню регіональними фінансовими потоками. Особливо це питання є актуальним сьогодні, коли Національний банк України трансформував власну організаційну структуру у напрямі перерозподілу управлінських повноважень, результатом якої стала централізація функцій управління регіональною банківською діяльністю.

Розробка концепції створення регіонального банку розвитку в кожній області, на нашу думку, має передбачати урахування потреб економіки регіону, інтересів власників, вимог органів нагляду та представників територіальної громади.

Регіональні банки розвитку повинні розглядатися як важливий інструмент реалізації державної інвестиційної політики, вони покликані сприяти економічному розвитку регіону, підвищуючи його інвестиційний клімат.

Діяльність регіонального банку розвитку повинна ґрунтуватися на спеціальних принципах, що відображають особливості його роботи, а саме:

1) потреби клієнтів, що формують його фінансову базу та здійснюють прямий вплив на розвиток економіки регіону (в першу чергу, до них відносяться малий та середній бізнес);

2) стратегія діяльності, орієнтована на підтримку розвитку економіки регіону, фінансування пріоритетних галузей.

В економічній літературі виділяють два підходи до трактування сутності банку розвитку як фінансового інституту [4]:

- що забезпечує довгострокове кредитування проектів з позитивними екстерналіями, що не мають достатнього кредитування інших фінансових установ;

- для економічного розвитку і регіональної інтеграції шляхом довгострокового фінансування чи полегшення фінансування проектів, що очікують позитивних екстерналій.

На нашу думку, сутність регіонального банку розвитку повинна розкривати його як таку установу, яка:

- є активним учасником функціонування економіки регіону;

- об'єднує фінансові регіональні ресурси та спрямовує діяльність банків регіону;

- формує власну ресурсну базу за рахунок місцевих ресурсів.

Регіональний банк розвитку – це банк, що створюється та реєструється на території певної області за участю органів регіональної влади, може надавати повний набір банківських послуг, брати участь у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальної одиниці, здійснювати управління розвитком регіональної банківської системи.

В умовах фінансово-економічної кризи підвалинами для створення регіонального банку розвитку слід віднести:

- необхідність вирішення регіональних проблем і завдань, які не завжди враховуються при розробці грошово-кредитної політики України;
- потреба у розвитку регіонального співробітництва і економічної інтеграції з метою спільного вирішення проблем регіональної економіки.

Завдання, які стоять перед регіональним банком розвитку, визначають специфіку його діяльності, зокрема:

- банк в межах всіх видів політики (державної, економічної, екологічної, зайнятості тощо) має здійснювати фінансування розвитку проектів галузей народного господарства, що мають на меті подальше удосконалення ринкової інфраструктури в регіоні;
- за дорученням і у відповідності з основними стратегічними напрямками діяльності міністерства має співпрацювати у здійсненні державних програм розвитку в тому регіоні, де провадить свою діяльність;
- банк здійснює управління і реалізацію майнових цінностей, наданих в довірче управління фінансовим відомством.

В Німеччині можна запозичити ідею подвійного підпорядкування регіонального банку:

- центральному банку: в Україні – Національному банку України (оскільки Представництва центрального банку України в регіонах лише представляють його інтереси, не здійснюючи управління банківською системою);
- місцевій владі: в Україні – обласним органам місцевого самоврядування.

Регіональна і місцева влада може брати участь у формуванні статутного капіталу таких банків. В Законі України «Про місцеве самоврядування» зазначається, що органи місцевого самоврядування можуть у межах законодавства створювати комунальні банки та інші фінансово-кредитні установи, виступати гарантами кредитів підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміщувати належні їм кошти в банках інших суб'єктів права власності, отримувати відсотки від їх доходів відповідно до закону із зарахуванням їх до доходної частини відповідного місцевого бюджету [2]. Діяльність регіонального банку розвитку повинна регламентуватися Законом України «Про банки і

банківську діяльність», де, на сьогодні не передбачено заборони створення такого виду банківської установи [1].

З метою підтримки муніципальних і державних програм розвитку в регіонах варто залучати як засновників ті міські та обласні структури, які безпосередньо будуть зацікавлені в проведенні цих програм, а саме:

- будівельні;
- комунальні;
- енергетичні;
- інфраструктурні тощо.

Створенню регіонального банку розвитку передуює окреслення цілей його діяльності:

1) економічний розвиток, що полягають у підвищенні економічної активності регіону за рахунок фінансування розвитку інфраструктурних проектів, підтримку малого та середнього бізнесу;

2) інноваційний розвиток, тобто фінансування інноваційних проектів за рахунок створених венчурних фондів;

3) соціальний розвиток, приймають участь в усуненні соціальних диспропорцій, розвиваючи сільське господарство та підтримуючи розвиток сільської місцевості;

4) екологічний розвиток, що передбачає фінансування екологічних проектів;

5) фінансова стабільність, тобто обов'язкова участь у забезпеченні стійкості фінансового ринку регіону.

Механізм діяльності регіонального банку розвитку, на нашу думку, може бути представлений наступним чином (рис. 1).

Основними перевагами діяльності регіональних банків розвитку для області їх розташування в сучасних умовах є:

- зацікавленість у розвитку економіки адміністративно-територіальної одиниці, в яку вкладають банківські інвестиції;

- застосування індивідуального підходу у обслуговуванні регіону, наслідком чого має стати підвищення довіри населення.

Враховуючи переваги таких банків, для їх створення та розвитку в Україні необхідно:

- переглянути й удосконалити законодавчу базу для створення регіональних банків розвитку, особливо щодо вимог мінімального розміру капіталу, норм резервування за профільними активними операціями, податкового навантаження;

- підтримувати такі спеціалізовані банки місцевою та регіональною владою участю у капіталі банку;

- сприяти посиленню довіри населення до регіональних невеликих за розміром банків, підкреслюючи їх стабільність та роль для регіону.



Рис. 1. Механізм функціонування Регіонального банку розвитку
Джерело: запропоновано автором

Таким чином, створення регіонального банку розвитку може мати суттєве значення для соціально-економічного розвитку регіонів України. Тому ми переконані, що варто вивчати досвід зарубіжних країн в напрямі розвитку регіональної банківської системи у взаємозв'язку з економічним потенціалом регіонів. Як наслідок, буде сформовано та реалізовано новий тип банку, який би ефективно виконував суспільно-економічні функції. Отже, розробка комплексної моделі розвитку регіонального банку є важливим аспектом досягнення рівноваги та забезпечення стійкого економічного зростання регіональної економіки.

Література

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III: станом на 01 січ. 2017 р. / Законодавство України: [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>. – Назва з екрана.

2. Про місцеве самоврядування [Електронний ресурс]: Закон України від 21.05.1997 № 280 / 97 – ВР: за станом на 01 січ. 2017 р. / Законодавство України: [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97>. – Назва з екрана.
3. Шиндер О. В. Роль регіонального банку розвитку в зміцненні фінансового потенціалу регіону / О. В. Шиндер // Організаційно-економічні проблеми регіонального розвитку в сучасних умовах: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції 22 квітня 2010 р. – Сімферополь: Таврічний національний університет ім. В. І. Вернадського, 2010. – С. 381-384.
4. Panizza U. Should the Government be in the Banking Business? The Role of State Owned and Development Banks / U. Panizza, E. Levy-Keyati, A. Micco. – Working Papers 1014. – Inter-American Development Bank. – 2004. – 16 p.

5.3. Support financial stability of the banking system: searche for alternative

5.3. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи: пошук альтернативи

Формулювання амбітних цілей економічного зростання апріорі передбачає створення належних передумов їх реалізації. Однією з таких передумов без перебільшення є фінансова стійкість банківської системи, яка забезпечує спроможність банків протистояти потенційним ризикам, стабільність фінансового сектору в довгостроковому періоді в цілому. Сучасний етап трансформації банківської системи України супроводжується як загальним її перезавантаженням, з огляду на суттєві зміни в кількісному складі, так і якісними змінами, зокрема, в частині ліквідності, активів, фондування, фінансового результату та капіталу. З метою мінімізації можливих ризиків таких масштабних трансформаційних змін для системи в цілому виникає потреба в запровадженні в практику управління фінансовою стійкістю банківської системи дієвих механізмів капіталізації і реорганізації банків, припинення їх діяльності.

Проблематику фінансової стійкості банківської системи досліджують такі науковці, як В. Базилевич, І. Васильченко, З. Васильченко, О. Дзюблюк, О. Дмитрієва, В. Трохименко та інші. Висока мінливість ситуації в банківському секторі України зумовлює потребу в пошуку та науковому обґрунтуванні дієвих механізмів управління фінансовою стійкістю банківської системи. Перспективним у цьому плані, з точки зору, насамперед, запровадження належного наукового супроводу та потреб практики, виглядає напрям опрацювання спрощених процедур капіталізації, реорганізації та припинення діяльності банків.

Банківський сектор України нині проходить період глибинних перетворень, кінцева мета яких – забезпечення фінансової стабільності банківської системи як

основи фінансової стабільності в економіці в цілому. У зв'язку з цим актуалізується питання досягнення банківською системою рівня фінансової стійкості, який забезпечує спроможність цієї системи протистояти ризикам, вплив яких суттєво посилюється в умовах загальної розбалансованості економічної системи. Моніторинг та оцінка таких ризиків покликані забезпечити на виході визначення критичних точок, в яких вплив деструктивних явищ в тій чи іншій сфері суспільних відносин може спричинити руйнівні, в тому числі незворотні, процеси в банківській системі, опрацювання стратегії та обрання відповідного цій стратегії інструментарію мінімізації впливу таких ризиків, виведення банківської системи на стабільний тренд підвищення фінансової стійкості.

У напрямі підвищення фінансової стійкості банківської системи України, зменшення ризиків для системи гарантування вкладів фізичних осіб актуалізується питання запровадження дієвих процедур капіталізації, реорганізації та припинення діяльності банків. Як зазначає З. Васильченко, «реструктуризація та реорганізація комерційних банків розглядається як один з напрямків підтримки стабільності банківської системи та нарощення її потенціалу». [1, с. 102]

У даному випадку йдеться про спрощені процедури капіталізації, реорганізації та припинення діяльності банків. Такі процедури покликані суттєво скоротити терміни капіталізації банків, які за звичайних умов є значно більшими і можуть розтягуватися на кілька років. На сьогодні, зокрема, законодавцем суттєво підвищені вимоги до мінімального розміру статутного капіталу діючих банків та зобов'язано останні (утворені до 10 липня 2014 р.) привести розмір статутного капіталу у відповідність до встановлених законодавством розмірів протягом десяти років, починаючи із зазначеної дати, відповідно до розробленого Національним банком України поетапного плану. [2]

Перший крок у напрямі спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків був зроблений законодавцем шляхом прийняття Закону України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків». [3] Проте, зважаючи на тимчасовий характер цього законодавчого акту, який, зокрема, припинив свою дію (за виключенням окремих норм) з початку 2017 р., а також на збереження у банківському секторі проблем, пов'язаних з формуванням у достатньо великій кількості банків необхідного розміру статутного капіталу відповідно до встановлених законодавством вимог та затвердженого регулятором графіка, є необхідність подовження, з одночасним удосконаленням певних елементів, дії спрощених процедур капіталізації та реорганізації банків.

Відповідний механізм (хоча й, необґрунтовано, як на нашу думку, з обмеженим терміном дії – до травня 2020 р.) нині запропонований парламенту. [4] Відповідна законодавча ініціатива передбачає, зокрема, спрощені (в тому числі в частині скорочення строків розгляду документів) процедури капіталізації та реорганізації банків шляхом приєднання, а також припинення банківської діяльності без ліквідації юридичної особи (остання спрямована на недопущення збільшення навантаження на систему гарантування вкладів фізичних осіб, як це має місце за звичайної процедури припинення банківської діяльності).

Спрощена процедура капіталізації банку передбачає право останнього на проведення такої капіталізації за власною ініціативою за умови отримання на це попередньої згоди Національного банку України. Основними елементами такої процедури є, зокрема, наступні: спрощена процедура скликання та проведення загальних зборів учасників банку для прийняття рішень, необхідних для проведення капіталізації, у тому числі про зміну розміру статутного капіталу банку; звільнення учасників банку та інвесторів, які мають намір набути/збільшити істотну участь у банку, від обов'язку попередньо повідомляти про свої наміри Національний банк України; скорочені терміни затвердження Національним банком України вимог до окремого пакету документів, які подаються для погодження набуття або збільшення істотної участі в банку в процесі капіталізації, реорганізації за спрощеною процедурою, та розгляду такого пакету документів; звільнення особи, яка набуде істотну участь у банку (або збільшить її понад значення, передбачені Законом України «Про банки і банківську діяльність»), від обов'язку погоджувати таке набуття або збільшення істотної участі у банку за умови, що істотна участь такої особи у цьому банку раніше була погоджена Національним банком України (в межах відповідних порогових значень, передбачених Законом України «Про банки і банківську діяльність»); надання учасникам банку переважного права на придбання акцій додаткової емісії; скорочені терміни укладання договорів з учасниками банку та інвесторами про купівлю-продаж акцій після реєстрації Національною Комісією з цінних паперів та фондового ринку випуску акцій та проспекту емісії акцій, здійснення учасниками та інвесторами повної оплати акцій відповідно до умов розміщення, прийняття рішення зазначеною комісією про реєстрацію випуску акцій та проспекту їх емісії, звіту про результати розміщення акцій, оформлення та депонування глобального/тимчасового глобального сертифікату випуску цінних паперів в Центральній депозитарії цінних паперів, прийняття Національним банком України рішення про погодження статуту банку у новій редакції, надання Антимонопольним комітетом України висновку та/або дозволу на концентрацію.

Спрощена процедура реорганізації банку шляхом приєднання банку включає наступні основні елементи: спрощена процедура скликання та проведення усіх загальних зборів банків-учасників для вирішення необхідних питань щодо приєднання; скорочені терміни розгляду Національним банком України документів щодо погодження набуття або збільшення істотної участі у банку, надання (відмови) дозволу на реорганізацію шляхом приєднання банку що приєднується, до банку- правонаступника, прийняття рішення регулятором у сфері цінних паперів та фондового ринку щодо зупинення обігу акцій банку, що приєднується, або ж відмови в зупиненні обігу таких акцій, а також реєстрації випуску акцій банка- правонаступника чи відмови у такій реєстрації; відсутність згоди учасників щодо конвертації акцій банку, що приєднується, в акції банку- правонаступника; скорочені терміни погодження центральним банком статуту банку- правонаступника, прийняття рішення регулятором у сфері цінних паперів та фондового ринку щодо реєстрації або відмови в реєстрації звіту про результати розміщення (обміну) акцій, які подаються банком- правонаступником для реєстрації звіту про результати розміщення (обміну), надання Антимонопольним комітетом України попереднього висновку та/або рішення про надання дозволу на концентрацію.

Одним з ключових питань при спрощеній процедурі реорганізації шляхом приєднання є виникнення у банка- правонаступника правонаступництва щодо майна, прав та обов'язків банку, що приєднується. Моментом виникнення такого правонаступництва визначається у передавальному акті, затвердженому загальними зборами банку, що приєднується, та банку- правонаступника. При цьому банк- правонаступник у порядку правонаступництва набуває всіх прав за переданими йому активами (включаючи права за договорами забезпечення, у тому числі поруки), а також набуває обов'язків боржника за вимогами кредиторів (вкладників) за переданими зобов'язаннями без необхідності внесення змін до відповідних договорів. Банки-учасники повідомляють клієнтів, у тому числі вкладників та інших кредиторів банку, що приєднується, про правонаступництво щодо його прав, обов'язків та майна шляхом розміщення інформації на офіційних веб-сторінках банків-учасників, у приміщеннях цих банків та їх відокремлених підрозділів, де проводиться обслуговування клієнтів, а також на сторінці Офіційного інтернет-представництва Національного банку України. Банк- правонаступник приймає за передавальним актом від банку, що приєднується, також майно та кошти, на які накладено обтяження (у тому числі публічні) та обмеження на розпорядження (у тому числі арешти із збереженням таких обтяжень та обмежень на розпорядження). Банк, що приєднується, зобов'язаний письмово повідомити про таку передачу осіб, в інтересах яких

встановлені обтяження майна та коштів або обмеження на розпорядження, а також осіб, якими такі обтяження та обмеження на розпорядження встановлені.

Кінцевим результатом спрощеної процедури реорганізації шляхом приєднання є збільшення статутного капіталу банку- правонаступника, величина якого є сумарним вираженням розмірів статутних капіталів банків-учасників до приєднання (без урахування загальної номінальної вартості акцій, що не підлягають конвертації та анулюються).

Законодавчою новелою можна вважати механізм припинення здійснення банківської діяльності без припиненню юридичної особи (за умови відсутності ознак, за якими банк може бути віднесено до категорії проблемного або неплатоспроможного) на основі прийняття загальними зборами банку відповідного рішення та затвердженого ними та погодженого (за скороченою процедурою розгляду) з Національним банком України плану припинення, який має бути реалізований банком, що припиняється, протягом півроку з дня його погодження регулятором. Припинення здійснення банківської діяльності передбачає виконання банком, що припиняється, всіх зобов'язань, пов'язаних із здійсненням банківської діяльності, в тому числі перед вкладниками та іншими кредиторами такого банку, крім субординованого боргу, та закриття вкладних (депозитних), поточних та кореспондентських рахунків всіх клієнтів банку, що припиняється, а також кореспондентських рахунків самого банку.

Особливістю такої процедури є й те, що банку, що припиняється, надається право дострокового виконання своїх зобов'язань, пов'язаних зі здійсненням банківської діяльності, включаючи право розірвання договорів в односторонньому порядку. У разі відсутності вкладника та іншого кредитора такого банку у місці виконання зобов'язання або ухилення його від прийняття виконання зобов'язання банк, що припиняється, перераховує суму вкладу та нараховані на неї проценти, грошові кошти, цінні папери, належні клієнту або іншому кредитору банку, що припиняється, у депозит нотаріуса, нотаріальної контори відповідно до законодавства України.

У разі наявності в банку, що припиняється, майна або грошових коштів клієнтів, на які накладено обтяження (у тому числі публічні) та обмеження на розпорядження (у тому числі арешти), такий банк зобов'язаний звернутись до осіб, якими ці обтяження та обмеження на розпорядження встановлені, для вжиття ними відповідних заходів щодо такого майна та грошових коштів, а також письмово повідомити про це осіб, в інтересах яких ці обтяження або обмеження на розпорядження встановлені.

Після реалізації плану припинення банк, що припиняється, звертається до Національного банку України з клопотанням про відкликання банківської ліцензії, на підставі якого останній приймає рішення про відкликання такої

ліцензії та вносить відповідний запис про виключення банку, що припиняється, з Державного реєстру банків.

Після виконання усіх цих процедур так звана нова юридична особа, яка припинила здійснювати банківську діяльність, може здійснювати інші види діяльності, визначені законодавством. У разі ж, якщо така діяльність підлягає ліцензуванню, зазначена юридична особа зобов'язана отримати відповідну ліцензію. Якщо ж банк, що припиняється, на момент відкликання банківської ліцензії має дозволи або ліцензії на інші види господарської діяльності, то такі дозволи або ліцензії підлягають переоформленню. Юридична особа, банківську ліцензію якої було відкликано, зобов'язана звернутись до державного реєстратора для державної реєстрації змін до відомостей про таку особу, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, та змін до її установчих документів, у тому числі щодо зміни найменування в частині виключення слова «банк».

Аналіз запропонованих для розгляду законодавцем спрощених процедур капіталізації, реорганізації та припинення діяльності банків дає підстави для висновку щодо доцільності їх запровадження на постійній основі, що дозволяло б, за відповідних умов, уникати обтяжливих та довготривалих, в організаційному плані, бюрократичних процедур, мінімізації на цій основі ризиків недостатньої капіталізації банків, стабільності системи гарантування вкладів фізичних осіб, які можуть виникати у відповідних короткострокових періодах. Процес підвищення фінансової стійкості банків та утримання її на належному рівні у довготривалому періоді, у свою чергу, має супроводжуватись одночасним корегуванням їх бізнес-моделей [5], що, в кінцевому плані, посилює синергійний ефект від комплексу здійснюваних заходів.

Література

1. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: [монографія] / З. М. Васильченко. – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 04.07.2014 р. № 1586-УІІ (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 33, ст. 1162) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/1586-18/print>.
3. Закон України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків» від 28.12.2014 р. № 78-УІІІ (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 6, ст. 41) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/78-19>.
4. Проект Закону України «Про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків» (реєстр. № 5539 від 14.12.2016 р.) [Електронний ресурс]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60728.
5. Звіт про фінансову стабільність / Випуск 2, грудень 2016. – К.: Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.

5.4. Ranking criteria of financial institutions for accessibility of services and simplicity of apprehension of them for households

5.4. Ранжування фінансових інститутів за критеріями доступності послуг для домогосподарств та їх простоти для розуміння

На сучасному етапі домогосподарства є тими суб'єктами фінансового ринку, інвестиції яких сприятимуть не тільки його стабілізації, але й подальшому динамічному розвитку. Для того, щоб активізувати та спонукати переважну більшість домогосподарств до фінансової діяльності, надавачам фінансових послуг необхідно розуміти, що вибір послуги залежатиме, по-перше, від її доступності для певного домогосподарства, по-друге, від співвідношення її вартості та корисності, по-третє, від простоти розуміння для пересічного громадянина її сутності та вигоди. Наприклад, користування зарплатною банківською картою є доступною як в ціновому, так і в географічному, фізичному, інформаційному сенсі, а також зрозумілою з точки зору користування для населення послугою. А, наприклад, страхування потребує від клієнта додаткових витрат та спеціальних знань.

