

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА
ТА АРХІТЕКТУРИ
NATIONAL INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH (MOLDOVA)
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН І
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МАТЕРІАЛИ

III Міжнародної науково-практичної конференції

23-24 листопада 2017 року

I частина

ОДЕСА - 2017

УДК 338.24
ББК 65.050
Э40

*Друкується за рішенням Вченої ради
Одеської державної академії будівництва та архітектури
(протокол № _____ від _____ грудня 2017 р.)*

Э40 Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 23-24 листопада 2017 р.) / Гол. ред. І.А. Педько – Одеса: ОДАБА, 2017. – 370 с. ISBN _____

Редакційна колегія:

Головний редактор – І.А. Педько, декан факультету економіки та управління в будівництві Одеської державної академії будівництва та архітектури, доктор економічних наук, доцент;

І.А. Ажаман – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і управління проектами.

С.Б. Колодинський – доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту і управління проектами.

Технічний редактор та відповідальна за випуск:
Колодинський С.Б., д.е.н., доцент

У Збірнику наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції, що проводилася кафедрою менеджменту та управління проектами Одеської державної академії будівництва та архітектури, подаються наукові пошуки як авторитетних вітчизняних вчених, так і молодих дослідників та студентів, які досліджують проблеми високоефективного функціонування господарських комплексів на базі узагальнення теоретичних та прикладних положень з економіки та управління в сучасних умовах.

Збірник призначений для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів економічного та технічного профілю, а також керівників підприємств різних секторів економіки.

Матеріали публікуються за оригіналами, що подані авторами. Претензії щодо змісту та якості матеріалів не приймаються. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з авторською.

*Матеріали конференції опубліковано за організаційної підтримки
ОДАБА у загальноакадемічному Репозиторії OSACEAeR та та доступні для
перегляду онлайн за адресою <http://mx.ogasa.org.ua>, а також у розділі
конференцій на офіційному сайті академії за адресою [http://www.ogasa.org.ua/
sobitiya/konferencii/](http://www.ogasa.org.ua/sobitiya/konferencii/).*

УДК 338.24
ББК 65.050
Э40

© Одеська державна академія будівництва та архітектури, 2017
© Кафедра менеджменту та управління проектами, 2017

ISBN _____

1 СЕКЦІЯ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Александрова С.А., Сова А.Р.</i> СОЦІАЛЬНИЙ ТУРИЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	10
<i>Василик Н.М., Герасимяк Н.В.</i> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРІЙ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	13
<i>Герасименко Ю.С.</i> СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	18
<i>Коломієць Х. М.</i> ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА – СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ	22
<i>Mandolina T., Ivanova I.V., PhD, Associate Professor</i> PROBLEMS OF GLOBALIZATION IN MODERN ECONOMY	27
<i>Політило М.П.</i> КООПЕРАЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ШЛЯХУ ДО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ	30
<i>Сердюк О.С.</i> СТАНОВЛЕННЯ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ	35
<i>Сита Є.М.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ІСНУЮЧИХ ВИДІВ І ФОРМ РОЗВИТКУ	39
<i>Третьяк Н.А.</i> ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	44

2 СЕКЦІЯ: РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Анискин А. А., Азарова И. Б., Ступак Л.Р.</i> ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРИТОРИЙ	48
<i>Гончаренко І. В.</i> ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ У СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕННЯХ	53
<i>Дуб А. Р.</i> КОШТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	56
<i>Заглинська Л.В., Заглинський А.О.</i> РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ	61
<i>Мионов Ю.Б.</i> ДЕСТИНАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ СИСТЕМИ	65
<i>Нездоймінов С.Г.</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО	

– КУРОРТНОЇ СФЕРИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	69
<i>Петрова І.П.</i>	
МЕРЕЖА ІНСТИТУТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	74
<i>Полівода К. І.</i>	
РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В РАМКАХ МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	77
<i>Синюра-Ростун Н. Р.</i>	
ОСВІТНЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЯ У СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	80
<i>Ткач С.М.</i>	
ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ НАУКОВИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР	84
<i>Шашула Л.О.</i>	
ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО БІЗНЕСУ	88

3 СЕКЦІЯ: МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Гайванович Н. В.</i>	
ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДИСТРИБУЦІЇ	92
<i>Захаркевич Н. П., Дорох А.І.</i>	
КАЙДЗЕН ЯК СИСТЕМА ПЕРМАНЕНТНОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	96
<i>Захаркевич Н. П., Балицька Я. І.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СФЕРІ ПОСЛУГ	102
<i>Захаркевич Н. П., Юричина І. А.</i>	
НЕТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ	107
<i>Зачосова Н.В., Гришина І. О.</i>	
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	111
<i>Іванова М.І., Жулинська В.В.</i>	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ	114
<i>Турчина С.Г.</i>	
СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	117
<i>Ширяєва Н. Ю., Шевченко А. О.</i>	
ПРОЦЕСИ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО МОТИВУВАННЯ В PR-МЕНЕДЖМЕНТІ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	120
<i>Ширяєва Н. Ю., Кисельова Н. В.</i>	
МЕНЕДЖМЕНТ БЕЗПЕКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ	123

<i>Ширяєва Н. Ю., Гончар І. О.</i> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	126
<i>Ширяєва Н. Ю., Балта К.</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЛУГ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ	130
<i>Ширяєва Н. Ю., Сало Расмі</i> УПРАВЛІНСЬКЕ МИСЛЕННЯ НА ОСНОВІ МЕТОДУ МЕТЧЕТТА	133

4 СЕКЦІЯ: БІЗНЕС ТА КОНКУРЕНЦІЯ

<i>Агрес О.Г.</i> ДЕФІНІЦІЯ BANCASSURANCE ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	136
<i>Білик О.І., Химич О.В.</i> ДЕТЕРМІНАЦІЯ СУТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ БІЗНЕСУ	140
<i>Ключник А.В.</i> РОЛЬ БІЗНЕСУ У ФОРМУВАННІ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ	144
<i>Рудковський О.В.</i> ВПЛИВ ІМІДЖУ ТА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ НА КОРПОРАТИВНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ	147
<i>Трейтяк О. В., Матузка А.В.</i> ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЙОГО ДИНАМІКА ДЛЯ УКРАЇНИ	149

5 СЕКЦІЯ: МАРКЕТИНГ

<i>Гоголь Т.В.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УСПІШНОСТІ БРЕНДИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	153
<i>Молчанова Ю.В.</i> СТЕЙКХОЛДЕРСЬКІЙ ПІДХІД В ПРОЦЕСАХ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ	158

6 СЕКЦІЯ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

<i>Безверхня Ю.В.</i> АНАЛІТИКА, ЯК ЧАСТКА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	163
<i>Голуб Н.О.</i> ДОКУМЕНТ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ	167
<i>Гордієнко Л. П.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БРАКУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	170

<i>Долішня Т. І., Машкова Д. А.</i> ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	175
<i>Ілляшенко К. В.</i> ОБЛІК ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	179
<i>Кузнецова А.І.</i> РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ	182
<i>Петрищенко Н.А., Гасанов Р.,</i> ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА	186
<i>Скрипник М.І., Сльозко Т.М.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПРИКЛАДІ ВИТРАТ	189
<i>Sakhno L.A.</i> LAND AUDIT	194

7 СЕКЦІЯ: УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Данілова І.С.</i> СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	199
<i>Добрянська Н.А., Урбановська О. С.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ	202
<i>Колодинський С.Б., Брітченко І.Г., Білега Е.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	205
<i>Latkina S.A., Godlewski F.</i> ADAPTIVE MANAGEMENT INNOVATIVE DEVELOPMENT AT ENTERPRISES	210
<i>Лукьянчук И.А.</i> ИНЖИНИРИНГ И РЕИНЖИНИРИНГ ПРЕДПРИЯТИЯ	213
<i>Панас Я.В., Космина Ю.М.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	218
<i>Смелянець Т.В.</i> РОЗРОБКА ТА УПРАВЛІННЯ ІДЕЯМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	223
<i>Трофименко О. О., Гушуляк В. В.</i> СКЛАДОВІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ	226
<i>Філатова Л.Д.</i>	

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	230
---	-----

8 СЕКЦІЯ: ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

<i>Горячківська І.В.</i> СУЧАСНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ	235
<i>Доценко І.О., Третяк А.О.</i> ЛІКВІДНІСТЬ БАНКУ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ	239
<i>Колодій А.В.</i> СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ	243
<i>Мазур А.В., Пікуліцка С.І.</i> РИНОК FINTESCH: КОНКУРЕНЦІЯ ДЛЯ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ	248
<i>Марків Г.В.</i> РИЗИКИ ТА СТРАХУВАННЯ ЦІНИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ ЗА ДОПОМОГОЮ АГРАРНИХ Ф'ЮЧЕРСНИХ БІРЖ	252
<i>Паневник Т.М., Іванчук Н.</i> ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ	256
<i>Стець Н.В.,</i> ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	260
<i>Фроліна К.Л.</i> РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ НА УМОВАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	264

9 СЕКЦІЯ: ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

<i>Подлужна Н.О.</i> ОЦІНКА ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО- КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗНАННЕВИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	268
<i>Терещенко М.А.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ	273

**10 СЕКЦІЯ: СТРАТЕГІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ,
ГАЛУЗЕЙ, КОМПЛЕКСІВ**

<i>Ажаман І. А., Дога В. С., Жидков О. І.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА – СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ	276
<i>Азарова І. Б., Зінченко Б. Л., Ябанджі О. І.</i> МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕВЕЛОПМЕНТУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	280
<i>Александрова С.А.</i> МІСЦЕ ВНУТРІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	285
<i>Воронянська О. В.,</i> РЕГІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	287
<i>Галунець Н.І.</i> НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	292
<i>Диндин М. Л., Токарчук О. П.</i> РОЗВИТОК ВІВЧАРСТВА У СВІТІ	296
<i>Євдокимова А.В., Євтушенко В.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПАРТНЕРСТВА СТЕЙКХОЛДЕРІВ РЕАЛЬНОГО, ФІНАНСОВОГО ТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ НА ПРИКЛАДІ РОБОТИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	300
<i>Завгородня М.Ю., Зарудна О.С.</i> ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	304
<i>Іванова М.І., Ужва Ю.В.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	309
<i>Кальницька М. А.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	312
<i>Коверга А.В., Крупіца І.В.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	317
<i>Кормишкін Ю.А.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	321
<i>Костякова А. А., Матюхіна Г.О.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА УКРАЇНСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА	325
<i>Мешкова-Кравченко Н.В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ	329
<i>Микитенко В. В.</i>	

ЕВОЛЮЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ	332
<i>Михайляк Г.В.</i>	
ДЕРЖАВНІ ВИДАТКИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	337
<i>Нохріна Л. А., Шаповалова І. Ю.</i>	
СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ: ТРЕНДИ РОЗВИТКУ	340
<i>Олійник Н.М., Макаренко С.М., Головець Н.О.</i>	
ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ	344
<i>Остапенко Р.М.</i>	
ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	348
<i>Приймак Н.С.</i>	
СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЇЇ ПІДТРИМКИ	352
<i>Свидрук І. І.</i>	
СТРУКТУРНО-КОМПОНЕНТНИЙ СКЛАД ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	355
<i>Селезньова О. А., Продаєвич І. П.</i>	
АНАЛІЗ ЦІН НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ	359
<i>Скубіліна А.В.</i>	
СТАДІЇ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	364
<i>УЧАСНИКИ КОНФЕРЕНЦІЇ</i>	369

1 СЕКЦІЯ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Александрова С.А.

*канд. пед. наук, доцент Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Сова А.Р.

*студентка Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова
м. Харків, Україна*

СОЦІАЛЬНИЙ ТУРИЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Значення туризму важко переоцінити. Він є важливою сферою економіки багатьох країн світу, відіграє певну роль у підвищенні інвестиційної привабливості регіонів, вирішенні соціальних проблем, створенні нових робочих місць, підвищенні добробуту населення країни.

Поряд з високим економічним потенціалом, туризм має важливе соціальне значення, а саме забезпечує відновлення життєвих сил людини, витрачених у процесі праці, сприяє духовному й інтелектуальному розвитку особистості, тим самим підвищуючи якість трудових ресурсів.

Як свідчить статистика, значна кількість громадян України не мають можливості одержати доступний й якісний відпочинок, профілактику та лікування, що актуалізує необхідність розвитку соціального туризму.

Соціальний туризм - це туризм, який повністю або частково здійснюється за рахунок бюджетних коштів, коштів державних позабюджетних фондів, а також коштів роботодавців [2].

В якості пріоритетних видів соціального туризму зазначають: дитячо-юнацький, самодіяльний (спортивно-оздоровчий), лікувально-оздоровчий, екологічний, культурно-пізнавальний; сімейні подорожі; туризм для молоді та ветеранів, для інвалідів тощо [1].

Як було зазначено вище, соціальний туризм частково або повністю субсидіюється з різних джерел, завдяки чому він охоплює категорію людей з

невисоким рівнем доходів та робить туризм більш масовим явищем.

Сучасні світові тенденції розвитку туризму демонструють певні ініціативи в сфері соціального та оздоровчого туризму. Метою їх розвитку є надання можливості якомога більшій частині населення проводити відпустку всередині своєї країни або за кордоном, відновлювати здоров'я і працездатність з мінімальними витратами.

Соціальний туризм в світі характеризується:

- активною участю соціальних організацій (пенсійних фондів, профспілок тощо);
- різноманітністю фінансової підтримки (позики з низькими відсотковими ставками, субсидії, податкові пільги та ін.);
- використанням досягнень в соціальній сфері, що підвищують рівень життя і стандарти охорони здоров'я.

У розвинених країн Європи і Північній Америці існує досвід розвитку соціального туризму. З одного боку він фінансується благодійними організаціями, а з іншого - самі туроператори зацікавлені в гнучкій системі знижок для людей з невисоким рівнем доходів. Відпочинок стає більш доступним за рахунок невисокої вартості, що значно підвищує попит та приносить дохід туристським підприємствам. Окрім цього, туристським фірмам така система дозволяє, наприклад, реалізовувати путівки, які не знайшли покупця за повну ціну, зі знижкою.

Нажаль, соціальний туризм має і суттєві недоліки. Як правило, вони стосуються якості сервісу, інфраструктури. Пряме фінансування державою соціального туризму в більшості країн світу не передбачено. В Гаазькій декларації з туризму, прийнятої в 1989 р., зазначено, що держава не може витрачати на туризм більше тієї суми, ніж вона сподівається від нього отримати.

Також світовій практиці відомі випадки, коли дотації на туризм ставали джерелом збагачення недобросовісних осіб, перш за все, чиновників, які розподіляють путівки. У зв'язку з цим, в деяких країнах Заходу (зокрема,

Франції та Німеччині) отримали популярність відпускні чеки. Зазвичай їх купують великі підприємства і розподіляють між працівниками. Такі платіжні документи дають право на знижки та інші преференції, які стосуються туристських послуг.

Стан сучасного українського суспільства вимагає розвитку соціального туризму, адже це дозволило би залучити до туристських подорожей мільйони українців, відкрило б широкі можливості оздоровлення, пізнання, залучення до культурних цінностей засобами туризму; сприяло би переорієнтації більшості населення на здоровий спосіб життя. Все це матиме позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни.

Забезпечення доступності туристського відпочинку вимагає розробки та здійснення низки конкретних заходів, до числа яких можна віднести визначення соціальної туристської політики держави, прийняття відповідних законодавчих і нормативних актів, створення соціальної інфраструктури, забезпечення систем і механізмів підтримки малозабезпечених верств населення, підготовку працівників системи соціального туризму, інформаційну роботу тощо.

Список літератури:

1. Задорожна К. І. Соціальний туризм у системі туристичної галузі: концептуалізація та інтеграція [Електронний ресурс]/ К. І. Задорожна. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2016_2_4

2. Колотуха О.В. Соціальний туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс]/ О.В. Колотуха. – Режим доступу: [http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35838/57-Kolotyha.pdf?](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35838/57-Kolotyha.pdf?Sequence=1)

Sequence= 1

Василик Н.М.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк, Україна*

Герасимяк Н.В.

*к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк, Україна*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРІЙ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

XXI століття – це епоха постіндустріального устрою. Ключовими характеристиками постіндустріального суспільства стає визначальна роль інновацій та креативності. Разом з тим, в рамках даного суспільства розвиток економічних парадигм продовжується. Так відбувся перехід від ринкової економіки до економік нового рівня, а саме інформаційної економіки, інноваційної економіки, економіки знань та врешті до креативної економіки. І якщо в розвинутих країнах світу розвиток креативної економіки вже набрав значних обертів, то в країнах що розвиваються, цей процес перебуває ще на стадії впровадження, проте глобалізаційні процеси сьогодення лише сприятимуть швидшому розвитку креативної економіки в усьому світі.

Варто відмітити, що поняття «креативна економіка» є досить нове і з'явилося вперше у 2000 році, проте до сьогодення, концепція креативної економіки значно еволюціонувала та стала об'єктом досліджень у багатьох країнах світу. Концептуальні основи креативної економіки сформували і розвинули закордонні дослідники П. Коя, Дж. Хоукінс, Р. Флорида, П. Лінднер, Ч. Лендрі, Дж. Поттс, М. Меттьюс, П. Холл, Д. Тросбі, Ф. Альжанова та інші. Проте і відчизнанні вчені такі як І. Вахович, О. Чуль, І. Радіонова, А. Осаул, В. Чала, С. Киристюк, О. Зеленцова, М. Гладких та інші, зробили значний вклад.

Дослідження креативної економіки здійснюються переважно з позиції трьох підходів: галузевого (креативні індустрії), просторового (креативне середовище, креативні міста) та професійного (креативний клас).

Спільними для зазначених підходів є те, що рушійною силою креативної

економіки є людина з її здібністю креативного мислення, яке є джерелом виникнення новітніх, нестандартних ідей. Умови формування креативної економіки відрізняються від її традиційного типу тим, що класичні фактори розвитку відходять на другий план, тоді як ключовими чинниками стають умови організаційно-індустріального середовища, що приваблюють креативних людей [1].

Унікальність креативної економіки полягає у тому, що вона базується на використанні потенціалу необмеженого глобального ресурсу: людської творчості, а не на оптимізації обмежених ресурсів (як у традиційних галузях промисловості). Крім того, креативна економіка на відміну від традиційних економічних систем характеризується особливо тісним зв'язком культури, мистецтва, економіки, бізнесу, соціуму, інновацій, науки [2].

Вперше у 2000 році П. Коя в своїй публікації «The 21st Century Corporation: The Creative Economy» журналу «Business Week», використав поняття «креативна економіка». В ній автор аналізує перспективи діяльності великих промислових організацій у XXI столітті, замислюється над тим, як вони будуть пристосовуватися до нового типу економічних відносин – креативної економіки, у якій все більшої значимості набирають ідеї, а основними засобами розвитку є інтелектуальні ресурси.

В свою чергу у 2001 році вийшли книга мистецтвознавця, члена Консультаційної ради з креативної економіки ООН Дж. Хоукінса «Креативна економіка», що сповістила про наступ постінформаційної епохи, для якої інформація і знання – це ресурс, а рушійною силою і основною ціллю є творчість. Креативна економіка вченим розглядається як економічна система, що заснована на новому способі мислення та діях, основним джерелом яких виступають ідеї, креативність та інновації, при цьому необхідністю є визнання автентичності та унікальності даної креативної діяльності й закріплення авторського права на її результати. Разом з тим, намагаючись відстежити результати креативної економіки, вчений виділяє і розглядає 15 креативних індустрій (галузей), які продукують інтелектуальну власність у вигляді

авторських прав, патентів, дизайну і торгових марок.

Дж. Поттс у своїх працях, зокрема у книзі «Креативні індустрії та економічний розвиток», розглядає вплив креативних і культурних індустрій на розвиток економіки і зауважує, що функціонування креативних індустрій призводить не тільки до створення нових матеріальних форм та економічних можливостей, а й сприяє формуванню нового способу буття, мислення, взаємодії людини та суспільства. При цьому креативна економіка розглядається з позиції розвитку креативних індустрій, які орієнтовані не тільки на використання нових технологій, а й на створення нових бізнес-моделей в рамках ринкових відносин та соціальної взаємодії.

У тісній взаємодії культури та економіки формує свою концепцію креативної економіки П. Лінднер та наголошує на непрямому характері таких зв'язків, оскільки мистецтво не може бути повністю комерціалізованим. Разом з тим, теорія креативної економіки П. Лінднера свідчить про те, що культура досить вигідна для ведення бізнесу, оскільки створює атмосферу, необхідну для креативності та виступає маркетинговими цілями територіальних суспільних систем. Проблемою в цьому контексті є труднощі в обчисленні такого впливу на економіку.

Австралійський економіст М. Метьюс при дослідженні взаємозв'язку науки, технологій та інновацій дійшов висновку, що сучасні моделі розвитку суспільства повинні враховувати елемент креативності та інноваційні процеси. Теорія креативності вченого зводиться до визначення культури як центрального фактору в креативних індустріях, науці та інноваційній політиці [2].

Д. Тросбі у 2001 році була розроблена модель концентричних кіл, яка базувалась на розумінні креативної цінності товарів та послуг, завдяки якій креативні індустрії відрізняються від інших галузей економіки і визначають креативну економіку. Креативні індустрії розділяються за ступенем вираження культурного змісту на 4 підгрупи (4 концентричних кола): основні творчі галузі (центральне коло – література, музика, виконавські види мистецтва, образотворче мистецтво), інші основні культурні індустрії (друге коло –

індустрія фільмів, музеї і бібліотеки), культурні індустрії (третє коло – послуги щодо предметів культурної спадщини, видавнича справа, звукозапис, радіо і телебачення, відео- та комп'ютерні ігри), суміжні галузі (останнє коло – реклама, архітектура, дизайн, мода). При цьому, культурний контекст ідей з кожним колом поступається комерційному і навпаки [3].

Вітчизняні науковці І. Вахович та О. Чуль [2] у своїх дослідженнях поєднують галузевий та просторовий підходи до розуміння креативної економіки. Креативну економіку визначають як новий тип економічних відносин та соціальних взаємин, що генерує ознаки економіки знань, інформаційної та інноваційної економіки і характеризується інтеграцією культури, інновацій, інформації та підприємництва, що у комплексі забезпечують конкурентоспроможність та стрімкий розвиток соціально-економічних систем. На основі досліджень, вченими було встановлено, що креативну економіку в регіоні формують креативні індустрії (виділяють чотири групи креативних індустрій: індустрії культурної спадщини, індустрії традиційного мистецтва, індустрії творчих послуг та індустрії інноваційно-креативних послуг), що базуються не лише на сферах діяльності, заснованих на культурних традиціях та надбаннях, а й високотехнологічних галузях, розвиток яких обумовлений стрімким поширенням інноваційних та комунікаційних технологій.