Тому актуальним завданням є розробка методу ранжування фінансових інститутів за критеріями доступності послуг та їх простоти для розуміння, що й визначило основну мету нашого дослідження.

Під фінансовими інститутами в роботі розуміються такі організаційні форми комплексу однорідних інституцій, що становлять цілісну систему фінансової діяльності, мають визначений набір функцій та забезпечують розвиток самого інституту. Тобто фінансовий інститут – певна модель конкретних організацій (установ), що мають структурно-функціональні зв'язки між агентами та клієнтами, а також реалізують конкретні фінансові послуги та продукти згідно до існуючого законодавства, наприклад, інститут банківництва, інститут кредитування тощо.

Ранжування – це процес упорядкування певної інформації за визначеними критеріями. Метод ранжування використовується вченими в різних галузях наукових досліджень, наприклад, для виявлення мотивів фахового навчання майбутніх вчителів [1], для ранжування вищих навчальних закладів з метою допомоги абітурієнтам при виборі вишу [2], але найчастіше він застосовується при дослідженні різних економічних процесів та явищ. Наприклад, для побудови комплексної стратегічної програми на основі методу Дельфі [3], при здійсненні інтегральної оцінки конкурентоспроможності регіонів України [4], а також при визначенні важливості послуг у сфері гостинності з урахуванням потреб споживачів [5] та розробці методів та технологій управління бізнес-

процесами [6]. Автором метод ранжування було застосовано при оцінюванні діяльності вітчизняних пайових інвестиційних фондів [7], який заснований на інтегральному оцінюванні за правилами математики гармонії.

Основні методологічні підходи ранжування, запропоновані автором раніше [7], розвинемо при побудові рейтингу фінансових інститутів за критеріями доступності послуг та простоти розуміння для домогосподарств. Для цього необхідно визначити сутність поняття «доступність послуг», під яким розуміється рівність та зручність у користуванні ними. Першою складовою доступності є вартісна компонента, яка означає безоплатність деяких послуг для населення, можливість їх отримання виходячи з рівня доходів домогосподарства, наявність пільгових або акційних умов, витрати на користування послугами. Іншою складовою є організаційна – тобто час, витрачений на організацію оформлення документів, та їх кількість.

Розрахунок доступності фінансових інститутів будемо здійснювати шляхом згортки вартісних та організаційних параметрів в інтегральний показник (I_{DP}) з врахуванням вагових коефіцієнтів за наступною формулою:

$$I_{DP} = \sum \alpha_i I_i, \quad (1)$$

де I_i – певний показник; α_i – вагові коефіцієнти.

Значення вагових коефіцієнтів та оцінок за показниками необхідно визначати в таких межах: $0 \leq \alpha_i \leq 1$; $0 \leq I_i \leq 1$, а сума коефіцієнтів повинна дорівнювати 1 ($\sum \alpha_i = 1$). Виходячи з цього, $0 \leq I_{DP} \leq 1$. Чим ближчий цей показник до 1, тим є більш недоступними послуги фінансового інституту для споживача. Конкретизація вагових коефіцієнтів здійснюється за правилами математики гармонії, а саме «золотого перерізу» (рис. 1).

Оскільки на сьогодні основним фактором, який впливає на доступність фінансових послуг конкретних інститутів є витратний (ціновий), то вартісним показникам надано вагу 0,62, а організаційним – 0,38.

До вартісних показників відносяться прямі витрати домогосподарства щодо придбання та користування певним видом послуг (надано вагу 0,38) та супутні (додаткові), що мають вагу 0,24. В свою чергу показник прямих витрат поділено на вартість користування послугами (0,24) та необхідність стартового капіталу для отримання або користування послугами (0,14). У вартості користування фінансовими послугами закладені показники безкоштовних (0,15) та платних послуг (0,09), а в структурі показника стартового капіталу враховується, чи необхідно його інвестувати в повному обсязі (0,05) чи можливо це зробити частинами (0,09). Критерій супутніх послуг складається із суми страхування (основного і/або додаткового), якому надано вагу 0,09 та оплати консультаційних послуг (брокерів, фінансових консультантів) – вага 0,15.

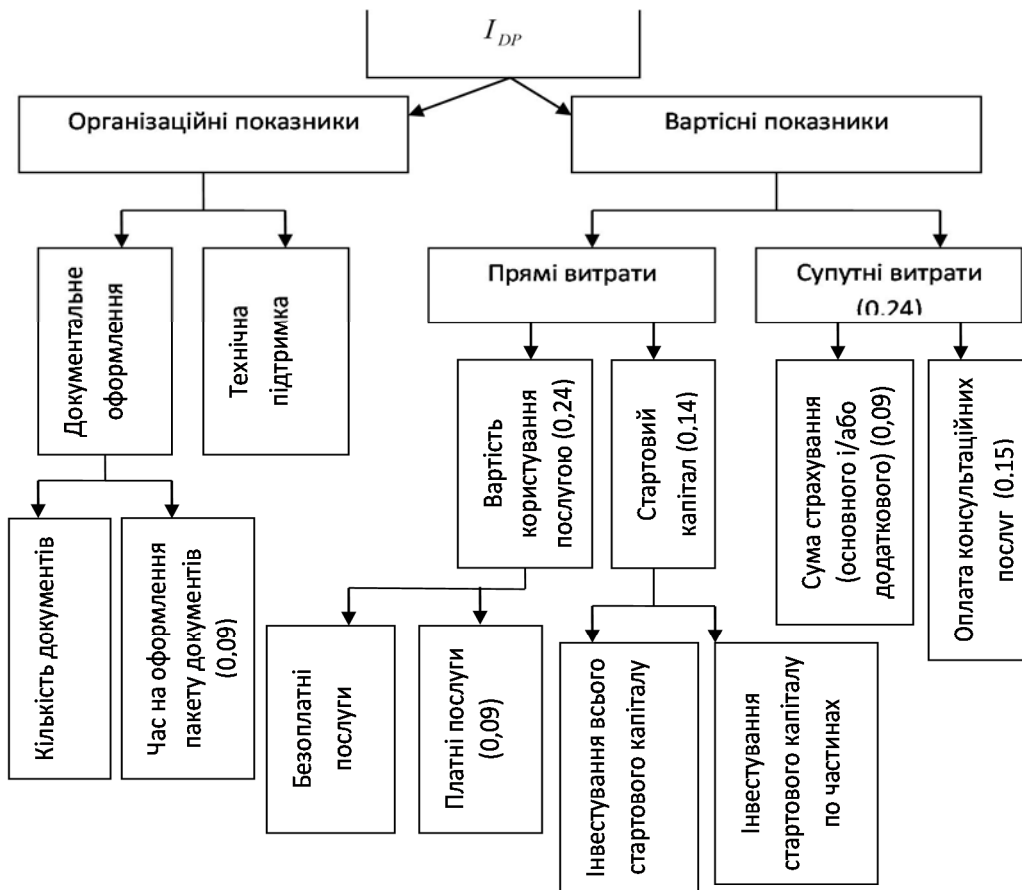


Рис. 1. Структура інтегрального індексу оцінювання доступності фінансових інститутів для домогосподарств
Джерело: складено автором самостійно

Організаційними показниками доступності послуги є документальне її оформлення (0,14) – тобто час, витрачений домогосподарством на оформлення пакета документів (0,09), та кількість документів в пакеті (0,06). Під технічною підтримкою (вага 0,24) розуміється необхідність наявності технічних засобів для користування послугою – інтернет-банкінг, наявність мобільного додатку та відповідного гаджету, електронного підпису, системи клієнт-банк, які суттєво збільшують доступність користування окремими послугами для домогосподарств.

Зазначені показники, що входять до структури інтегрального індексу мають кількісні та якісні характеристики, тому для проведення процедури згортки, слід здійснити їх нормування. Усі наведені показники у разі збільшення, негативно впливають на доступність послуг фінансових інститутів, тому нормування здійснюється згідно до наведеної формули:

$$I_{norm} = \frac{I_i}{I_i^{max}}, \quad (2)$$

де I_i – певний показник; I_i^{max} – максимальний і-тий показник.

Виключенням є показник платності послуг, оскільки, якщо послуга безоплатна, то він дорівнюватиме 0, а якщо платна – то 1.

Ранжування фінансових інститутів за інтегральним показником доступності послуг наведено в таблиці 1. Проведені розрахунки свідчать про те, що на сьогодні найбільш доступним фінансовим інститутом для домогосподарств є комерційні банки, оскільки більшість послуг не потребує значних грошових витрат та документальної підготовки.

Таблиця 1. Результати ранжування фінансових інститутів на основі інтегрального індексу доступності їх послуг

Фінансові інститути	Ранг	I_{DP}
Комерційні банки	1	0,2605
Ломбарди	2	0,2743
Кредитні небанківські установи (в т.ч. кредитні спілки та інші кредитні установи)	3	0,2803
Страхові компанії	4	0,3047
Недержавні пенсійні фонди	5	0,3668
Компанії із залучення коштів установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю	6	0,4101
Фінансові компанії (надають фінансовий лізинг, факторинг й інші послуги)	7	0,4128
Пайові інвестиційні фонди	8	0,5244
Компанії з управління активами	9	0,5629
Довірчі товариства	10	0,5649
Товарні біржі	11	0,632
Страхові (перестрахові) брокери	12	0,8065
Фондові біржі	13	0,8500

Джерело: розраховано автором самостійно

Стосовно ломбардів та небанківських кредитних установ, то їх індекси незначно відрізняються один від одного, оскільки за значеннями двох складових вони близькі – для оформлення переважної більшості послуг населенню необхідні тільки паспорт та ІНН (тому організаційний показник практично ідентичний), а за вартістю вони мають незначні відмінності – 0,2415 для ломбардів і 0,2420 для кредитних установ. Всі інші фінансові інститути при оформленні послуг потребують різних за сумами витрат на оформлення та користування послугами (автострахування, інвестиції) та час на оформлення документів (для автострахування він мінімальний у порівнянні, наприклад, з факторингом). Ринок цінних паперів доступний для громадян через інститути спільного інвестування, оскільки самостійний вихід на фондову або валютну біржі потребує не тільки спеціальних знань, але й значних інвестицій.

Запропонований інтегральний індекс є універсальним інструментом, тому його можна використовувати й для ранжування конкретних послуг одного фінансового інституту, але різних установ. Розрахунок інтегрального індексу

доступності іпотечного кредиту на вторинному ринку нерухомості за 2016 рік на прикладі 9 комерційних банків наведений в табл. 2.

Найбільш доступною ця послуга є в Ощадбанку, а не доступною – в Приватбанку, що пов'язано як із відсотковими ставками, так і з обсягом документів, суми первинного внеску тощо.

Таблиця 2. Інтегральний індекс рівня доступності іпотечного кредиту на вторинному ринку нерухомості за 2016 рік

Назва послуги	Назва комерційного банку								
	Uni Credit Bank	Кредо банк	Ощад банк	Полтава банк	Приват Банк	Таском Банк	ОТП Банк	Укр газ банк	Індустріал банк
Іпотечний кредит на вторинному ринку нерухомості	0,8422	0,8407	0,6332	0,7922	0,9115	0,7447	0,8271	0,7268	0,9051

Джерело: складено і розраховано автором за даними [8-9]

Стосовно критерію простоти розуміння, то він є таким, що слабо формалізується, тому для визначення рангів необхідно ввести бальну шкалу оцінювання та сформувати спеціальну форму, за допомогою якої збиратиметься первинна інформація від домогосподарств (табл. 3). В даній формі наведений перелік інститутів та шкала простоти розуміння послуг. Опитуваний ставить відмітку навпроти того інституту та в тій клітинці, яка на його думку відображає ступінь складності послуг даного фінансового інституту.

Таблиця 3. Загальна форма для виявлення думки домогосподарств щодо простоти фінансових послуг, що надаються фінансовими інститутами

Фінансові інститути	Прості послуги	Виникають питання, потребують попереднього ознайомлення	Складні, потребують додаткової консультації фахівця	Дуже складні, не буду користуватись
Комерційні банки	+			
Страхові компанії		+		
....				
m				+

Джерело: складено автором самостійно

Даний показник (I_{PR}) набуває значення $0 \leq I_{PR} \leq 1$, при цьому слід застосовувати таку шкалу: $0 \leq I_{PR} \leq 0,25$ – прості послуги, користування якими не потребують додаткових знань з боку споживача; $0,26 \leq I_{PR} \leq 0,5$ – послуги, користування якими потребує попереднього ознайомлення із умовами їх надання; $0,51 \leq I_{PR} \leq 0,75$ – фінансові послуги, придбання та користування якими потребують попередньої консультації фахівця; $0,76 \leq I_{PR} \leq 1$ – послуги, що потребують від користувача спеціальних фінансових та інших знань. Після того, як проведено опитування, розраховується відсоток за кожним показником

простоти послуг для фінансових інститутів, далі цей коефіцієнт слід помножити на значення середини інтервалу, внаслідок чого отримаємо I_{PR} , а потім проранжуємо його значення для кожного фінансового інституту від 0 до 1. Розрахунок I_{PR} за результатами проведеного опитування тисячі домогосподарств у період з 01 березня 2016 по 01 вересня 2016 року наведений у таблиці 4.

Таблиця 4. Загальна форма для виявлення думки домогосподарств щодо простоти фінансових послуг, що надаються фінансовими інститутами

Фінансові інститути	Ранг	I_{PR}
Ломбарди	1	0,135
Кредитні небанківські установи (в т.ч. кредитні спілки та інші кредитні установи)	2	0,2025
Комерційні банки	3	0,243
Страхові компанії	4	0,3915
Компанії із залучення коштів установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю	5	0,4132
Фінансові компанії (надають фінансовий лізинг, факторинг й інші послуги)	6	0,4679
Недержавні пенсійні фонди	7	0,4915
Пайові інвестиційні фонди	8	0,5298
Страхові (перестрахові) брокери	9	0,5871
Компанії з управління активами	10	0,6478
Товарні біржі	11	0,7012
Фондові біржі	12	0,8432
Довірчі товариства	13	0,8863

Джерело: складено автором самостійно

Таким чином, наведений в дослідженні метод ранжування фінансових інститутів показав, що в п'ятірку найбільш доступних фінансових інститутів для домогосподарств входять комерційні банки, ломбарди, кредитні небанківські установи, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Авторський підхід дозволяє домогосподарствам не тільки обрати фінансові інститути, що відповідають їх об'єктивним та суб'єктивним параметрам, але й вибрати із множини їх альтернативних пропозицій такі послуги, які їм будуть доступними та зрозумілими.

Література

1. Столярчук О. А. Динаміка мотивації фахового навчання майбутніх вчителів // Проблеми сучасної психології, 2010. – Вип. 10. – С. 741-750.
2. Заварыкина Л. В., Лопатина А. С., Перфильева О. В. Сравнительный анализ международных методологий ранжирования высших учебных заведений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-mezhdunarodnyh-metodologiy-ranzhirovaniya-vyshshih-uchebnyh-zavedeniy>.
3. Грабовецький Б. Є., Антонюк О. В. Ранжування показників фінансово-господарської діяльності підприємства для побудови комплексної стратегічної програми на основі методу експертних оцінок Дельфі // Економіка та держава, 2010. – № 9. – С. 40-41.

4. Стасюк О. М., Бевз І. А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_12_1_75_uk.pdf.
5. Демури́н В. Б. Процедура ранжирования множества услуг типового гостиничного комплекса на основе рангов потребностей человека для сферы гостеприимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://technomag.bmstu.ru/doc/181090.html>.
6. Колочева В. В. Применение метода анализа иерархий для ранжирования бизнес-процессов // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунауч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). – Т. II. – М.: РИОР, 2011. – С. 117-120.
7. Ковтун О. А. Рейтингове оцінювання пайових інвестиційних фондів як інструмент прийняття інвестиційних рішень домогосподарствами // Вісник Одеського національного університету: Серія Економіка. – 2015. – Т. 20. – Вип. 1. – С. 170-174.
8. Огляд ринку іпотеки [Електронний ресурс] / Bankchart: рейтинги банківських послуг. – Режим доступу: http://www.bankchart.com.ua/novini/oglyad_rinku_ipoteki.
9. Жилье в кредит [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://privatbank.ua/ru/kredity/zhilje-v-kredit>.

5.5. Analysis of enterprise financial potential based on point scoring

5.5. Анализ финансового потенциала предприятий на основе бальной оценки

Финансовый потенциал предприятия является базовым понятием, с которым «органически связаны финансы региона и государства...» [7, с. 40]. Взаимосвязь финансовых потенциалов отдельных предприятий и государства проявляются в отношениях формирования, распределения и перераспределения доходов. Эти взаимосвязи реализуются, с одной стороны, через фискальные механизмы в виде налоговых платежей в бюджеты различных уровней, а с другой – через государственное регулирование национальной экономики путём стимулирования капитальных вложений в отдельные отрасли. Поэтому наращивание финансового потенциала предприятий, особенно отраслеобразующих, должно стать приоритетной задачей национальной экономической политики. Это будет способствовать не только формированию «достаточного» производственного потенциала отдельных предприятий, увеличению количества рабочих мест, но и повышению конкурентоспособности национальной экономики и снижению социально-экономической напряженности в государстве.

Термин «потенциал» часто используется в научных публикациях. Отмечается, что существует три основные трактовки его сущности, а именно потенциал – это 1) физическая величина запаса энергии тела, которое находится в спокойном состоянии в определенной точке силового поля, с массой (зарядом), который равен единице; 2) степень возможного проявления какого-либо

действия, любой функции; 3) совокупность всех средств, запасов, источников, которые могут быть использованы при необходимости для достижения любой цели. Следует отметить, что понятие потенциала объединяет два аспекта: с одной стороны, охватывает все ресурсы (материальные, финансовые, человеческие), а с другой стороны, – возможности (прежде всего, развития, совершенствования, эффективного использования доступных ресурсов и т.д.), которые имеются у предприятия (отрасли, региона, государства). Это справедливо как для формализации понятия «потенциал» в целом, так и «финансовый потенциал» предприятия в частности. С учётом особенностей финансов как экономической категории, а также управления финансовой деятельностью субъектов хозяйствования на микроуровне финансовый потенциал можно определить как совокупность доступных собственных и привлеченных ресурсов и возможностей предприятия по их эффективному управлению для обеспечения бесперебойной операционной деятельности и целенаправленного развития.

С позиций управления финансовый потенциал следует рассматривать на двух уровнях, а именно текущем (достигнутом) и перспективном (возможном).

Текущий уровень финансового потенциала определяется ресурсами и возможностями по их привлечению, которыми располагает предприятие. Он проявляется в процессе осуществления и обеспечения, прежде всего, операционной деятельности и зависит не только от объёма доступных финансовых ресурсов, но и возможностей их рационального использования. Так, А. О. Шереметьев отмечает, что финансовый потенциал предприятия характеризуется «устойчивой платёжной готовностью, достаточной обеспеченностью собственными оборотными средствами и эффективным их использованием с хозяйственной целесообразностью, чёткой организацией расчётов, наличием устойчивой финансовой базы...» [6]. Соответственно для оценки достигнутого уровня финансового потенциала используется система индикаторов, которая включает показатели финансового состояния, платёжеспособности, платёжной дисциплины.

Перспективный уровень финансового потенциала любого предприятия формируется на основе текущих результатов производственно-экономической и финансовой деятельности, поэтому может рассматриваться как максимально возможный объём ресурсов, которые будет иметь предприятие при условии, что будут задействованы все имеющиеся возможности и скрытые резервы.

При этом оценка зачастую является одновекторной: анализируется текущий уровень как отражение результатов производственно-экономической и финансовой деятельности, полученных в уже завершившемся периоде. Такой подход не позволяет оценить будущий финансовый потенциал предприятия и,

как следствие, спрогнозировать и спланировать его развитие с учётом динамики внутренней и внешней среды. Г. Б. Клейнер отмечал, что низкое «качество» стратегических решений на микроэкономическом уровне является серьезным препятствием в реализации продуктивного потенциала существующих материальных ресурсов [0, с. 3], которое не позволяет реализовать «плановые ресурсы» предприятий. Поэтому проблема разработки методического подхода к оценке финансового потенциала предприятий, который будет базироваться на учёте как внутренней, так и внешней его среды, является актуальной.

В научно-практических публикациях предлагаются различные подходы к оценке финансового потенциала. При этом акцентируется внимание на целесообразности использования качественных или количественных методов исследования, что существенно снижает «полезность» полученных результатов.

Подавляющее большинство исследователей является сторонниками качественной оценки [3, 5 и др.], что можно объяснить неоднозначностью самого понятия «финансовый потенциал предприятия», его сложностью. Другие исследователи [2, 4 и др.] акцентируют основное внимание на получении количественной оценки уровня финансового потенциала.

Однако исключительная ориентация на качественную или количественную оценку потенциала позволяет получать результаты, которые имеют низкую практическую ценность и не могут использоваться в качестве базы для выработки тактических и стратегических управленческих решений в сфере финансов предприятий. Как следствие, развитие методических подходов должно предусматривать сочетание качественного и количественного подходов. Это позволит, с одной стороны, учитывать факторы, влияние которых сложно или невозможно однозначно формализовать, а, с другой стороны, – получать интегрированную оценку текущего и перспективного уровня финансового потенциала, а также его учитывать при разработке производственных и финансовых планов предприятия. Это будет, в свою очередь, способствовать целенаправленному его развитию.

Оценку следует осуществлять на основе системы принципов, которая должна удовлетворять следующим условиям: 1) представлять собой исследование процессов, влияющих на динамику потенциала предприятия, а также их обобщение; 2) учитывать специфику функционирования в условиях нестабильной рыночной среды; 3) основываться на особенностях генерирования входных и выходных денежных потоков, а также их взаимосвязях. Тогда оценка финансового потенциала будет базироваться на следующих основных принципах.

Принцип 1. Учёт взаимозависимости финансового и производственного потенциалов. Финансовый и производственный потенциалы являются

взаимосвязанными величинами: рост одного невозможен без увеличения другого. Уровень развития производственного потенциала обуславливает потенциальный объём продукции, возможности формирования прибыли и, как следствие, величину доступных финансовых ресурсов. И наоборот, уровень финансового потенциала определяет возможности роста производственного потенциала.

Принцип 2. Учёт взаимосвязей в генерировании денежных потоков. Финансовый потенциал предприятия формируется в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности при следующих условиях: а) наличие собственного капитала, достаточного для осуществления операционной деятельности при поддержании достаточной финансовой устойчивости и ликвидности; б) возможность привлечения средств из внешних источников; в) рентабельность инвестированного капитала. Поэтому факторами, определяющими величину финансового потенциала, являются: эффективность использования капитала, рациональность управления активами, политика управления рисками, уровень финансовой устойчивости, инвестиционные потребности, возможности привлечения дополнительных финансовых ресурсов, уровень покрытия инвестиционных потребностей доступными средствами, способность своевременно и в полном объёме погашать финансовые обязательства и др. Таким образом, источником формирования финансового потенциала являются все виды ресурсов, а также возможности их формирования.

Принцип 3. Учёт вероятностного характера величины финансового потенциала. Потенциал зависит от изменений в качестве доступных финансовых ресурсов, соотношения между собственными и привлеченными средствами, а также условий и ограничений внешней и внутренней среды предприятия. Поэтому финансовый потенциал можно рассматривать как степень обеспечения существующих потребностей в финансовых ресурсах, что обуславливается доступными источниками средств и способностью предприятия их эффективно использовать и воспроизводить.

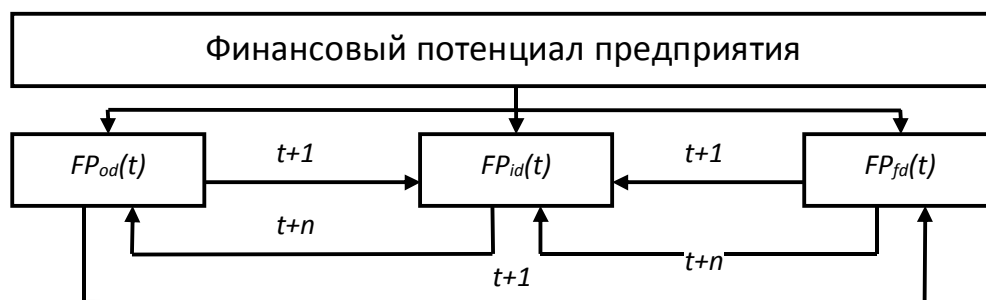
Принцип 4. Сочетание качественных и количественных методов оценки.

С учётом принципов (1)-(3) модель оценки финансового потенциала предприятия можно представить в общем виде:

$$FP(t) = FP_{od}(t) + FP_{id}(t) + FP_{fd}(t), \quad (1)$$

где $FP_{od}(t)$, $FP_{id}(t)$, $FP_{fd}(t)$ – потенциал, который формируется в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в течение периода времени t .

Взаимосвязь между отдельными составляющими потенциала можно представить в виде схемы (рис. 1).



где n ($n = 2, 3, \dots, N$) – период запаздывания влияния отдельных составляющих потенциала предприятия на другие.

Рис. 1. Взаимосвязь между составляющими финансового потенциала предприятия

Принцип 4 следует использовать при формировании информационно-аналитической базы оценки, а также при отборе методов анализа первичной информации. Как было отмечено ранее, оценка текущего уровня финансового потенциала базируется на системе индикаторов, которая включает показатели финансового состояния, платёжеспособности, платёжной дисциплины. Эти показатели имеют разные единицы измерения, поэтому для сведения их в одну систему необходимо вводить балльную шкалу, с помощью которой будет определяться «уровень достаточности» значения показателя для обеспечения необходимого уровня формирования ресурсов. Можно выделить три уровня влияния на формирование потенциала: стимулирующее, достаточное и отрицательное. Под стимулирующим влиянием будет пониматься такое значение показателя, которое повышает способность предприятия в кратчайшие сроки создавать (получать) ресурсы в необходимых объёмах и по минимальной цене и способствует росту потенциала в последующие периоды времени. Достаточное влияние – такой уровень показателя, который показывает возможность сохранения существующего финансового потенциала и обеспечения «нормальной» операционной деятельности. Негативное влияние – такое значение, которое показывает снижение потенциала в текущем периоде и уменьшение возможностей развития в будущем.

Методика оценки текущего уровня финансового потенциала предприятия будет включать следующие этапы:

1 этап: на основе финансовой отчетности рассчитать определённое (ограниченное) множество показателей финансового состояния, ликвидности и платёжеспособности за отчетный период;

этап 2: каждому рассчитанному показателю присвоить баллы по следующей схеме: если значение коэффициента входит: а) в пределы «стимулирующего уровня», то ему присваивается 2 балла; б) в пределы «достаточного уровня», то – 1 балл; в) в пределы «негативного уровня», то – 0 баллов;

этап 3: рассчитать обобщенный уровень финансового потенциала по формуле:

$$FP_{pot}(t) = \frac{\sum_{i=1}^{n(t)} B_i(t)}{n(t)}, \quad (2)$$

где $FP_{pot}(t)$ – обобщенный уровень финансового потенциала предприятия для периода времени t ; $B_i(t)$ – балльная оценка показателя i ; $n(t)$ – количество отобранных показателей;

этап 4: оценить полученные результаты:

если $FP_{pot}(t) \geq 1,5$, то финансовый потенциал предприятия высокий, действия руководства должны быть направляться на его поддержание и, по возможности и необходимости, роста;

если $1,5 > FP_{pot}(t) \geq 1,0$, то финансовый потенциал средний, на предприятии следует реализовывать мероприятия по его повышению;

если $FP_{pot}(t) < 1,0$, то финансовый потенциал предприятия низкий и руководство должно разрабатывать комплекс антикризисных мер для его повышения, а также обеспечения непрерывной производственно-экономической деятельности.

Анализировать текущий потенциал следует в динамике для выявления негативных тенденций во внутренней и внешней среде предприятия, а также корректного оценивания перспектив его роста в будущем.

Оценку перспективного потенциала следует основывать на анализе объёмов операционной деятельности и источников её финансирования, уровня обеспечения инвестиционных потребностей предприятия для простого и расширенного воспроизводства активов, уровня погашения долгосрочных и краткосрочных обязательств. Тогда для определения балльной оценки перспективного финансового потенциала можно использовать систему показателей, отражающих 1) возможности осуществления и наращивания операционной деятельности – изменение спроса на продукцию (услуги), износ необоротных активов; 2) интенсивность инвестиционной деятельности – уровень обеспечения инвестиционных потребностей; 3) обоснованность финансовой деятельности – рост (снижение) краткосрочных и долгосрочных обязательств, уровень погашения задолженности. Балльная шкала должна выстраиваться с учётом специфики производственно-экономической и финансовой деятельности предприятия. Порядок оценки перспективного потенциала подобен методике, предложенной выше. Единственным отличием является порядок формирования информационной базы, который должен включать предварительный анализ динамики выбранных показателей, выбор вида экономико-математической

модели изменения показателей и расчёт её параметров, определение прогнозных значений.

На основе предложенного подхода была проведена оценка финансового потенциала ПАО «Укрзалізниця» в 2010-2015 гг. Анализ полученных результатов показал последовательное снижение его потенциала, уровень которого в течение анализируемого периода не превышал критический. Сложившаяся ситуация усугубляется тем, что эта тенденция сохранится и в краткосрочной перспективе, сводя финансовый потенциал предприятия к нулю и делая практически невозможным финансирование не только инновационного развития, но и операционной деятельности. Это может привести к фактической остановке железнодорожного транспорта в Украине, что будет иметь катастрофические последствия для национальной экономики.

Таким образом, предложенный подход к оценке финансового потенциала позволяет в определенной степени формализовать анализ его как текущего, так и перспективного уровней. Это будет способствовать повышению корректности оценки, идентификации влияния факторов, приводящих к снижению потенциала предприятия и, как следствие, определению направлений его повышения с учётом проблемных аспектов внутренней и внешней среды конкретного предприятия. Данный подход достаточно легко адаптируется за счёт корректировки критических значений балльной оценки отдельных показателей путём проведения экспертного опроса специалистов, занимающихся проблемами управления производственно-экономической и финансовой деятельностью в определенной отрасли национальной экономики.

Литература

1. Клейнер Г. Б. Теоретические основы стратегического планирования на микроуровне / Г. Б. Клейнер. – Нижний Новгород: Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2004. – 33 с.
2. Николаевская О. А. Реализация инвестиционно-финансового потенциала предприятия / О. А. Николаевская // Финансы и кредит. – 2013. – № 30(558). – С. 76-83.
3. Самарская Н. А. Определение интегрального потенциала предприятия при антикризисном управлении / Н. А. Самарская // Человек и общество на рубеже тысячелетий. – 2003. – Вып. 19. – С. 65-69.
4. Толстых Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал / Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С. 18-22.
5. Фомин П. А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: [монография] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов. М.: Высшая школа, 2002. – 267 с.
6. Шереметьев А. О. Категория «экономический потенциал» в экономическом анализе / А. О. Шереметьев // Экономические науки. – 2008. – № 8 (45). – С. 132-136.
7. Шовкун И. А. Финансовый потенциал технологического воспроизводства в перерабатывающей промышленности в регионах Украины / И. А. Шовкун // Экономика Украины. – 2013. – № 2 (607). – С. 38-48.

5.6. Currency policy and currency regulation in the Republic of Belarus

5.6. Валютная политика и валютное регулирование в Республике Беларусь

Перемены, происходящие в финансовой сфере экономики государств, повышают роль валютной политики, и достижение национальных экономических целей становится невозможным без учета и использования валютного фактора.

Государство вынуждено оказывать постоянное внимание валютной сфере при разработке и реализации внутриэкономической политики. Эффективность денежно-кредитной, налогово-бюджетной и других составляющих государственной экономической политики не в последнюю очередь зависит от используемых государством конкретных методов и инструментов валютной политики.

Можно отметить, что в соответствии со степенью использования государством в регулировании валютного рынка Республики Беларусь возможных инструментов, валютную политику на различных временных промежутках можно охарактеризовать или как пассивную (1992-1995 гг. 2001-2005гг.), или как активную (1996-2000 гг., 2011г.). То есть пассивная валютная политика подразумевает минимальное вмешательство государства в функционирование валютного рынка, а активная – предполагает значительное вмешательство для достижения государством тех или иных целей. Следует отметить, что активная валютная политика может осуществляться как с использованием в основном административных (прямых) методов (что было характерно для Беларуси во второй половине 90-ых гг.), так и с применением косвенных методов валютного регулирования. На наш взгляд, только косвенные методы могут привести к позитивному результату при реализации активной валютной политики.

Практика показывает, что использование в основном административных методов регулирования валютного рынка не приводит к достижению вышеназванной цели. Следует отметить, что государственная валютная политика в Республике Беларусь должна определяться исходя из общих целей и задач экономической и финансовой политики государства.

Реализация валютной политики осуществляется при помощи валютного регулирования – регламентации государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. Процесс вмешательства государства в валютные отношения (прямо или косвенно) носит характер государственного валютного регулирования [1]. В условиях глобализации валютному регулированию

отводится важнейшая миссия – сдерживать и ограничивать действие негативных факторов, возникающих в мировой экономике и вызывающих резкие колебания курсов национальных валют, масштабный вывоз капиталов, снижение конкурентоспособности национальных производителей, как на внутреннем и внешнем рынке. Сущность валютного регулирования трактуется специалистами по-разному в зависимости от критерия, взятого за основу.

Подходы к определению валютного регулирования в зависимости от ряда критериев представлены в таблице 1.

Таблица 1. Авторские подходы к определению сущности валютного регулирования

Критерии	Определение валютного регулирования	Авторы
Цели регулирования	Формирование и совершенствование национальной валютной системы, обеспечение валютной стабильности и устойчивого международного валютно-финансового положения	Марейчев С. Е., Папсуев А. И.
Функции регулирования	Регламентация государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций, упорядочения движения валютных потоков	Крашенинникова В. М., Красавина Л. Н., Платонова И. Н.
Составляющая валютной политики	Комплекс мер (законодательных, административных, экономических и организационных), часть валютной политики государства	Артемов Н. М., Симионов Ю. Ф.
Как система	Организуемое государством в лице центрального банка регулирование валютных отношений в целях поддержания стабильности обменного курса и устойчивости национальной валюты и решения других макроэкономических задач.	Маркусенко М. В.

Источник: Составлено на основе[2]

Очень часто понятия валютной политики и валютного регулирования используются как равнозначные, и это вполне допустимо.

На наш взгляд, правомерно считать валютное регулирование составляющей валютной политики, но при этом следует характеризовать его как относительно самостоятельную систему. Системой валютного регулирования следует называть организуемое государством в лице центрального банка регулирование валютных отношений в целях поддержания стабильности обменного курса и устойчивости национальной валюты, а также решения других макроэкономических задач.

Система валютного регулирования, как и система денежно-кредитного регулирования [3], представляет собой совокупность элементов, её составляющих. К данным элементам относятся:

- принципы организации валютного регулирования;
- субъекты и объекты регулирования;
- методы и инструменты, а также механизм регулирования.

Принципы организации валютного регулирования (независимости центрального банка, централизованного управления системой валютного регулирования, построения иерархии целей и др.) являются основополагающим элементом всей системы и представляют собой набор правил, на которых базируются все другие элементы системы и соблюдение которых делает систему устойчивой. Субъектами валютного регулирования будут выступать участники валютного рынка, осуществляющие операции с валютой, и юридические лица, осуществляющие валютное регулирование (центральные банки, законодательные органы, министерства и ведомства, которые могут издавать нормативные акты, влияющие на ситуацию в валютной сфере).

Объекты валютного регулирования – это конкретные показатели, изменяющиеся под влиянием воздействия центрального банка (валютный курс, объем международных резервных активов, сальдо платежного баланса т.д.).

Методы и инструменты валютного регулирования позволяют реализовывать ту или иную валютную политику государства. При этом методы представляют собой набор инструментов валютного регулирования, объединённых каким-либо общим признаком (например, характер используемых инструментов: экономические и административные и т.д.), то есть являются более общими понятиями, чем инструменты. Кроме того, метод предполагает использование конкретного инструмента.

Выделяют следующие методы валютной политики:

Дисконтная валютная политика (учетная) – это изменение учетной ставки Центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на движение краткосрочных капиталов и динамику внутренних кредитов (денежной массы, цен, совокупного спроса).

Девизная политика – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственным органами иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения – скупает иностранную валюту. Девизная политика осуществляется преимущественно в форме валютной интервенции, т.е. вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Методом валютной политики также выступает проводимая центральным банком диверсификация валютных резервов, которая направлена на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечить международные расчеты и защиту от валютных потерь.

Регламентация режима валютного курса характеризует порядок установления курсовых соотношений между национальной и иностранными валютами, но не является методом валютной политики, а выступает элементом валютной системы. В то же время все методы валютной политики направлены на реализацию режима валютного курса. Государства используют различные режимы курсообразования, объединяющие в различных комбинациях отдельные элементы фиксированного и плавающего курсов.

Механизм валютного регулирования как элемент системы представляет собой условия и порядок использования методов и инструментов, а также организацию деятельности центральных банков по этому использованию (регламентируется нормативными документами центрального банка). То есть данный механизм включает в себя разработку норм функционирования валютного рынка и правил осуществления валютных операций между резидентами и нерезидентами, в том числе контроль над движением капитала и режим конвертируемости национальной валюты.

Постановка целей и задач валютного регулирования на конкретном этапе развития экономики страны предполагает в первую очередь достижение определенных показателей экономического развития.

Набор инструментов по регулированию государством валютных отношений достаточно разнообразен. Классификация инструментов валютного регулирования сводится к выделению прямых и косвенных, административных и экономических (рыночных). Как правило, специалисты объединяют общей характеристикой прямые и административные, а также косвенные и экономические инструменты. Поддерживая такой подход, определим основные инструменты валютного регулирования (табл.2).

Таблица 2. Виды инструментов валютного регулирования

Методы (инструменты) валютного регулирования	Название инструмента
Прямые (административные)	Валютные ограничения; двойной валютный рынок; девальвация и ревальвация, диверсификация валютных резервов, требования к банкам, осуществляющим валютные операции
Косвенные (экономические)	Валютные интервенции, операции открытого рынка, изменение учетной ставки, обязательное резервирование

Мировой опыт показывает, что валютная политика и валютное регулирование должна основываться на экономических, а не административных методах.

Использование чисто административных методов, как показывает практика, становится все более неэффективным, поскольку почти неизбежно приводит к обострению ситуации на внутреннем рынке, ухудшению экономических

отношений с другими странами. Например, усиление административных методов регулирования валютного рынка в Республике Беларусь в условиях кризиса 2011 года, введение множества валютных ограничений не привели к улучшению ситуации в валютной сфере, а увеличили разницу между официальным и рыночным обменными курсами, способствовали уменьшению предложения валюты в стране, что привело к возникновению множественности валютных курсов.

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что все используемые государством инструменты валютной политики призваны быть элементами комплексного регулирования, создавать условия для благоприятного развития экономики.

Валютное регулирование базируется на постоянно совершенствуемом валютном законодательстве. Основными нормативными правовыми актами в данной сфере в Республике Беларусь выступают закон «О валютном регулировании и валютном контроле», Положение о порядке проведения валютных операций и другие подзаконные акты, инструкции, правила и распоряжения [4;5].

Таким образом, в краткосрочном периоде инструменты и методы валютного регулирования и валютной политики совпадают, в долгосрочном периоде определяющей выступает валютная политика, что подразумевает необходимость корректировки инструментов и методов валютного регулирования для повышения эффективности данной политики при изменениях условий функционирования национальной валютной системы.

Следовательно, валютная политика представляет собой сложный механизм регулирования отношений, направленных на функционирование его объекта – валюты. Вместе с тем рассмотренные аспекты экономической сущности валютной политики демонстрируют возможность разночтения потенциала валютного регулирования, возрастающего в условиях глобализации.

В Республике Беларусь в последние годы Национальный банк Республики Беларусь в основных направлениях денежно-кредитной политики уделял определенное внимание проблемам валютной политики (установление и поддержание валютного курса, управление международными резервными активами). Следует отметить также, что цели денежно-кредитной и валютной политик не всегда достигались в полном объеме.

Мерам валютной политики в основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2017 год уделено определенное внимание. Так, в документе определено, что реализация курсовой политики (как основы валютной политики) предусматривает ограниченное участие Национального банка в процессе формирования курса национальной валюты. Действия

Национального банка по-прежнему будут направлены на реализацию режима управляемого плавания.

Таблица 4. SWOT-анализ валютной политики Национального банка Республики Беларусь

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<ul style="list-style-type: none"> -Либерализация валютного законодательства (снижение норматива обязательной продажи валютной выручки субъектами хозяйствования до 20%) -Приток иностранного капитала в РБ -Взаимосвязь с макроэкономическими и социальными процессами в стране -Определенные возможности использования конъюнктурными колебаниями мирового валютного рынка в свою пользу -Эффективное управление государственным внешним долгом 	<ul style="list-style-type: none"> -Действие валютных ограничений по текущим и капитальным операциям -Недостаточное доверие к белорусскому рублю субъектов экономики -Недостаточная проработанность нормативно-правовой базы -Низкий инвестиционный рейтинг страны -Слабый и немасштабный финансовый рынок -Относительно высокие темпы инфляции -Отсутствие котировки национальной валюты (белорусского рубля) за рубежом -Зависимость финансового состояния страны от конъюнктурных колебаний мирового валютного рынка -Преобладание валютного компонента денежной эмиссии над кредитным.
<i>Возможности для развития</i>	<i>Препятствия и угрозы</i>
<ul style="list-style-type: none"> -Расширение сферы использования белорусского рубля во внешних и международных расчетах, в первую очередь – со странами ЕАЭС -Создание условий для перехода к реальной свободной конвертируемости белорусского рубля -Стимулирование инновационного развития -Рост инвестиционной привлекательности Республики Беларусь -Комплексный подход к продвижению белорусского рубля на мировом валютном рынке 	<ul style="list-style-type: none"> -Объективные причины развития мировой и национальной экономики -Недостаточный спрос на белорусские рубли со стороны иностранных контрагентов -Недостаточная стабильность денежной сферы— относительно высокая инфляция, низкий уровень монетизации -Отказ от использования белорусского рубля в качестве валюты цены и платежа в зарубежных контрактах -Увеличение внешних валютных рисков при либерализации международных операций с капиталом -Недостаточная ликвидность валютного рынка -Недостаточная диверсификация национальной экономики -Недостаточный уровень финансовой грамотности населения

Перед центральным банком сегодня ставится несколько официальных целей: снижение темпов инфляции, обеспечение устойчивости курса национальной валюты, поддержание стабильности банковской системы, обеспечение экономического роста. Сильные и слабые стороны валютной политики в Республике Беларусь, а также возможности для ее развития определены на основе SWOT-анализа (табл. 4).