Просторовий підхід до розуміння креативної економіки чітко прослідковується у дослідженнях Ч. Лендрі, П. Холла, Ф. Альжанової.

Пожвавлення інтересу до ролі міст у глобальному розвитку і формуванні креативної економіки, було підвищено внаслідок виходу в 2000 році книги Ч. Лендрі «Креативне місто». На його думку, місто має стати основним осередком життєдіяльності людини в майбутньому з можливістю найповнішого розкриття свого творчого потенціалу. Загалом, Ч. Лендрі, креативну економіку розглядає з позиції здатності формування креативного середовища в містах.

П. Холл в книзі «Cities in Civilization» вивчив питання формування креативних територій з історичної точки зору та провів порівняльний аналіз найбільш креативних територій упродовж історії цивілізації. При цьому в його

дослідженнях креативна економіка визначається через здатність міст формувати креативне середовище в якому тісно пов'язані знання, інформація та креативність, взаємодія яких дозволяє адаптивно реагувати на зміну зовнішнього середовища.

Поряд з концепцією креативного міста досить активно розвивається ще один напрям – концепція креативних кластерів, тобто географічно обмеженої сукупності взаємопов'язаних суб'єктів господарської діяльності, здійснюваної, як правило, в межах однієї індустрії, що належить до сфери креативної економіки. Ф. Альжанова під креативним кластером розуміє спільноту творчо орієнтованих підприємців, що функціонують на певній закритій території. Загалом, форми організації креативних кластерів досить різноманітні й варіюються від невеликих спільнот креативних односторонців, до великих об'єднань розробників-виробників креативної інноваційної продукції та обслуговуючих їх компаній (наприклад, Силіконова Долина, США) [1].

Р. Флоріда у своїй праці «Креативний клас: люди, які змінюють майбутнє» розглядає креативну економіку через призму креативного класу (людей креативних професій), який характеризується як частина зайнятого населення, що створює нові ідеї, нові технології та/або креативний зміст, а також відзначається творчістю та індивідуальністю. При цьому, основою розвитку креативної економіки є реалізація трьох принципів Т: «технології, таланту і толерантності».

Список літератури:

1. Киристюк С.В. Аналіз підходів щодо розвитку креативної економіки / С.В. Киристюк // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. Вип. 2/1. – С. 22–25.
2. Вахович І. Розвиток креативних індустрій: регіональний вимір: монографія / Ірина Вахович, Олена Чуль. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 288 с.
3. Галахова Т.О. Креативні індустрії: теоретично-методологічні підходи вивчення / Т.О. Галахова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія Економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 4. – С. 9–13.

Герасименко Ю.С.

*к.е.н., ст. викладач кафедри статистики і економічного аналізу
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

Високоліквідні та енергомісткі культури, такі як кукурудза на зерно, ріпак, соняшник потіснили в структурі посівних площ озимі зернові, зернобобові, цукрові буряки, льон-довгунець, картоплю, овочі та кормові культури. Цим самим порушено науково-обґрунтоване чергування культур в сівозмінах, натомість запроваджено - монокультуру, що негативно впливає на ефективність ведення землеробства, зумовлює зниження родючості ґрунтів, погіршення фітосанітарного стану агроценозів. В розвитку сільського господарства почали проявлятися не кон'юнктурні, а структурні зміни, спричинені рядом прорахунків, що були здійснені в аграрному секторі економіки [1].

Т. Гузенко відмічає, що у результаті реформування земельних відносин значно зросла кількість агроформувань із порушеним внутрішньогосподарським землеустроєм [2]. У цих господарствах не витримуються сівозміни, допускаються відхилення від науково обґрунтованих систем землеробства, порушуються технології обробітку ґрунтів, що негативно впливає на їх екологічний стан. Таке поводження з земельними ресурсами, на її думку, можна пояснити тим фактом, що більша частина їх знаходиться у приватній власності, а отже, держава практично не може впливати на процеси збереження якості національного багатства – земель. Протягом останніх років спостерігається щорічний від'ємний баланс гумусу та зменшення поживних речовин у ґрунті. Натомість збільшується використання пестицидів у сільському господарстві області, що в свою чергу загострює проблеми продовольства та спричиняє поширення генетично модифікованої сільськогосподарської продукції. Сьогодні вітчизняні сільськогосподарські

підприємства не зважають на екологічну складову свого виробництва, а відтак їхній розвиток можна вважати: регресивним за характером зміни якісних параметрів ресурсів, що вони використовують в своїй діяльності; екстенсивним за рівнем ресурсного забезпечення розвитку; більшість сільськогосподарських підприємств характеризуються нестійким інакше кажучи незбалансованим розвитком.

Разом з тим, в нашій державі є об'єктивні умови для розвитку органічного виробництва. Так, за даними М.К. Шичули [3], в Україні є близько восьми мільйонів гектарів екологічно чистих чорноземів. Кисиль В.І. виділяє зони, придатні для вирощування екологічно-чистої продукції [4], за якими близько 50 % території Миколаївської і 80 % Херсонської областей придатні для органічного землеробства. Можна стверджувати, що подібна ситуація має місце і в інших регіонах.

Щодо самого поняття органічного виробництва. Департамент сільського господарства США (USDA) у 1980 році запропонував таке визначення: "Органічне землеробство - це система виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або значною мірою обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин. Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток, гною та компостів, бобових рослин і рослинних добрив, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів і біологічних засобах боротьби зі шкідниками з метою підвищення родючості та покращення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин і боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками"[5, с.102].

Слід відмітити, що сьогодні вживаються різні терміни для позначення органічного землеробства. Це може призводити до неправильного розуміння текстів і неможливості чітко окреслити проблему. Серед науковців є такі погляди:

а) біологічна, органічна, динамічна, екологічна та альтернативна системи

- це різні системи;

б) близькими до поняття «біологічне» або тотожними з ним є поняття «органічне», «альтернативне», «природне», «неортодоксальне», а в працях учених другою назвою біологічного землеробства зазначають альтернативне або органічне й екологічне;

в) органічне землеробство і екологічне землеробство [6, с.10]

Відносно екологічного землекористування то його визначення було дано в наступній редакції: система природоохоронного управління та раціонального використання землі як засобу агровиробництва, яка характеризується комплексом заходів і функцій, що дозволяють підтримувати характерні параметри земельних ресурсів у просторі й часі [7].

Автори монографії «Розвиток органічного виробництва» М.М. Федоров, О. Ходаківська, С. Корчинська, поділяючи підхід міжнародних організацій до визначення органічного виробництва, наголошують на виключній важливості традицій, клімату та місцевих історико-культурних особливостей у відродженні органічного землеробства. Вони зазначають, що «органічне виробництво ґрунтується на принципах, які зумовлені місцевими соціально-економічними, кліматичними та історико-культурними особливостями, серед них досить складно виявити пріоритетні, оскільки вони однаковою мірою важливі» [8, с.6].

Дудар О.Т. розглядає органічне агровиробництво як «складну екологічно збалансовану систему органічного сільськогосподарського виробництва, ключовими завданнями якої є ефективне виробництво натуральної продукції, що має біологічно цінні якості й оздоровчі властивості для забезпечення повноцінного харчування людей і виключає будь-які ризики для здоров'я, сприяє збереженню навколишнього природного середовища» [9, с. 122].

Як вважає А. Третяк екологізація землекористування - це процес поступового і неухильного впровадження системи землевпорядних, регуляторно-правових, організаційно-економічних, технологічних і управлінських рішень, що дають змогу підвищити ефективність використання земельних та інших природних ресурсів й умов використання та охорони

земель з одночасним поліпшенням і збереженням їх якості та довкілля на локальному, регіональному та національному рівнях.

З нашої точки зору екологічне землеробство можна трактувати як поєднання системи заходів ведення аграрного виробництва яке базується на принципах мінімізації обробки ґрунту з використання природних та біологічних важелів впливу на рослину та дотримання балансу поживних речовин в часі.

Список літератури:

1. Данкевич Є.М. Перспективи розвитку органічного землеробства інтегрованими підприємствами на Житомирщині / Є.М. Данкевич, В.Є. Данкевич // Органічне виробництво і продовольча безпека: [зб. матеріалів доп. учасн. II Міжнар. наук.-практ. конф.]. - Житомир : Полісся, 2014. - С. 378-384.
2. Гузенко Т.С. Інтеграція як фінансовий інструмент розвитку органічного агровиробництва Сумської області / Т.С. Гузенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. - 2011.- Випуск 2. Том 2.- С. 51-55.
3. Відтворення родючості ґрунтів у ґрунтозахис- ному землеробстві / Під ред. М.К. Шикуди – Київ: Оранта,1998. - 680 с.
4. Кисиль В.І. Біологічне землеробство в Україні: проблеми і перспективи / В.І. Кисиль. - Харків: Штрих, 2000. – 161 с.
5. Report and Recommendations on Organic Farming (Washington DC: USDA, 1980), USDA Study Team on Organic Farming United States Department of Agriculture July 1980. – P. 94
6. Ульянченко О.В. Ресурсоощадні технології вирощування зернових культур: оцінка й ефективність: монографія / О.В. Ульянченко, І.В. Казакова. - Харків: Смуґаста типографія, 2015. - 288 с.
7. Land Administration Guidelines, UN, ECE/WPLA, New York, Geneva, 1996. - P. 91.
8. Розвиток органічного виробництва / Федоров М.М., Ходаківська О.В., Корчинська С.Г.; за ред. М.М. Федорова, О.В. Ходаківської. - Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. - 146с.
9. Дудар О.Т. Формування системи органічного агровиробництва / О.Т. Дудар // Економіка АПК. - 2012. - №8. – С.31-38.

Коломієць Х. М.
аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА – СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Активний розвиток інтеграційних зв'язків, становлення України як повноправного учасника міжнародних економічних відносин об'єктивно вимагають забезпечення національної безпеки країни та захисту її національних інтересів. Головною складовою, фундаментом та матеріальною основою національної безпеки є економічна безпека, яка надає реальні можливості для стабільного розвитку країни, гарантує її незалежність.

Однією із найважливіших складових економічної безпеки держави є продовольча безпека, яка гарантує соціальну стабільність у суспільстві, доступність якісних продуктів харчування та стійкий економічний розвиток. В умовах глобалізації саме проблема забезпечення продовольчої безпеки стає першочерговою і життєво важливою, на її вирішення спрямовані зусилля всіх країн світу. Ця проблема визнана ключовою Організацією Об'єднаних Націй.

Поряд з іншими проблемами економічного розвитку в сучасних умовах проблема продовольчої безпеки стає все більш гострішою та займає все більш вагомое значення в структурі економічної безпеки.

Сюди можна віднести продовольчу забезпеченість країн і регіонів, продовольчу незалежність, безпеку продовольства для життя та здоров'я населення, так як продукти життєдіяльності є важливим ресурсом країни. Вирішення проблем продовольчої безпеки та її забезпечення має важливе значення та може розглядатися на регіональному та державному рівнях.

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки як складової економічної безпеки виникає у зв'язку з захистом державних інтересів, таких, як соціальна стабільність, задоволення потреби в харчуванні, незалежність від імпорту, розвиток власного виробництва продовольчих товарів, створення

резервних запасів для стабілізації продовольчого забезпечення [1].

Продовольча безпека – офіційно прийняте у міжнародній практиці поняття, що використовується для характеристики стану продовольчого ринку країни, або групи країн, а також світового ринку. Експерти Продовольчої та сільськогосподарської організації об'єднаних націй (ФАО) пропонують продовольчу безпеку розглядати як забезпечення гарантованого доступу всіх жителів планети, країни, регіону до продовольства у будь-який час і обсягах необхідних для забезпечення активного й здорового життя. У науковій літературі та офіційних документах міжнародних організацій відсутня єдина точка зору на дане питання.

Під Продовольчою безпекою слід розуміти захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства і держави, за якою нею гарантується фізична й економічна доступність та якість продуктів харчування для всіх громадян, згідно із медичними нормами харчування, гарантується продовольча незалежність країни і підтримується стабільність продовольчого забезпечення [2].

Продовольча безпека – це також здатність країни самостійно забезпечувати себе необхідним обсягом та асортиментом продуктів харчування. Відповідно до цього підходу, досягнення продовольчої безпеки передбачає реалізацію таких основних напрямів вирішення проблеми:

- 1) підтримання постачання продовольства на рівні, достатньому для здорового харчування;
- 2) забезпечення належного рівня платоспроможного попиту населення;
- 3) усунення залежності від імпорту та захист інтересів вітчизняних товаровиробників.

Центральним елементом продовольчої безпеки є забезпеченість продуктами харчування. Доступність продуктів харчування виявляється у трьох формах. Фізична доступність передбачає просту наявність на споживчому ринку життєво необхідних продуктів, економічна доступність включає фінансову можливість їх отримати, а соціальна – мінімальну диференціацію у

споживанні головних груп продуктів серед різних верств населення. Із доступністю продуктів харчування пов'язана самодостатність держави у забезпеченні відповідними товарами її населення. Оптимальним є стовідсоткове забезпечення споживчого ринку головними продуктами харчування власного виробництва, однак така ситуація спостерігається лише у деяких економічно розвинених державах. Здебільшого необхідним є раціональне поєднання власного виробництва й імпорту окремих видів сільськогосподарської продукції поряд із створенням достатніх державних резервів стратегічно важливих видів харчових продуктів.

Якість наявних продуктів харчування характеризують дві наступні складові продовольчої безпеки – повноцінність і безпечність для здоров'я. Повноцінність харчування має комплексний характер і передбачає збалансованість раціону людини за показниками енергетичної цінності, поживності та забезпечення організму необхідними вітамінами та мікро– і макроелементами у межах встановлених раціональних норм. Відповідно, навіть при достатньому обсязі харчування із допустимою енергетичною цінністю великі групи населення можуть недоотримувати з їжею низку життєво необхідних речовин, що, у свою чергу, призводить до формування явища так званого «прихованого голоду», яка характерна, зокрема, і для України.

Безпечність продуктів харчування для здоров'я громадян є останньою за переліком, але найскладнішою для реалізації в сучасних умовах складовою продовольчої безпеки, адже вимагає особливої уваги з боку держави не лише до повноцінного забезпечення функціонування агропромислового комплексу та створення умов для необхідного імпорту, а й до контролю якості та нешкідливості харчової продукції, незалежно від її походження.

Організація ефективного контролю за безпечністю продуктів харчування потребує розробки відповідного нормативно-правового забезпечення та створення й підтримки незалежних експертних центрів щодо оцінювання якості харчових продуктів.

Очевидно, що концепція національної продовольчої безпеки є складною і

багатокомпонентною. Один із важливих етапів її розробки – ідентифікація факторів продовольчої безпеки. У науковій літературі, залежно від предмета дослідження, виділяють певну групу факторів продовольчої безпеки держави, серед яких, на нашу думку, найважливішими є економічні, ресурсні, політико-правові, соціальні, інноваційні та ментально-психологічні [4].

На наш погляд необхідно точніше підходити до розгляду поняття продовольчої безпеки відповідно до сучасних умов розвитку, розширити наукове розуміння сутності продовольчої безпеки, ставити складніші цілі по забезпеченню активної життєдіяльності населення за рахунок відповідного рівня та якості продовольства, а також збереження продуктивності агроресурсів. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне провести дослідження цієї соціально-економічної категорії через ресурсне її забезпечення як складової частини економічної, а в кінцевому рахунку і національної безпеки. Цей напрям наукового пошуку передбачає не лише ліквідацію нестачі в продуктах харчування на різних ієрархічних рівнях, а й забезпечення відтворювального процесу, що включає збалансоване використання земельних, лісових і водних, а також трудових і матеріальних ресурсів.

Отже, у цьому розумінні продовольча безпека – це забезпечена відповідними ресурсами та економічним потенціалом здатність держави гарантувати незалежно від зовнішніх і внутрішніх загроз потреби населення в продовольстві в обсягах, якості та асортименті, які відповідають науково обґрунтованим стандартам і нормам. Держава має сприяти раціональному використанню ресурсів, їх якісному покращенню в довгостроковій перспективі.

Метою продовольчої безпеки має стати створення умов для економічного, соціального і фізичного доступу кожної людини до продуктів харчування в поточному періоді та в довгостроковій перспективі [3].

Продовольчу безпеку в повній мірі може гарантувати лише держава, яка формує продовольчу політику та створює умови для її реалізації, насамперед, за рахунок власного виробництва на основі стійкого функціонування агропромислового комплексу. Підтримувати продовольчу безпеку треба також і

для забезпечення національної безпеки та незалежності держави

Стратегія продовольчої безпеки, має бути спрямована на: забезпечення необхідної кількості продовольства за рахунок власного виробництва і при необхідності – за рахунок імпорту; підтримку стабільності продовольчого постачання за рахунок скорочення коливань пропозиції і врожайності, адекватного управління національними запасами продовольства, розвитку транспортної інфраструктури та систем збуту; забезпечення доступу всіх верств населення до наявного продовольства. Необхідно забезпечити такі соціально-економічні відносини, які б гарантували доступ до продуктів харчування всьому без винятку населенню країни.

Список літератури:

1. Колісник Г. М. Продовольча безпека України та особливості її розвитку / Г. М. Колісник // Науково-аналітичний журнал «Наша перспектива». – 2015. – Випуск 5 (115). – С. 72-76
2. Манзій І. Б. Продовольча безпека та можливості її забезпечення в Україні / І. Б. Манзій // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/1558/1/Продовольча%20безпека%20та%20можливості%20її%20забезпечення%20в%20Україні.pdf>
3. Румик І. І. Понятійні аспекти продовольчої безпеки як складової національної безпеки України / І. І. Румик // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/rumyk_0002.doc.
4. Скрипчук П. М. Концептуальні засади продовольчої безпеки національних економік / П. М. Скрипчук, А. Є. Хоменко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Випуск 119 (част. I). С. 96-106.

T. Mandolina

Scientific supervisor:

***Ivanova I.V., PhD, Associate Professor
student of the Faculty of Finance and Credit
State Higher Educational Institution
«University of Banking» Cherkasy, Ukraine***

PROBLEMS OF GLOBALIZATION IN MODERN ECONOMY

The deepening of the processes of globalization in the world raises issues of global development trends and global risks. Globalization is an important phenomenon of the modern world system, one of the most influential forces that determines the course of development of our civilization. Globalization has spread to all countries of the world. Therefore, the problem of the impact of globalization on the countries is becoming of vital importance.

The papers of many scientists are devoted to the study of manifestations and features of globalization such as D.P. Goddess, I.K.Bystryakov, A.S.Galchinsky, V.M.Geitse, M.S.Gerasymchuk, V.M.Grinova, T.A.Zayats, V.E.Kozak, A.M. Kolot, I.P.Petrova, L.Shevchenko, S.Fisher, M.G.Delyagina, V.A.Medvedeva etc. However, there is insufficient research on the comparative analysis of the influence of globalization on highly developed and developing countries.

The purpose of this research is to assess the impact of globalization on the economy of highly developed and developing countries, offer the ways out for the elimination of the outlined problems.

We find it necessary to mention that American sociologist J. McLean first used the term «globalization» in the scientific and political language in 1981[1, c.7]. Nowadays globalization generates significant global risks. In 2016, the classification of global risks has been changed. According to the Report «The Global Risks» they are: societal polarization, income inequality and the inward orientation of countries.

Among the important trends in 2016 that determine global risks, and affect their deepening it is appropriate to note that rising income and wealth disparity; changing

climate; increasing polarization of societies; rising cyber dependency; ageing of the population belong to the main trends of global developments.

The report «The Global Risks» has also outlined the most important risks such as unemployment and underemployment; profound social instability; large-scale involuntary migration; state collapse or crisis; failure of climate-change mitigation and adaptation; failure of national governance; profound social instability; interstate conflict with regional consequences [2].

To our mind, it is impossible to assess the impact of globalization on world processes unambiguously. It has both advantages and disadvantages. Each advantage has its drawbacks. We have made an attempt to refute the advantages of globalization:

— the deepening of specialization between countries, which contributes to more efficient use of resources and lower costs for the economies of the countries involved in the globalization processes. However, the significant interdependence between countries and the openness of economies make them sensitive to economic crises in the world.

— the deepening of competition between countries, which promotes the use of the latest technologies for non-waste production and the production of quality goods or services. But at the same time only stronger countries survive, which have financial resources for the introduction of such technologies. There is an uneven development between countries. In the world there are still many states living below the poverty line.

— the expansion of investment and the capital flows from developed countries to developing countries. It helps to open new companies there and create new jobs. Highly developed countries benefit from the loss of jobs due to their transfer to less developed countries. After all, while multinational corporations create unfair working conditions in less developed countries, people suffer from significant environmental pollution, especially in developing countries. After all, highly developed countries utilize garbage in less developed countries.

The report «Development and Globalization: Facts and Figures» has shown the terrible consequences of globalization in figures:

- 830 million people live below the international extreme poverty line of \$1.9 a day;
- 1,8 billion people live below the moderate poverty threshold of \$1.9 day;
- 5,9 million children die before the age of 5 (50% is because of undernourishment);
- almost 800 million people are undernourished;
- 98% of undernourished people live in developing countries;
- people in less developed countries live 10 years less than people living in more developed countries;
- 9/10 people have access to clean drinking water.660 million still do not [3].

Today, globalization is becoming a permanent factor in almost all spheres. In my opinion, globalization needs to be given more attention from developed countries.

At the same time, governments should develop preventive risk management measures against economic crisis, i.e. identification, assessment, prevention, risk insurance. The second way is to adhere to international labor standards in relation to employees in poor countries. The third way is for developed countries to finance the education of people from poor countries. So as, the pace of scientific and technological progress and the welfare of people and the state as a whole depend on the quality of education. Also, we think it expedient that highly skilled professionals from developed countries should be sent to developing countries to help implement the reforms. Consequently, global risks are present and have a significant impact on the economies of countries. But we come to the conclusion that globalization has a bigger negative impact on developing countries than on highly developed countries.

References:

- 1.Kalchenko T.V. Global Economy / T.V.Kalchenko. - K.: KNEU, 2009. – 364 p.
- 2.The Global Risks Report 2017 [Electronic resource]. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf
3. The report «Development and globalization: facts and figures» [Electronic resource]. – Access mode: <http://stats.unctad.org/Dgff2016/DGFF2016.pdf>

Політило М.П.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет “Львівська політехніка”
м. Львів, Україна

КООПЕРАЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ШЛЯХУ ДО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Досвід зарубіжних країн світу показує, що на шляху до розвитку держави, регіонів та підприємств слід використовувати на практиці такі форми господарювання як кооперація і спеціалізація, що дало б позитивний ефект у подоланні як економічної кризи так і збільшення прибутків за рахунок зростання рівня економічної ефективності менеджменту, зокрема за рахунок зростання фінансово-економічних показників.