Разработка направлений развития валютной политики, нацеленных на повышение ее эффективности и эффективности функционирования национальной валютной системы и валютного рынка, требует дополнительного комплекса мер с учетом изменения её целей, условий и приоритетов реализации, а также – изменения роли инструментов денежно-кредитной политики, а именно усиления роли инфляционного таргетирования в сравнении с другими монетарными режимами, регулирования путем процентных ставок, совершенствования механизма обязательного резервирования. Таким образом, валютная политика в Республике Беларусь должна определяться исходя из общих целей экономической и финансовой политики государства, развиваться с учетом необходимости решения стоящих перед ней задач и определять эффективность функционирования национальной валютной системы.

Литература

1. Тарасов В. И. О роли денег, валютном регулировании и антиинфляционной политике в экономике / В. И. Тарасов // Вестник БГУ. – 2009. – № 2. – С. 13-29.
2. Горлякова, М. В. Валютное регулирование в современной экономической политике России / М. В. Горлякова // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1 (21).
3. Ткачук, С. С. Организация деятельности центрального банка: учеб. пособие / С. С. Ткачук, О. И. Румянцева, И. Н. Тищенко [и др.]; под ред. С. С. Ткачука, О. И. Румянцевой. Минск. – БГЭУ. – 2006. – 295 с.
4. О валютном регулировании и валютном контроле // Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-З, рег. номер в НРПА 2/978 от 25 июля 2003 г.
5. Об утверждении Правил проведения валютных операций: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72, рег. номер в НРПА 8/10973 от 13 мая 2004 г.

5.7. The efficiency of public finance management in the city of Tyumen (Russian Federation)

5.7. Эффективность управления общественными финансами в городе Тюмени (Российская Федерация)

Повышение эффективности управления общественными финансами является одной из приоритетных задач на всех уровнях системы общественных финансов, которая находит отражение в посланиях Президента Российской Федерации, основных направлениях бюджетной политики, программах по повышению эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами. Задачи повышения эффективности управления финансами ставятся не только перед федеральными, но и перед региональными органами власти и органами местного самоуправления.

Анализ опыта города Тюмени по использованию на практике таких инструментов повышения эффективности и прозрачности управления муниципальными финансами, как муниципальные программы, нормативы финансовых затрат, обеспечение публичности процесса управления общественными финансами, позволил выявить ряд наиболее таких актуальных проблем, как:

1) Отсутствие взаимосвязи документов стратегического и бюджетного планирования (стратегии социально – экономического развития, муниципальных программ и муниципальных заданий).

На уровне города отсутствует утвержденная стратегия социально-экономического развития, которая задавала бы основные направления развития в соответствующих сферах реализации муниципальных программ. В не утвержденном проекте стратегии социально-экономического развития города Тюмени до 2020 года Тюмень позиционируется как «...интеллектуальный центр, умный город будущего», а цель сформирована таким образом:

- обеспечить активное инновационное развитие города, комфортные условия работы и отдыха для жителей;

- стать современным центром образования, исследований и инновационных разработок. [2]

В связи с этим муниципальные программы и, соответственно, показатели результативности программ не увязаны со стратегическими целями развития муниципального образования.

Также в настоящее время разрабатываемые и реализуемые муниципальные задания для подведомственных учреждений не являются инструментом реализации программ. Показатели результативности муниципальных заданий не увязаны с показателями результативности муниципальных программ.

2) Отсутствие взаимосвязи документов стратегического планирования субъекта Российской Федерации и муниципального образования (государственных и муниципальных программ).

В настоящее время отсутствует механизм, позволяющий обеспечить взаимосвязь муниципальных программ и государственных программ субъекта РФ в аналогичных сферах.

Межбюджетные трансферты поступают в ходе исполнения бюджета на софинансирование конкретных расходных обязательств, а не на реализацию конкретной муниципальной программы.

Выделение межбюджетных трансфертов в ходе исполнения бюджета приводит к необходимости постоянной корректировки программ и пересмотра показателей результативности программ.

3) Анализ муниципальных программ города Тюмени выявил недостаточное отражение в муниципальных программах мер правового и политического регулирования в соответствующей сфере (налоговые льготы, преференции и иные регулятивные инструменты, не предполагающие выделение средств из бюджета), направленных на достижение целей и решение задач муниципальных программ.

4) Имеет место несовершенство системы мониторинга и оценки эффективности муниципальных программ. Что выражается в формальном контроле со стороны ответственного органа за ходом реализации муниципальных программ, недостаточной проработкой методологии разработки показателей результативности и проведения оценки эффективности муниципальных программ, отсутствии автоматизированных информационных систем мониторинга и анализа хода реализации муниципальных программ.

5) Исходя из анализа применения инструментов нормирования затрат на оказание муниципальных услуг можно заключить, что в настоящее время невозможно в полной мере применять единый формализованный подход к определению нормативов затрат на оказание муниципальных услуг.

В условиях ограниченности доходной базы местных бюджетов бюджетные ассигнования на оказание муниципальных услуг муниципальными учреждениями не соответствуют объемам необходимых расходов, рассчитанным в соответствии со стандартами качества по нормативам финансовых затрат.

В результате, фактически расчет нормативных затрат производится «от обратного» (от утвержденного в бюджете на очередной финансовый год объема расходов) с применением понижающих коэффициентов к расчетной стоимости услуги.

Практическую эффективность введения нормирования затрат в сфере муниципальных закупок, осуществляемых для муниципальных нужд органов местного самоуправления и муниципальных учреждений, оценить на данном этапе достаточно сложно ввиду того, что применение института нормирования на уровне города Тюмени заключается в настоящее время в разработке и принятии соответствующих муниципальных правовых актов, а осуществление закупок по таким правилам будет только при формировании проекта бюджета на очередной финансовый год и на плановый период.

6) Еще одной проблемой, требующей решения в ближайшее время, является отсутствие автоматизации процесса расчета нормативных затрат, а также интегрированной информационной системы, позволяющей увязать муниципальные закупки с бюджетным процессом города Тюмени.

7) Несмотря на большой опыт города Тюмени по обеспечению публичности и прозрачности бюджетного процесса (с 2006 года проводятся публичные

слушания, бюджет города и годовой отчет об его исполнении регулярно публикуются в сети Интернет в формате «Бюджет для граждан») в данном направлении тоже есть к чему стремиться. Так, бюджет города, представленный в настоящее время на сайте, традиционно состоит из мультимедийного материала (презентаций в формате *PowerPoint*) в разделе «Экономика и финансы». На наш взгляд, данная форма подачи, безусловно, интересна и информативна, но имеет ряд существенных недостатков (рис. 1).

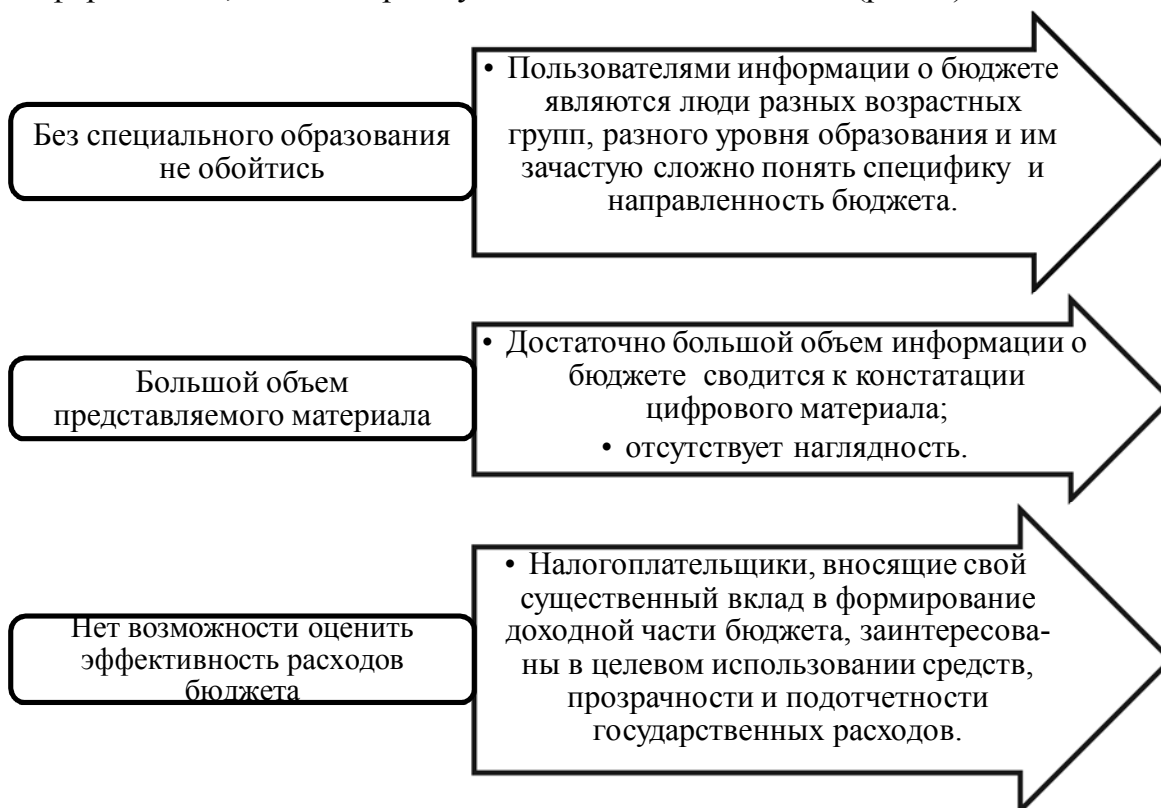


Рис. 1. Недостатки формы подачи информации в разделе «Бюджет для граждан» на официальном портале администрации г. Тюмени

Также проведенное нами исследование об осведомленности горожан о бюджете города Тюмени (о его доходной и расходной части, о приоритетных направлениях развития города, финансируемых или планируемых к финансированию в городе программах, об объемах финансирования и его достаточности и т.д.) указал на то, что лишь не большая часть жителей интересуется и владеет данной информацией (рис. 2).

Закономерно большая их численность включает студентов экономических и не экономических специальностей (69% и 42% соответственно), граждан в возрасте от 25 до 45 лет (48%); в основном это люди в сфере деятельности которых входит работа с финансами разных уровней, небезразличные граждане и люди непосредственно участвующие в социальном развитии и жизни города.

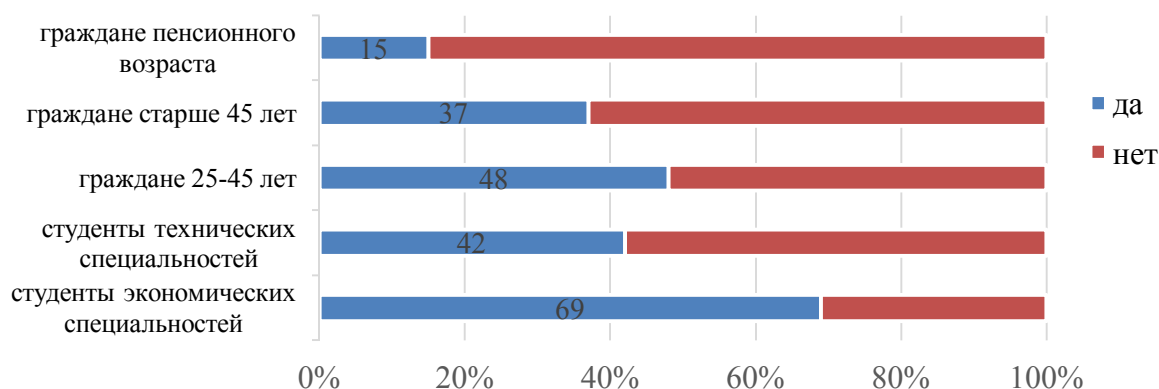


Рис. 2. Степень информированности граждан о бюджете муниципального образования Тюменский муниципальный район в форме «Бюджета для граждан», %

Наиболее значимые цели использования информации, изложенной в «Бюджете для граждан» представлены на рис. 3.

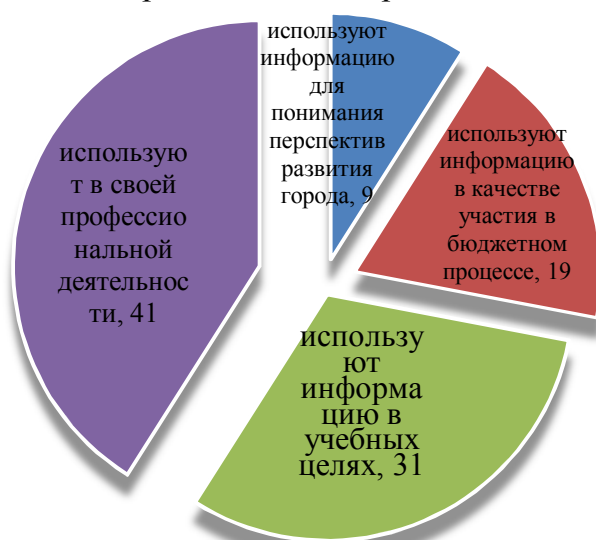


Рис. 3. Наиболее значимые цели использования информации о бюджете города Тюмени, %

Данная информация в основном используется для качественного выполнения профессиональной и учебной деятельности (41% и 31% опрошенных соответственно), а также для непосредственного участия в бюджетном процессе города и выполнении общественных функций контроля за его формированием и использованием.

8) На сегодняшний день на уровне города Тюмени отсутствует Интернет-ресурс «Открытый бюджет» для возможности представления бюджетных данных в формате онлайн для широкого круга заинтересованных пользователей, также недостаточный уровень бюджетной грамотности населения в вопросах формирования и исполнения бюджетов затрудняют диалог между властью и гражданами в ходе проведения публичных слушаний по проекту бюджета и годовому отчету об исполнении бюджета.

К основным мерам по совершенствованию существующей практики повышения эффективности и прозрачности управления муниципальными финансами можно отнести следующие:

1) Обеспечение взаимосвязи документов стратегического и бюджетного планирования в части целей, задач, мероприятий и показателей результативности.

2) Увязка муниципальных программ с соответствующими государственными программами субъекта Российской Федерации, в том числе с обеспечением взаимосвязи системы целей, задач, показателей результативности, а также финансовых показателей в программах разного уровня. В данном случае на законодательном уровне необходимо закрепить нормы, в соответствии с которыми предоставление субсидий из бюджета субъекта Российской Федерации осуществлять на оказание поддержки муниципальных программ, реализация которых является необходимым условием достижения результатов соответствующих государственных программ субъекта Российской Федерации.

3) Учет в муниципальных программах всех финансовых ресурсов и иных инструментов бюджетной и налоговой политики, влияющих на достижение целей и показателей результативности (эффективности) муниципальных программ – «налоговых и неналоговых расходов». Необходимо создание соответствующей методологической базы и внесение изменений в Порядок разработки, реализации и оценки эффективности муниципальных программ.

4) Совершенствование методологии по разработке показателей результативности муниципальных программ и системы оценки эффективности муниципальных программ; Осуществление мониторинга реализации муниципальных программ необходимо проводить в ежеквартальном формате в целях выявления динамики происходящих процессов, определения тенденций и повышения ответственности ответственных исполнителей за реализацию муниципальных программ.

5) Совершенствование нормативно-правового обеспечения в сфере нормирования затрат на оказание муниципальных услуг и нормирования затрат на обеспечение функций муниципальных органов с учетом их правоприменения в 2016 году.

6) Расширение обратной связи с населением посредством развития Единого информационного ресурса для систематизации информации о бюджетах всех уровней, создания интернет ресурса «Открытый бюджет», организации работы с социальными сетями и мобильными приложениями, совершенствование информации в части наполняемости и графики в формате «Бюджет для граждан», совершенствование формата проведения публичных слушаний. Так, например, «интерактивный бюджет» может быть интересен, нагляден,

информативен и доступен не только на сайте, но и в мобильных приложениях. Информировать граждан в такой форме о текущем состоянии бюджета города, об объемах его доходной и расходной частях, об эффективности расходов. Для этого нами предлагается визуализировать бюджет в виде карты, на которой разместить информацию о доходах и расходах (рис. 4).



Рис. 4. Эскиз интерактивного бюджета г. Тюмени

Возможности предлагаемого интерактивного бюджета г. Тюмени:

- наглядное представление структурных элементов бюджета (доходы и направления расходования средств бюджета, размер дефицита и профицита и пр.);

- нажав на определенное здание на карте получаем развернутое представление о доходной/расходной частях бюджета, иллюстрацию по финансированию программ. Так, например, нажав на объект «Здравоохранение», мы увидим информацию о сумме финансирования программы «Развитие здравоохранения в г. Тюмени» на текущий год и плановые периоды и т.д.

- повысить открытость деятельности органов исполнительной власти в сфере формирования бюджета и информированности граждан любых возрастных категорий о расходовании средств бюджета.

- оценить экономическую и социальную эффективность муниципальных программ. Информацию по эффективности на интерактивную карту должны вносить главные распорядители/распорядители средств бюджета (департаменты).

7) Повышение эффективности управления финансами невозможно без высоких информационных технологий.

Поэтому необходимо рассмотреть вопрос о возможности автоматизации и взаимосвязи при помощи информационных систем процессов планирования составления и исполнения бюджета с использованием инструментов

муниципальных программ, муниципальных заданий, планов закупок (планов – графиков закупок), обоснований бюджетных ассигнований и нормативов финансовых затрат.

Примерами эффективного управления общественными финансами может служить:

1) «автоматизированная система управления планами финансово-хозяйственной деятельности» предназначенная для автоматизации процессов планирования и бюджетирования в образовательных организациях высшего образования, подведомственных Министерству образования и науки Российской Федерации. [1]

2) информационная система управления финансами «ИСУФ» – авторская разработка компании НПО «САПФИР» (г. Екатеринбург). Система направлена на повышение эффективности управления бюджетным процессом. Она отвечает потребностям специалистов и руководителей органов власти в автоматизации широкого спектра финансово-экономических задач.

3) «автоматизированная система управления общественными финансами (АСУ ГФ)» построена на принципах Концепции создания и развития интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» Правительства РФ.

Таким образом, решение данных вопросов на всех уровнях бюджетной системы будет способствовать повышению качества работы органов государственной (муниципальной) власти, принимающих участие в подготовке, исполнении бюджета и составлении бюджетной отчетности, и системы управления общественными финансами в целом. Ведь «от того насколько эффективно будет управление государственными финансами, собственностью, природными богатствами, интеллектуальным капиталом, информационными технологиями, национальными ресурсами и зависит эффективность всей системы государственной власти» [3, с. 333]. Также эффективное управление общественными финансами неразделимо от необходимости развития «гражданского общества, построение социально ориентированного государства» [4, с. 95], направленного на успешное и динамичное развитие страны и ее регионов в конкретный временной отрезок [4, с. 96].

Литература

1. Информационная поддержка Министерства образования и науки РФ // URL: <http://pfhd.etc.ru/Info/inform> (дата обращения 12.01.2017).
2. О стратегии социально-экономического развития города Тюмени до 2020 года // URL: <http://www.tyumen-city.ru/sobitii/yr2011/mn2/am/10418/> (дата обращения 12.01.2017).
3. Олейник Д. Г. Роль государственного аудита в трансформации социально-экономических отношений [Текст] / Д. Г. Олейник, Е. А. Колесник // Математические

методы и модели в управлении, экономике и социологии: сборник научных трудов. Выпуск 9 / отв. ред. О. М. Барбаков, Ю. А. Зобнин. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2015. – С. 333-336.

4. Павлов Д. А. проблема выбора альтернативного политического развития России [Текст] / Д. А. Павлов, Л. Л. Павлова // Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 6-2.

5.8. Indicators for assessing the financial potential of some of the financial market and their accounting and analytical support

5.8. Індикатори оцінки фінансового потенціалу окремих суб'єктів фінансового ринку та їх обліково-аналітичне забезпечення

Результативність діяльності учасників фінансового ринку залежить від політичної, економічної, соціальної ситуації в країні. Нестабільність становища створює умови невизначеності для інститутів позафінансової сфери, а саме: промислових та сільськогосподарських підприємств, кооперативів, фермерських господарств, малих підприємств, корпорацій та ін. За сучасних умов розвитку економіки вітчизняні підприємницькі структури мають обмежені можливості як на міжнародному, так вітчизняному ринках. Як правило, зазначені суб'єкти господарювання, на національному ринку виступають переважно як позичальники.

Потреба в коштах формується в основному в залежності від потенціалу підприємства, а саме стану його активів та джерел їх фінансування. Надійність підприємств-позичальників формується значною мірою в залежності від стану їх потенціалу, який обумовлює безпосередньо становище суб'єкта господарювання та перспективи його подальшого розвитку як учасника фінансового ринку.

Питання оцінки, формування й використання потенціалу на всіх рівнях управління досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Вагомих результатів у розвитку даного питання досягли А. Абалкін, А. Асаул, В. Авдєєнко, В. Вейц, К. Воблий, М. Войнаренко, О. Гетьман, В. Гончаров, Е. Горбунов, А. Задоя, С. Князєв, Н. Краснокутська, О. Олексик, С. Струмилін, С. Хейнман, В. Шаповал, В. Шиян, С. Шкарабан та ін. Більшість із зазначених науковців дотримуються ресурсного підходу до поняття «потенціал» але при тому мають різні думки щодо його властивостей, структури, функцій тощо. Практично всі науковці ваговою складовою потенціалу суб'єктів фінансового ринку вважають фінансовий потенціал. Умови функціонування на сучасному ринку вимагають поглиблених досліджень фінансового потенціалу з точки зору розуміння його сутності, структури, оптимальності формування й ефективності використання його складових.

Вагомою складовою економічного потенціалу є його фінансова складова. Основою формування теорії фінансового потенціалу підприємства були дослідження та напрацювання зарубіжних науковців, представників шкіл «емпіричних прагматиків» та «статистичного фінансового аналізу» [2, с. 15]. Представники «школи емпіричних прагматиків» для дослідження проблем кредитоспроможності, для оцінки потенціалу підприємства, більшою мірою використовували показники, що характеризують обігові засоби, власний капітал, короткострокову кредиторську заборгованість. Важливим набутком дослідників даної школи в теорію аналізу, формування та відтворення потенціалу підприємства є розробка значної кількості різноманітних аналітичних коефіцієнтів, що розраховуються за даними звітності суб'єкта господарювання, динаміка яких може враховуватись для прийняття поточних та стратегічних управлінських рішень [2].

Носії ідей «школи статистичного фінансового аналізу» запропонували використовувати аналітичні коефіцієнти, що розраховані за інформацією звітності, у випадку коли існують певні критерії, які слугують базою порівняння розрахованих коефіцієнтів. Основними елементами фінансового потенціалу фінансові та інвестиційні ресурси [2, с. 18].

Вимоги часу, зміни в економіці України, стандартизація бухгалтерського обліку і звітності відповідно до Програми реформування бухгалтерського обліку з урахуванням міжнародних стандартів створили об'єктивну необхідність трансформації підходів до окремих понять і категорій, які безпосередньо пов'язані з поняттям фінансовий потенціал. Розглянемо сучасні визначення фінансового потенціалу за інформацією табл. 1.

За інформацією таблиці доцільно відзначити, що в економічній літературі не існує єдиного підходу до розуміння фінансового потенціалу суб'єктів фінансового ринку. Важливо наголосити, при тому, що більшість науковців виділяють такі характерні ознаки даного поняття, а саме: характеристика стану фінансових ресурсів; ознака наявних та невикористаних можливостей; спрямовано на досягнення мети функціонування (на бажаний фінансовий результат та подальший економічний розвиток) учасників фінансового ринку.

З урахуванням існуючих підходів до розуміння фінансового потенціалу, нами запропоновано використовувати ресурсний підхід. Так доцільно зауважити, що основу фінансового потенціалу складають фінансові ресурси, що формуються із власного і залученого капіталу, який використовується для фінансування активів суб'єкта господарювання. Виходячи з вищесказаного, загальна сума фінансового потенціалу підприємства характеризується такими елементами [8, с. 108]:

- власний фінансовий потенціал (сума власного капіталу, власних фінансових ресурсів);
- запозичений фінансовий потенціал (довгострокові та поточні зобов'язання);
- резервна страхова сума фінансового потенціалу (резерв наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів).

Таблиця 1. Теоретичні підходи до розуміння поняття «фінансовий потенціал»

Автор	Визначення поняття «фінансовий потенціал»	Характерні ознаки поняття
В.Ковальов [4]	це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства	- відображає фінансовий стан; - характеризує фінансові можливості
В. Бикова [1, с. 56]	це рушійна сила, необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства	- спрямовано на використанні ресурсів; - скеровано на реалізацію цілей; - націлено на розвиток підприємства
Кунцевич В. О. [5, с. 123-124]	це здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів. Фінансовий потенціал розвитку підприємства – сукупність наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізації вартості підприємства довгостроковому періоді	- характеризує сукупність фінансових ресурсів; - характеризує можливості використання ресурсів; - спрямовано на тактичні цілі і стратегічну мету підприємства
Онишко С. В. [7, с. 67-68]	фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов	- відображає фінансові ресурси; - показує невикористані можливості (резерви)
Стецюк П. А. [10, с. 130]	фінансовий потенціал за своєю сутністю є ширшим, ніж фінансові ресурси і включає в себе останні	- характеризує ресурси підприємства; - представляє фінансові можливості
Свірський В. [9, с. 50]	це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу	- характеризує наявні та потенційні фінансові ресурси; - спрямовано на стає економічне зростання
Назаренко А. С. [6, с. 28]	це фінансові можливості підприємства, які формуються за наявності різного роду ресурсів під впливом оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління з метою досягнення максимально бажаного фінансового результату	- характеризує фінансові можливості; - спрямовано на максимально бажаний фінансовий результат
Булатова Ю. И., Исаев Э. А. [3]	це сукупність накопичених, залучених та виникаючих у результаті господарської діяльності фінансових ресурсів, що поступають у розпорядження економічних агентів, обумовлюючих досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону	- характеризує сукупність фінансових ресурсів; - спрямовано на цілі соціально-економічного розвитку

Доцільно в умовах реформування економіки у складі фінансового потенціалу виділити активну його суму, а саме суму фінансових ресурсів, яка представляє ту частку власних фінансових ресурсів, що використовується на фінансування оборотних активів.

Така структура загальної суми фінансового потенціалу, що відображає фінансові ресурси, представляє собою їх групування за юридичною належністю, що відображається в пасиві балансу підприємства. Ці фінансові ресурси вкладені в об'єкти потреб виробництва, розміщені в активах підприємства. Ми підтримуємо думку, що фінансові ресурси від цього не зникають, вони лише змінюють грошову форму на іншу (матеріальну). Таким чином, відбувається зміна форми прояву фінансових ресурсів, які в даному випадку групуються в активі балансу. Отже, всі існуючі в розпорядженні підприємства кошти, які складаються з основних і оборотних активів, представлені в вартісному вираженні, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальна величина фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих засобів [8, с. 109].

На основі вищевикладеного, з урахуванням ресурсного підходу до сутності фінансового потенціалу нами представлено наступне визначення даного поняття. Фінансовий потенціал представляє собою існуючі та невикористані можливості щодо ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Фінансовий потенціал представляє собою фінансові ресурси та можливості щодо їх використання, що формуються з власних та запозичених джерел формування ресурсів суб'єкта господарювання, і виступають у вигляді власного капіталу та зобов'язань, що в разі потреби в процесі фінансово-господарської діяльності міняють свою форму, трансформуючись в активи підприємства, що дає змогу реалізувати їх можливості, які можуть бути використані для забезпечення певних витрат процесу відтворення з метою покращення результативності діяльності суб'єкта господарювання та отримання економічних вигод у майбутньому.

Так з одного боку потенціал підприємства, як учасника фінансового ринку є такою характеристикою, що обумовлює його фінансовий стан, а з іншого боку саме фінансовий стан суб'єкта господарювання обумовлює можливості його фінансового потенціалу. За умов функціонування у конкурентному середовищі, для всіх суб'єктів фінансового ринку, виникають потреби оптимізації фінансового потенціалу та покращення фінансового стану. Основним джерелом фінансування для не фінансових інститутів є в основному банківські кредити, інші види позик, акції, облігації тощо. Підприємства-позичальники потребують кошти для задоволення потреб у грошових активах з метою поповнення оборотних коштів, формування інвестиційних ресурсів тощо. Суб'єкти

господарювання що відносяться до позафінансової сфери можуть бути як інвесторами, так і емітентами, що розміщують на ринку власні фінансові активи.

В зв'язку з потребою оцінки надійності підприємств-позичальників є доцільним дослідити систему показників (індикаторів), та окремих елементів фінансової звітності, що використовуються банківськими установами відповідно до основних принципів кредитування. Розглянемо систему показників (індикаторів), що використовуються в практичній діяльності Національного банку України, Приват Банку, окремі приклади міжнародної практики (табл. 2).

Таблиця 2. Індикатори оцінки надійності підприємств-позичальників що використовуються банківськими установами (вітчизняний, зарубіжний досвід)

Банківські установи (нормативно-законодавча підтримка)	Елементи фінансової звітності (показники фінансової звітності)
Національний банк України (Положення НБУ №279)	дослідження фінансового стану підприємств-позичальників за такими показниками: платоспроможність, фінансова стійкість, склад і динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості, обсяг реалізації, прибутки та збитки (у динаміці), рентабельність (у динаміці) та ін.
Національний банк України (лист НБУ від 19.04.2013р. № 40-517/1887/4797)	- оцінка та дослідження фінансового стану боржника-юрособи використовують такі коефіцієнти: коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня); проміжний коефіцієнт покриття; коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом; - показники рентабельності та оборотності: рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності; рентабельність продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності; рентабельність активів за чистим прибутком; коефіцієнт оборотності оборотних активів; коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності;
Приват Банку (Керівництва по кредитним процедурам (внутрішній нормативний документ))	- динаміка таких елементів фінансової звітності, а саме: величина та структура активів та пасивів; джерела фінансування активів; показники прибутковості; ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності; сума власних оборотних коштів, коефіцієнт маневреності, прибутковість продажу та ін.; - дослідження фінансового стану суб'єкта малого та середнього бізнесу (для здійснення мікрокредитування) за такими показниками: коефіцієнти загальної та абсолютної ліквідності; доля власного капіталу в активах; коефіцієнт маневреності; показники оборотності оборотного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості; показник співвідношення між сумою оборотних коштів та сумою кредиту та співвідношення між сумою власного капіталу та сумою кредиту та ін.
Міжнародна практика (США)	для оцінки кредитоспроможності клієнтів використовують в основному такі показники: коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт залучень, показники оборотності капіталу, прибутковість основної діяльності;
Міжнародна практика (Франція)	дослідження та аналіз таких показників: іммобілізація активів, використання обігових коштів, грошові потоки, співвідношення результатів фінансової діяльності та складових капіталу та фінансових зобов'язань

Важливо зауважити, що використання запропонованих показників спрямовано на мінімізацію кредитних ризиків та підвищення якості кредитного портфеля Банку. Вважаємо за доцільне використовувати окремі показники для оцінки фінансового потенціалу підприємств.

Трансформація фінансової звітності суб'єктів господарювання та наближення їх до міжнародних стандартів обліку та звітності, що більшою мірою представлено її скороченням, створює ряд труднощів, щодо оцінки

фінансового стану підприємства та визначення перспектив оцінки рівня його конкурентоспроможності та можливостей його потенціалу.

Як видно, за інформацією табл. 1 загальна кількість показників (індикаторів) оцінки фінансового стану суттєво скорочена. Крім того, значно зменшено кількість коефіцієнтів, що формуються за даними Балансу підприємства (Звіту про фінансовий стан), які саме оцінюють стан його активів та джерел їх формування. Ситуація що склалася, суттєво обмежує можливості аналізу фінансового стану підприємства в контексті оцінки його фінансового потенціалу, фінансової безпеки, конкурентоспроможності, оцінки ймовірності банкрутства та ін. [8, с. 33-35].

Грунтуючись на розумінні поняття фінансовий потенціал, можливих показниках його оцінки за показниками фінансової звітності вважаємо за доцільне окреслити такі напрями формування індикаторів оцінки фінансового потенціалу підприємства. Є доцільним, на нашу думку, запропонувати основні індикатори оцінки стану фінансового потенціалу та бажану тенденцію за ними у розрізі напрямів дослідження потенціалу (див. табл. 3).

Таблиця 3. Напрями, індикатори оцінки стану фінансового потенціалу та їх бажана тенденція

Напрями формування індикаторів	Індикатори	Бажана тенденція (співвідношення, залежність)	Форми фін. звітності (обліково-аналітичне інформ. забезпечення)
Оцінка складу і структури активів та джерел їх формування	- структура активів та їх динаміка; - структура пасивів та їх динаміка;	- зростання частки оборотних активів у їх загальній середньорічній вартості активів; - зростання частки власного капіталу у загальній сумі пасивів підприємства	Баланс Ф 1 (Звіт про фінансовий стан);
Рівень ліквідності та платоспроможності	ознаки абсолютної ліквідності балансу	дотримання умов абсолютної ліквідності балансу (дотримання нерівностей)	Баланс Ф 1 (Звіт про фінансовий стан);
Стан фінансової стійкості (стабільності)	- абсолютні показники - відносні показники	отримання меж рекомендованих значень фінансових показників та їх позитивна динаміка	Баланс Ф 1 (Звіт про фінансовий стан);
Стан (дебіторської та кредиторської заборгованості)	- показники структури та динаміки - показники оборотності	- покращення структури заборгованості; - зростання показників оборотності; - скорочення терміну оборотності;	Баланс Ф 1 (Звіт про фінансовий стан); Звіт про фінансові результати Ф 2 (Звіт про сукупний дохід);
Взаємозв'язок та взаємозалежність темпів зростання показників балансу підприємства	- темпи зростання власного капіталу, активів, запозиченого капіталу; - рівень балансової напруги	дотримання ідеального співвідношення темпів зростання активів, власного та запозиченого капіталу	Баланс Ф 1 (Звіт про фінансовий стан);

Основними є такі: оцінка й аналіз складу і структури активів суб'єктів господарювання та джерел їх формування; стан ліквідності та платоспроможності; стан фінансової стабільності (абсолютні та відносні показники); стан (динаміка, структура, оборотність) дебіторської та кредиторської заборгованості; взаємозв'язок та взаємозалежність темпів

зростання показників балансу підприємства (активів, власного та запозиченого капіталу).

Використання запропонованих напрямів оцінки фінансового потенціалу, індикаторів його оцінки з урахуванням можливих бажаних тенденцій, на рівні суб'єктів господарювання дасть змогу:

- здійснити оперативну оцінку й діагностику стану активів та пасивів підприємства;
- створити постійно діючу систему моніторингу щодо небажаних змін відносно стану ліквідності балансу та платоспроможності підприємства;
- організувати систему попередження та усунення потенційних загроз щодо стану дебіторської та кредиторської заборгованості;
- сприяти мінімізації загроз зростання балансової напруги;
- здійснювати своєчасне та об'єктивне обліково-аналітичне забезпечення за показниками фінансової звітності.

Використання запропонованих індикаторів оцінки фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів дасть змогу здійснювати своєчасну діагностику показників фінансової звітності та підняти якість і об'єктивність обліково-аналітичного учасників фінансового ринку.

Література

1. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління / В. Г. Бикова // Фінанси України. 2005. – №6. – С. 56-61.
2. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст: [моногр.] / [Войнаренко М. П., Осауленко О. Г., Скоробагата Л. В., Шевчук О.В.]; за ред.. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інфоом.-аналіт. агентство», 2010. – 223 с.
3. Исаев Э. А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования): монография / Э. А. Исаев // – М.: Экономика, 2007. – 206 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
5. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 123-130.
6. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал» / А. С. Назаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. - № 8. – С. 22-29.
7. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67-74.
8. Рзаев Г. І. Фінансова звітність підприємств: аналітичні можливості та перспективи використання: монографія / Г. І. Рзаев // – Кам'янець-Подільський: ПП «Медобори-2006», 2015. – 218 с.
9. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – №4 (13). – С. 43-51.
10. Стецюк П. А. Економічна суть фінансових ресурсів / П. А. Стецюк // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 129-143.

5.9. Current financial situation and the opportunities and barriers to the development of the cooperative banking sector in Poland

5.9. Актуальна фінансова ситуація, шанси і бар'єри розвитку кооперативного банківського сектору в Польщі

Згідно з Законом від 29 серпня 1997 р. „Про банківську діяльність”⁵⁷, банки в Польщі можуть бути створені як державні банки (на підставі розпорядження Ради міністрів), як банки у формі акціонерного товариства або як кооперативні банки. Організаційно-правовою формою кооперативного банку є кооператив, який діє на підставі положень як кооперативного, так і банківського права. До речі, які відрізняють кооператив від інших організаційно-правових форм у бізнесі, належать передусім кооперативні принципи, які були відомі ще у ХІХ ст. До кооперативних цінностей зараховують: самопоміч, особисту відповідальність членів кооперативу, демократію, рівність, справедливість і солідарність, а також такі етичні цінності, як чесність, відкритість, суспільну відповідальність і турботу про інших⁵⁸. Значна частина польських кооперативних банків походить з колишніх народних банків і банків самопомічі, які були створені ремісниками, фермерами і купцями. Акціонерами народних банків були люди з різних соціальних груп, що проживали, наприклад, в одному районі, в той час як у банках самопомічі акціонери були з тієї ж соціальної групи (наприклад, ремісники, торговці, фермери)⁵⁹. Створення перших ощадно-позикових кооперативів, які базували свою діяльність на положеннях нормативно-правових актів, мало місце у Великопольщі у 1861-1862 рр. Ще до цього були створені поодинокі товариства, у яких згромаджені кошти акціонерів використовувалися для надання низькопроцентних кредитів, особливо в ситуації, коли родина чи господарство члена організації постраждало від стихійного лиха, наприклад, хвороба, пожежа або зараження худоби. Кредити також надавали для організування ремесл, торгівлі та купівлі земельних ділянок⁶⁰. Польські піонери ощадно-позикових кооперативів уважно слідкували за їх діяльністю в сусідніх країнах і деякі принципи, перевірені на практиці, вводили до новостворених кооперативів. Перші кредитні кооперативи з'явилися в ХІХ ст. у Пруссії, і їх організаторами були Франц Герман Шульце-Деліч і Фрідріх Вільгельм Райффайзен. Створені ними асоціації позичальників мали дати більшу незалежність їх членам від інших суб'єктів кредитування, забезпечити більшу

⁵⁷ Tekst jedn.: Dz.U. z 2016r., poz. 1988 ze zm.

⁵⁸ J. Gniewek, *Misja i zasady spółdzielcze jako istotne czynniki rozwoju spółdzielczego sektora bankowego*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia*, Nr L/2016, s. 39-40.

⁵⁹ Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, Warszawa 2011, s. 50-51.

⁶⁰ K. Burski, *Prawne aspekty funkcjonowania bankowości spółdzielczej w latach 1945-1989. Studium historyczno- prawne*, *Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ*, Nr 3/2014, s. 24.

доступність кредитів і зниження витрат сплат⁶¹. Протягом 150 років діяльності кооперативних банків у Польщі як самі банки, так і їх діяльність змінювалися, вирісши з малих суб'єктів, які кредитували власних членів, до банків універсального характеру, які дедалі частіше розширювали діяльність поза локальний рівень. Власниками кооперативних банків є його члени (акціонери). Найвищим органом управління є загальні збори, на яких кожен акціонер має право одного голосу незалежно від кількості його акцій. Кооперативні банки часто ведуть діяльність у малих містечках і є єдиними установами, які реалізують там широкий спектр кредитних операцій⁶². Таким чином, на наш погляд, ці банки реалізують важливу соціальну відповідальну місію запобігання фінансового виключення шляхом обмеження доступу клієнтів до фінансових послуг. Локальний характер кооперативних банків, а також обмежений доступ до капіталу і висококваліфікованого персоналу ускладнює їхню ситуацію в умовах зростаючої конкуренції⁶³ – як зі сторони комерційних банків, так і кооперативних кредитних спілок.

Станом на 17 січня 2017 року у Польщі діє 559 кооперативних банків (у 1990 р. їх було 1662). Згідно з даними Комісії фінансового нагляду, станом на 30 листопада 2016 р. активи кооперативних банків склали 121,4 млрд злотих (28 млрд євро). Вартість активів всього банківського сектору в Польщі становила тоді 1,7 млрд злотих (395 млрд євро). Частка кооперативних банків у загальному обсязі активів банків Польщі становить близько 7%. Однак у літературі вказується, що їх частка в обслуговуванні роздрібних клієнтів є у два рази більша, вони надавали 2/3 всіх сільськогосподарських кредитів і обслуговували 75% всіх гмін⁶⁴. У зв'язку з локальним характером кооперативні банки у своїй стратегії дій приділяють особливу увагу обслуговуванню місцевих органів влади і аграрного сектора. Фермери і групи сільськогосподарських виробників, а також органи місцевого самоврядування безпосередньо вказані у стратегії діяльності кооперативних банків у якості основної групи клієнтів. Характерною ситуацією для кооперативних банків у Польщі є те, що вклади фізичних осіб перевищують вимоги кооперативних банків з фінансового сектора, що також помітно і в інших країнах, де є кооперативний банківський сектор. Кооперативні банки вкладають свої надлишки від інвестицій в афілійовані банки і боргові інструменти (акції, облигації, векселі Національного банку Польщі).

⁶¹ F. Skalniak, *Zarys historii polskiej spółdzielczości kredytowej*, Kraków 1992, s. 9.

⁶² T. Pokusa, K. Burski, *Spółeczna odpowiedzialność banków (w:) Соціальна відповідальність бізнесу і адміністрації – створення інноваційного управління*, red. W. Duczmal, T. P. Nestorenko, T. Pokusa, Berdiańsk-Opole 2015 s. 224.

⁶³ J. Węclawski, *Banki spółdzielcze w konkurencyjnym otoczeniu*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia, Nr XLIV/2010, s. 231.

⁶⁴ S. Bagieński, A. Perek, *Wartość aktywów banków spółdzielczych a ich sytuacja finansowa*, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, t. 100, z. 2, 2013.

Структура вкладень виглядає наступним чином:

- 62,6 млрд злотих – фізичні особи;
- 23,9 млрд злотих – нефінансовий сектор без фізичних осіб;
- 7,1 млрд злотих – урядові інституції, інституції місцевого самоврядування;
- 0,4 млрд злотих – фінансовий сектор.

Структура кредитів для нефінансового сектора:

- 18,6 млрд злотих – підприємства;
- 17,2 млрд злотих – фермери;
- 13,6 млрд злотих – фізичні особи;
- 9,6 млрд злотих – індивідуальні підприємці;
- 0,5 млрд злотих – некомерційні організації.