Дослідженню проблематики такої форми господарювання як кооперація, зокрема аналізуванню існуючих та розробленню нових наукових підходів до розуміння сутності поняття “кооперація” були присвячені публікації таких українських та зарубіжних вчених як М.Г. Акулов, А.И. Володин, А.С. Гальчинський, В.В. Гончаренко, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась, В.Е. Коломойцев, В.І. Осипов, Оуен Роберт, К.А. Пажитнов, О.В. Шкільов та інші.

Генезис поняття “співпраця”, “кооперація” має свою давню історію. Ще на початку ХХ століття вчені дослідили, що однією з найбільш ефективних форм господарювання є кооперація, розуміючи при цьому як співпрацю в економічній сфері, що ґрунтується на демократичних принципах з метою досягнення поставлених цілей.

Як справедливо зауважив один із перших вітчизняних українських економістів проф. В. Целларіус, який досліджував проблеми кооперації: “Ледве чи є ще яка ділянка в суспільних науках, де б питання про основні розуміння до такої міри було заплутано, як – у ділянці про кооперацію... Література - є, але вона або агітаційна, або підручно-технічна”[2, с.5]. Варто зауважити що і сучасних спеціальних досліджень з проблематики кооперації в Україні практично немає. На жаль, потрібно дійсно визнати той факт, що питанню

кооперації у вітчизняній науці приділяється недостатня увага, хоча і зараз досить широко кооперативні принципи використовуються на практиці. Наприклад, в економіці сучасної Німеччині, яка є засновницею кредитної кооперації, особливо кооперативні принципи використовуються у кредитуванні фермерських господарств. Ефективні принципи виробничої кооперації застосовуються і донині у Франції. Англію же і до сих пір вважають батьківщиною споживчої кооперації. Тобто історія розвитку кооперації продовжується і зараз, хоча набирає більш складні і сучасні форми. Тому, і для України дослідження проблем кооперації у будь-яких сферах є актуальним і потребує подальшого вивчення, систематизації, узагальнення і що, надзвичайно важливим – розробок нових моделей для успішного здійснення процесу кооперації.

Отже, виникає гостра необхідність у більш детальному розгляді визначення змісту поняття “кооперації” як зарубіжними так і вітчизняними вченими з метою всебічного аналізу різних аспектів цього поняття і на цій основі авторського змісту - трактування даної категорії. До того ж виникає наукова потреба у чіткому розмежуванні змісту понять “кооперація” і “кооперування”, оскільки досить часто ці поняття ототожнюються.

Дослідники вважають, що кооперація – це насамперед організаційно оформлене добровільне колективне об’єднання власності і (або) праці в різних галузях економічної діяльності [3, с. 225]. В цьому визначенні автори роблять акцент на тому, що кооперація – це в першу чергу – це добровільне колективне об’єднання, яке створене на демократичних засадах. Але у цьому визначенні, на жаль, не вказується мета створення такого об’єднання, що значно звужує його зміст. Крім цього автори не вказують яким же чином таке об’єднання має бути організаційно оформлене, тобто не зовсім зрозуміло, чи воно має бути юридично зареєстроване, чи просто функціонувати без державної реєстрації.

Доцільно зауважити також, що цими ж авторами також подається і визначення поняття “кооперування виробництва”. Зміст якого вони зводять до форми виробничих зв’язків підприємств, що спільно виготовляють певну

продукцію [3, с. 225]. Тобто, робиться наголос на виробничих зв'язках підприємств, і в такому розумінні кооперування у сфері виробництва покликано підтримувати зв'язки з підприємствами що виготовляють продукцію. Таке визначення значно було б кращим, якщо б “зв'язки”, було замінено на слово “співробітництво”, оскільки остання більш конкретно визначає суть кооперування. І тоді вже, кооперування виробництва можна сприймати як співробітництво у сфері виробництва, побудоване за кооперативними принципами на підприємствах, що спільно виготовляють певну продукцію.

Заслуговує на наукову увагу ще один підхід до визначення змісту поняття кооперації. Так, Коломойцев В., у розробленому ним словнику стверджує, що кооперація, це форма організації праці, за якої велика кількість людей планомірно і спільно беруть участь у тому самому або в різних, але зв'язаних між собою процесах праці, і по-друге, це колективне об'єднання у сфері виробництва і обміну [1, с. 155]. Позитивним моментом, на нашу думку, тут є те, що кооперація за автором – це своєрідна планомірна, яка за своєю суттю і є серцевиною у системі управління діяльністю такого колективного об'єднання.

Отже, як видно вже із вищевикладеного, кооперація покликана слугувати як суб'єктам господарювання – підприємцям за рахунок створення різних спільних підприємств та інших господарських об'єднань, так і пересічним громадянам – у вигляді заснування такої основної організаційно-правової форми кооперації як кооперативу, що об'єднує багатьох людей для спільного ведення справ з метою самозабезпечення потреб та інтересів. Тому вважаємо, щодо ідентифікації змісту поняття “кооперація” потрібно підходити системно, розглядаючи її з усіх сторін. Тільки тоді можна сприймати кооперацію і як явище в економіці, і як процес співпраці громадян, і як одну з найефективніших форм інтеграції підприємств.

Враховуючи вищезазначене, кооперування виробництва, на нашу думку, – це насамперед співпраця юридичних осіб – ринкових суб'єктів господарювання в різних галузях економіки на демократичних засадах

основною метою яких є максимізація прибутку, завдяки досягнення ефекту емерджентності і синергетичного ефекту. До того ж, тут слід враховувати і часову ознаку – тривалість цієї співпраці.

Кооперацію же, на наш погляд, слід розглядати дещо в іншому ракурсі, а саме через суспільний поділ праці, через спеціалізацію, як важливого чинника формування конкурентного середовища на ринку, як форму організації капіталу, як специфічну форму співпраці.

Основні характерні ознаки змісту поняття “кооперація” зображені нами на рис.1.1.

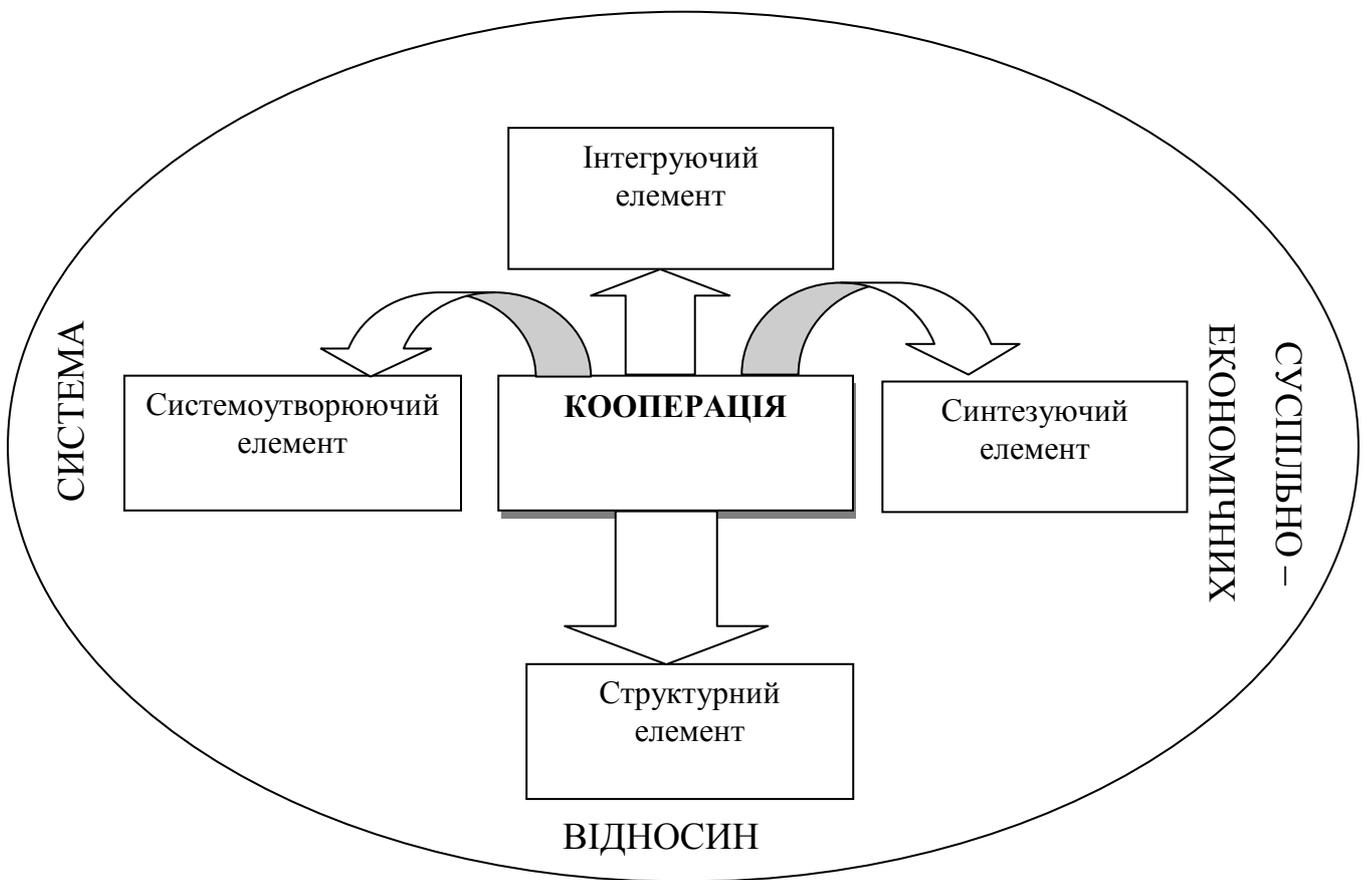


Рис. 1.1 Основні характеристики змісту поняття “кооперація” у широкому розумінні

Примітки: розроблено автором.

Як видно із цього рисунку визначальним у змісті поняття “кооперація” є система, так як кооперація є важливим системоутворюючим елементом суспільно-економічних відносин. Якщо трактувати систему – як сукупність

взаємопов'язаних елементів, то тоді кооперацію слід сприймати як систему у якій з'єднуються певні елементи, компоненти для вирішення спільної поставленої мети.

Безумовно, кооперацію слід сприймати як досить складне поняття, бо воно охоплює всю систему суспільно-економічних відносин, у тому числі включає у себе різноманітні правові та моральні аспекти. До того ж, кооперація – це і особлива система гармонізації інтересів і у якій закладені дух справедливості, корпоративний дух, колективність і корпоративність.

Висновки. Отже, можемо зробити висновок та визначити зміст поняття “кооперації” наступним чином: кооперація – це специфічний інтегруючий, синтезуючий, структурний, системоутворюючий елемент системи суспільно-економічних відносин, що покликаний забезпечувати співробітництво і взаємодію суб'єктів різних економіко-правових форм господарювання для досягнення спільної мети з мінімізацією витрат. Вважаємо, що це поняття слід розуміти у широкому розумінні.

Список літератури:

1. Коломойцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів: інвестування, конкуренція, менеджмент, маркетинг, підприємництво: Навчальний посібник./ В.Е. Коломойцев. – К.: Молодь, 2000. - 383с.
2. Праці науково-дослідної кафедри кооперації при Київському кооперативному інституті ім. В.Я. Чубаря. – Кн. 1. – К.: Видання кафедри, 1927. - С.5, 15-25.
3. Стеченко Д.М., Григорович А.В., Дутка А.П. Менеджмент. Словник-довідник: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Д.М. Стеченко, А.В. Григорович, А.П. Дутка. – Хмельницький: Видавництво “Поділля”, 2004. – 587с.

Сердюк О.С.

*к.е.н., старший науковий співробітник
інституту економіки промисловості НАН України
м. Київ, Україна*

СТАНОВЛЕННЯ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Наприкінці XV століття в Англії відбулась подія, що зумовила початок трансформації існуючої на той момент системи господарювання (феодалізму). В історії ця подія отримала назву «Війна Червоної та Білої Троянд». Особливістю цього воєнного конфлікту стало знищення вкоріненої англійської аристократії (родини Йорків та їх прибічників), чиє місце посіли вихідці з міської буржуазії (купці, лихварі тощо). Таким чином, було сформовано впливовий прошарок суспільства, що на відміну від своїх консервативних попередників (що отримували майно у спадок і жили виключно за рахунок чужої праці) чітко усвідомлював механізми створення та нарощування багатства. Наслідком прогресивного економічного мислення (для того часу) нової англійської аристократії стало: звільнення селян від феодалної залежності, надання дозволу на оренду феодалних земель селянами, зниження феодалної ренти. Такі заходи створили сприятливі інституційні передумови для становлення нової системи господарювання, що згодом отримала назву капіталізм.

Подібно до Англії, зародження капіталізму в країнах західної Європи обумовлювалось посиленням політичного впливу буржуазії. Однак особливістю європейської моделі становлення капіталізму стало те, що на відміну від Англії, де буржуазія прийшла до влади революційним шляхом (хоча і під виглядом феодалної аристократії), європейська буржуазія поступово посилювала вплив на державну політику¹, витісняючи з неї феодалну аристократію. З огляду на те, що новопостала європейська буржуазія переважно складалась з заможних представників торгово-фінансової знаті, які нажили свої

¹ За винятком Нідерландів, де буржуазна революція відбулась на ранніх етапах становлення капіталізму (1568 - 1648 рр.)

статки за часів комерційної революції², політичний курс країн визначався відповідно до інтересів торгово-фінансової сфери. Тобто, буржуазія просувала політику, що мала сприяти помноженню її статків. Відповідно до цього було прийнято ряд ліберальних інституцій, оскільки саме вони мали посприяти поживленню торгово-фінансових відносин³.

Для ранніх етапів становлення капіталістичної системи господарювання було характерним накопичення фінансового капіталу⁴, що здійснювалось за рахунок провадження активної торгівельної діяльності. Фундаментальні економічні проблеми тієї епохи (збереження національного багатства в умовах лібералізованої економіки, збереження конкурентних позицій на глобальному ринку тощо) обумовили виникнення концепції *меркантилізму*, основним постулатом якої стало активне державне втручання у господарську діяльність. Теоретики меркантилізму, серед яких слід виділити Антуана Монкретьєна де Ваттевіля [1], Томаса Мена [2], виступали за збільшення експорту, встановлення високих мит на імпорт товарів, видачу субсидій національним виробникам, заборону на вивіз золота та срібла з країни. Ці заходи на їхню думку мали забезпечити зростання національного багатства, що на той момент вважалося тотожним зростанню суспільного благоустрою. Однак на практиці така політика призвела лише до перерозподілу доходів на користь привілейованих верств населення (буржуа).

Меркантилісти епохи раннього капіталізму намагалися вибудувати ефективну модель господарювання мислячи категоріями консервативних феодальних інституцій (які в той час все ще залишались домінуючими), що обумовлювали чітку вертикаль прийняття економічних рішень. Однак лібералізаційні процеси того часу порушували цю вертикаль, даючи об'єктам господарської діяльності все більше свобод у прийнятті економічних рішень. За таких умов меркантилістична концепція не могла розкрити весь потенціал

² Період активізації світової торгівлі, зумовленої відкриттям нових торгівельних шляхів (від кінця XIII ст.)

³ Звільнені селяни брали проценти позики задля організації власної господарської діяльності (оренди феодальних земель, покупку знарядь праці тощо).

⁴ У політичній економіці цей період отримав назву «Епоха первісного накопичення капіталу».

економічного розвитку, що робило її неефективною для того часу.

Ключем до розкриття реального потенціалу нової лібералізованої економіки стало переосмислення ролі об'єктів господарської діяльності. Першим хто чітко визначив основні принципи роботи ліберальної економіки, де вільний підприємець займав ключове місце у структурі господарських зв'язків, став шотландський економіст Адам Сміт. У своїй книзі «Добробут нації. Дослідження про природу та причини добробуту нації» [3] він зазначав, що вільний підприємець керуючись жагою до власної матеріальної наживи виконує суспільно корисну функцію. Стимульований бажанням отримання якомога більшого прибутку, він інвестує кошти у виробництво товарів (або безпосередньо сам займається виробництвом), що апріорі можуть його забезпечити⁵. Однак з часом прибуткові ніші займають інші учасники ринку (вільні підприємці), що у своїх діях керуються тим же самим принципом (матеріального здобутку). Конкуренція змушує підприємців знижувати ціни на свої товари, що робить їх більш доступними для решти населення. Кількаразове повторення цього циклу (зниження ціни підприємцем №1 – зниження ціни підприємцем №2) призводить до усталення ринкової рівноваги, в рамках якої інтереси підприємців максимальним чином збігаються з інтересами споживачів. Таким чином, жага до матеріальної наживи кожного окремого індивіда грає на користь суспільних інтересів. Цей фундаментальний принцип ринкової економіки Адам Сміт назвав «невидимою рукою».

Робота Адама Сміта стала визначальною для економічної думки того часу. Вона окреслила систему фундаментальних капіталістичних інституцій які мали стимулювати економічний зростання. З часів завершення війни «Червоної та Білої Троянд» (1485 р.) до написання «Добробут нації. Дослідження про природу та причини добробуту нації» (1776 р.) частина з них вже була впроваджена в передових європейських країнах, однак це було зроблено радше з міркувань забезпечення особистих вигод буржуазії, аніж розуміння глибоких причинно-наслідкових зв'язків капіталістичної системи господарювання.

⁵ Переважно товари, що на початковому етапі користуються великим попитом

До теперішнього часу, закладені Адамом Смітом постулати ринкової економіки формують механізми, на яких вибудовуються стратегії розвитку передових економік світу. Як наслідок, саме індивідуальне підприємництво стає фундаментом для зростання економіки.

Список літератури:

1. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. Редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – Т.1: От зари цивилизации до капитализма /отв. Ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – С. 168-182.
2. Mun T. England's Treasure by Forraign Trade or, the Balance of Our Forraign Trade is the Rule of Our Treasure (1664) // Меркантилизм / под ред. и со вступ. статьей И.С. Плотникова. – Л.: ОГИЗ; СОЦЭКГИЗ, Ленингр. отд-ние, 1953. – С.153-183.
3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 596 с.

Сита Є.М.

*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ХАРАКТЕРИСТИКА ІСНУЮЧИХ ВИДІВ І ФОРМ РОЗВИТКУ

З самого початку виникнення розуміння розвитку ще в античній філософії традиційним став його розподіл за критерієм характеру змін на екстенсивний (еволюційний) та інтенсивний (трансформаційний). При цьому екстенсивний розвиток є проявом та зростанням вже існуючого стану об'єкта, а інтенсивний розвиток – виникненням нових форм. В економіці екстенсивність і інтенсивність розвитку отримали дещо іншу інтерпретацію: під екстенсивним розвитком зазвичай розуміють такий розвиток, що спрямований на використання більшої кількості ресурсів, збільшення масштабів діяльності, обсягу продажів тощо. Під інтенсивним розвитком розуміють такий розвиток, який представлений використанням іншої технології або способу виробництва. Тобто в економіці екстенсивний розвиток має переважно кількісний характер, а інтенсивний – якісний [1].

Процес розвитку характеризується великою різноманітністю конкретних видів і форм. Дунська А.Р. пропонує розглядати розвиток підприємства в трьох основних аспектах: 1. Технічний (науково-технічний) розвиток – спрямований на вдосконалення якості продукції, технології, послуг за рахунок впровадження техніко-технологічних нововведень. 2. Ринковий розвиток – полягає в розширенні сфери споживачів, збільшенні частки ринку тощо. 3. Організаційний розвиток – зорієнтований на розвиток окремого працівника, групи, вдосконалення системи та процесів управління тощо. Кожен з цих аспектів розвитку має інноваційний характер, а отже базовим елементом процесу розвитку підприємства автор вважає нововведення. Технічний розвиток базується на техніко-технологічних нововведеннях, ринковий та організаційний види розвитку в свою чергу базуються на організаційно-управлінських нововведеннях.

Погорелов Ю.С. розрізняє наступні види розвитку (табл.1). Автор наводить

критерії систематизації розвитку (характер змін; джерело або першопричина розвитку; масштаб та складність об'єкта; форма; представлення суб'єкту розвитку; виділення вектору розвитку; кількість виділених векторів; комплексність змін; кількісна характеристика змін) та зазначає на відповідні їм типи розвитку. При цьому вказує на характер кожного критерію систематизації: загальний (тобто загальнонауковий, дійсний в усіх галузях знань) чи спеціальний (тобто такий, який відповідає використанню такого критерію тільки в одній галузі знань). Спеціальні критерії він виділяє саме для економічного розуміння розвитку.

Богатирьова І.В. класифікує розвиток наступним чином:

I. За масштабом змін у соціально-економічній системі підприємства (загально-корпоративний; внутрішньо-корпоративний (локальний) розвиток).

II. За якістю змін у соціально-економічній системі підприємства (прогресивний; регресивний розвиток).

III. Залежно від об'єкту змін у соціально-економічній системі підприємства (організаційний; техніко-технологічний; соціальний; економічний розвиток)

IV. Залежно від характеру змін (спрямований; циклічний; спіральний розвиток).

V. Залежно від типу тренду (лінійний; нелінійний розвиток).

VI. Залежно від динаміки змін у соціально-економічній системі підприємства (рівномірний розвиток (еволюційний); нерівномірний розвиток (революційний)).

VII. За природою ключового критерію (абсолютний; відносний розвиток).

VIII. Залежно від рівня невизначеності процесів (прогнозований (достовірний); випадковий розвиток).

IX. Залежно від основи змін у соціально-економічній системі підприємства (екстенсивний (кількісний); інтенсивний (якісний) розвиток).

X. Залежно від можливості управління змінами (керований; спонтанний розвиток).

XI. Залежно від корпоративної стратегії (адиптивний; реактивний; випереджаючий (превентивний) розвиток)

ХІІ. Залежно від складності змін у соціально-економічній системі підприємства (елементний; інтегральний; системний розвиток);

ХІІІ. Залежно від мети змін (простий; розширений розвиток).

Запасна Л.С. [2] доповнює класифікацію Богатирьової наступними видовими проявами: 1) за середовищем (внутрішній розвиток, зовнішній розвиток, загальний розвиток); 2) за часом (ретроспективний розвиток, поточний розвиток, перспективний розвиток); 3) за видом потенціалу (комунікаційний, маркетинговий, управлінський, мотиваційний, інноваційний, фінансовий, виробничий, трудовий).