Обговорюючи структуру кредитів нефінансового сектора, слід зазначити, що якість дебіторської заборгованості кооперативних банків залишається на відносно високому рівні – частка кредитів в загальному обсязі кредитів склала 6,6% у 2015 р. (згідно з даними Комісії фінансового нагляду). У зв'язку з цим, кооперативні банки вирізняються на фоні всього банківського сектора – частка кредитів в дебіторській заборгованості нефінансового сектора у 2015 р. склала 7,5%. Через свій локальний характер кооперативні банки часто дуже добре знають своїх клієнтів і добре обізнані в економічній ситуації, що полегшує ідентифікацію кредитного ризику і кредитоспроможності. Частка заборгованості серед фермерів становила 1,7%. Ці кредити, як правило, надаються на пільгових умовах, з низькими процентними ставками, мають хороші виплати, також добре забезпечені – у разі кредитів на покупку землі це в основному іпотека на нерухомість.

З урахуванням інших основних показників банківського сектора, частка кооперативних банків у кількості відділень досягає 38,0%, в той час як чисельність працівників становить 19,7% (станом на 30 червня 2016 року). Ці дані відображають великий потенціал і важливість кооперативних банків для польського банківського сектора. Утримання такої кількості відділень і персоналу є тягарем для ефективності кооперативних банків, що можна зауважити шляхом аналізу даних чинника С/І (витрати/дохід), який у кооперативних банках є на приблизно 20% вищий, ніж у комерційних банках. За даними Комісії фінансового нагляду, зайнятість у кооперативних банках і кількість відділень поступово знижується, хоча це зниження насправді мінімальне. В порівнянні до грудня 2014 р. у грудні 2015 р. зайнятість була меншою на 1,7%, в той час як кількість відділень у грудні 2015 р. скоротилася на 31 в порівнянні з груднем 2014 р. (становила тоді 4732).

Таблиця 1. Порівняння показників ефективності комерційних банків і кооперативних банків в 2013-2015 рр.

	2013	2014	2015
С/І (витрати/доходи)	КомБ: 51,0 КБ: 70,9	КомБ: 48,8; КБ: 68,9	КомБ: 56,8 КБ: 75,7
ROA (результат нетто /середні активи)	КомБ: 1,1; КБ: 0,8	КомБ: 1,1; КБ: 0,7	КомБ: 0,9; КБ: -1,0
ROE (результат нетто / середня фондів)	КомБ: 10,1; КБ: 7,8	КомБ: 10,0; КБ: 7,4	КомБ: 7,7; КБ: -10,3
Активи на працівника (млн. зл.)	КомБ: 9,2; КБ: 2,8	КомБ: 9,9; КБ: 3,1	КомБ: 10,7; КБ: 3,3
Прибуток нетто (млн.зл)	КомБ: 103,5 КБ:22,6	КомБ: 109,8 КБ: 23,0	КомБ: 91,1 КБ: -33,5

КомБ – Комерційні банки; КБ – Кооперативні банки
Джерело даних: Комісія фінансового нагляду

Помітне зменшення чистого прибутку кооперативного банківського сектора у 2015 р. було викликане банкрутством кооперативного банку ремесл і розвитку у Воломіні, найбільшого кооперативного банку за обсягом активів в Польщі. Чистий прибуток кооперативного банківського сектора у 2015 р. становив – 1 094 млн злотих. Якщо не враховувати чистого прибутку банку-банкрута у Воломіні, результат склав би 684 млн злотих (невелике зниження у порівнянні з 2014 р., коли чистий прибуток склав 761 млн злотих). Таким чином, були перевернуті мірки ефективності.

Таблиця 2. Показники ефективності кооперативних банків в 2014-2015 рр.

	2014	2015	2015 (без Воломіна)
С/І	68,9	75,7	71,3
ROA	0,7	-1,0	0,6
ROE	7,4	-10,3	6,5

Джерело даних: Комісія фінансового нагляду

Відносно невеликі розміри кооперативних банків є причиною того, що в умовах зростаючої конкуренції на ринку вони змушені до концентрації за рахунок злиття і поглинання. Ці процеси з особливою силою сталися в Польщі в другій половині 90-х рр. минулого століття. Частина кооперативних банків не була в змозі адаптуватися до бізнесу в умовах ринкової економіки і в результаті помилок повинна була оголосити про банкрутство або стати предметом придбання⁶⁵. Криза кооперативного банківського сектора в 90-х рр. показала необхідність вносити структурні зміни як в організаційній сфері, так і у сфері капіталу. Основною причиною кризи була слабкість організації і капіталу більшості кооперативних банків⁶⁶, що також сприяло інтенсифікації процесів їх фузії. Кооперативний банківський сектор на ринках Європейського союзу виступає в якості організаційно сконсолідованої структури⁶⁷. Невеликі розміри і

⁶⁵ J. Węclawski, op.cit., s. 236.

⁶⁶ R. W. Kaszubski, Sytuacja prawna banków nie wchodzących w skład krajowej grupy banków spółdzielczych, Glosa, Nr 2/1998, s. 1.

⁶⁷ A. Zalcewicz, Bank spółdzielczy. Aspekty prawne tworzenia i funkcjonowania, Warszawa 2009, s. 145.

організаційно-технічні бар'єри окремих кооперативних банків привели до введення законом обов'язку по об'єднання кооперативного банку, який має менше, ніж 5 млн євро власних фондів (стільки, скільки складає засновницький капітал банку у формі акціонерного товариства відповідно до положень Закону „Про банківську діяльність”, для кооперативних банків надзвичайно зменшено розмір капіталу – 1 млн. євро), з афілійованим банком. Цей банк виступає в якості банку у формі акціонерного товариства, акціонерами якого є передусім об'єднані кооперативні банки. Афілійований банк виконує банківські операції, але крім них, відповідно до ст.19 п. 2 Закону від 7 грудня 2000 р. „Про функціонування кооперативних банків, їх об'єднання та афілійовані банки”⁶⁸ виконує такі дії:

- 1) веде поточні рахунки об'єднаних кооперативних банків, на яких які знаходяться обов'язкові резерви і проводить грошові розрахунки цих банків;
- 2) нараховує і утримує обов'язковий резерв об'єднаних кооперативних банків на рахунку у Національному банку Польщі;
- 3) веде окремий рахунок, на якому згромаджені активи кооперативних банків, що становлять фонд захисту гарантованих коштів;
- 4) виконує за кооперативні банки зобов'язання щодо надання інформації Національному банку Польщі і Банківському гарантійному фонду;
- 5) здійснює контроль відповідності діяльності кооперативних банків до положень угоди про об'єднання, закону і статуту;
- 6) в обґрунтованих випадках звертається до Комісії фінансового нагляду про проведення заходів, передбачених в ст. 138 і 141 Закону „Про банківську діяльність”;
- 7) представляє об'єднані кооперативні банки у зовнішніх відносинах в питаннях, що впливають з угоди про асоціацію;
- 8) здійснює інші види діяльності, передбачені в угоді про асоціацію.

У Польщі на даний час існують два афілійовані банки: Акціонерне товариство „Банк польських кооперативів” (Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.), який об'єднує 356 кооперативних банків, що становлять групу BPS, і SGB Bank SA, який об'єднує 201 кооперативних банків, що утворюють Spółdzielczą Grupę Bankową. Тільки два кооперативні банки не належать до жодного з об'єднань – Краківський кооперативний банк (Krakowski Bank Spółdzielczy) і Кооперативний банк в Бродніці (Bank Spółdzielczy w Brodniczy). Починаючи з 2015 року, у зв'язку з посиленням пруденційних норм, відповідно до регуляцій Європейського союзу (пакет CRR / CRD IV), кооперативні банки зобов'язані створити додатковий захисний механізм у вигляді солідарної системи гарантій і підтримки платоспроможності та ліквідності кооперативних банків – Групи BPS

⁶⁸ Tekst jedn.: Dz.U. z 2016r., poz. 1826 ze zm.

і групи SGB вирішили створити так звану інституційну схему захисту, якою керують незалежні від банків підрозділи. Об'єднані та афілійовані банки доручили цим підрозділам виконання внутрішнього аудиту. Підрозділи кооперативних банків і асоціювання система формування за умови ефективності внутрішнього аудиту в банках, що має зміцнити контроль над ними і підвищити безпеку вкладів. Криза, яка вразила світові фінансові ринки після 2009 року, викликала необхідність осмислення правових змін для зміцнення банківської системи і, перш за все, для підвищення безпеки вкладів у банках. Ці зміни в основному мали стосуватися проблеми нормативного капіталу в банках. Складні принципи визначення його складових, а також відсутність узгодження відрахувань на міжнародному рівні стали причиною непрозорості структури капіталу і створення умов для її нерозголошення. Криза показала, що стійкість до шоків ситуацій залежить в першу чергу від здатності генерувати прибуток, тенденції його утримання і розміру акційного капіталу. Це були єдині компоненти власних фондів, і їх вплив на стабільність і безпеку банку був перевірений кризою⁶⁹. Капітал є необхідний для фінансування діяльності банку, дозволяє нести ризик в рамках його функціонування і покривати збитки. Відповідний рівень капіталу також є джерелом подальшого зростання прибутку банку і основою для потенційної виплати дивідендів акціонерам. Рівень капіталу банку є основою його безпеки, тому орган банківського нагляду повинен мати можливість зобов'язати банк до збільшення капіталу вище мінімуму в тих ситуаціях, коли це необхідно у зв'язку з рівнем і концентрацією ризику, понесеного банком, або якістю його активів⁷⁰. Недавня фінансова криза дозволила переглянути погляди про поточну структуру нормативного капіталу і придатності його складових для покриття збитків. В Базель III підкреслено важливість і роль капіталу, названого „компонентом найвищої якості”⁷¹. Імплементациєю положень Базельського комітету з банківського нагляду (BCBS, Basel Committee on Banking Supervision) в рамках правил Базель III є положення європейської директиви CRD IV⁷² і розпорядження CRR⁷³. Нові положення ЄС були спрямовані на зміцнення банківського сектора, щоб зменшити ймовірність

⁶⁹ K. Kochaniak, *Kapitał regulacyjny sektora bankowego w Polsce na tle rozwiązań Bazylei III*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Nr 11/2011, s. 155.

⁷⁰ R. W. Kaszubski, *Funkcjonalne źródła prawa bankowego publicznego*, Warszawa 2006, s. 148.

⁷¹ K. Kochaniak, op.cit, s. 156.

⁷² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, Dz.U.UE.L.2013.176.338.

⁷³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające Rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz.U.UE.L.2013.176.1.

виникнення або послабити наслідки можливих майбутніх криз⁷⁴. Згідно ст. 29 п. 1-2 Розпорядження CRR, інструменти капіталу, випущені кооперативами (у випадку польських кооперативних банків це паї членів, що формують пайовий фонд) можуть бути закваліфіковані як інструменти у базовому капіталі Tier 1 (капіталі найвищої якості), у випадку коли викуп інструментів відповідає наступним вимогам:

1) установа може відмовити викупити їх, якщо така дія не заборонено відповідно до чинного національного законодавства;

2) якщо відмова викупу установою інструментів заборонена відповідно до чинного національного законодавства, положення, що регулюють дані інструменти, дають установі можливість обмежити викуп;

3) відмова від викупу інструментів або, в разі необхідності, обмеження їх викупу не може являти собою випадок невиконання зобов'язань установою.

Беручи до уваги положення польського законодавства про кооперативи, у разі припинення членства кооперативний банк зобов'язаний був повернути акції (паї) власнику, що означало, що фонд не був постійний і постійно зменшувався. Тим більше, що кількість членів кооперативних банків постійно зменшується. За даними Комісії фінансового нагляду, у березні 2016 р. кількість акціонерів банків складала 991 133, з них 987 794 це фізичні особи. З грудня 2014 р. знизилася на 21 435 осіб (в тому числі 21 199 фізичних осіб), а від часу першого опитування, тобто з березня 2012 р., зменшилася на 77 069, фізичних осіб стало менше на 76 378. Беручи до уваги необхідність постійного зміцнення капіталу кооперативними банками в принципі дивіденди не виплачуються; щодо членів-акціонерів, відповідно до положень Закону „Про банківську діяльність”, не можуть бути використані більш вигідні відсоткові ставки і банківські збори, ніж ті, які визначені у таблиці зборів і комісій. На нашу думку, це зменшує привабливість членства в кооперативному банку та викликає їх зменшення. Для того, щоб визнати статутний фонд основним капіталом і зарахувати його до капіталу Tier 1 (найвищої якості), відповідно до положень розпорядження ЄС CRR, новелізацією закону „Про функціонування кооперативних банків, їх об'єднань і афілійованих банків”, законодавець дав можливість правлінням банків призупиняти виплати паїв (акцій). Але перед тим кооперативні банки повинні внести відповідні зміни до своїх статутів. При відсутності призупинення акцій кооперативні банки повинні робити щоденну амортизацію (10% в рік) статутного фонду в рамках капіталу Tier 1 до січня 2022 р. За даними Комісії фінансового нагляду, баланс статутного фонду на рахунках кооперативних банків у вересні 2016 року становив 570 млн злотих, в той час як капітал Tier 1

⁷⁴ S. Kasiewicz, L. Kurkliński, *Długoterminowe finansowanie banków w Polsce. Postulaty regulacyjne, Zarządzanie i Finanse*, Nr 2/1 (11)/2013, s. 257-258.

склав 294,6 млн злотих, тобто 51,7% від балансу статутного фонду. Якби цей балансовий фонд повністю зараховували до власних коштів, загальний коефіцієнт достатності капіталу склав би у вересні 2016 року 17,6% замість 17,2%. Варто в цьому місці порівняти показники капіталу кооперативних банків у загальному банківському секторі, за даними Комісії з фінансового нагляду на 2015 р.

Таблиця 3. Коефіцієнти достатності капіталу в банківському секторі за 2015 р

	Банківський сектор	Комерційні банки	Кооперативні банки
Індикатор капіталу Tier 1 (за 2015 р.)	15,0%	15,2%	12,5%
Загальний індикатор капіталу Tier 1 (за 2015 р.)	16,3%	16,5%	13,7%

Джерело даних: Комісія фінансового нагляду

Беручи до уваги наведені вище дані, треба сказати, що кооперативні банки у Польщі мають достатній капітал, що гарантує збереження вкладів, а збільшення його тривалості буде сприяти ще більшій безпеці.

Аналізуючи дані Комісії фінансового нагляду щодо власних коштів кооперативних банків станом на 30.06.2015 р., слід зазначити, що більш ніж половина банків (285) мали власні фонди від 1 до 3 млн євро. Незважаючи на те, що ці величини є відповідними до активів і гарантують безпеку вкладів, можливість кредитування у кооперативних банках є обмежена в зв'язку з необхідністю дотримання строгих обмежень, які виникають з концентрації ризику. Можна зробити висновок, що нинішнє фінансове становище кооперативних банків є стабільним, і фінансові результати за 2015 р. були спотворені банкрутством банку у Воломіні. На процентні результати кооперативних банків, безсумнівно, має вплив економічна ситуація в країні. На кооперативних банках негативно позначається політика рекордно низьких процентних ставок, підтримуваних центральним банком. Багато кооперативних банків базувало діяльність на залученні високопроцентних депозитів і надання позик під низькі відсотки, що пригнічувало процентний дохід. На увагу заслуговує висока якість кредитів і добре забезпечення капіталу. Незважаючи на наявність великої філіальної мережі – 38% всіх філій, це не позначається на участі кооперативних банків у ринку. Необхідність підтримки такої кількості відділень і працівників в свою чергу призводить до високих коштів ведення банківської діяльності. Шансом є процес створення схем солідарної системи інституційного захисту в обох групах кооперативних банків, що змушує кооперативні банки дбати про загальні інтереси всього сектора – взаємна гарантія платоспроможності та ліквідності змушує до взаємного контролю над своїми діями. Однак слід зазначити, що велике розмаїття кооперативних банків (існують кооперативні банки з загальним обсягом активів близько 30 млн злотих

і банки з сумою понад 1 млрд злотих), ускладнює побудову загальної стратегії. Слід також зазначити, що існує група з декількох десятків кооперативних банків, яка на даний час працює над створенням нового об'єднання, яке не буде ґрунтуватися на існуванні інституційної схеми захисту. Сучасна банківська справа, безсумнівно, пов'язана з комп'ютеризацією і створенням інноваційних каналів комунікації з клієнтами – поки що тільки одна група (Spółdzielcza Grupa Bankowa) вирішила побудувати загальну інформаційну систему для всієї групи, яка повинна сприяти будівництву спільної пропозиції кооперативних банків і одночасно дозволити знизити витрати окремих банків.

5.10. Features of the mortgage market in Ukraine

5.10. Особливості ринку іпотечного кредитування в Україні

Розвиток національної економіки інвестиційно-інноваційного типу в умовах макроекономічної нестабільності неможливий без участі позичкового капіталу. Вагомим інструментом залучення довгострокових фінансових ресурсів є іпотечне кредитування. Воно дає змогу акумулювати тимчасово вільні ресурси суб'єктів господарювання та заощаджень населення і трансформувати їх у довгострокові інвестиції. У світовій економіці, як свідчать дослідження, іпотечне кредитування сприяє, як мінімум, чотириразовому мультиплікативному ефекту, тобто кожна грошова одиниця кредиту в кінцевому підсумку залучає в господарський обіг не менше чотирьох грошових одиниць із коштів населення. Іпотека є каталізатором зростання як ринку нерухомості, так і суміжних галузей, тому що розширення платоспроможного попиту на житло стимулює нове будівництво, виробництво будматеріалів і техніки, створення інноваційних архітектурних проектів, сприяє розвитку роздрібною торгівлі і зростанню зайнятості населення в цілому.

Український ринок іпотечного кредитування розбудовується за зразком розширено-відкритої моделі. Зазначена модель іпотечного кредитування передбачає використання дворівневої її структури ринку. На первинному іпотечному ринку відбувається надання іпотечних житлових кредитів позичальникам, а на вторинному – продаж іпотечних кредитів іпотечним інститутам або спеціальним агентствам і організація випуску та обігу цінних паперів на основі заставних [1, с. 29]. Використання даної моделі можливо виключно в умовах розвиненої інфраструктури іпотечного кредитування в країні, а також за сприяння держави та її контролю над випуском цінних паперів, які обертаються на вторинному ринку. Особливістю даної моделі вторинного

іпотечного ринку є те, що вона схильна до вагомого впливу з боку загального стану фінансового та кредитного ринку країни через значну відкритість й орієнтованість на вільні ринки капіталу [2, с. 165]. Тому, на сучасному етапі важко стверджувати, що в Україні успішно діє дана модель іпотечного кредитування, оскільки в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації інвестори не зацікавлені в купівлі-продажу іпотечних облігацій. Сучасна модель українського ринку іпотеки характеризується такими особливостями:

- іпотечне кредитування здійснюється як банківськими установами, так і Державною Іпотечною Установою (ДІУ), але монополічне становище належить банкам як інституційним кредиторам;

- небанківські установи як іпотечні кредитори (страхові компанії, спеціалізовані фінансові установи, пенсійні фонди, житлово-кредитні кооперативи) представлені обмежено;

- відсутність спеціалізованих аграрних або іпотечних інститутів іпотечного ринку, гарантійних фондів іпотечного страхування;

- недосконала інфраструктура іпотечного кредитування;

- високий рівень валютизації іпотечного ринку;

- обмежений рівень використання інструментів фондового ринку щодо іпотечного рефінансування.

На сучасному етапі ринок іпотечного кредитування в Україні знаходиться на переломному етапі свого подальшого розвитку. Аналіз його функціонування за останні п'ять років свідчить, що відбувається скорочення обсягів іпотечного кредитування, хоча у 2014 р. спостерігалось епізодичне зростання обсягів іпотечних кредитів – до 87,4 млрд. грн. Частка іпотечних кредитів у загальному обсязі наданих кредитів протягом останніх п'яти років скорочується: якщо у 2011 р. цей показник дорівнював 10,4%, то у 2015 р. – 8,2% (рис. 1).

Динаміки зростання обсягів іпотечного кредитування у 2015 році не відбувається, у порівнянні з 2011 р., ринок іпотечного кредитування знаходиться на тому самому рівні, що й п'ять років тому. Отже, за період з 2011 по 2015 рр. бачимо зворотній процес, коли загальний обсяг кредитів збільшився, а обсяг іпотечних – зменшується, обумовлене це, по-перше, зниженням реальних доходів населення та зацікавленням банківських установ отримувати прибуток за короткостроковими коштами, які несуть більший прибуток за рахунок швидкого обертання з меншим ризиком.

Основною перешкодою для відновлення іпотечного кредитування в Україні можна вважати високі процентні ставки. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», за 2015 рік середні реальні ставки по іпотеці на первинному ринку нерухомості зросли на 2-2,5 процентного пункту, до 20-23,5% річних, а середня вартість кредитів на покупку житла на вторинному ринку станом на 04.01.2016 р

становила 25-30% річних в залежності від терміну позики [4]. Якщо порівнювати відсоткові ставки по іпотечним кредитам в економічно розвинутих країнах, то в Україні вони найвищі, вартість іпотеки у 2-5 рази більше ніж в європейських країнах.

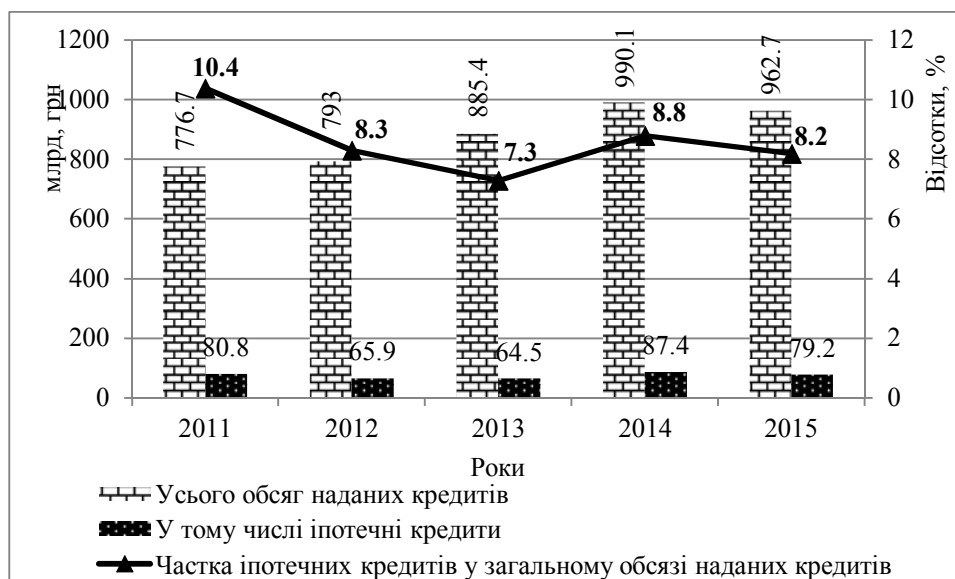


Рис. 1. Обсяги та частка іпотечного кредитування у 2011-2015 рр.

Джерело: складено та розраховано автором за даними [3]

У даний час серед країн ЄС найбільш ліберальні умови отримання іпотечного кредиту створені в Іспанії. Вони дають можливість отримати кредит до 100% від оціночної вартості нерухомого майна, верхня межа терміну кредитування становить 35 років, банківська комісія за кредит – 1,5%. Але якщо покупець вирішив скористатися іпотекою будівельної організації, то економія складе до половини від банківської комісії. У Великобританії розмір кредиту не може перевищувати 70% від вартості, а ставки по кредитах продовжують знижуватися і в даний час складають 3,14% [2, с. 165].

В Україні окрім високих відсоткових ставок розвитку банківського іпотечного кредитування перешкоджають, як доволі жорсткі умови до позичальників, особливо щодо першого внеску (близько 30-50% вартості житла), так і інші вимоги до них (додаткове забезпечення, високі офіційні заробітні плати, кредитні історії), в іпотечних угодах усе ще залишаються суттєвими обмежувачими факторами.

Суттєвою перешкодою активізації іпотечного кредитування лишаються недоліки законодавчо-нормативної бази, які полягають, зокрема, в недосконалому законодавчому регулюванні процедур звернення стягнення на предмети іпотеки, які підвищують ризикованість іпотечних угод. До того ж, зустрічаються непоодинокі випадки, коли і цих норм не дотримуються суди, забороняючи банкам, які мають для цього законні підстави, забирати заставлену нерухомість за простроченими кредитами [5, с. 133].

Крім того, розвиток та функціонування іпотечного кредитування в Україні, як свідчать дослідження, стримується існуванням ряду наступних проблем:

1. Нестабільність економічної і політичної ситуації в країні. Інфляційні ризики додають невизначеності економічним суб'єктам стосовно до купівельної спроможності та динаміки цін на іпотечному ринку. Внаслідок цього, надання довгострокових іпотечних позик пов'язане для банків з великими ризиками, і щоб захистити себе і нівелювати всілякі ризики, кредитні організації змушені компенсувати можливі втрати високими процентними ставками.

2. Загострення кризи ліквідності банківської системи, що пов'язано як з глибокою структурною деформацією ресурсної бази банків, так і обережною політикою таргетування інфляції НБУ. Це, у свою чергу, проявляється у високих процентних ставках на іпотечні кредити.

3. Брак фінансових ресурсів у вигляді «довгих» грошей і складність прогнозування економічної ситуації на тривалу перспективу. Основним джерелом фінансових коштів для фінансування іпотеки комерційних банків залишаються депозити. В умовах нестабільної економічної і політичної ситуації в країні, девальвації національної валюти відбувається скорочення цих надходжень.

4. Нерозвиненість фондового ринку України. У світовій практиці основним механізмом фінансування іпотечного кредитування є довгострокові кредитні ресурси, залучені за допомогою ринку цінних паперів. За своїм обсягом, механізму регулювання вітчизняний організований фондовий ринок істотно поступається багатьом зарубіжним біржам, де процедура емітування цінних паперів більш проста, прозора і дешева.

5. Недостатній рівень доходів населення і, як наслідок, обмежений платоспроможний попит домогосподарств на кредити для придбання житла. Не менш важливими є психологічні фактори, головним з яких є національна ментальність значної частини населення, яка полягає у небажанні жити в борг, тому практично не існує кредитних історій позичальників. Також значну роль відіграє на даному етапі значне зниження ступеню довіри населення до банківської системи [6, с. 147].

Отже, комплекс причин, які гальмують розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні безпосередньо впливають на особливості його функціонування на сучасному етапі.

Вважаємо, що подальше формування та розвиток іпотечного кредитування необхідно здійснювати на основі елементів контрактно-ощадної моделі. На наш погляд, в сучасних умовах макроекономічної нестабільності ця модель іпотеки має істотну перевагу, оскільки орієнтована на внутрішні джерела її фінансування та на будівництво нового житла з метою поліпшення житлових умов, а не на

його перерозподіл. Крім того, контрактно-ощадна модель стимулює населення до заощаджень, що є позитивним чинником для вітчизняної економіки. У той же час для створення і успішного функціонування системи спеціалізованих ощадних банків в Україні необхідна активна позиція держави в плані їх цільової підтримки, а саме: розробка правової бази даного спеціалізованого кредитного інституту; створення пільгового режиму оподаткування для системи будівельних ощадкас і їх учасників; вдосконалення заставних відносин в частині спрощення процедур звернення стягнення кредиторів і реалізації предмета застави. Отже, реалізація елементів зазначеної моделі паралельно зі складовими розширено-відкритої з урахуванням національних особливостей буде сприятиме розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні.

Таким чином, вивчення та науковий аналіз функціонування ринку іпотечного кредитування в Україні дає можливість зробити наступні висновки:

1. Функціонування ринку іпотечного кредитування в Україні має ряд особливостей: незначні обсяги надання іпотечного кредитування, високі процентні ставки по іпотечним кредитам, недосконалість законодавчо-нормативної бази, ризики іпотечного кредитування (валютний, кредитний, інфляційний, ризики ліквідності), відсутність довгострокових ресурсів фінансування іпотеки; обмежений платоспроможний попит домогосподарств на кредити для придбання житла, нерозвиненість організованого фондового ринку.

2. Подальший розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні має здійснюватися в напрямку ефективного поєднання елементів моделей розширено-відкритої та контрактно-ощадної з урахуванням їх переваг та мінімізації недоліків. У цьому контексті необхідна активна державна підтримка ринку іпотечного кредитування, як у напрямку розробки та удосконалення правової бази, так і у створенні пільгового режиму оподаткування.

Література

1. Омельчук, В. О. Досвід США та Європи в розбудові житлової іпотеки: перспективи для України [Текст] / В. Омельчук // Економіка та держава. – 2010. – № 10. – С. 29-32.
2. Хусиханов, Р. У. Особенности моделей ипотечного кредитования в развитых зарубежных странах [Текст] / Р. У. Хусиханов // Вестник Университета. – 2014. – № 6. – С. 164-167.
3. Статистичний бюлетень Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Займы на паузе: обзор рынка ипотечных кредитов за 2015 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/zaumu_na_pauze_obzor_rynka_ipotechnyh_kreditov_za_2015_god.
5. Бублик, Є. О. Потенціал і обмеження посткризового відновлення іпотечного ринку України [Текст] / Є. О. Бублик // Український соціум. – 2013. – № 2 (45). – С. 127-139.
6. Євтушенко, Н. М. Розвиток іпотечного кредитування в посткризовий період в Україні [Текст] / Н. М. Євтушенко // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20 (1). – С. 142-148.

Annotation

Part 1. Modern approaches to the study of transformations on regional and industry levels

1.1. Bozena Gajdzik. Responsible restructuring – the example of staff reduction in steel industry in 2000-2015.

“Firms that restructure through downsizing are not more profitable than those that don't” – on the base of research realized by Wayne Cascio. Our firms after 1989 reduced staff to be more productive. In the paper situation in steel industry was presented in 2000-2015. In last year they change their staff policy and decision about downsizing are more responsible by implementing a restructuring strategy that, unlike layoffs, leaves the organization stronger and better able to face the challenges ahead.

1.2. Nataliia Vdovenko, Sergey Shepelev. Paradigmatic perspective on competitive fisheries development in conditions of new challenges: export and import of fish and fish products.

It is proved that the global trend of reduction of volumes of extraction of water biological resources and the increase of aquaculture products, to encourage the creation of a new business model for fisheries. In the methodical plan the proposed approaches to improve the competitiveness of the industry in the operation of the fisheries as a component of the agricultural sector in the context of globalization.

1.3. Igor Nestoryshen, Ivan Berezhnyuk. International vectors of institutional reforms of customs authorities.

Foreign experience sustainable forest management for use in domestic conditions considered. Theoretical aspects enhance sustainable forest regions studied. In terms of market development plays an important role of financial instruments enhance the sustainable development of the region, namely its component – sustainable forest exploitation. This mechanism involves the use of financial techniques to stimulate sustainable development is a way of stimulating effects of financial relations in social, economic and environmental areas of the region.

1.4. Vadym Polishchuk. Economic fundamentals activization of sustainable forest exploitation of regions.

In works of domestic and foreign psychologists, the leading role in psychical development of child of his valuable affect-personality connections with adults is underlined. Special meaningfulness these relations acquire in the period of childhood. Exactly in this period of emotional connections with adults are the main channel through which influence of intercourse adult is carried out on psychical development of child. Affect-personality relations of child with adults are formed in the first half-year of his life in the process of situation-personality intercourse. Between to the adults and a child is put right a tight empathical connection. A child in the second half-year of his life is percipient and to revive the emotional state near total, that deepens yet more interrelation of partners.

1.5. Kateryna Pugachevska. Innovative component of region development.

The prerequisites for implementation of innovative approaches to the development of regional policy, modernization of management of socio-economic development of regions are represented. It is determined that the economic growth, achieved through innovative development, will contribute to the further augmentation of the economic potential of the country and in the economic development and the welfare of its population, the level and quality of its

life. The necessity of the application of innovative approaches in management of state and local governments to ensure socio-economic development of regions is justified.

1.6. Svetlana Rakytska, Oksana Zhus. Using the potential of construction associations in the process of integrated development of large cities.

The article describes the factors that determine the quality of housing. Advantages and problems in the integrated development of large cities are analyzed. Formation of building structures based on the technological chain can improve the quality of construction due to the large financial, technological and innovative capabilities.

1.7. Boris Rushman. Evaluating the development of advertising and market research agencies in modern condition of economic activity in Ukraine.

The place and importance of marketing services for manufacturers in Ukraine are shown. Attention on the shift in emphasis considering a need to accept the marketing not only as a cost and also as an investment is focused. The impact of the economic results of advertising and market research agencies on the formation of the GDP in Ukraine is estimated. It is shown that the economic activity of information services is stable. It is demonstrated that the Ukraine companies are consolidating their position in the international market of information services. Investment activity in the business field of information services is identified.

1.8. Oksana Salamin. Cooperative basis for adaptation of Ukrainian agriculture to market environment.

It is shown that in the world practice the appearance of service cooperatives is connected with monopolization of products procurement sphere. Creation of cooperatives and formation of marketing channels on the basis of cooperative approaches were ways to resist monopoly low procurement prices. No country managed to secure the support of price parity for agricultural and industrial products relying only on state regulation without creation of such cooperatives. Organizational efforts of state agriculture management authorities and direct state financial support encourage spreading of cooperatives, however they did not have a noticeable influence on the amount of services providing by cooperatives. In case the state financial support is a dominant factor in cooperative creation, this leads to appearance of pseudo-cooperatives, which goal is to receive such a support.

1.9. Victoria Samofatova. Environmental strategy for sustainable development of agro-food spheres of the Southern region.

The article discusses the importance and scientific approaches to the essence of the ecological component of sustainable development of the agro-food sphere of the Southern region. The main environmental problems in the agro-food sphere of the Southern region are characterized. It was noted that the ecologically balanced development of agro-food sphere provides for an increase in production of agricultural and food products, while maintaining ecosystem. The nature, direction and characteristics of an ecologically balanced and sustainable development of the agro-food sphere of the region were determined.

1.10. Galyna Semiv, Sergiy Semiv. Forming of socially-oriented business model on the Ukrainian market of automotive fuel.

The research substantiates the approaches to the formation of social-oriented business model in the Ukrainian market of motor fuel. The thesis systematized principles and criteria of social-oriented competitive environment of automotive fuel market, consistent with the principles of the UN Global Compact. Defines the expediency of expansion of social marketing of motor fuel market operators. Propose the use of co-operative mechanism of development of petrol and diesel market.

1.11. Nataliia Serohina. Prospects for public-private partnerships in the construction and repair of roads in Ukraine.

The article deals with the current situation of quality level of roads and their technical equipment. Analyzed the dynamics of funding over two years. Examined the direction of the proposed road sector reform. Developed a mechanism work of the independent supervisory

authority. Non-standard form of cooperation between the state and the private sector has been proposed. Was proposed alternative organizational mechanism of public-private partnerships for the construction and repair of roads.

Part 2. Current changes and trends in business

2.1. Aneta Wszelaki. The essence and scope of the organization of accounting in the enterprise.

Every company is required by law to keep firm accounts, which, in practice an organized and orderly. The main objective of the organization is to organize the various accounting tasks necessary to ensure the proper functioning of the accounting unit, taking into account its specific features, technical capabilities and human resources and the rational commitment of resources and labor. The scope of the accounting organization include: accounting policy, inventory, valuation of assets and liabilities, chart of accounts, keeping accounting documentation and others. Article pointed to many aspects of the concept of accounting organization, as well as demonstrated how important an element in each unit.

2.2. Irina Andryushchenko. Justification scenarios viability of industrial plants.

Proposed scientific and methodological approach to the evaluation of the viability of an industrial enterprise on the basis of the viability of the concept of socio-economic systems, which is a function of evaluations of its stability, reliability, survivability and motivation. Based on the method suggested Saaty weights of the components ensuring the harmony of the industrial structure of the enterprise. Proposed scenario modeling, which is based on the change of priority components of the integral index of viability parameters. On the basis of changes in weighting factors developed five scenarios sustainable path of development of the company "Motor Sich". Based on the analysis set the appropriate lever of influence on the resulting figure to achieve the highest possible level of viability of the investigated companies.

2.3. Lesya Hrytsyna. The objectives of the enterprise in the conditions of sustainable development.

In the article have been defined the theoretical basis of defining the essence of enterprise's goals in the conditions of sustainable development. It has been proved that sustainable development of the company is a process of informed choice of company's activity made by its owners and managers to ensure the real needs of society in the condition of limited available resources. It has been emphasized the need to consider the company as an open system that both carries and is influenced by the environment.. Accordingly, the purpose of the enterprise in the conditions of sustainable development should provide a survival of the enterprise as a separate system and preserve the highest system (region, country, etc.), in which the system (the company) is a component.

2.4. Maryna Katran, Oleksandra Iefremova. The role of small enterprises in the internal market development.

The article presents the essence, formation ways, place and role of small enterprises in the internal market of Ukraine. It is covered the trends that negatively affect on the domestic market. There are allocated main advantages and disadvantages of small enterprises as a business system component. It is emphasized the role of small enterprises in the process of sustainable social and economic development and reformation of Ukraine's economy.

2.5. Sergiy Koverha, Dmitriy Stepanets. Target reference points and imbalances of development of industrial enterprises.

The article has been further development of the conceptual apparatus of diagnostic tests imbalance of development of enterprises. Interpretation of the concept of imbalance is refined. Classification of the existing imbalance of development of industrial enterprises are systematized and supplemented.

2.6. Raisa Kozhukhivska. Using techniques organizational and economic mechanisms to improve the competitiveness of commercial enterprises resource potential.

The main purpose of the article is-pending issue of the specifics of the use of methods of organizational and economic mechanism of increase of competitiveness of the resource potential of the enterprise. In the study defines the essence of competitiveness of commercial enterprises of consumer cooperation of Ukraine. Based on the assessment of changes of organizational and economic mechanism of management of competitiveness of commercial enterprises of consumer cooperation, highlighted the main principles, objectives and functions, which fully cover the socio-economic essence of the organizational-economic mechanism of management of the resource potential of trade enterprises in the current economic conditions. In the course of the study, developed a method of formation of the organizational-economic mechanism of management of competitiveness of trade enterprise system of consumer cooperatives in Ukraine on the basis of the use of the integral index of the organizational-economic mechanism of management of the resource potential of the enterprise.

2.7. Lyudmila Manina, Oksana Bondar-Pidgurska, Olga Volodko. Economic effectiveness of measures on labor protection in context of sustainable development socially oriented Ukraine.

One of the priority person s vital interests are in general safety and labor protection in the enterprises in particular. Methods. We used the methods of analysis synthesis mathematical economic and statistic as well as systematic and comprehensive approaches. The results. The method of economic efficiency from implementation of the measures of labor protection in enterprise was worked out. Scientific novelty. The proposes technique economic efficiency from implementation of the measures of labor protection at the enterprise allows to monitor the economic components of social development of enterprise, which generally affects the enhancing of the effectiveness of its work. The practical importance. It is effective for an engineer on labor protection and the specialists of the financial-economic development to use this method in order to calculate the economic efficiency of the implementation of measures for the protection of labor.

2.8. Valentyna Smachylo, Veronika Khalina, Yevgeniia Kylnytska. Social enterprise as innovative way development society.

Modern transformation of socio-economic systems require the change in paradigm of management at all levels of the hierarchy which leads to the emergence of new business forms – social entrepreneurship. In the current study the theoretical basis of doing social business and its Ukrainian practice is analyzed, which is allowed to formulate the problem field in this area.

2.9. Olga Stefanyuk. Methods of forming an effective system of intangible motivation in the company.

The paper presents method of forming an effective system non-financial incentives in the company, which allows to predict the funds needed to increase the level of satisfaction of the personnel in the enterprise; make the process diagnostics system. Intangible motivation by the company, without recourse to external consultants, as well as attract the maximum number of employees in the process diagnostics that will increase the need for involvement in the management processes that take place in the company.

2.10. Irina Tuchkovska, Irina Melnik, Bohdana Polotay. Management system of human resources potential in tourism enterprises.

The analysis of theoretical approaches to the definition of human resource capacity and its formation in travel company. The essence and characteristic given categories of "human resources", "staff", "personnel policy", their place in today's socio-economic development. Proved that the use of human resources is the implementation of the employment and qualification abilities and skills of the employee, the staff and the general public, and human resources development is an integral part of the personnel policy of every modern tourist enterprises, regardless of the type and characteristics of its activities.

Part 3. Transformation of approaches to management of potential of socioeconomic systems

3.1. Nora Stangova, Agnesa Víghova. The application of international standards of quality control of audit.

The audit is a highly specialized profession that has a rich history at the international level. The current development of this profession is resulting from it. Currently, the auditing procedures are adjusted by the International Standards of Auditing (ISA) and the quality control of the work performed by auditors is adjusted by the international standards ISQC1. The aim of our article is to show the application of international standards of quality control in relation to the legislation applicable in The Slovak Republic.

3.2. Natalia Vasiutkina. Transformation of approaches to enterprises management on the basis of the material, energy, and information development.

Theoretical approaches concerning evolutionary development of enterprise management theories are systemized in the article from the position of different stages of society development. There is investigated the evolution of approaches in enterprises management for the period of the development of the management and firm theories. It is discovered that transformation of approaches in enterprises management in the spectrum of integrated evolutionary perspective was performed based on material, energy, and information development. It is proved that there were created such management approaches in different periods of society development and according to its characteristic way of existence, which were by the perception of things, technology of decision-making within the frames of following features that were projectionally realized through the accent in work on material, technical, social, and informational components. Grounded that the evolution of human consciousness, changes of world perception and development of different types of thinking explain characteristic differences in different periods of society development and enterprise management theories.

3.3. Vladimir Galitsyn, Oleg Suslov, Nataliia Samchenko. Concept study and formation of management decisions.

Article presents conceptual positions of research and formation of management decisions, describes its essence. The role of mental activity and person's intuition who forms management decisions in the process of research and formation is considered. Role of structuring, characterization and optimization as procedures for reducing uncertainty of information used in the process of formation of management decisions is outlined. Authors have determined existing approaches to research of management decisions and the process of

its formation. Conceptual model of research and formation of management decisions is being showed.

3.4. Natalia Katkova, Oleksandra Tsyganova. The transformation of approaches to implementing the controlling system into Ukrainian industrial enterprises management.

Various scientific views regarding algorithms of controlling implementation into business management are investigated. List of controlling implementation stages at the enterprise is generalized. Controlling implementation scheme for the industrial enterprise that consists of phases, stages and procedures is offered.

3.5. Svitlana Kovalchuk, Liudmyla Dybchuk. The evolutionary approach to the formation of a complex of marketing communications.

The author's approach to the definition of marketing communications as part of the marketing mix is formed, which is a universal tool of influence on contact audience, which is carried out by means of direct and indirect information flow to achieve strategic, tactical and operational goals of commercial and business enterprises, also the generated detailed classification of marketing communications is formed which is based on the isolation characteristics of marketing communications, their types and tools used in the process of implementation.

3.6. Olena Kryvda. Management modern ESG-risks: from communication to strategy.

The article is sanctified to politics in area of management of ESG-risks and to the most essential elements of his realization. The most essential business strategies are outlined. Given control system by the risks of enterprise, shown structure of management the risks of organization. Certain criteria are for the construction of priority of risks of company. Necessary factors that need to be taken into account at the construction of priority of risks of company are analyzed.