Чернишева О.М. і Червякова В.В. [3] виділяють наступні типи розвитку: а) за рівнем усвідомлення: свідомий і підсвідомий; б) за динамікою абсолютних приростів: рівномірний (постійний або близькій до нього абсолютний приріст), прискорений, уповільнений, розвиток із якісною зміною характеристик динаміки протягом періоду часу, який розглядається; в) за напрямком змін: прогресивний, регресивний; г) за об'єктом змін: ринковий, організаційний, діловий; стратегічний, інноваційний; д) за терміном упровадження змін: довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий; е) за джерелом забезпечення: екстенсивний та інтенсивний; ж) за порядком упровадження змін у часі: послідовний, паралельний; з) за відношенням до об'єкта: органічний та гармонічний; и) за характером змін: радикальний, динамічний і кардинальний.

Раєвнева О.В. [4, с.199] виділяє наступні види розвитку підприємств: 1) конвергенційний (адаптивний), що включає як зовнішню, так і внутрішню адаптацію підприємства до умов його діяльності, що змінюються; 2) дивергенційний (слабкоадаптивний) розвиток є складовою частиною еволюційного типу розвитку, але відповідає класу регресивного розвитку, характеризується неможливістю керівництва здійснювати адаптивні регулюючі впливи на діяльність підприємства через недостатність або відсутність відповідної ресурсної підтримки і потенціалу розвитку; 3) синхронізований розвиток зумовлений наявністю загального динамічного циклу розвитку підприємства; 4) десинхронізований розвиток є антиподом синхронізованого розвитку і характеризується

неузгодженістю ритму життєдіяльності підприємства і зовнішнього середовища або основних сфер життєдіяльності підприємства.

Забродська Л.Д. [5, с.42] виділяє наступні форми розвитку: 1) ринковий розвиток, відображає процес розширення кола споживачів, клієнтури; 2) організаційний розвиток, відображає процес розвитку індивідуума, груп, сфер відповідальності, систем управління тощо; 3) діловий розвиток, це спрямування ресурсів туди, де вони мають забезпечити максимальну конкурентоспроможність протягом максимально великого терміну часу. На основі проведено аналізу узагальнено та систематизовано існуючі види і форми розвитку (таблиця 1).

Таблиця 1.9

Класифікація існуючих видів і форм розвитку

Критерій систематизації	Види розвитку
За характером змін	екстенсивний (кількісний); інтенсивний (якісний) розвиток
За якістю змін:	прогресивний (спрямований на збільшення показників), регресивний (спрямований на зменшення показників)
За порядком упровадження змін у часі	послідовний, паралельний
За формою	прямолінійний, драбинно-поступальний, ламаний, хвилеподібний, спіралеподібний, циклічний
За середовищем	внутрішній розвиток, зовнішній розвиток, загальний розвиток
За терміном упровадження змін	довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий
За можливістю управління змінами	керований, спонтанний розвиток
За об'єктом змін	ринковий, організаційний, діловий; стратегічний, інноваційний
За часом	ретроспективний розвиток, поточний розвиток, перспективний розвиток
За процесом адаптивності	конвергенційний (адаптивний); реактивний; випереджаючий (превентивний) розвиток; девергенційний (слабкоадаптивний)
За видом потенціалу	комунікаційний, маркетинговий, управлінський, мотиваційний, інноваційний, фінансовий, виробничий, трудовий
За наявністю загального динамічного циклу розвитку	синхронізований розвиток; десинхронізований
За виділенням вектору розвитку	одновекторний, багатовекторний, фронтальний
За рівнем невизначеності процесів	прогнозований; випадковий

*систематизовано автором на основі [1-5]

Таким чином, проведений аналіз дозволив виділити наступні критерії систематизації розвитку: за характером змін, за якістю змін, за порядком упровадження змін у часі, за формою, за середовищем, за терміном упровадження змін; за можливістю управління змінами, за об'єктом змін, за часом, за процесом адаптивності, за видом потенціалу, за наявністю загального динамічного циклу розвитку, за виділенням вектору розвитку та за рівнем невизначеності процесів. Актуальним вважаємо подальше дослідження сутності економічної категорії «розвиток підприємства», його складових елементів та існуючих підходів щодо його оцінювання.

Список літератури:

1. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види [Електронний ресурс]. – Режим доступу
<http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez7.htm>
2. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу
<http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez8.htm>
3. Чернишева О.М., Червякова В.В. Розвиток підприємства: сутність, типи, стратегія // Управління розвитком, №17(93) 2010, С.137-139
4. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі / О.В.Раєвнева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496с.
5. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: [навчальний посібник для студентів екон. спец.] / Забродська Л.Д. – Харків: Консул, 2004. - 208с.

Третяк Н.А.

кандидат економічних наук,

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку

Національної академії наук України»,

м. Київ, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

В умовах ринкової економіки ефективність використання інструментів регулювання значною мірою залежить від вартості земельних та інших природних (водних, лісових тощо) ресурсів на який вони спрямовані. Особливо це стосується інструментів, які більшою мірою орієнтовані на сферу фінансів (нормативна грошова оцінка земель, земельний податок, орендна плата, капіталізація, інвестиції тощо). Як зазначається в Стратегії удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними від 07.06.2017 року № 413, Україна має значний земельно-ресурсний потенціал. Станом на 1 січня 2017 рік земельний фонд України становить 60,3 млн. га, або близько 6 % території Європи [1], з них, станом на 01.01.2017 рік, за даними Держгеокадастру площа сільськогосподарських угідь становить майже 70 % від всієї території України, що на думку різних дослідників говорить про значний потенціал цих земель.

Для з'ясування можливих резервів ресурсного потенціалу земель, зокрема сільськогосподарського призначення у вартісному виразі можна використати їх реальну та потенційну урожайність зернових (рис. 1). Це зумовлено тим, що в основу розрахунку нормативної грошової оцінки земель покладено рентний доход, який створюється при виробництві зернових культур.

З наведеного рисунку видно, що середня реальна урожайність зернових занижена і це говорить про не до оцінювання вартості земельних ресурсів, що використовуються у сільськогосподарському виробництві.

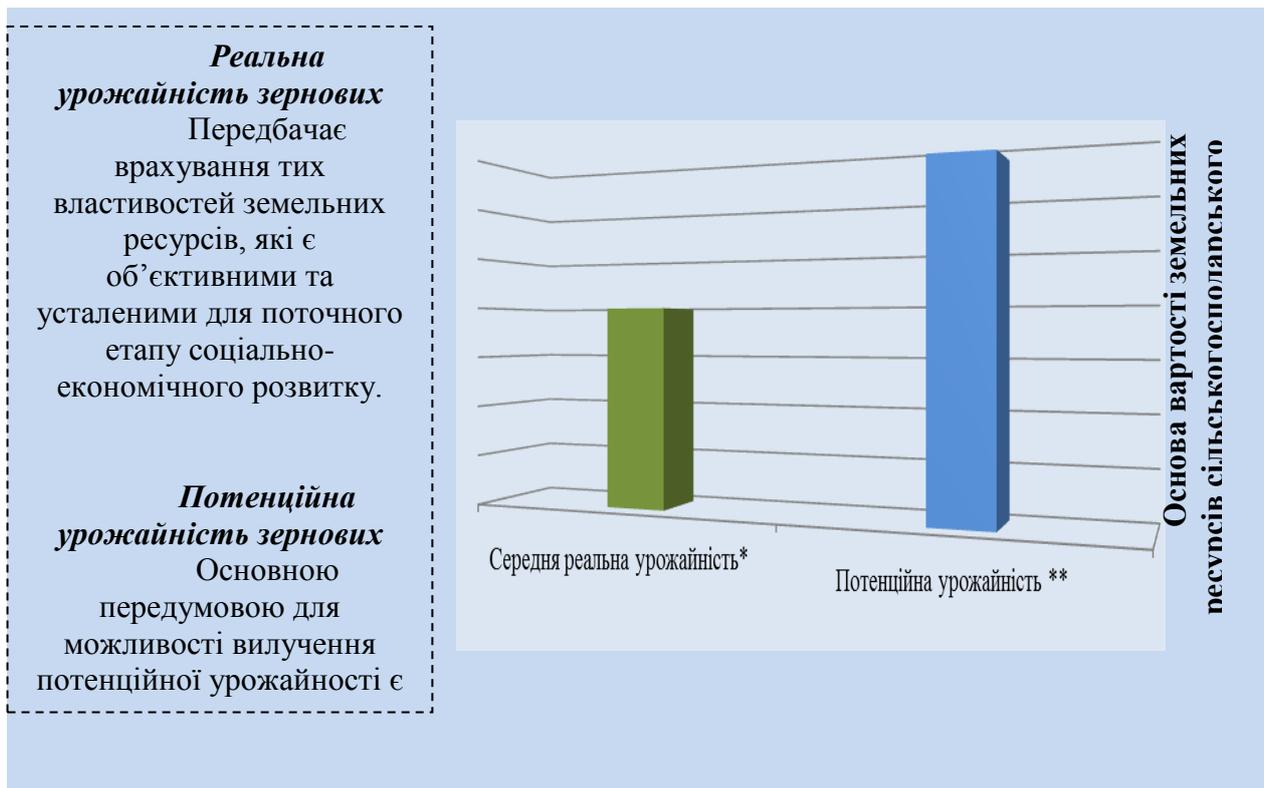


Рисунок 1. Реальна* і потенційна** урожайність зернових, як базової основи визначення вартості земельних ресурсів сільськогосподарського призначення

* середня урожайність за період 2011-2016 років

** потенційна урожайність розраховано із використанням даних Глобальної моделі управління біосферою GLOBIOM у рамках проекту AGRICISTRADЕ [2].

Про існуючий потенціал також можна судити із порівняння вартості орних земель в Україні та окремих країнах Європи (рис. 2), який представлений у вище зазначеній Стратегії, де говориться, що в Україні за відсутності ринку земель сільськогосподарського призначення під час порівняння цін з європейськими країнами було застосовано середню вартість нормативної грошової оцінки землі в Україні [1].

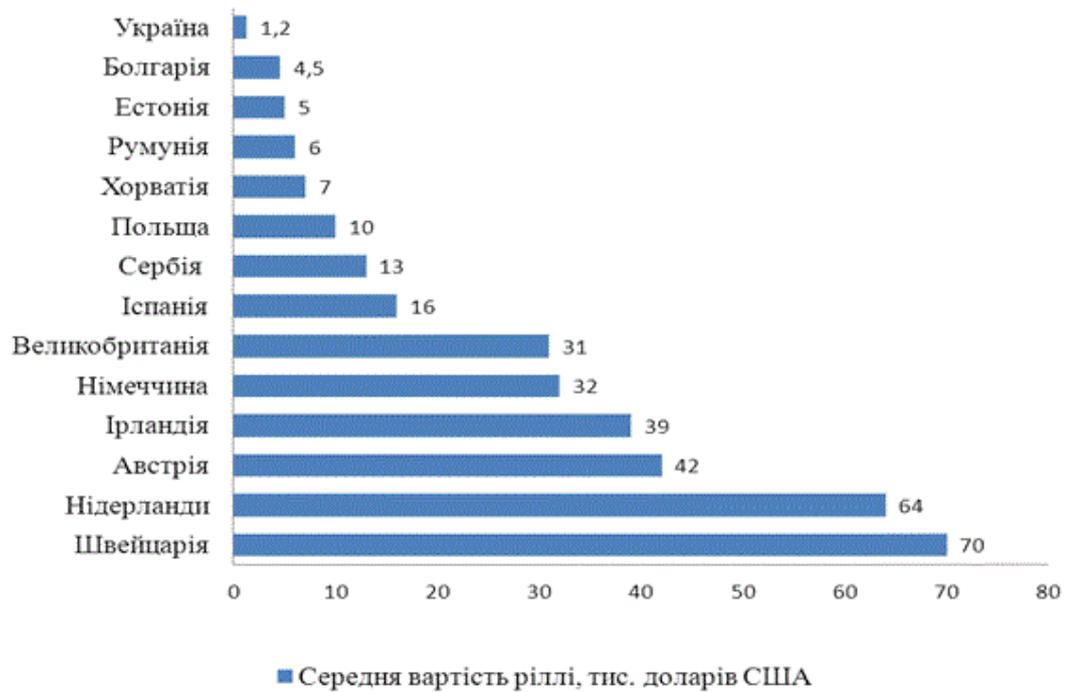


Рисунок 2. Вартість земель сільськогосподарського призначення в Україні та окремих країнах Європи [1]

З наведених рисунку видно, що вартість земель сільськогосподарського призначення в Україні в 3 і більше разів менше за наведені європейські країни, що свідчить про не ефективність інструментів фінансово-економічного регулювання у сфері землекористування.

Так, для прикладу з податкових надходжень, за даними Бюджету України, а саме з плати за землю в 2016 році надійшло – 23323,6 млн грн., що становить 3,6 % від всіх податкових надходжень до бюджету та 3,0 % від всіх доходів до Зведеного бюджету України. З них земельний податок з юридичних і фізичних осіб – 8 093,2 млн грн. та орендна плата з юридичних і фізичних осіб – 15 230,4 млн гривень. Така картина пояснюється тим, що за наявності великої кількості пільговиків щодо плати за землю ці надходження є значно меншими ніж надходження від орендної плати. Крім того, із-за неврегульованості питань обігу земель сільськогосподарського призначення в Україні активно розвиваються орендні відносини щодо цих земель.

У світовій практиці вважається, що одним із головних чинників розвитку ринкової економіки та посилення інноваційних процесів у суспільстві,

підвищення конкурентоспроможності регіонів та країни на світовому ринку є рівень розвитку інституційного середовища країни.

Тобто, без кардинальних інституційних перетворень щодо фінансово-економічного регулювання, які враховуватимуть сучасні економічні реалії, неможливо досягти ефективної дії, а отже, і довгострокової конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках. Адже всі землевласники і землекористувачі мають бути впевнені, що їхні інтереси захищаються державою, а закони діють на всіх відповідно до економічної ситуації.

Отже, в умовах децентралізації влади і економічних перетворень, які відбуваються в країні, для України, у якої є значний земельно-ресурсний потенціал, важливо є інституціональна складова, а саме удосконалення законодавства і системи адміністрування землекористування фінансово-економічними методами. Так, наприклад таких інструментів, як кредитно-іпотечні та інноваційні, які залишаються не задіяними для регулювання ефективності землекористування, оскільки, тільки за умови ефективного використання фінансово-економічних інструментів регулювання будуть формуватися (генеруватися) стабільні фінансові потоки (надходження) до бюджетів різних рівнів, що дозволить ефективно використовувати земельні ресурси та збільшити надходження до бюджетів всіх рівнів.

Список літератури:

1. Деякі питання удосконалення управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: Постанова КМУ від 07.06.2017 року № 413 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/proizvodstvennyi-potentsial-zernovykh-v-ukraine-do-2030-goda-100-mln-t-eksportnyi-60-mln-t/>.
2. Нів'євський О. Виробничий потенціал зернових в Україні до 2030 року – 100 млн т, експортний – 60 млн т від 05.12.2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/proizvodstvennyi-potentsial-zernovykh-v-ukraine-do-2030-goda-100-mln-t-eksportnyi-60-mln-t/>.

2 СЕКЦІЯ: РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Анускин А. А

Ph. D., Senior lecturer, Department of Civil Engineering, Geotechnical Engineering, University North in Varazdin,

Croatia

Азарова И. Б.

К.т.н., доц. кафедри менеджмента и управления проектами

Ступак Л.Р.

Студентка кафедри менеджмента и управления проектами

*¹Одесская государственная академия строительства и архитектуры
г. Одесса, Украина*

ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРИТОРИЙ

Актуальность проблемы исследования закономерностей развития городских территорий обусловлена, прежде всего, тем, что создание правильных условий для устойчивого развития регионов является приоритетной задачей государственной политики. Состояние той или иной территории, ее ресурсная база и инвестиционный климат с учетом долгосрочных прогнозов – также представляют интерес с точки зрения бизнеса и инвестирования.

В современных условиях мегаполисы Азии, такие как Токио или Сингапур демонстрируют всему миру бурный рост и процветание, являясь перспективными площадками для инвестирования и строительства. В то же время в некоторых городах США, таких как Детройт, наблюдаются тенденции экономического и демографического упадка. Интересно так же и то, что во многих городах планеты одновременно существуют как оживленные и развивающиеся районы, так и проблемные территории и зоны. Исследование причин этих явлений находится на пересечении многих областей знаний, таких как градостроительство и урбанистика, проектный менеджмент и экономика, девелопмент, социология, и некоторых других. Но методологической основой этих исследований традиционно выступает теория жизненного цикла.

Разработкой некоторых теоретических и практических аспектов в области

изучения жизненного цикла развития городских территорий занимались такие ученые, как Д.В. Бехтерев, Дж. Бортс, Ж. Будвиль, М. Вебер, Ю. Венерис, Н.И. Климова, Ф. Котлер, В. Кристаллер, Х.Р. Ласуэн, Т. Мори, Г. Мюрдаль, П.А. Ореховский, Ф. Перу, М. Портер, П. Потье, И.Д. Тургель, Дж. Форрестер, и многие другие. Ими были предложены различные модели развития территорий, выделены ключевые производственные факторы, обеспечивающие развитие. Тем не менее, специалисты [1] отмечают, что имеющиеся модели имеют ряд недостатков, так как не учитывают многих факторов современной глобализованной экономики, местных условий и т.п. Поэтому исследование закономерностей развития территорий остается актуальной научно-прикладной задачей.

Изучение истории человечества свидетельствует, что развитие города невозможно представить в виде монотонно возрастающей функции. Оно представляет собой сложное переплетение циклически сменяющих друг друга спадов и подъемов. Данные процессы могут быть следствием различных явлений – от природных катаклизмов (древний город Помпеи) до военных действий (Карфаген) и экономических преобразований (первый мегаполис в истории человечества – Вавилон). Описание результата влияния различных факторов на поселения позволяет говорить об их жизненном цикле.

Появление понятия жизненного цикла связано с американским экономистом Кеннетом Ю. Боулдингом, который в середине прошлого века предложил его использование в отношении закономерностей развития предприятий по аналогии с биоциклами развития живых организмов. Сегодня понятие жизненного цикла используется во многих областях, где ему даются различные смысловые определения. К примеру, в системном анализе, жизненный цикл системы – это эволюция системы от создания ее концепции до изъятия системы из эксплуатации [2, 3].

С точки зрения градостроительства, территория населенных пунктов также может быть рассмотрена как сложная система, состоящая из набора элементов в виде сооружений, коммуникаций, населения, экономической,

деловой, научной, природной среды. Данная система является управляемой и открытой с четкими территориальными границами. Из окружающей среды в систему поступают трудовые, финансовые и другие материальные ресурсы, которые преобразуются в сфере производства в товары и услуги, поставляемые как для нужд города, так и за его пределы.

Понятие *жизненного цикла территорий* населенных пунктов может быть сформулировано как *управляемая эволюция городской системы от момента основания населенного пункта до прекращения его существования*.

В своем развитии городские территории, в соответствии с общей концепцией жизненного цикла, проходят определенные фазы. Эти *фазы* могут быть определены как *временные отрезки жизненного цикла территорий с однородными преобладающими тенденциями в изменении экономических, градостроительных, производственных, ресурсных, социальных и других показателей территорий*.

Исследователи [4] выделяют несколько основных вариантов долгосрочной динамики развития территорий, которые представлены на рис. 1.

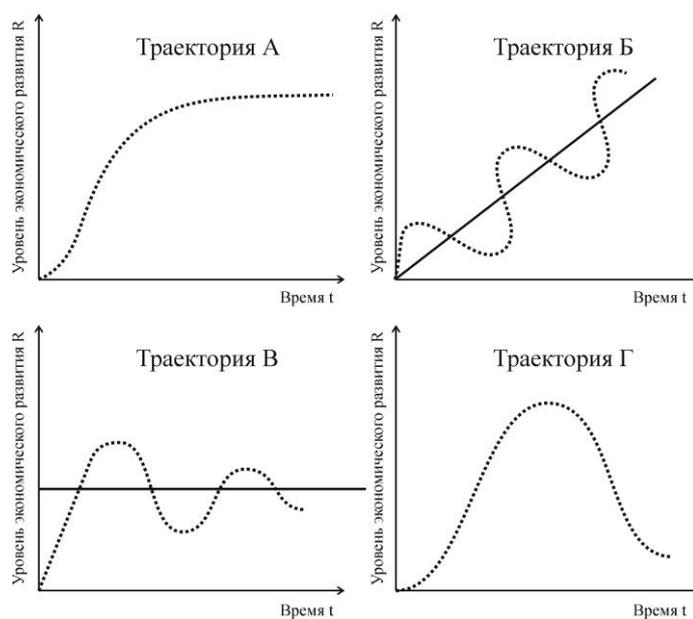


Рисунок 1 – Траектории жизненного цикла территорий

Траектория А имеет характерный период подъема, сменяемый длительной стабилизацией. Ситуация характерна для городов, которые

сталкиваються с серйозними обмеженнями для росту підприємств градообразующего сектора. Эти ограничения могут быть вызваны как условиями внешнего рынка сбыта продукции, так и внутренними государственными экономическими или военно-политическими приоритетами.

Траектория Б характеризуется наличием повторяющихся циклов, причем каждый цикл завершается переходом к новой стадии развития. Подобная динамика наиболее благоприятна для города. Она возникает в том случае, когда градообразующий сектор оказывается способным воспринимать и внедрять инновации, позволяющие переходить на новые фазы роста. К сожалению, механизмы и ключевые факторы перехода на новые циклы развития у автора [4] раскрыты слабо.

Траектория В характеризуется наличием повторного цикла, когда за первоначальным подъемом следует еще один, менее выраженный, а затем наступает фаза стабилизации. Далее всплески экономической активности города могут повторяться, но они не приводят к переходу на новую стадию развития. Подобная ситуация возникает, например, если существует стабильный спрос на продукцию градообразующей отрасли, а его изменения объясняются текущими колебаниями экономической конъюнктуры.

Траектория Г характеризуется явно выраженным периодом расцвета и упадка. Это наиболее неблагоприятная форма динамики городского развития, когда причины появления города не обеспечивают долгосрочный характер его существования. Подобная траектория жизненного цикла наблюдается у городов, где градообразующие предприятия связаны с разработкой и освоением природных ресурсов (горнодобывающая, лесная промышленность). Причем в наиболее тяжелой ситуации оказываются именно моногорода, для которых выделяется только один градообразующий фактор.

Авторами данного исследования предлагается модификация траектории Б, дающая более полное представление о смене циклов развития. Согласно данной концепции, развитие территорий изначально происходит по «S»-образной траектории, проходя последовательно фазы зарождения, роста,

стабилизации и спада, представленные на рис. 2.