3.7. Olga Marchenko. Modern approaches to the management of legal consulting in the new economy of mass collaboration.

The content and the need for the development and implementation of new approaches and management measures legal consulting in the new economy of mass collaboration are solved. The directions and forms of management of legal crowdsourcing as a component of a knowledge management legal consulting are proved. The role of management crowdfunding as areas of financial management firms in funding for legal startups are. The necessity of safety management of intellectual activity of subjects of legal consulting in electronic networks are proved.

3.8. Moroz Nataliia. Professional management of apartment buildings.

It is developed a model of apartment building professional management based on condominiums contract with a manager. This contract is an agreement between the condominium, the manager and the owners. The owners' relationships in getting an apartment buildings management services, municipal and other services are limited manager's relationship. Manager is responsible to the owners for his failure or improper performance in management system, for failure services, limited range of services or reducing the municipal services quality, which are provided in the apartment building according to the contracts. Manager enters into these contracts on his behalf and in the owners' interest.

3.9. Iryna Fedulova. Integrating risk management into enterprise management.

The questions of the context, significance and the determination of risk management in the enterprise. The necessity of integration of risk management into the General management system in the enterprise. It is determined that the criterion of optimization of the ways of management of risky activities must be the criterion of the balance between profit and risk. It is determined the features of risk management in the enterprise. Shows a diagram of the formation of risk management definition of stages and tasks.

Part 4. Models and methods of socioeconomic development

4.1. Władysław Wornalkiewicz. Forecasting using the multiplicative model.

In the article, the author stresses the importance of the multiplicative model in time series decomposition. One showed the interest of the Internet users in forecasting using this model run by WordPress system within the blog "The application of computer in decision-making processes". The enclosed monthly statistics stress the growing trend of entries to "Forecasting using Holt-Winters models" especially in January and June. The author included the calculation procedures of Holt-Winters model using Excel formulas to determine extinct and future forecasts of a phenomenon. These procedures supported by examples refer to the model without seasonality and with multiplicative seasonality. The RMSE measure was applied when selecting the optimal parameters of exponential alignment.

4.2. Valentyna Bobrovník. Structural reforming of Ukraine's economy in the context of theories of transforming models of economic systems development in terms of globalization.

The characteristics of post-industrial society as a new social and economic system of the 21st century have been singled out in the article. The prerequisites for structural crisis in Ukraine's economy have been defined. Social and economic effects of structural disproportions in the national economy have been justified. Negative trends in structural dynamics of the national economy have been analyzed. Based on the experience of developed countries, analysis of evolutions and theoretical significance of industrial and post-industrial theories of macroeconomic development we have proved the expediency of forming the qualitatively new mechanisms for structural reforming of Ukraine's economy.

4.3. Vita Bugaichuk, Inna Grabczuk. Clusterization, optimization and prognosis revival production potential of agricultural enterprises.

The thesis highlights the investigations into the theoretical, methodical and applied aspects of reviving the production potential of farm enterprises. The richness of content related to the concept of "the production potential" is extended. The theoretical principles and the techniques of the process of reviving the production potential of farm enterprises are substantiated. The analysis of the state of the production potential is made and the necessity of its revival is proved. The author has developed her own graphic and analytical model of "the Octahedron of the production potential" which in its basis envisages the determination of the production potential state with due respect to the balanced structure of resources for the purposeful development of the economic system.

4.4. Sergey Vambol, Yana Suchikova, Sergey Onishchenko, Natalia Deyneko. Estimation of economic efficiency of innovative renewable energy projects as a basis for sustainable development of the country.

According to the priority areas of science and technology Ukraine today there is a need for basic scientific research to ensure the competitiveness of Ukraine in the world of sustainable development of society and the state. The search for new energy sources and improving the efficiency of the known becomes an urgent task of modern industry. Particularly noteworthy are safe, environmentally friendly forms of energy that are the basis for environmental management and environmental safety urbosystem. U article methods of evaluating the effectiveness of the financial innovation of alternative energy. Given the proposed method evaluated innovative renewable energy project "Organization of production of solar cells based on nanocrystalline silicon."

4.5. Nadiya Ivashova, Liudmyla Saher, Liubov Syhyda. Methodical aspects of enterprise's marketing distribution policy diagnostics.

It is determined that marketing distribution policy permeates all activities of the enterprise and integrates its supply, production and distribution areas. Also, stages of enterprise's marketing distribution policy diagnostics are proposed. They include 1) analysis of factors of internal and external environment; 2) analysis of the internal system of marketing distribution policy at the enterprise; 3) identifying sales risks that affect or may affect marketing distribution policy.

4.6. Sergiy Koverha, Roman Zgodenko. Models of effective management for industry enterprises integration and diversification.

The features, typology and major trends in the development of industrial enterprises production integration and diversification are revealed. And it allows to determine the state and the main ways to improve the efficiency of process management. The specified diagnostic elements of production integration and diversification efficiency are based on models to optimize the use of all resources, management subjects and objects, subject-object relations.

4.7. Hanna Kucherova. Methods of evaluating taxpayers' tax consciousness.

The work represents an attempt to evaluate the level of tax consciousness of taxpayers based on the methods of sociological survey and methodology of fuzzy mathematics. The article offers an understanding of tax consciousness as a resultant of tax awareness level, attitude to taxation and tax behavior. The results of taxpayers' survey were analyzed. The fuzzy model was created based on the tuple of tax consciousness parameters and results of preceding scoring. Fuzzy simulation scenarios were developed and analyzed establishing paramount importance of forming positive attitude towards taxation in order to raise the level of tax consciousness. The suggested fuzzy model is comprehensive and universal as to its structure and set of parameters which makes it an effective information analysis tool in managerial decision making in terms of raising tax consciousness of both individual taxpayers and their groups.

4.8. Volodymyr Panteleiev. Methods of human resources in terms of sustainable development of group companies.

Based on the review of the theoretical and practical bases of consolidation companies disclosed the content of consolidated statements of companies, the basic procedure for the preparation of social reporting groups shown basic techniques of human resources in terms of sustainable development of companies as part of the reporting of collective social responsibility: a plan of action on social issues, the system of accounting, reporting, internal reporting proposed report on the results of social enterprise, noted unresolved issues.

4.9. Helena Kharun. Methodological government of enterprises labour potential bases are at the terms of eurointegration.

General and specific conformities to law of management of enterprises labour potential are distinguished. Principles of forming and development of labour potential of enterprise are described. The functions of management labour potential are distinguished. The methods of management of industrial enterprises labour potential are considered and innovative methods are distinguished. Offered intercommunication of structural custom of enterprise labour potential controls.

4.10. Olena Chukurna. Ecological factor in the concept of market pricing policy.

The article substantiates the relevance of taking into account of ecological factors in the pricing of the marketing concept. Formulated by notion of strategy of price differentiation on the environmental properties of the product, which means the price differentiation on the basis of ecological of product. It proposed on the basis of the formation of an additional price premium prices for markets with high demand for environmentally friendly products. This approach assumes that the goal of maximizing the value of the product for the consumer at the expense of ecological factors or purpose of leadership on indicators of quality due to the

environmental properties of the product. In markets with low demand for environmentally friendly products offered to generate incentive (lower) prices in order to stimulate demand for these products. It proposed a matrix of strategies of price differentiation for ecological properties of the products.

Part 5. Financial component of sustainable development of socioeconomic systems

5.1. Tetiana Bolgar, Hennadii Moskalyk. The causes of bankruptcy of banking institutions: analytic-philosophical grounds.

The scientific article reveals and analyses the features of functioning of the Ukrainian banking system in conditions of uncertainty. It investigates the problems of banks that arise during the economic crisis and are accompanied with the bankruptcy of banking institutions. It also provides philosophical reasoning of causes and consequences "of the banking system cleaning" from insolvent banks. The necessity of updating the philosophy of the banking business in the format "bank-client" has been proved.

5.2. Olena Hasii. Regional development banks functioning mechanism and perspectives of their creation in Ukraine.

Regional development banks economic essence is researched and its operating principles in the context of regional banks system institutional structure modern challenges are defined. Author's viewpoint on regional development bank functioning mechanism is offered. Suggestions considering development banks creation in regions of Ukraine are proposed.

5.3. Liudmyla Hudzynska, Yuliia Hudzynska. Support financial stability of the banking system: search for alternative.

The article deals with simplified procedures for capitalization and restructuring of banks by joining and termination of banking without liquidation of the legal entity (the latter directed on preventing an increase in load on the system of guaranteeing deposits of individuals, as is the normal procedure for the suspension of banking). The conclusion about reasonability of introducing mentioned procedures on a regular basis that would allow, under certain conditions, to avoid burdensome and long, in organizational terms, bureaucratic procedures to minimize this risk based on insufficient capitalization of banks that may arise in their respective short periods.

5.4. Oksana Kovtun. Ranking criteria of financial institutions for accessibility of services and simplicity of apprehension of them for households.

Within revitalization of the households in the financial markets there is a current improving method of ranking, which is able to determine the level of accessibility of financial services and simplicity of apprehension of service use. In the article the method of ranking criteria of financial institutions for accessibility of services is offered. It bases on the calculating the integral index, which initial parameters are the set of value and organizational indicators, and weights are defined by the rule of "golden ratio". The simplicity of apprehension of financial services is defined using the survey and developed point scale. The methods offered allow households to make decisions on the financial services of certain financial institutions within many of alternatives, based on quantitative and qualitative features of services.

5.5. Olha Kravchenko. Analysis of enterprise financial potential based on point scoring.

The article investigates the approaches to an analysis of enterprise financial potential. The indicators that characterize the current and future level of potential are considered. The

system of principles of financial potential assessment is proposed. The approach to assessing the potential based on a point scoring of indicators which allows taking into account the level of influence of particular indicators on potential level is developed. The method of current and future enterprise financial potential assessing is proposed.

5.6. Maryna Markusenka. Currency policy and currency regulation in the Republic of Belarus.

Types of currency policy are distinguished. Determination of essence of the currency adjusting is given. Currency adjusting as constituent of currency policy and as a system it is considered. Description of instruments of the currency adjusting is presented. Strengths and weaknesses of currency policy in Republic of Belarus are distinguished. The necessity of forming of currency policy for Republic of Belarus coming from the general aims of economic and financial politics of the state is certain.

5.7. Larisa Pavlova, Maxim Shamshin, Elena Kolesnik. The efficiency of public finance management in the city of Tyumen (Russian Federation).

The results of the author's study of some problems of efficiency of public Finance management in the city of Tyumen (Russian Federation). In the process, the study defined the main features of public Finance management in the city of Tyumen, which ensures the publicity of their management, and identified some of the most topical problems of public Finance management. This allowed the authors to develop a number of proposals to increase the effectiveness of public Finance management, and to increase the interest of citizens in the formation of the draft budget of the city of Tyumen and its use.

5.8. Hryhoriy Rzayev, Pavlo Antonyuk, Tetyana Rzayeva. Indicators for assessing the financial potential of some of the financial market and their accounting and analytical support.

In article theoretical approaches to understanding the concept of financial potential and outlined the main characteristic features of the concept. A modern vision of the concept of financial capacity based on the resource approach. Are considered indicators for assessing the reliability of borrowing used by domestic and foreign banks. Expediency the use of existing indicators for assessing the financial condition of financial research for potential enterprises. The directions and proposed indicators for assessing the financial potential of the company. Main are: State and structure of assets and liabilities of the company, the level of liquidity, solvency, financial stability, correlation parameters growth rates balance sheet. A use indicators of financial reporting as a basis of formation of accounting and analytical support financial potential.

5.9. Jaryna Smertyha-Burska, Kamil Burski. Current financial situation and the opportunities and barriers to the development of the cooperative banking sector in Poland.

There are presented and discussed basic data reflecting the current financial situation of the cooperative banks in Poland. The article contains reflections on the position of the cooperative banks in the polish banking sector, and the author's assessment of the opportunities and threats for the development of this group of banks.

5.10. Olena Shevchenko. Features of the mortgage market in Ukraine.

This article is devoted to analysis the current state of the national mortgage market; the reasons, that hinder its development were clarified and their influence on the specific features of its functioning was proved. The use of a mixed model of mortgage lending based on the elements expanded-open and contractual savings for the revitalization of mortgage lending in Ukraine was offered.

About the authors:

Part 1. Modern approaches to the study of transformations on regional and industry levels

- 1.1. **Bozena Gajdzik** – dr inż., Silesian University of Technology, Katowice, Republic of Poland
- 1.2. **Nataliia Vdovenko** – Doctor of Economics, Professor, Honored Agriculture Worker of Ukraine, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine,
Sergey Shepelev – PhD applicant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine
- 1.3. **Igor Nestoryshen** – PhD in Economics, Associate Professor, Scientific and research center of customs Scientific and research institute of fiscal policy University of the State Fiscal Service of Ukraine, Khmelnytsky, Ukraine,
Ivan Bereznyuk – Kyiv Customs of the State Fiscal Service of Ukraine, Khmelnytsky, Ukraine
- 1.4. **Vadym Polishchuk** – PhD in Economics, Lutsk National Technical University, Lutsk, Ukraine
- 1.5. **Kateryna Pugachevska** – PhD in Economics, Associate Professor, Mukachevo State University, Mukachevo, Ukraine
- 1.6. **Svetlana Rakytska** – PhD in Economics, Associate Professor, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa, Ukraine,
Oksana Zhus – Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa, Ukraine
- 1.7. **Boris Rushman** – PhD student, National University of Water Management and Environmental Engineering, Rivne, Ukraine
- 1.8. **Oksana Salamin** – PhD in Economics, Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S. Z. Gzhytskyi, Lviv, Ukraine
- 1.9. **Victoria Samofatova** – Doctoral candidate, PhD in Economics, Associate Professor, Odessa National Academy of Food Technologies, Odessa, Ukraine
- 1.10. **Galyna Semiv** – PhD in Economics, Hetman Petro Sahaidachnyi National Army Academy, Lviv, Ukraine,
Sergiy Semiv – PhD in Economics, Associate Professor, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine
- 1.11. **Nataliia Serohina** – Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa, Ukraine

Part 2. Current changes and trends in business

- 2.1. **Aneta Wszelaki** – dr., University of Economics in Katowice, Katowice, Republic of Poland
- 2.2. **Irina Andryushchenko** – PhD in Economics, Associate Professor, Zaporizhzhya State Technical University, Zaporizhzhya, Ukraine
- 2.3. **Lesya Hrytsyna** – PhD in Economics, Associate Professor, Khmelnytsky National University, Khmelnytskyi, Ukraine

- 2.4. Maryna Katran** – PhD student,
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine,
Oleksandra Iefremova – PhD student,
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine
- 2.5. Sergiy Koverha** – Doctor of Economics, Associate Professor,
SHEI «Donbass State Pedagogical University» of the MES of Ukraine, Slovyansk,
Ukraine
Dmitriy Stepanets – PhD student,
Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk, Ukraine
- 2.6. Raisa Kozhukhivska** – PhD in Economics, Associate Professor,
Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine
- 2.7. Lyudmila Manina** – PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
The Higher Educational Institution of Ukoopspilka Poltava University of Economics
and Trade, Poltava, Ukraine,
Oksana Bondar-Pidgurska – PhD in Economics, Associate Professor,
The Higher Educational Institution of Ukoopspilka Poltava University of Economics
and Trade, Poltava, Ukraine,
Olga Volodko – PhD in Technical Sciences,
The Higher Educational Institution of Ukoopspilka Poltava University of Economics
and Trade, Poltava, Ukraine
- 2.8. Valentyna Smachylo** – PhD, Associate Professor,
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, Ukraine,
Veronika Khalina – PhD,
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, Ukraine,
Yevgeniia Klynytska – PhD,
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, Ukraine
- 2.9. Olga Stefanyuk** – PhD in Economics, Associate Professor,
The Higher Educational Institution of Ukoopspilka Poltava University of Economics
and Trade, Poltava, Ukraine
- 2.10. Irina Tuchkovska** – PhD in Economics, Associate Professor,
Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine,
Irina Melnik – PhD in Economics, Associate Professor,
Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine,
Bohdana Polotay – Senior Lecturer,
Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine

Part 3. Transformation of approaches to management of potential of socioeconomic systems

- 3.1. Nora Stangova** – Prof. Ing., CSc.,
School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava,
Bratislava, Slovak Republic,
Agnesa Víghova – PhDr., PhD,
School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava,
Bratislava, Slovak Republic
- 3.2. Natalia Vasiutkina** – Doctor of Economics, Associate Professor,
PHEI European University, Kyiv, Ukraine
- 3.3. Vladimir Galitsyn** – Doctor of Economics, Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine,

- Oleg Suslov** – Doctor of Economics, Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine,
Nataliia Samchenko – PhD in Economics, Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine
- 3.4. Natalia Katkova** – PhD in Economics, Associate Professor,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv, Ukraine,
Oleksandra Tsyganova – Admiral Makarov National University of Shipbuilding,
Mykolaiv, Ukraine,
- 3.5. Svitlana Kovalchuk** – Doctor of Economics, Professor,
Khmelnysky National University, Khmelnytsky, Ukraine,
Liudmyla Dybchuk – PhD of Historical Science, Associate Professor,
Khmelnysky National University, Khmelnytsky, Ukraine
- 3.6. Olena Kryvda** – PhD in Economics, Associate Professor,
National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”,
Kyiv, Ukraine
- 3.7. Olga Marchenko** – Doctor of Economics, Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine
- 3.8. Moroz Nataliia** – PhD in Economics,
Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine
- 3.9. Iryna Fedulova** – Doctor of Economics, Professor,
National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

Part 4. Models and methods of socioeconomic development

- 4.1. Władysław Wornalkiewicz** – PhD,
The Academy of Management and Administration in Opole, Republic of Poland
- 4.2. Valentyna Bobrovnik** – PhD in Economics, Associate Professor,
Khmelnysky National University, Khmelnytsky, Ukraine
- 4.3. Vita Bugaichuk** – PhD in Economics, Senior Lecturer,
Zhytomyr National Agroecological University, Zhytomyr, Ukraine,
Inna Grabczuk – PhD in Economics, Associate Professor,
Zhytomyr National Agroecological University, Zhytomyr, Ukraine,
- 4.4. Sergey Vambol** – Doctor of Technical Sciences, Professor,
National University of Civil Defense of Ukraine, Kyiv, Ukraine,
Yana Suchikova – PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor,
Berdyansk State Pedagogical University, Berdyansk, Ukraine,
Sergey Onishchenko – Berdyansk State Pedagogical University, Berdyansk, Ukraine,
Natalia Deyneko – PhD in Technical Sciences,
National University of Civil Defense of Ukraine, Kyiv, Ukraine
- 4.5. Nadiya Ivashova** – PhD in Economics,
Balatsky Academic and Scientific Institute of Finance Economics and Management
Sumy State University, Sumy, Ukraine,
Liudmyla Saher – PhD in Economics,
Balatsky Academic and Scientific Institute of Finance Economics and Management
Sumy State University, Sumy, Ukraine,
Liubov Syhyda – PhD in Economics,
Balatsky Academic and Scientific Institute of Finance Economics and Management
Sumy State University, Sumy, Ukraine
- 4.6. Sergiy Koverha** – Doctor of Economics, Associate Professor,
Donbass State Pedagogical University of the MES of Ukraine, Slovyansk, Ukraine,

- Roman Zgodenko** – PhD student,
Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk, Ukraine
- 4.7. **Hanna Kucherova** – PhD in Economics, Associate Professor,
Classic Private University, Zaporizhzhya, Ukraine
- 4.8. **Volodymyr Panteleiev** – Doctor of Economics, Professor,
The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing of State Statistics
Service Ukraine, Kyiv, Ukraine
- 4.9. **Helena Kharun** – PhD in Economics, Associate Professor,
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine
- 4.10. **Olena Chukurna** – PhD in Economics, Associate Professor,
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

Part 5. Financial component of sustainable development of socioeconomic systems

- 5.1. **Tetiana Bolgar** – Doctor of Economics, Associate Professor,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine,
Hennadii Moskalyk – Doctor of Philosophical Sciences, Associate Professor,
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University, Poltava, Ukraine
- 5.2. **Olena Hasii** – PhD in Economics,
Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine
- 5.3. **Liudmyla Hudzynska** – PhD in Economics, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
Yuliia Hudzynska – PhD in Economics,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine
- 5.4. **Oksana Kovtun** – PhD in Public Administration, Associate Professor,
Travel Agency «Globus tour», Zaporizhzhya, Ukraine
- 5.5. **Olha Kravchenko** – Doctor of Economics, Associate Professor,
State Economic and Technological University of Transport, Kyiv, Ukraine
- 5.6. **Maryna Markusenka** – PhD in Economics, Associate Professor,
Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus
- 5.7. **Larisa Pavlova** – PhD in Economics, Associate Professor,
Tyumen Industrial University, Tyumen, Russian Federation,
Maxim Shamshin – Undergraduate,
Tyumen Industrial University, Tyumen, Russian Federation,
Elena Kolesnik – PhD in Economics, Associate Professor,
Tyumen Industrial University, Tyumen, Russian Federation
- 5.8. **Hryhoriy Rzayev** – PhD in Economics,
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine,
Pavlo Antonyuk – PhD in Economics,
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine,
Tetyana Rzayeva – PhD in Economics, Associate Professor,
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine
- 5.9. **Jaryna Smertyha-Burska** – Student,
Jagiellonian University, Cracow, Republic of Poland,
Kamil Burski – PhD Student,
Jagiellonian University, Cracow, Republic of Poland
- 5.10. **Olena Shevchenko** – PhD in Economics, Associate Professor,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine