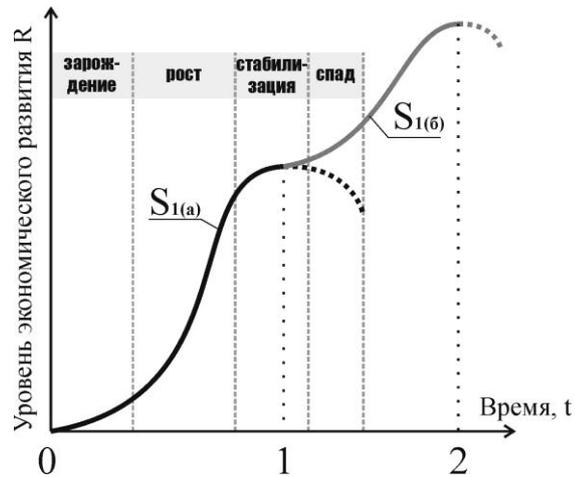


Рисунок 2 – Траектория устойчивого развития территории

В точке 1 начинается угасание экономического развития территории, связанное с одной из упомянутых выше причин. Если в течение периода стабилизации (или ранее) принять и реализовать определенные управленческие решения по поиску новых факторов развития территории, то будет обеспечен переход на новую «S»-образную кривую развития, соответствующую участку 1-2 на рис. 2. Точка 2 является следующей переломной точкой, и так далее.

Данная концепция может стать основой моделирования устойчивого развития территорий, что является темой дальнейших исследований.

Список литературы:

1. Гаджиев, Ю.А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития / Ю.А Гаджиев // Экономика региона. – 2009. - №2. – С.45-62.
2. Blanchard B. S., Fabrycky W. J. Systems engineering and analysis. — 5-th ed. — Pearson Education Limited, 2014. 831p.
3. ISO/IEC 15288:2002(E) - Systems engineering — System life cycle processes. 90 p.
4. Тургель И.Д. Теоретико-методологические аспекты исследования жизненного цикла города [Электронный ресурс] / И.Д. Тургель // Вопросы управления. - №3(4). – 2008. – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2008/03/14/>

5.

Гончаренко І. В.
д-р екон. наук, професор
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ У СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕННЯХ

Здатність ефективно обробляти інформацію, сучасна інфраструктура та креативний менеджмент, гостро необхідні для не великих поселень в Україні, які спроможні забезпечити більш комфортне середовище для проживання, в порівнянні з великими містами, екологічне, і позбавлене надмірних стресів.

Теоретики нових типів життєустрою припускають, що вихід із кризи можливий саме через рівномірне розселення і мінімізацію шкоди, що завдається екології у результаті життєдіяльності суспільства. Розвиток територій найбільш ймовірно буде пов'язаний з впровадженням зелених технологій, таких як «розумне» житло, альтернативні джерела енергії, ресайклінг і так далі, популяризацією екологічної культури, помітним зростанням соціальної солідарності та громадянської відповідальності [1].

Відмітимо, що загальне підвищення рівня екологічної культури характерне для будівельних проектів, що реалізуються на ринку успішних країн світу і представлені широким спектром – від невеликих житлових будинків до великих торгових районів. При зведенні будівель розробляються спеціальні екологічні проекти, в основі яких закладені принципи: використання енергоощадних технологій, ефективне використання обмежених ресурсів, проектування будівель з урахуванням впливу на здоров'я людини та на навколишнє середовище, а також наскільки гармонійно будівля вписується в архітектурний стиль і природний ландшафт [2]. Країни, запроваджують національні стандарти, що враховують соціально-економічні та природні умови країни: законодавство, державну політику щодо енергоресурсів та екології,

кліматичні умови, ступінь усвідомлення проблем енергоефективності та екологічності професійними співтовариствами та населенням. Розроблено стандарти: Green Star (Австралія, Нова Зеландія); LEED Canada™ (Канада); Green Globes (BREEAM Канада); German Sustainable Building Certification (Німеччина); IGBC Rating System & LEED India™ Green Building Rating Systems (Індія); Comprehensive Assessment System for Building Environmental Efficiency, CASBEE (Японія); Green Star NZ (Нова Зеландія); Green Star SA (Південна Африка); BREEAM (Великобританія); LEED Green Building Rating System™ (США) [3].

Всі стандарти направлені насамперед на підвищення значимості екології як невід'ємної частини суспільства, а так само визнання необхідності екологічного будівництва для успішної реалізації завдань сталого розвитку населених пунктів і країни в цілому.

За умов зростання вартості ресурсів, насамперед, енергетичних, селища та населені пункти об'єднаних територіальних громад в Україні потребують запровадження стандартів екологічного будівництва, це дозволить:

- скоротити сукупну (за весь життєвий цикл будівлі) згубну дію на здоров'я людини і навколишнє середовище, що досягається за допомогою застосування нових технологій і підходів.

- формувати нову пропозицію послуг та проектів.

- знизити навантаження на регіональні енергетичні мережі, підвищити надійність їх роботи, знизити витрати на енергозабезпечення будівель.

- створити нові робочі місця для кваліфікованих молодих фахівців в інтелектуальній сфері виробництва.

- знизити витрати на утримання будівель нового будівництва.

Запровадження нових підходів вимагає, в першу чергу, організації місцевих громад до постійного навчання, адаптації, створення і використання інновацій в усіх сферах життєдіяльності. Завдання полягає в тому, щоб усі члени громади були включені в соціальне життя і брали участь в змінах на краще.

Використання ресурсів повинно бути поновлюваним і гарантувати збереження природної спадщини. Тільки баланс між економічним зростанням та захистом навколишнього середовища допоможе досягти по-справжньому сталого розвитку.

Отже для системного вирішення проблем сільських поселень, базовими завданнями є:

- створення інноваційного центру, для пошуку відбору найбільш ефективних технологій в забезпеченні функціонування поселення;
- забезпечення відкритого доступу до проектів «розумних міст», для залучення всіх членів громади;
- формування культури поведінки населення відповідно до нових вимог;
- інвестування в навчання кадрів та залучення кваліфікованих спеціалістів з інших регіонів;
- поліпшення якості життя конкретних людей (технології «розумного будинку», охоронні системи), а також суспільно значимі ініціативи («розумні» технології в енергетиці, ЖКГ).

Для сільських поселень в Україні підходи сталого розвитку, інвестування саме в соціальний і людський капітал, сучасну інформаційно-комунікаційну інфраструктуру і технології виробництва це реальний шанс на економічний розвиток, підвищення якості життя населення та управління навколишнім середовищем через спільне управління.

Список літератури

1.Європейська модель European Smart Cities [TU Wien europeansmartcities 4.0 (2015), available at:<http://www.smart-cities.eu/?cid=2&ver=4>(Accessed 17 April 2017)].

2. Rome Declaration Adopted by the participants of the Forum “Shaping smarter and more sustainable cities: striving for sustainable development goals”, on 19 May 2016 in Rome <http://www.itu.int/en/ITU-T/Workshops-and-Seminars/Documents/Forum-on-SSC-UNECE-ITU-18-19-May-2016/Rome-Declaration-19May2016.pdf>

3. Березіна, С. В. Системи екологічного управління [Текст] : Довідниковий посібник з впровадження міжнародних стандартів серії ISO 14000 / С. В. Березіна. – К. : Aiva Plus Ltd, 2009. – 62 с.

Дуб А. Р.

к.е.н., доцент

*старший науковий співробітник відділу регіональної фінансової політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»,
м. Львів, Україна*

КОШТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

За оцінками експертів, поза банківською системою, «на руках» в українських домогосподарствах перебуває понад 26 млрд. доларів США. Ці кошти могли б стати потенційним інвестиційним ресурсом, який цілком спроможний працювати і на економіку держави, і на добробут їх власників. Але через недовіру населення до фінансових інституцій, яка загострилася в 2014-2016 роках через масове банкрутство банків (за період 2014-2016 років населення втратило в ліквідованих банках понад 56 млрд. грн), кошти носять неорганізований характер, зберігаються в домогосподарствах та знецінюються під впливом інфляції [1].

Це може свідчити про те, що як у міських, так і в сільських територіальних громадах є потенційні можливості для розвитку через залучення коштів домогосподарств. Однак основну увагу в даному напрямі слід приділяти домогосподарствам, основним джерелом доходів яких є дохід від самозайнятості (особливо у сільській місцевості), оскільки саме вони, за даними Державної служби статистики, найбільше коштів інвестують в фінансові інструменти (банківські вклади, валюту, акції, сертифікати та ін.) та нерухомість.

Акцент в активізації роботи місцевих органів влади в напрямі збільшення надходжень від місцевих податків та зборів слід, на нашу думку, зробити на розширенні бази оподаткування, а не на збільшенні податкових ставок.

З цією метою для збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб потрібно: а) сприяти створенню нових робочих місць (через впровадження регіональних програм скерованих на популяризацію та підтримку в сільській

місцевості осіб (особливо молоді), готових працювати в несільськогосподарських видах діяльності (в освіті, культурі, охороні здоров'я, побутовому обслуговуванні) із забезпеченням їх житлом), а також пошуку інвесторів та надання їм максимального сприяння для започаткування виробничої діяльності в межах територіальної громади за умови створення нових робочих місць (кількість може бути визначена як частка від наявних потреб та можливостей громади); б) долучатися до роботи державних органів виконавчої влади скерованої на зменшення тінізації ринку праці та заробітної плати шляхом проведення через засоби масової інформації та тематичні зустрічі з населенням інформаційно-роз'яснювальної роботи про переваги офіційного оформлення трудових відносин та гарантії соціального захисту працівників.

Підвищити надходження від єдиного податку можливо шляхом розробки регіональних програм (за участі Державної служби зайнятості, фондів сприяння малому бізнесу), скерованих на розвиток і підтримку індивідуального підприємництва в сільській місцевості (в т. ч., втілення в життя ініціатив зі створення малих підприємств у сільській місцевості на базі особистих селянських господарств), оскільки саме фізичні особи-підприємці є платниками єдиного податку.

Участь Державної служби зайнятості може виявлятися не лише у навчанні безробітних основам підприємництва, але й шляхом здійснення одноразової виплати допомоги по безробіттю особам, які мають намір розпочати власний бізнес. Остання надається на основі заяви та бізнес-плану (допомогу в написанні якого також можна отримати на консультаціях та навчанні в службі зайнятості). Щоправда, розмір допомоги залежить від страхового стажу та середньої заробітної плати, які особа мала до моменту звернення до Державної служби зайнятості, і може розглядатись лише як частина стартового капіталу, оскільки є порівняно невеликим (наприклад, при середній зарплаті 3500 грн та страховому стажі 10 років він становитиме приблизно 23,5 тис. грн) [2].

Іншими учасниками регіональних програм розвитку малого підприємництва, які готові профінансувати розвиток власної справи, можуть стати Український фонд підтримки фермерства та Український фонд підтримки підприємництва. Так, Український державний фонд підтримки фермерських господарств надає на конкурсних засадах на поворотній основі (терміном до 5 років) фінансову підтримку фермерським господарствам. Допомога повертається згідно з передбаченим в договорі графіком, а її розмір може сягати 500 тис. грн [3]. А Український фонд підтримки підприємництва проводить конкурс на отримання мікрокредитів на поворотній основі, за умови забезпечення виконання зобов'язання щодо їх повернення та сплати відсотків за користування коштами на рівні 1,5 облікової ставки Національного банку України, яка діє на дату укладення договору про мікрокредитування в розмірі до 250 тис. грн на строк до трьох років з відстроченням повернення основної суми зобов'язання до одного року [4].

Таким чином, розвиток індивідуального підприємництва, з одного боку, сприятиме підвищенню рівня зайнятості в регіоні, а з другого, – пожвавить економічну діяльність, що в кінцевому результаті знайде позитивне відображення в розвитку регіональної інфраструктури.

Податок на майно в країнах Європи є одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів. Для збільшення надходжень від нього в Україні необхідно: а) провести тотальний переоблік нерухомості, що перебуває у приватній власності, і внести відповідні дані в Державний реєстр речових прав на нерухоме майно. На нашу думку, це мало б стати першочерговим завданням для усіх без виключення органів місцевого самоврядування, бо зволікання в даному питанні спричиняє до недофінансування бюджетів місцевого самоврядування; б) сприяння будівництву житлової нерухомості на теренах територіальної громади, що не лише забезпечить надходження коштів від продажу земельних ділянок під забудову, а в перспективі збільшить надходження податку на нерухоме майно. До того ж територіальна громада може отримати від забудовників певні бонуси у вигляді квартир (котеджів), які

перейдуть у власність територіальної громади (комунальну власність) і зможуть надаватися на правах найму працівникам соціальної сфери.

Ще одним джерелом формування доходів місцевих бюджетів є акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів. Частка щомісячних грошових витрат домогосподарств тільки на алкогольні та тютюнові вироби у структурі споживчих грошових витрат перевищує 3,8% [5]. Для зростання доходів від акцизного податку слід посилити взаємодію органів місцевого самоврядування з органами фіскальної служби в напрямі недопущення тіньового обігу підакцизних товарів.

Підвищення надходжень від туристичного збору (що є особливо актуальним для Карпатського економічного району) має передбачати: а) підготовку фахівців в галузі туризму та рекреації (за сприяння Державної служби зайнятості); б) розвиток та підвищення якості туристичної інфраструктури на території громади (через механізм державно-приватного партнерства, а також залучення грантових та кредитних фінансових ресурсів міжнародних організацій); в) підвищення поінформованості населення про суть, механізм справляння, а також важливість та необхідність надходження до бюджетів територіальної громади туристичного збору; г) взаємодія з органами фіскальної служби щодо посилення контролю за справлянням туристичного збору.

Важливим елементом підвищення надходжень від туристичної сфери є популяризація місцевості, яка дозволить отримати дохід не лише окремому домогосподарству, але й територіальній громаді загалом. У ХХІ столітті відправною точкою для цього є створення сайту в мережі Інтернет, яке могло б бути ініційоване та профінансоване за кошти бюджету відповідної територіальної громади. Далі – формування інфраструктури (під'їзних шляхів, місця для ночівлі, закладів харчування тощо), до якого, крім бюджетних коштів, доцільно залучити ресурси місцевих підприємців, або ж кошти, зібрані через краудфандинг, як це зробили в Олександрівській громаді Вознесенського району Миколаївської області для організації кемпінгу. Піару місцевості та

добробуту жителів громади сприятиме також організація тематичних фестивалів та ярмарків, які, за потужної реклами, збільшать наплив туристів. В кінцевому результаті, за принципом «невидимої руки» Адама Сміта, місцеві жителі самі будуть зацікавлені в інвестуванні в розвиток інфраструктури.

Таким чином, розглянуті заходи повинні, з одного боку, сприяти наповненню місцевих бюджетів, а з другого – не переобтяжуватимуть бюджети домогосподарств.

Список літератури:

1. 26 миллиардов долларов – скрытые возможности для инвестиций в экономику Украины (и это как минимум) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/business/id/26-milliardov-dollarov-skrytye-vozmozhnosti-dlja-investicij-v-ekonomiku-ukrainy-i-eto-kak-minimum-1651/> (дата звернення: 20.09.2017). – Назва з екрану.

2. Міністерство соціальної політики України Наказ 15.06.2015 № 613 «Про затвердження Порядку надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітним підприємницької діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0821-15> (дата звернення: 22.09.2017).

3. Кто та как може отримати фінансову підтримку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udf.gov.ua/financial-support> (дата звернення: 22.09.2017). – Назва з екрану.

4. Конкурс про надання мікрокредитів суб'єктам малого підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/about_fund/contests (дата звернення: 22.09.2017).

5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – Ч. 1. – С. 60

Заглинська Л.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Рівненський державний гуманітарний університет*

Заглинський А.О.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Національний університет водного господарства та природокористування
м. Рівне, Україна*

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Регіональна зайнятість працездатного населення є важливою ланкою економічної системи країни. Вона відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються у державі, та фокусує у собі найгостріші проблеми: посилення структурних диспропорцій ринку праці, підвищення рівня безробіття, неконтрольований відтік трудових ресурсів, зміни у якості робочої сили і мотивації праці, зниження якості життя населення тощо.

Регіональний аспект зайнятості значною мірою відображає протирічливі процеси пов'язані з децентралізацією влади. Вона передбачає роз'єднання власності і управління робочими місцями та передачу державної власності на них місцевим громадам з можливістю їх наступної приватизації. У результаті будуть створені нові державні структури по управлінню робочими місцями, які на усіх рівнях (обласних, районних) повинні виконувати лише одну функцію – замовника послуг. У таких структурах повинно працювати лише декілька сотень людей. А формування і обслуговування власності на робочі місця відійде на приватний конкурентний ринок.

Регіональна зайнятість передбачає зміну співвідношення у розвитку робочих місць між територіями та галузями. Політика держави стосовно зайнятості повинна бути спрямована на створення рівних умов у використанні територіальних ресурсів, які законодавчо закріплені за громадою і не заборонені до раціонального використання.

Основним суб'єктом регіональної зайнятості виступають громади. Громади – це не обов'язково об'єднання міст. Є громади самодостатні –

наприклад, велике місто з населенням 50 чи 100 тис. людей. Їм віддаються гроші і вони приймають рішення стосовно використання робочих місць не зважаючи на районну чи обласну адміністрацію. Інша справа, якщо громада маленька. В Україні 70-80% громад – дотаційні. Для маленьких, неприбуткових громад дається інший інструмент – укрупнення громад, але не примусове, а абсолютно добровільне. Це сприяє розвитку регіонального та місцевого ринків праці і, відповідно, можливості для наповнення бюджету – як у великого міста.

Регіональний та місцевий ринки праці виконують досить важливі функції у національній економіці, а саме: забезпечують залучення та ефективно використання у суспільному секторі економіки головної продуктивної сили певної місцевості – трудових ресурсів. Для їх ефективного функціонування слід, передусім, визначитися з пріоритетами регулювання попиту на робочу силу та її пропонуванні. За допомогою розроблення ефективної стратегії управління робочими місцями на регіональному та місцевому ринках праці можливе вирішення економічних, соціальних та демографічних проблем, які безпосередньо впливають та визначають рівень життя населення.

Аналізуючи сучасний стан регіональних та місцевих аспектів зайнятості, необхідно, передусім, звернути увагу на зовнішні та внутрішні чинники їх розвитку. Основним елементом ефективного їх функціонування є рівень заробітної плати штатних працівників, що складається у результаті взаємодії попиту на працю та її пропонування і виражає ринкову вартість використання найманої праці. Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а отже, безпосередньо впливає на темпи й масштаби розвитку країни.

В Україні середня заробітна плата одна із самих низьких у Європі. За даними Державної служби статистики, вона у 2016 році наблизилась до 5 тисяч гривень. При цьому у 13 областях України середній заробіток не досягає 5000

гривень. Менше всіх заробляють у Тернопільській області. Тут середня зарплата сягає трохи більше 4000 гривень, а у м. Києві – понад 8000 гривень.

Низький рівень оплати праці руйнує економічне зростання і добробут населення, знижує якість робочої сили, звужує внутрішній ринок, обумовлює примітивізацію потреб, руйнує трудовий та людський потенціал, сприяє розвитку тіньових процесів й відтоку кваліфікованих, талановитих, енергійних молодих людей за кордон. Крім низького рівня зарплати, існує ще й проблема заборгованості з її виплат. Загальна сума невикраченої заробітної плати протягом першого півріччя 2017р. збільшилася у 22 регіонах країни, найсуттєвіше – у Дніпропетровській, Харківській областях та м. Києві. У решті областей відбулося зменшення суми боргу[1].

Надзвичайно гостро постають питання безробіття. В Україні 2016 року, за методологією МОП, нараховувалося біля 1 млн. 800 тис. безробітних, тобто безробітні складають 8,5% від всього працездатного населення. У регіональному розрізі найбільша кількість безробітних зафіксована у Донецькій, Дніпропетровській, Луганській та Харківській областях. Найменша кількість незайнятого населення у віці 15–70 років спостерігалася у Чернівецькій області.

Суттєвим показником регіонального аспекту зайнятості населення є навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад). У цілому по країні він збільшився з 65 осіб до 90 осіб. Серед регіонів навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) значно збільшилося у Хмельницькій, Івано-Франківській, Запорізькій, Кіровоградській та Сумській областях. Разом з тим у Волинській і Закарпатській областях спостерігалася зменшення цього показника [2].

Досліджуючи проблему регіонального аспекту зайнятості населення з точки зору безробіття, доцільно звернути увагу на співвідношення попиту і пропонування праці. У загальному вигляді попит на працю, можна визначити як платоспроможну потребу потенційних роботодавців, що виникає за наявності у них вільних коштів і бажання задовольнити свої виробничі потреби

споживанням цього конкретного товару або послуги, тобто використовуючи працю конкретного працівника, необхідної спеціальності і потрібної кваліфікації. Пропонування праці характеризується чисельністю осіб, які потребують працевлаштування, і визначається кількістю годин робочого часу, яку погоджуються надати носії робочої сили у розпорядження роботодавця за умов певного рівня оплати праці. Вона формується населенням працездатного віку, особами, молодшими від працездатного віку, особами пенсійного віку. За останні декілька років в Україні попит на працю має тенденцію до зниження, ідентична тенденція стосується і пропонування. Наявність структурної диспропорції між попитом на працю та її пропонуванням є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Особливо гостро стоїть проблема відтоку кваліфікованої робочої сили за кордон. Як правило, мешканці східних областей України шукають роботу в Росії, а західних – в країнах Євросоюзу, до прикладу за 2016р. (до встановлення безвізу) з Рівненської області виїхало 4588 осіб [3].

Таким чином, сучасний стан регіонального аспекту зайнятості населення характеризується наявністю певних проблем, які є бар'єром для нормального соціально-економічного розвитку як всієї країни, так і її окремих територій. Особливе занепокоєння викликає наявність кількісно-якісного дисбалансу між пропонуванням та потребою у робочій силі, низьким кваліфікаційним рівнем шукачів роботи та працюючим населенням, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів, працевлаштування у сільській місцевості, нерегульовані внутрішні трудові міграції, високий рівень нелегальної зовнішньої трудової міграції та зростання тіньового ринку праці.

Список літератури:

1. Н. Сидорова. Нова мінімальна заробітна плата 2017 (з прикладами розрахунку). [Електр. ресурс]. <http://vektor.if.ua/>.
2. Статистична інформація Державної служби статистики зайнятості України [Електр. ресурс]. <http://www.dcz.gov.ua>statdatacatalog>list/>.
3. Демографічна ситуація у Рівненській області. Головне управління статистики у Рівненській області [Електронний ресурс] <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/>.

Миронов Ю.Б.

к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ДЕСТИНАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Значимість туризму як виду рекреаційної діяльності та форми споживання, яка заснована на переміщенні у просторі, тісно пов'язана з характером економічної системи, соціально-культурного середовища та природного довкілля. Туризм відрізняється від інших галузей народного господарства, оскільки їхню продукцію перевозять до споживача, а туризм передбачає міграцію людей до місць відпочинку, культурних пам'яток та об'єктів туризму. В переважній більшості випадків споживання туристичного продукту здійснюється у вибраному туристом місці, тобто визначено територіально. Саме це місце прийнято трактувати як туристичну дестинацію.

Туристична дестинація – ключовий елемент індустрії туризму. Її можна охарактеризувати як центр (територію) із засобами обслуговування та послугами для забезпечення потреб туристів.

Для глибшого з'ясування сутності поняття доречним є аналіз його етимології, тобто походження та семантичних смислів. Слово «дестинація» у перекладі з англійської мови (*destination*) означає «місце призначення, місцезнаходження», а термін «туристична дестинація» як конкретна територія, яку турист обирає для відвідання та проводить там певний час і де відбуваються процеси взаємодії туриста та туристичної інфраструктури, був вперше запропонований професором Нілом Лейпером (*Neil Leiper*) ще у 1979 році [5]. Керуючись загальною теорією систем, цей вчений розробив модель системи туризму, яка передбачає 5 ключових взаємопов'язаних елементів:

- туристи;
- як мінімум один регіон генерування туристів. Це регіон, в якому проживає турист і де починається та закінчується подорож;

- транзитний регіон – територія, через яку турист повинен проїхати, щоб дістатися до місця призначення;
- як мінімум одна туристична дестинація, тобто територія, яку вибирає турист для поїздки;
- туристична індустрія, що забезпечує туристичні потоки [1, с. 133].

Саме в цій моделі і було вжито термін «туристична дестинація» (рис. 1).

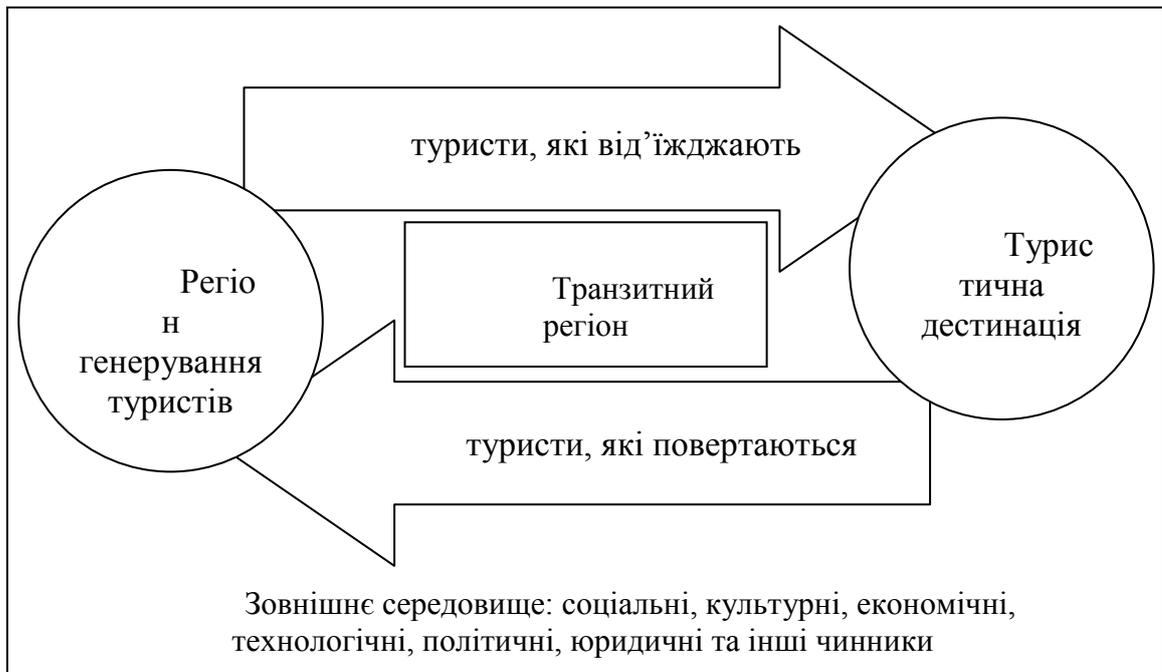


Рис. 1. Модель системи туризму Н. Лейпера

Згідно з означенням Всесвітньої туристичної організації (*UNWTO*), туристична дестинація – це фізичний простір, в якому турист проводить мінімум одну ніч. При цьому дестинація має фізичні та адміністративні кордони, які визначають систему менеджменту дестинації, імідж і сприйняття, які визначають її ринкову конкурентоспроможність [4].

Варто зазначити, що в українській науці і практиці поняття «дестинації» є відносно новим, проте набуває все більшого визнання та активного використання (особливо в рамках досліджень економіки і менеджменту туристичних територій). Так, наприклад, професор Тетяна Ткаченко визначає туристичну дестинацію як «певне місце, що має реальний або уможливленний кордон (місто, регіон, район, острів тощо), що приваблює туристів за рахунок

наявності своїх туристично-рекреаційних ресурсів, атрактивних можливостей та необхідної інфраструктури, доведених до споживача у формі сформованого та підготовленого до продажу туристичного продукту сучасними засобами маркетингових комунікацій в системі важелів інтегрованого управління суб'єктами господарювання» [3, с. 62].

Для того, щоб певну територію можна було вважати дестинацією, необхідне виконання таких умов:

- наявність на цій території засобів розміщення, харчування туристів, рекреаційної та розважальної інфраструктури, а також достатньо розвиненої транспортної системи;
- наявність визначних пам'яток, які становлять туристичний інтерес (атрактивність є одним з головних чинників формування та розвитку туристичної дестинації);
- наявність інформаційних і комунікаційних систем (наприклад, систем пошуку та бронювання турів, інформаційних туристичних порталів тощо).

Звичайно, для успішного функціонування дестинації необхідна наявність всіх зазначених компонентів – готель, наприклад, сам по собі навряд чи може бути основою дестинації (за винятком, великих самодостатніх готельно-ресторанних комплексів, які самі по собі є об'єктами туристичного інтересу). Всі перераховані компоненти об'єднуються багатьма способами у найрізноманітніших культурних, економічних та природних умовах існуючих дестинацій [2].

Таким чином, туристична дестинація є ключовим, вирішальним елементом регіональної туристичної системи, адже саме дестинації та їх імідж залучають туристів, мотивують візити, активізуючи таким чином туристичний попит. Саме туристичну дестинацію можна вважати однією з головних причин для подорожі, саме в ній реалізується філософська сутність туризму як методу пізнання культурних та природних багатств, створених природою і людством, які є об'єктом туристичного інтересу. Туристичні дестинації є також зручним

центром для дослідження туристичних потоків, адже зводять воєдино всі аспекти туризму – попит, пропозицію, маркетинг, пересування туристів та ін.

Список літератури:

1. Кирьянова Л.Г. «Туристская дестинация» как комплексный концепт и ключевой элемент туристской системы / Л. Г. Кирьянова // Вестник КемГУ. – 2012. – № 4 (52). – Т. 1. – С. 131-136.
2. Серая Е. И. Дестинация в системе региональных туристских кластеров / Е. И. Серая // Проблемы современной экономики. – 2013. – №2 (46). – С. 286-290.
3. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – [2-ге вид., випр. та доповн.]. – К. : КНТЕУ, 2009. – 463 с.
4. A Practical Guide to Tourism Destination Management [Electronic source]. – Mode of Access : <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284412433>.
5. Leiper N. Tourism Management / N. Leiper. – [3^d edition]. – Sidney : Pearson Education Australia, 2004. – 455 p.

Нездоймінов С.Г.

*доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО – КУРОРТНОЇ СФЕРИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Розвиток інфраструктури курортів потребує розв'язання територіальних, соціально-економічних, екологічних проблем і завдань, які пов'язані з розподілом і визначенням пріоритетних напрямів використання природних лікувальних ресурсів і пошуками шляхів збалансування міжгалузевих інтересів, вирішенням питань розміщення курортного, житлового, соціального, інженерно-транспортного, комунального та інших видів будівництва, відтворення культурно-історичної спадщини, охорони та збагачення природного середовища курортів. Розвиток виробництва на курортних територіях призвів до виникнення на них індустріальних зон. Надмірна концентрація у деяких місцевостях санаторно-курортних закладів, велика питома вага промислового та сільськогосподарського виробництва, інтенсивний рух автотранспорту на загальному фоні недосконалої інфраструктури, низький рівень комфортності оздоровниць створюють надмірне антропогенне навантаження, знижують престижність курортів та ставлять під загрозу існування сировинної бази найбільш популярних курортів України [1]

В той же час, як показує досвід, в більшості низька платоспроможність вітчизняних громадян і найчастіше завищена ціна на комплексний продукт (процедури оздоровлення, проживання, харчування) в санаторно-курортних установах не сприяють розвитку ні самих курортних готелів, ні залученню туристів і відпочиваючих. Платоспроможні вітчизняні громадяни віддають перевагу відпочинку та оздоровлення на курортах зарубіжних країн, які по забезпеченню бальнеологічними ресурсами не поступаються українським курортам, проте вітчизняні санаторії поступаються зарубіжним аналогам в

плані комфорту перебування, рівню обслуговування та інших факторів, що впливає на якість послуг [2]. Українські курортні готелі і санаторії диверсифікували свою діяльність, однак асортимент послуг і якість обслуговування ще відстають від європейських стандартів.

Відзначимо, що в Україні діють курорти загальнодержавного і регіонального значення. Санаторії західної України користуються великим попитом у споживачів. Серед них, рекреаційні підприємства курортполісу Трускавець, санаторії в Східниці і Моршині, а також гірськолижні курорти Карпат. Бальнеологічні курорти, є неодмінно кращими в своєму роді, курортами України. В даний час, гості приїжджають вже не тільки з колишніх країн співдружності, а поступово санаторії починають привертати увагу туристів з інших держав. Курорти також знаходяться на території приморських міст Одеського, Херсонського, Миколаївського регіонів.

Розвиток сегменту курортних готелів, які надають послуги оздоровчого типу, сприятиме збільшенню потоку іноземних і внутрішніх туристів. Як відзначають дослідники, в Україні налічується 70 закладів розміщення курортного призначення, до складу яких входять як курортні готелі, так і санаторії, бази і будинки відпочинку, пансіонати і профілакторії. Найбільша кількість курортних установ, представлених на Booking.com, розташоване в Трускавці та Буковелі. Сумарний номерний фонд 70 курортних установ дорівнює 5114 од., тобто середня ємність в розрахунку на одне підприємство складає 73 номери [3].

У підприємств санаторно-курортної сфери міста Одеси є потенційні можливості для розширення сегментів попиту. Так, згідно з даними департаменту культури та туризму Одеської міськради, близько 45% туристів, що відвідали Одесу в 2016 році, орендували квартири, 18,4% віддали перевагу розселенню у друзів і родичів, 15,6% скористалися послугами готелів, 8% туристів проживали в хостелах, 10,8% - на базах відпочинку, 2,4% - в санаторіях [4].

Потенціал ринку послуг санаторно-курортної сфери в Україні

переконає в необхідності розробки маркетингової стратегії розвитку курортних територій, підвищення конкурентоспроможності санаторно-курортних послуг [5]. Таким чином, можна зробити висновок про те, що регіони України мають найрізноманітніші природно-рекреаційні ресурси, на базі яких функціонують санаторії та курортні готелі. Однак роботу даних установ не можна назвати ефективною, що робить галузь в цілому не конкурентоздатною. Так, звертає на себе увагу, зниження частки підприємств санаторної сфери в структурі санаторно-курортного комплексу Одеського регіону на 32, 6 п. п. в 2016 році, в порівнянні з 2006 роком (табл.1).

Таблиця 1

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади Одеського регіону (2006-2016рр.) [6]

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням		Санаторії-профілакторії		Будинки і пансіонати відпочинку		Бази та інші заклади відпочинку	
	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.
2006	37	14,5	9	1,1	13	2,1	333	36,3
2007	37	14,8	9	1,1	12	2,0	362	38,2
2008	37	14,2	9	1,0	11	2,3	375	38,0
2009	37	13,4	9	1,1	10	2,0	378	37,7
2010	35	13,2	9	1,2	8	1,5	373	36,8
2011	32	12,8	9	1,2	8	1,5	379	38,1
2012	30	10,6	9	1,2	9	1,2	359	37,2
2013	28	11,6	10	1,4	9	2,0	385	36,5
2014	28	12,0	9	1,2	6	0,9	351	34,2
2015	28	11,9	5	0,9	7	1,1	357	35,1
2016	28	12,0	3	0,7	6	1,0	314	31,0

В Одеському регіоні як і в інших областях України, основні проблеми розвитку галузі зумовлені відсутністю досконалого економічного механізму діяльності санаторно-курортного господарства; відсутністю забезпечення комплексного розвитку курортних територій; зношеністю основних фондів; практичною відсутністю інвестицій у галузь; неефективним маркетингом; низьким рівнем інноваційного менеджменту; низькою якістю обслуговування споживачів у санаторно-курортних закладах.

Для санаторно-курортних закладів Одеського регіону важливим аспектом є вирішення питань цінової політики, яка повинна залежати від адекватного вираження вартості санаторно-курортних послуг, що має враховувати платоспроможність населення та туристів. Перспективним вважається вивчення досвіду використання скорочених курсів лікування та оздоровлення (12-14 діб проти 21-24 діб). Отримання максимального ефекту від реалізації нових підходів до надання санаторно-курортних послуг вимагає впровадження новітніх методів інтенсивної терапії, оновлення переліку лікувальних та оздоровчих процедур, розрахунку вартості послуг та їх сегментації відповідно до статевих, вікових та інших особливостей. Необхідним є перегляд критеріїв та умов акредитації санаторно-курортних та оздоровчих закладів, які на даний час відображають якість роботи кабінетів або відділень фізіотерапії, проте не стосуються рівня лікування в санаторно-курортних закладах та послуг, що безпосередньо пов'язані в процесі надання послуг (розміщення, харчування, дозвілля тощо) [7].

Необхідно зазначити, що зараз існують негативні соціально-економічні та політичні чинники, які впливають на функціонування ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг. Вплив проявляється як на рівні держави, так і на рівні Одеського регіону, створюючи перепони в динамічному розвитку санаторно-курортних та оздоровчих закладів. З іншого боку, з 2014 р. склались передумови перегрупування регіонів України щодо надання послуг лікувально-оздоровчого туризму у зв'язку з анексією та втратою конкурентного статусу курортів АР Крим, що сприятиме зростанню туристичного потоку і навантаження на санаторно-курортні та оздоровчі заклади Одеського регіону.

Список літератури:

1. Про схвалення Концепції розвитку санаторно-курортної галузі. Розпорядження КМУ від 23 квітня 2003 р. N 231-р [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/231-2003-%D1%80>
2. Мигалина Ю.Ю. Розвиток санаторно-курортної справи в Україні

[Електронний ресурс]- Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/mygalyna2.htm

3. Галасюк С.С. Світовий та вітчизняний досвід функціонування курортних готелів / С. С. Галасюк, Т. Ю. Апанасенко // Національні особливості та світові тенденції соціально-економічного розвитку країни: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 18-19.11.2016 р. – Дніпро: Перспектива, 2016. – Ч. 1. – С. 80-84.

4. Компания Hyatt рассматривает возможность строительства пяти гостиниц в Одессе – мэрия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.unian.net/society/1749116-kompaniya-hyatt-rassmatrivaet-vozmojnost-stroitelstva-pyati-gostinits-v-odesse-meriya.html>

5. Нездойминов С.Г. Современные тенденции развития лечебно-оздоровительного туризма в Украине / С. Г. Нездойминов // Туризм: право и экономика. – 2014. – № 2. – С. 20-24.

6. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади Одеського регіону [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>

7. Герасименко В.Г. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / В.Г. Герасименко, Г.К. Бедрадіна, С.С. Галасюк та інші / за заг. ред. В.Г. Герасименко. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 262 с.

Петрова І.П.

*к.е.н., молодший науковий співробітник
відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва
Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ, Україна*

МЕРЕЖА ІНСТИТУТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Ідея створення мережі інститутів регіонального розвитку з'явилася в результаті пошуку нових інструментів розвитку економіки регіону. Мережа інститутів регіонального розвитку із використанням різних організаційно-правових форм – складна багатокomпонентна динамічна система, яка об'єктивно об'єднана в єдине ціле економічними, трудовими, соціальними та іншими зв'язками, а також екологічними інтересами. Саме створення мережі передбачає формування єдиної системи менеджменту та контролю, оптимальну організацію фінансових потоків, забезпечення інвестиційної привабливості та захист активів, оптимізацію оподаткування, зменшення витрат на зміст управлінської структури. Роль кожного учасника не конкурувати між собою, а обґрунтувати створення бізнес-ланцюжків та залучати під її реалізацію фінансові кошти. Синергетичний ефект може бути досягнуто при публічному контролі й управлінні кожним учасником цього процесу.

Метою мережі інститутів регіонального розвитку є сприяння економічному, соціальному та екологічному розвитку регіону шляхом консолідації державного та приватного секторів. У цьому аспекті важливу роль відіграють бізнес-структури, які, окрім здійснення своєї діяльності, створюють конкурентоспроможний бізнес, нові виробництва на базі нерентабельних підприємств та ефективно використовують об'єкти державної власності.

Інститути регіонального розвитку є основою реалізації державної стратегії соціально-економічного розвитку регіону та покликані вирішувати локальні завдання територій. Вони утворюються у точці перетину інтересів різних суб'єктів, а саме регіональних і місцевих органів влади, бізнес-структур, фінансових організацій, наукових та освітніх установ тощо. Кожен з цих

учасників має певні ресурси (фінансові, інвестиційні, кадрові, інтелектуальні), що відкривають нові можливості та перспективи їх продуктивного використання.

На основі аналізу наукових джерел [1-3] узагальнено класифікацію інститутів регіонального розвитку (таблиця).

Таблиця

Класифікація інститутів регіонального розвитку

Блок	Інститут регіонального розвитку	Зміст
Фінансовий	Корпорація регіонального розвитку (Фонд), інвестиційні банки, венчурні фонди	Залучають бюджетні і приватні інвестиції у формі публічно-приватного партнерства, пільгове кредитування пріоритетних галузей економіки, вкладення у фонди прямого інвестування, забезпечення гарантій по кредитах і т.п.
Інноваційний	Технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій	Забезпечують стимулювання інноваційного розвитку території
Консультаційний	Агентства з розвитку галузей / кластерів, консалтингові фірми	Здійснюють маркетингову, інформаційну, юридичну, технологічну підтримку
Координуючий	Агентство (центр) стратегічного розвитку, союзи, асоціації	Координують стратегії розвитку бізнесу і територій (муніципалітету, регіону, країни), комунікаційний майданчик для обміну інформації між основними економічними агентами
Науково-освітній	Науково-дослідні інститути, бізнес-школи, вищі навчальні заклади	Надають юридичну, ринкову, фінансову інформацію щодо ведення господарської діяльності в нових секторах економіки, навчання відповідним навичкам роботи

Джерело: складено на основі [1-3]

Перераховані інститути розвитку принципово відрізняються за своєю

економічною природою. Одні функціонують на принципах повернення вкладених коштів, інші забезпечують інноваційну діяльність на території тощо. Саме тому підвищеним ризиком стає комбінування різних інститутів в один.

Отже, виникає необхідність формування єдиної мережі інститутів регіонального розвитку, які у свою чергу, забезпечить багатопільову спрямованість розвитку територій. Єдина вертикаль інститутів регіонального розвитку й постійна взаємодія між ними та органами влади всіх рівнів підвищить її ефективність. Мережа інститутів регіонального розвитку надасть можливість співпраці між регіонами, їхній кооперації та інтеграції, зокрема йдеться про міжрегіональне та міжнародне співробітництво.

Список літератури

1. Інституції місцевого розвитку: концепція, особливості, діяльність. – К.: Центр громадської експертизи, Проект «Місцевий економічний розвиток міст України», 2014. – 144 с.
2. Татаркин А.И. Региональные институты развития как фактор экономического роста / А.И. Татаркин, С.Н. Котлярова // Экономика региона. – 2013. – №3. – С. 9-18.
3. Щодо забезпечення дієвості агенцій та фондів регіонального розвитку у реалізації потенціалу розвитку регіонів України: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/710/>.

Полівода К. І.

*аспірант кафедри публічного управління та
адміністрування і міжнародної економіки
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В РАМКАХ МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Для підприємств Миколаївщини притаманні значні обсяги торгівлі агропродовольчою продукцією на зовнішньому ринку.

Широкий спектр діяльності Миколаївської області спонукає регіони іноземних країн до міжнародного міжрегіонального співробітництва з областю, а саме такі регіони як: Мінська область Республіки Білорусь; Західнопоморське воєводство Республіки Польща; Плевенська область Республіки Болгарія; Карловацька жупанія Республіка Хорватія; Автономна Республіка Аджарія Грузії.

За статистичними даними Головного управління статистики у Миколаївській області [1] нами виявлено, що на період 2015-2016 рр. питома вага експортних та імпорتنих поставок агропродовольчої продукції з вищенаведеними країнами-партнерами, в рамках міжнародного міжрегіонального співробітництва має тенденцію до збільшення.

За даними Державної фіскальної служби України [2], у 2016 р. підприємствами області експортовано різноманітної агропродовольчої продукції на суму 957,1 млн. дол. США, що на 14,2% більше, ніж у 2015 році. Питома вага агропродовольчої продукції у загальнообласному експорті товарів становила 57,5%, що на 5,2 в. п. більше у порівнянні з 2015 роком.

Практично весь експорт агропродовольчої продукції визначила продукція рослинництва. У 2016 р. на неї припало 99% поставок.

Відбулось розширення географії експортних поставок зернових культур – з 57 країн у 2015 р. до 65 країн у 2016 році. Найбільші їх обсяги

припали на Єгипет (14,7% річного експорту зернових), Індонезію (10,1%), Іспанію (9,3%) Саудівську Аравію (8,1%) та Ісламську Республіку Іран (6,9%).

Експорт зернових культур Миколаївської області на період 2015-2016 рр. здійснювався лише до таких країн-партнерів як Болгарія та Грузія. На період 2015 р. поставки зернових в Болгарію склали 4 тис. дол. США, а в Грузію 978,6 тис. дол. США, але показники експорту 2016 р. показали негативну тенденцію, оскільки поставки в Грузію не відбулись, але в той же час зросли поставки зернових в Болгарію на 2,4 тис. дол. США.

Експорт олійних культур Миколаївської області до країн-партнерів в рамках міжнародного міжрегіонального співробітництва за період 2015-2016 рр. здійснювався до Білорусі, Болгарії, Грузії та Польщі. Станом на 2015 р. питома вага всього експорту олійних до вищезазначених країн складала 1,67%, що на 2,23% менше в порівнянні з 2016 роком. Таке значне збільшення відбулось за рахунок росту експортних поставок олійних культур у Грузію на 14,5% більше у 2016 р., та у зв'язку із великим збільшенням поставки у 2016 р. олійних культур у Польщу, а саме збільшилось на 6544,1 тис. дол. США., що в загальному обсязі питомої ваги склало 2,81% всього експорту олійних Миколаївської області у 2016 році.

Частка продукції тваринництва в експортних поставках агропродовольчої продукції залишається малопомітною. У 2016 р. на неї припав 1%, а обсяг поставок склав 9,6 млн. дол. У структурі продукції тваринництва у 2016 р. переважну частину експорту, а саме 79,9% склала молочна продукція, яка експортувалася до 42 країн (головним чином до США, Іраку, Грузії та Бангладеш), 15,8% припало на експорт живих тварини до Лівії, Єгипту, Азербайджану, Туреччини та Франції, 3,9% – на м'ясо та істівні субпродукти до Казахстану, Панами та Ліберії, решту визначили продукти тваринного походження до Білорусі.

Імпортні поставки сільгосппродукції мають значно менші обсяги, ніж її експорт. Практично весь імпорт сільгосппродукції 2016 р. визначила продукція

рослинництва, на яку припало 97,1%, що у 2015 р. склало 97,6%, а обсяг поставок зріс удвічі (переважно за рахунок збільшення ввозу їстівних плодів та горіхів, насіння і плодів олійних рослин, овочів) і склав 22,9 млн. дол. США.

У структурі імпорту рослинницької продукції 72,2% припало на їстівні плоди та горіхи (цитрусові, виноград, фініки, різноманітні горіхи) з Туреччини, Ісламської Республіки Іран та Індії, 20,4% – на насіння та плоди олійних рослин (насіння овочевих рослин для сівби, арахіс) з Індії, США та Китаю, 4,4% – на зернові культури (насінневу кукурудзу та рис) з Румунії, Угорщини та Індії, 3% – на овочі з Туреччини, Чілі, Білорусі та Грузії.

Продукція тваринництва в імпорті минулого року склала 2,9% (у 2015 р. – 2,4%). При цьому обсяг поставок зріс у 2,4 рази (за рахунок збільшення ввозу продуктів тваринного походження та живих тварин) і склав 0,7 млн. дол. США.

Імпортні поставки тваринницької продукції на 81,8% склалися із поставок продуктів тваринного походження з Бразилії та Румунії, на 17,1% – з живих тварин з Угорщини та Франції, решту визначили м'ясо та їстівні субпродукти з Польщі.

Отже, на основі оцінки потенціалу агропродовольчого сектору Миколаївської області в рамках міжнародного міжрегіонального співробітництва можна здійснити рейтингову оцінку найефективнішого співробітництва між регіонами. На першому місці ми виділили Грузію, оскільки за період 2015-2016 рр. відбулися значні поставки як імпортової так і експортної продукції тваринництва та рослинництва, далі в рейтингу Польща, тому що співпраця з регіонами цієї країни показала високі показники експорту олійних у 2016 р., а також відбувались імпортні поставки м'яса та їстівних субпродуктів до Миколаївської області. Третє місце в рейтингу займає Болгарія та Білорусь.

Список літератури:

1. Головне управління статистики у Миколаївській області. Електронний ресурс. [Режим доступу]: www.mk.ukrstat.gov.ua
2. Державна фіскальна служба України. Електронний ресурс. [Режим доступу]: <http://sfs.gov.ua>

Синюра-Ростун Н. Р.

*молодший науковий співробітник сектору просторового розвитку
ДУ «ІРД ім. М.І. Долишнього НАН України»
м. Львів, Україна*

ОСВІТНЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЯ У СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Поширеною та ефективною формою співпраці у сфері освіти, що розвивається в умовах регіоналізації суспільного життя, є формування освітніх кластерів. Застосування кластерних структур сприяє: становленню розвиненого господарства та конкурентоспроможної економіки; поєднанню кооперації та конкуренції між його учасниками, що дозволяє їм отримувати синергетичний ефект, підвищувати конкурентоспроможність об'єднання в порівнянні з окремими підприємствами; взаємодії між трьома групами учасників кластеру – органами державної влади та місцевого самоврядування, підприємствами та науково-освітніми установами [1].

Стратегія розвитку кластерів у сфері освіти залежить і пов'язана із політикою регіонального розвитку, політикою розвитку інновацій та соціальної сфери. Виконання даного підходу обумовлює необхідність формування цілісної регіональної політики формування та розвитку кластерних ініціатив в освіті. Досвід розвинених країн свідчить, що розвиток конкретних стратегій обумовлений особливостями національних економік.

В Україні донині не створено належного ані стратегічного, ані правового підґрунтя для практичної реалізації кластерного підходу, що не дозволяє повноцінно використовувати закладений у такій формі сучасної організації економіки інноваційний потенціал. Важливо розуміти, що кластери можуть принести результати тільки тоді, коли вони вписані в більш широкий контекст стратегій економічного розвитку [2].

У «Стратегії розвитку Львівської області на період до 2020 року» серед стратегічних цілей розвитку конкурентоспроможної економіки завданням 1.1.4 визначено розвиток кластерів. Сферами реалізації проектів Стратегії є

подальше просування кластерної моделі функціонування бізнесу в регіоні; популяризація діяльності кластерів на регіональному, національному та зовнішньоекономічному рівнях; формування ефективної методичної, інформаційно-консультаційної та освітньої підтримки реалізації кластерної політики на галузевому і регіональному рівнях [3, с.44].

Однак, основний акцент ставиться на розвиток бізнес кластерів, в той час, як освітні кластери, навіть якщо у їх формуванні задіяні бізнес структури, несуть важливе соціальне значення. Відтак, стимулювання та розвиток кластерів освіти, це: збільшення кількості молоді, що займається науковою, науково-технічною, дослідно-конструкторською діяльністю; підвищення якісних показників сфери освіти; розвиток інноваційної, матеріально-технічної освітньої інфраструктури; підвищення науково-дослідної та інноваційної активності школярів та студентів; творення ефективних форм взаємодії між закладами освіти, науки, громадськими організаціями та органами влади тощо. На нашу думку, органам влади слід звернути особливу увагу на створення та функціонування кластерів у галузі освіти. Наразі, офіційно освітні кластерні структури в Україні, як і у Львівській області, не функціонують, однак перші напрацювання у даному напрямку відбуваються досить активно. Основними ініціаторами стають освітні та громадські організації, освітні структури. Першим прикладом такої взаємодії стало функціонування тематичного освітнього кластеру на «Форумі видавців 2017» у м. Львові [4]. Отже, м. Львів, як метрополійний центр Західного регіону України має усі передумови для формування та розвитку освітніх кластерів. Однак для їх ефективного функціонування необхідне якісне інституційне забезпечення, формування відповідного стратегічного та програмного забезпечення, яке б дозволило реалізовувати необхідні заходи. Розуміння місцевими органами влади необхідності стимулювання кластерних ініціатив в освіті дозволить інтегрувати навчальні заклади в освітній кластер, що сприятиме підвищенню якісного рівня підготовки учнів, абітурієнтів, наукових та науково-педагогічних кадрів,

активізації й розвитку інноваційної діяльності, перетворення навчальних закладів у центри освітнього, наукового та культурного розвитку регіонів.

Крім того, освітні кластери є одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності сектору освіти, оскільки саме суб'єкти кластерних об'єднань пов'язані між собою вирішенням якоїсь конкретної проблеми галузі освіти локального, регіонального чи національного масштабу.

Одним із пріоритетів розвитку освіти в регіоні, підвищення її якості та конкурентоспроможності на основі кластерного підходу є рівний доступ до якісної освіти, який забезпечується закладами дошкільної, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної та вищої освіти [5, с. 144-150]. Відповідно, стратегія розвитку кластерів освіти повинна орієнтуватися на створення доступного та якісного освітнього середовища шляхом:

- створення рівного доступу до закладів дошкільної освіти, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної та вищої освіти;
- удосконалення матеріально-технічної бази навчальних закладів відповідно до нових стандартів освіти та викликів часу;
- створення фізичного доступу до навчальних закладів, зокрема і шляхом придбання транспортних засобів і облаштування доріг до опорних шкіл;
- формування ефективної мережі закладів освіти різного освітнього рівня.

Ефективне поєднання внутрішньо кластерної кооперації з внутрішньою конкуренцією в межах освітнього кластера – основа кластерного механізму підвищення конкурентоспроможності економіки регіону, шляхом підвищення якісного освітнього потенціалу населення. Саме тому створення освітнього кластера зможе суттєво змінити ситуацію в усій системі освіти регіону, а також створити умови для її вдосконалення та інноваційного розвитку [5, с. 144-150].

Вважаємо, що стимулювання розвитку кластерної організації системи освіти передбачає необхідність розроблення нової державної політики та стратегічної документації розвитку кластерів освіти на державному та регіональному рівнях, розробку інституційного забезпечення та механізмів ефективного функціонування кластерів освіти в українських реаліях.

Список літератури:

1. Дмитерко М. О. Регіональні кластери України: ефективність їх створення та перспективи розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2_dmitrenko.htm.
2. Грозний І. Специфіка кластерних стратегій в розвитку регіонів // І. Грозний, В. Малюков [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://skhid.com.ua/article/view/65571>.
3. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://loda.gov.ua/programy_ta_strategii.
4. Форум видавців у Львові. Освітній кластер [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://uifuture.org/ru/post/forum-vidavciv-u-lvovi-2017-ukrainskij-institut-majbutnogo-vlastovue-osvitnij-klaster_390.
5. Ільчук В. П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону : монографія / В.П. Ільчук, І.О. Хоменко, І.В. Лисенко. – Чернігів.: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.

Ткач С.М.

*Старший науковий співробітник сектору просторового розвитку
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»
м. Львів, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ НАУКОВИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

Наукові парки є вагомими центрами комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на зовнішньому та внутрішньому ринках, використовуючи науково-освітній потенціал. Провідні країни світу активно розвивають цю форму просторової організації бізнесу для стимулювання інноваційної діяльності [5]. З огляду на це, актуальним є дослідження передумов розвитку наукових парків в Україні на регіональному рівні.

Загалом наукові парки формуються на основі одного чи кількох провідних вищих навчальних закладів за участю зацікавлених виробничих підприємств, що здатні впроваджувати високі технології. Силіконова долина (Stanford University Science Park, США) була піонером у розвитку наукових парків світу (1950). Також до найстаріших і найбільш відомих наукових парків у світі належать Sophia Antipolis (Франція) в Європі (1960-ті роки) і Tsukuba Science City (Японія) в Азії (1970-ті роки). На сьогоднішній день існує більше 400 наукових парків по всьому світу, і їх кількість продовжує зростати. Цей список очолює США з показником у понад 150 наукових парків. Другою є Японія із 111 науковими парками. Китай приступив до розробки наукових парків в середині 1980-х років і в даний час налічує близько 100 [4].

Упродовж останніх десятиліть можна прослідкувати активну трансформацію наукових парків, яка відбулася в декілька етапів: від технологічних (наукових) парків при університетах (до 80-х рр. ХХ ст.), галузевих парків (до 2000 р.), технопарків як мережевої організаційної структури (до 2015 р.) і до віртуальних роздільних парків без фізичної локації на одній

площі (після 2015 р.) [3].

Згідно з Законом України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. № 1563-VI, науковим парком є юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукових парків [1]. На даний час в Україні існує 19 наукових парків, яким Міністерство освіти і науки України погодило рішення про створення (ТЗОВ «Науковий парк Київського національного економічного університету», «Науковий парк «Аерокосмічні інноваційні технології», «Науковий парк «Енергоефективні технології», «Науковий парк «Профілактична медицина та охорона праці – новітні системи та технології», «Науковий парк «Біометричний інноваційно-технологічний кластер «БІТеК», «Науковий парк «Центр трансферу технологій цивільного захисту», «Науковий парк Одеського політехнічного університету», «Науковий парк «Прикарпатський університет», «Науковий парк «ДонНУ-Поділля», «Науковий парк Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління «ЧОРНОБИЛЬ», «Науковий парк «Хімічні технології»; корпорації «Науковий парк Київський університет імені Тараса Шевченка» і «Науковий парк Миколаївського національного аграрного університету «АГРОПЕРСПЕКТИВА»; наукові парки «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля», «ФЕД», «Радіоелектроніка та інформатика», «Наукоград-Харків», Національного університету біоресурсів і природокористування «Стале природокористування та якість життя»; науковий парк ТЗОВ «Науковий парк Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» [2].

Нами на основі ключових показників наукової сфери (кількість організацій, які виконують наукову та науково-технічну роботу; кількість вищих навчальних закладів; частка фахівців, які виконують наукову та науково-технічну роботу, в загальній кількості населення регіону; частка кандидатів та докторів наук у загальній кількості фахівців, які виконують наукову та науково-

технічну роботу; кількість студентів вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 тис. населення; кількість наукових та науково-технічних робіт; індекс обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій) здійснено розрахунок індексу наукового потенціалу регіонів, що характеризує можливість формування в них наукових парків. Як показали результати досліджень за 2010-2015 рр. (рис. 1), найвищим науковим потенціалом володіє Харківська область. Середній рівень наукового потенціалу виявлено лише у 4-5 областях з 24-х. Так, у 2015 році посіли свої позиції Львівська, Одеська, Чернівецька області. Натомість погіршилась ситуація у Закарпатській області, в якій рівень наукового потенціалу із середнього опустився до низького.

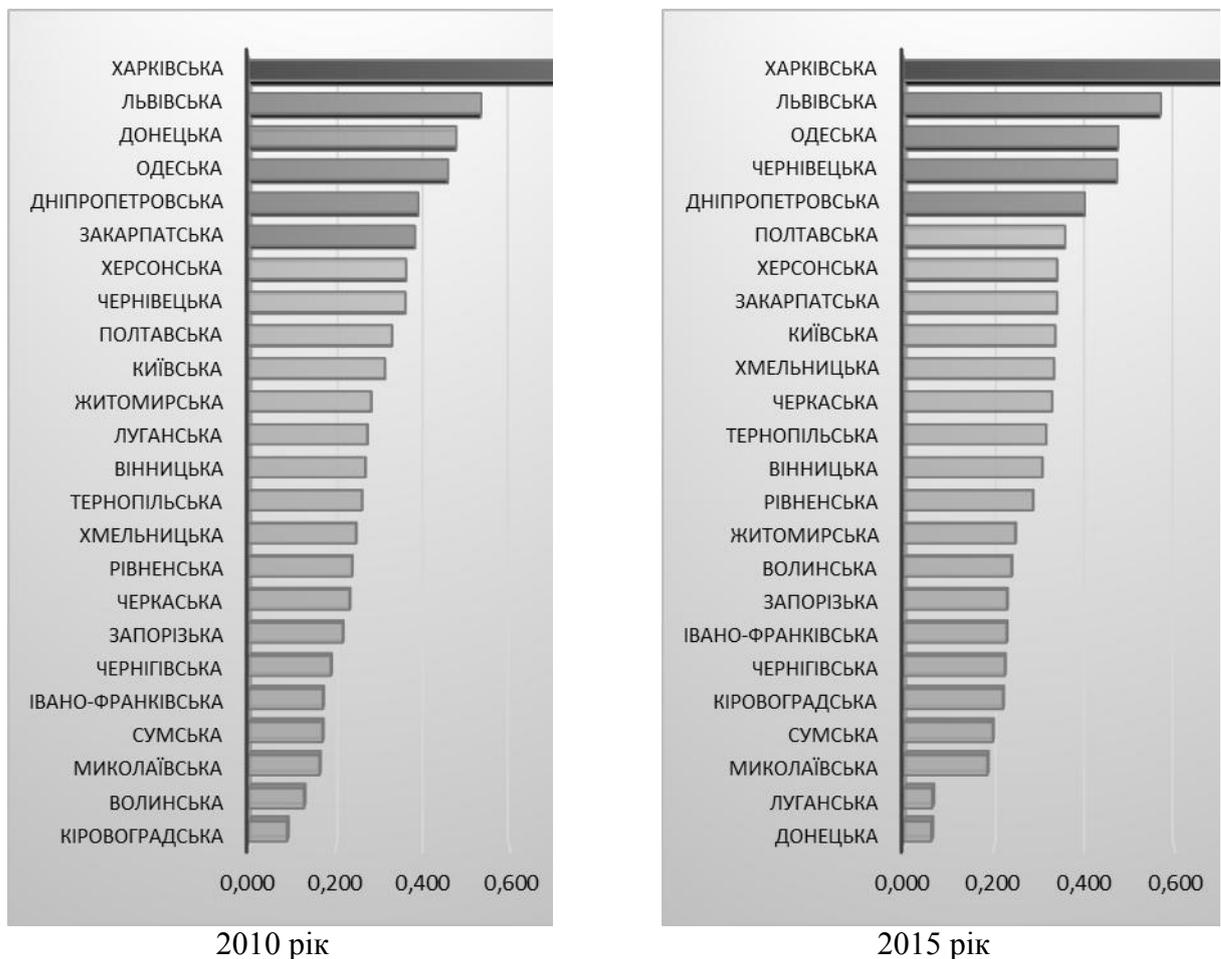


Рис. 1. Рейтинг регіонів України за рівнем наукового потенціалу
Примітка: розраховано автором на основі даних Держслужби статистики України

Загалом у 2015 році, порівняно з 2010-м, значення аналізованого індексу скоротилося у Донецькій (на 87,1%), Житомирській (12,1%), Закарпатській

(11,1%), Луганській (76,1%), Харківській (3,4%) і Херсонській (6,0%) областях. У решта регіонах України індекс наукового потенціалу зріс.

Разом з тим, необхідно зазначити про такі негативні тенденції розвитку в науковій сфері регіонів. Так, у 2015 році, порівняно з 2010-м, в усіх регіонах скоротилася частка фахівців, які виконують наукову та науково-технічну роботу (НТР) у розрахунку на 10 тис. нас. (у середньому по регіонах з 9,9% до 6,5%), скоротилася кількість організацій, які виконують такий тип робіт (окрім Житомирської, Кіровоградської і Хмельницької областей), а також обсяги виконаних НТР (у 12 регіонах). Окрім того, в усіх регіонах спостерігалось скорочення кількості студентів на 1 тис. нас. і зменшення кількості вищих навчальних закладів.

На основі отриманих результатів можна говорити, що мережа наукових парків в Україні є вузько локалізованою (близько 70% парків України розташовані в м. Київ, Харків, Одеса), не зважаючи на наявність сильних наукових осередків в інших регіонах України. Водночас, через низьку підтримку розвитку науки в країні загалом і, як наслідок, виїзд науковців закордон або перехід в інші сфери, у 80% регіонів науковий потенціал є на низькому рівні. Така ситуація не сприяє розбудові ефективної мережі наукових парків, які б стали каталізаторами наукового зростання в регіонах.

Список літератури:

1. Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. № 1563- VI [Електронний ресурс]. Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
2. Про наукові парки [Електронний ресурс]. – Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/activity/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-texnologij/naukovi-parki/>
3. Bianchi P. International Handbook on Industrial Policy // P. Bianchi, S. Labory / MPG Book Ltd, Cheltenham, 2006. – 463 p.
4. Science Parks around the World [Електронний ресурс] UNESCO. – <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/science-technology/university-industry-partnerships/science-parks-around-the-world/>

Шашула Л.О.

*провідний науковий співробітник відділу проблем
економіки земельних і лісових ресурсів*

*Державна установа «Інститут економіки природокористування та
сталого розвитку НАН України»*

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО БІЗНЕСУ

В процесі фінансово-економічної діяльності інструменти регулювання (приміром рента, платежі за використання ресурсів.), дають можливість відслідкувати на місцях формування фінансових потоків, які є привабливими для бізнес-структури в сфері природокористування. Іншими словами, як інструменти, так і наслідки їх використання виступають точками концентрації можливостей місцевої бізнес-активності. Щоб їх виявити необхідно оцінити бізнес-активність, що спрямована на аналіз результатів та ефективність поточної основної діяльності.

Територіальні природно-господарські комплекси, базуючись на відповідних ендогенних природно-ресурсних потенціалах, є потужним сприятливим фактором залучення всіх зацікавлених у процесі сталого територіального розвитку сторін, налагодження стабільного співробітництва в рамках партнерств і мереж, зниженню бар'єрів для виходу територіальних природно-ресурсних активів на фінансові ринки, тобто їх капіталізації [1]. Інтегровані в комплекс бізнес-структури отримують також кращі можливості для обміну інформацією, знаннями, інноваціями, а відтак – підвищення ефективності своєї діяльності та більш раціонального використання ресурсів.

Щодо ролі регіонального та місцевого бізнесу, при його включенні до цих потоків, він їх прискорює, каталізує. Таким чином, роль бізнесу полягає у тому, що він змінює ситуацію для локального рівня, іншими словами, – розкриває свій потенціал коригуючої дії. Корекція як зміна. Каталізація – прискорення, зростання темпів для певного явища.

Вважаємо, що обґрунтування ролі та місця регіонального бізнес-

каталізатора в системі інноваційних інфраструктурних інструментів та інституцій є нагальним. Необхідним є формування регіональних (територіальних) бізнес-каталогів, що є найбільш оптимальним механізмом для пошуку та підтримки перспективних інноваційних компаній та проектів.

Для опису реальних економічних процесів у дослідженні використано метод ситуаційного аналізу, який дає змогу описати поточний стан справ, зрозуміти існуючі проблеми та запропонувати можливі засоби подолання цих проблем. Одним словом, цей метод дозволив нам вивчати поточні явища в реальних умовах.

Методи системного аналізу запропонували можливість визначити основні характеристики інноваційних інфраструктурних інструментів та інститутів у мінливому економічному середовищі. Дослідження також базувалося на принципах еволюційної економіки, які підкреслюють, що подальший розвиток підтримують і досягають лише ті установи, які мають найбільший набір сприятливих властивостей та сприяють успішному розвитку економіки та суспільства.

Інноваційна інфраструктура включає інноваційні технологічні центри, технопарки, спеціальні економічні зони, центри спільного використання, фонди розвитку та інші спеціалізовані установи. Вважаємо, що зосереджені на нефінансових засобах підтримки інноваційних компаній на їх ранніх стадіях розвитку, коли вони відчують найбільші труднощі в пошуку ресурсів та створення необхідних умов для реалізації своїх проектів.

Регіональна модель бізнес-каталізатора: можливості та обмеження

Регіональний бізнес-каталізатор є інструментом для створення та вибору найбільш перспективних завершених проектів та їх швидкого виведення на ринок шляхом розробки принципу прискорення, описаного вище. Однією з головних її цілей є збільшення кількості інноваційних проектів та забезпечення їхньої якості інвестицій.

Бізнес-каталізатор об'єднує учасників інноваційного процесу в регіоні для створення та підтримки інноваційних проектів на ранніх стадіях, коли навіть

сама ідея нового бізнесу все ще потребує схвалення. Вона базується на об'єднанні навичок ключових гравців інноваційної системи в регіоні – університетах, дослідницьких організаціях, промислових підприємствах, фінансових установах, приватних інвесторах, регіональних органах влади – з підприємницькими ресурсами ініціатора проекту. Залучення всіх цих сторін робить можливим скоротити початкові інвестиційні витрати, тобто вирішити найбільш актуальну проблему будь-якого нового проекту, який має доступ до ресурсів. Місцевий бізнес-каталізатор надає розробникам та підприємцям – як мешканцям, так і нерезидентам в регіоні – різноманітні послуги з метою залучення інноваційного проекту до стадії готовності інвестицій в обмін на частку, наприклад, у новоствореній компанії або компанія, яка бере участь у регіональному бізнес-каталізі. Загальні стандарти та прозора процедура відбору проектів роблять цей механізм ефективним.

Тому регіональний бізнес-каталізатор дає змогу вести переговори щодо активізації інноваційної активності в регіоні за допомогою механізму підготовки інноваційних компаній для інвестування шляхом синхронізації та координації навичок її учасників.

Після завершення кожного етапу проекти перевіряються, щоб видалити будь-які, які не відповідають визначеним критеріям та умовам. Згідно з оцінками експертів, з 200 ідей та подій на початковій стадії до оцінки експертною комісією регіонального бізнес-каталізатора, лише приблизно 40 проектів пройдуть її. З них 8-12 років, ймовірно, досягають стадії прямої розробки в бізнес-каталізаторі, і лише 4-8 з цих підготовлених інвестиційних додатків досягнуть кінцевої точки. Більш загальний результат діяльності регіональних ділових каталізаторів – це стимулювання підприємницьких ініціатив, створення перспективних для бізнесу перспектив, що приваблюють інвестиції, і, як наслідок, підвищення інноваційної активності та потенціалу регіону.

Регіональний бізнес-каталізатор відрізняється від бізнес-прискорювача у трьох основних напрямках. По-перше, він спрямована на об'єднання навичок

тих, хто займається інноваційною діяльністю в конкретному регіоні, з навиками ділової спільноти, які мають досвід прискорення ранніх етапів інноваційного циклу. По-друге, в діловому каталізаторі інноваційні ідеї перетворюються на проекти, готові для інвестицій. По-третє, на його основі лежить механізм завантаження, що означає, що існуючі ресурси використовуються якомога ефективніше, включаючи нефіскальні стимули на стадії розробки перед початком проекту.

Бізнес-каталізатор допомагає збільшити кількість транзакцій, що відбуваються в регіоні, для забезпечення початкового та попереднього фінансування з усіма зацікавленими учасниками регіональної інноваційної системи. Організаційний механізм регіонального бізнес-каталізатора передбачає, що зацікавлений учасник інноваційної інфраструктури зареєстрований як юридична особа.

На сьогодні в наукових дослідженнях часто використовується запозичений термін із стратегічного менеджменту як “коригування” для виявлення змін і кореляцій в економічній системі, соціальній та ін. В економічній літературі знайшли свій вжиток словосполучення “коригування розвитку національної економіки”, “коригування економічної політики”, “інфляційне коригування”.

Зважаючи на численні визначення терміну “коригування”, його зміст пропонується зосередити на наступному – це зміна (реальна або потенційна) окремих ознак, характеристик, явищ, процесів, показників на різних рівнях або в межах конкретних систем, що є наслідком дії впливів різного характеру. Виходячи з цього визначення, для коригування вирішальне значення має саме вплив, функціонування якого здатне привести до певних змін.

Список літератури:

1. Фінансово-економічний механізм управління територіальними природно-господарськими комплексами/за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А.Хвесика. К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. С.169-170

СЕКЦІЯ 3: МЕНЕДЖМЕНТ

Гайванович Н. В.

*к. е. н., старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДИСТРИБУЦІЇ

Оскільки однією з ключових ознак дистрибуційної системи є спільне вироблення і дотримання всіма її головними суб'єктами єдиної політики щодо розподілу, просування і збуту товарів (послуг), об'єктивно актуалізується питання їх організаційної, інституційної, економічної та ресурсної інтеграції. Її складність посилюється тим, що учасники мереж, як правило, є незалежними та юридично відокремленими один від одного структурами і особами.

Принциповість інтегрованого (системного) трактування дистрибуційних процесів виникає з таких передумов: систематичного зростання витрат дистрибуції (мегатренд – глобалізація); розвитку ринку і прогресуючої його диференціації, а тим самим все більшої різноманітності потреб, товарів, послуг тощо (мегатренд – індивідуалізація); нових технологій у транспорті і складському господарстві (мегатренд – екологізація); розвитку засобів і систем передачі і перетворення інформації (мегатренд – інформатизація).

Інтеграційний процес, на нашу думку, можна характеризувати як планомірну зміну (скоріше – неформальну, але інколи й навпаки) структури окремих суб'єктів господарювання координацією співпраці підприємств, узгодженням асортименту продукції, спільним використанням маркетингового, логістичного та комерційно-збутового, науково-дослідного потенціалу на основі використання переваг учасників товароруку в процесі просування продукції (послуг) від виробника до кінцевого споживача. Внаслідок цього прискорюється товарорух, повніше використовуються ресурси та дистрибуційні можливості, підвищується ефективність функціонування окремих підприємств

та системи в цілому.

Для системи дистрибуції дещо унікальним слід вважати наявність змішаної форми інтеграції, коли одночасно забезпечується і вертикальний аспект, і горизонтальний. Інтеграція в таких системах може передбачати не тільки використання певних особливостей галузевої структури виробництва і збуту товарів для взаємовигідного обміну діяльністю, але й цілеспрямовану перебудову структури господарської діяльності її учасників, забезпечуючи значно вищий ступінь взаємодії, розширення можливостей співпраці та додаткові можливості для розвитку.

Інтеграція відіграє істотну роль у багатьох процесах прийняття рішень на стратегічному і операційному рівні в оточенні логістичних і маркетингових процесів у системах дистрибуції. Зацікавлення інтеграцією у логістичному управлінні походить із таких передумов: повна інтеграція логістичних процесів забезпечує краще планування інвестицій, котрі скеровані на автоматизацію або механізацію процедур, які обслуговують переміщення матеріалів і продуктів; процеси інтеграції ведуть до гармонізації цілей діяльності у сфері дистрибуції, виробництва і постачання, що дозволяє уникнути так званої субоптимізації дій; інтегрування логістичних процесів дозволяє удосконалити контроль виконуваних процедур; інтеграція різних функцій дозволяє зменшити рівень ризику шляхом обмеження передбачуваних дій; інтегроване управління логістичними процесами є ефективним джерелом інноваційності, розробки нових способів реалізації логістичних завдань замість традиційних способів використання нової техніки для звичних і застарілих видів діяльності [1].

Отже інтегрування передбачає максимальне (за різними характеристиками, параметрами і складовими) зближення елементів системи. Від цього суб'єкти (учасники) дистрибуційних систем отримують низку переваг. Але слід враховувати й протилежне: в разі розпаду чи дезінтеграції системи найбільш життєздатними залишаються ті, що меншою мірою були інтегровані в цілісну систему і мали відносно автономний характер. Відтак, важливим при формуванні інтегрованих систем дистрибуції є врахування як

функції інтеграції, так і відносної самостійності.

Тому важливою ознакою інтегрованої моделі дистрибуції є системний підхід до об'єднання учасників цієї системи (узгодження їх економічних інтересів, виконуваних функцій та завдань, процесів, розподілу повноважень, формування доданої вартості і перерозподілу прибутку).

Потрібно наголосити на тому, що практично всі інтегровані форми та моделі можуть бути ефективними й успішними, позаяк мають власні переваги і недоліки. Все залежить від особливостей ринку і продукту, фінансового стану учасників, поточної ринкової кон'юнктури та тенденцій її розвитку, наявності можливостей для територіального розширення і розвитку ринку збуту тощо. Але, в будь-якому випадку інтеграція може передбачати, а може і не передбачати участь у капіталі або об'єднання капіталу, тобто реалізується у двох формах: концентрація (участь в капіталі інших підприємств, злиття капіталу, купівля підприємства); кооперація (франчайзингові схеми, стратегічні альянси, співпраця через бізнес-асоціації та інші договірні форми) [2, с. 205; 3, с. 111-112].

На наш погляд, на ранніх етапах співробітництва доцільно обирати форму кооперування при формуванні інтегрованої моделі дистрибуції. Це дозволить за менших часових і організаційних витрат перевірити можливості і відповідальність партнерів і учасників дистрибуційної мережі, напрацювати базові елементи системи товароруку і логістики. На наступних етапах, коли вже визначені учасники і суб'єкти системи, можливий і доцільний перехід до концентрації. Для цього вже можуть бути сформовані необхідні фінансові та інвестиційні ресурси. Крім того, обрання форми концентрації чи кооперування може одночасно узгоджуватися з прийняттям рішення про вертикальний чи горизонтальний тип моделі інтеграції.

З метою заохочення до об'єднання інтересів та започаткування відносин співробітництва, ініціатором системи можуть застосовуватися професійні (переговори та безпосереднє налагодження контрактів, організація навчань, тренінгів та підвищень кваліфікації персоналу учасників системи,

нагромадження та обмін інформацією, виокремлення відповідальних працівників та закріплення їх повноважень), економічні (організація системи знижок та бонусів, надання товарних кредитів та відтермінування платежів, організація раціональної системи товароруку і повернення товарів), маркетингові (реалізація спільних програм з дослідження ринку, реклами, стимулювання збуту, PR, спільне збирання й опрацювання ринкової та іншої інформації), технічні (інвестування та використання спільної матеріальної та техніко-технологічної бази, торговельних і збутових технологій, програмних інструментів, високопрофесійна консультаційна допомога) та інші інструменти, а також безпосередні заходи і засоби в їхніх межах.

Список літератури:

1. Крикавський Є. В. Логістичні системи : навч. посібник / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 264 с.
2. Гайдук А. Інтегрований туристичний концерн – сучасна форма туристичного підприємства в умовах глобалізації / А. Гайдук // Регіональна економіка, 2006. – № 2. – С. 204–211.
3. Гайванович Н. В. Мережеві структури малих і середніх підприємств / Н. В. Гайванович // Вісник Хмельницького нац. ун-ту «Економічні науки». – Хмельницький, 2011. – № 6. – Т. 4 (181). – С. 110–115.

Захаркевич Н. П.

*доцент кафедри менеджменту, фінансів,
банківської справи та страхування,
кандидат економічних наук, доцент
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

Дорох А.І.

*студентка 4 курсу факультету управління та економіки
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

КАЙДЗЕН ЯК СИСТЕМА ПЕРМАНЕНТНОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Поширення глобалізаційних тенденцій у світі та динамічний розвиток інформаційних технологій вимагає використання нових підходів до управління людськими ресурсами підприємств. Саме тому розвиток та впровадження інновацій щодо управління персоналом на вітчизняних підприємствах набуває особливого значення.

Питання щодо управління персоналом досить широко висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: М. Височина, Н. Гавкалова, Ю. Демичева, А. Доронін, О. Крушельницька, В. Маслов, А. Ткаченко, Л. Соколова, Ф. Хміль та ін. Проблеми інноваційних підходів до управління персоналом досліджували такі вчені-економісти: А. Антоненко, Л. Антонюк, Л. Балабанова, А. Бистров, І. Гринько, О. Іляш, В. Коломієць, Л. Федулова, М. Чорна, І. Юрасов та ін. Однак, проблеми, що виникають у сфері управління персоналом та пов'язані із імплементацією кращих практик управління персоналом сьогодні вирішено недостатньо, тому вони потребують подальшого дослідження.

Одним із сучасних напрямів із підвищення ефективності управління персоналом організації є філософія кайдзен. Kai (change) – зміни, Zen (good) – на краще. Цей термін вперше почали застосовувати в Японії і асоціювали із системою взаємопов'язаних дій, що призводять до підвищення якості продукції, процесів і системи управління. У сучасному розумінні кайдзен – це система

безперервного поліпшення якості, технологій, процесів, корпоративної культури, продуктивності праці, надійності, лідерства та інших аспектів діяльності компанії. Одними із перших філософію кайдзен почали застосувати в ряді японських компаній наприкінці 1940-х років. Сьогодні цей метод використовують такі видатні компанії як Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita [1].

Основний фокус уваги система кайдзен спрямовує на «якість» персоналу, оскільки саме від персоналу залежить якість продукції, що випускається. Ця система залучає до процесу поліпшення кожного працівника – від керівника найвищого ланки, до рядового співробітника. Кожен співробітник систематично продукує пропозиції щодо поліпшення роботи організації. Пропозиції не є епізодичними, а перманентними; у більшості випадків вони не носять глобального характеру, а є незначними вдосконаленнями. В цьому і полягає суть системи кайдзен – велика кількість малих, незначних поліпшень призводить до істотного поліпшення якості.

В основі системи кайдзен знаходяться 5 ключових елементів. Перший елемент – командна робота. Всі співробітники повинні працювати як одна команда для досягнення спільної мети і бажаного поліпшення в роботі. Другий елемент – персональна дисципліна. Кайдзен вимагає щоб кожен співробітник підвищував свою самодисципліну в усіх аспектах праці – управлінні своїм часом, якістю виконання роботи, дотримання вимог і регламентів, витрачання матеріальних і фінансових ресурсів тощо. Третій елемент – моральний стан. Незалежно від того, вдається компанії домогтися успіху в реалізації змін чи ні, персонал повинен прагнути зберегти високий моральний дух. Четвертий елемент – гуртки якості. В організації необхідно організувати роботу гуртків якості, де співробітники матимуть можливість обмінюватися ідеями, навичками, технологіями тощо. П'ятий елемент – пропозиції щодо поліпшення, що передбачає постійні можливості для співробітників щодо пропозицій по поліпшенню діяльності організації [2].

Система кайдзен на практиці передбачає дотримання таких принципів:

1. Безперервні зміни – принцип, що характеризує сам зміст філософії, тобто безперервні незначні зміни у всіх сферах організації – постачанні, виробництві, збуті, особистісних взаєминах тощо.

2. Відкрите визнання проблем. Там, де немає проблем, вдосконалення неможливе, всі проблеми мають відкрито обговорюватись.

3. Пропаганда відкритості в компанії.

4. Формування «підтримуючих взаємовідносин» - для організації важливі не тільки і не стільки фінансові результати, скільки залученість працівників в її діяльність та гарні взаємини між працівниками, оскільки це неминуче (нехай і не в даному звітному періоді) приведе організацію до високих результатів.

5. Розвиток самодисципліни – вміння контролювати себе і поважати як самого себе, так і інших працівників та організацію в цілому.

6. Самовдосконалення. (Привчи себе визначати питання, за які відповідаєш ти особисто, на відміну від тих, за які відповідають інші, і починай з вирішення власних завдань)

7. Інформування кожного співробітника – весь персонал повинен бути повністю інформований про свою компанію.

8. Аналіз того, що відбувається на підприємстві (Роби висновки, спираючись на достовірні дані).

9. Включення якості в процес діяльності якомога раніше.

10. Стандартизація. (Потрібні методи, що дозволяють закріпити досягнутий успіх) [3].

Впровадження кайдзен – це довгостроковий проект. Одразу ж не вийде сильно збільшити прибуток. Але за більш тривалий період поліпшень продуктивність праці зростає на 50-100% і більше. І якщо роками кожен день робити щось, що підвищує ефективність роботи, компанія завжди буде випереджати конкурентів, і їй гарантовані позиції лідера. Найкращий приклад – Toyota (більше 70-ти років компанія живе цією філософією).

Покращення можуть бути незначними, але покрокові поліпшення в

сукупності призводять до значних стратегічних перемог . У гірших компаніях співробітники день у день просто роблять свою роботу, а в компаніях з філософією кайдзен щоразу, коли людина бачить якусь можливість зробити свою роботу краще, вона повинна впроваджувати ці зміни. Якщо в компанії застосовується кайдзен, то чисельність штату може бути меншою на 10-20%, а іноді і на 50%. Ці зміни часто не вимагають ніяких вкладень, часом потрібно лише, щоб люди сконцентрували увагу на своїй роботі і вирішили, як її можна оптимізувати.

Кайдзен орієнтований на людину; працівників підтримують і заохочують, з ними радяться, їм допомагають, роз'яснюють, їх вчать, разом з ними приймають рішення. Порівняльна характеристика системи кайдзен і традиційних підходів до управління персоналом наведено в табл. 1.

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика системи кайдзен із традиційним підходом

Характеристики	Традиційний підхід	Система кайдзен
Основна ціль	Перемогти конкурентів	Завоювати споживачів
Ринок	Компанія виробляє все, що може	Компаніє виробляє те, що потрібно споживачам
Культура менеджменту	Проблеми вирішуються після їх вирішення	Рішення приймаються до того, як виникає проблема
Підхід до вирішення проблем	«Хто це зробив?»	«Чому так сталося?»
Роль керівника	Бос	Тренер
Відношення до персоналу	Працівники розглядаються як одна із статей витрат	Працівники розглядаються як основні активи
Навчання працівників	Проводиться тільки для певного кола працівників	Проводиться для всіх працівників
Оцінка роботи працівників	Працівників оцінюють за слабкими місцями	Працівників оцінюють за сильними сторонами
Методи роботи	Орієнтовані на рутину	Орієнтовані на покращення

Джерело: [4].

Основні переваги системи кайдзен можна описати наступним чином:

1. Цю систему можна застосовувати для будь-яких підприємств від

малих до великих.

2. Зміни не видно ззовні, оскільки крок змін незначний. Конкуренти не завжди побачать видозміни і розвиток вашого бізнесу, навіть якщо будуть пильно за ним спостерігати.

3. Незначні фінансові витрати для реструктуризації компанії, оскільки основні зміни відбуваються на місцях.

4. Залучення персоналу в процес змін / поліпшень (якщо мета змін правильно донесена до співробітників).

5. Поліпшення якості продукції, відносин, сервісу.

Прикладів втілення філософії «кайдзен» досить багато. Наприклад, топ-менеджер Toyota ставив інженерам мету – виробляти 100 одиниць продукту на годину, а ресурсів виділяє на 90 одиниць. Щоб не працювати понаднормово, команді доводилося швидко впроваджувати новації. Коли 100 одиниць продукту на годину вироблялося вже за рахунок винаходу, 10% співробітників направляли на іншу ділянку робіт і знову ставилась мета – 100 одиниць продукту на годину. Відповідно, кожного разу процес виробництва знову оптимізувався на 10% [5].

Нажаль в Україні майже зовсім не використовують філософію кайдзен. Як результат – низька ефективність, низька продуктивність і конкурентоспроможність. Проте є ряд компаній в Україні, які впроваджують дану систему – це “Modern-Expo” (м. Луцьк), ПАО «Енергомашспецсталь» (м. Краматорськ), друкарня “Univest Print” (м. Київ), компанія “Шелл” (м. Київ) тощо.

Також активно діє Кайдзен Клуб Україна, створений на основі Японського центру в Україні на території Національного університету України «Києво-Могилянська Академія», створений у 2010 р. Місія Кайдзен Клубу в Україні полягає у поширенні філософії та практики кайдзен серед представників українського бізнесу, органів державного управління, місцевого самоврядування та громадських організацій.

Таким чином, філософія кайдзен – це постійне прагнення до

вдосконалення всього, що робить організація в сферах виробництва, продажу, управління. Використання цієї системи дає змогу збільшити продуктивність праці на 50-100%, знизити чисельність штату, зменшити витрати на виробництво товарів та послуг тощо.

Список літератури:

1. Кайдзен – система постійних поліпшень // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vigorconsult.ru/resources/kaydzen-sistema-nepreryivnyih-uluchsheniya/>.
2. Менеджмент якості. Кайдзен // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpms.ru/General_info/Kaizen.htm.
3. Кайдзен – безперервне поліпшення // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm202.html>.
4. Система кайдзен та її впровадження в бізнесі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/strategii/sistema-kajdzen-i-ee-primenenie-v-biznese.html>.
5. Кайдзен – технологія маленьких, майже непомітних, але постійних (безперервних) змін на краще // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fintuning.ru/1601>.

Захаркевич Н. П.

*доцент кафедри менеджменту, фінансів,
банківської справи та страхування,
кандидат економічних наук, доцент
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

Балицька Я. І.

*студентка 4 курсу факультету управління та економіки
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Сьогодні роль сфери послуг безупинно і у найближчій перспективі цей сектор економіки може випередити сферу виробництва. У ХХІ ст. у таких провідних країнах світу, як Німеччина, Франція, США, сфера обслуговування забезпечує більше 70% ВВП. Це дає змогу вважати її основною рушійною силою економіки держави та рівня добробуту населення в країні. До числа зайнятих у сфері обслуговування входять ті, що не лише працюють безпосередньо в індустрії послуг (банки, авіакомпанії, туристичний і готельний бізнес і т. ін.), але також ряд працівників інших секторів національної економіки. Наданням послуг займаються також державні і некомерційні організації [1].

Сферу послуг досліджували, головним чином, зарубіжні автори в контексті такого напряму досліджень, як маркетинг послуг. Серед них найбільш відомі праці К. Лавлока, Ф. Котлера, Д. Джоббера. Серед вітчизняних науковців сферу послуг, як системоутворюючу складову національної економіки, досліджують за окремими напрямками Р.О. Заблоцька (світовий ринок послуг), Л.В. Ткаченко (маркетинг послуг). Однак теоретичні та практичні аспекти управління персоналом у сфері послуг залишаються на сьогодні поза увагою науковців. З огляду на вищезазначені тенденції проблема управління персоналом у специфічних умовах сервісної діяльності актуалізується [2].

Управління персоналом підприємств сфери послуг вдало визначають у своїй праці Н. В. Солнцева та О. С. Надворний: «...Управління персоналом на сучасних підприємствах засноване на тому, що люди в процесі трудової діяльності розглядаються одночасно і як працівники, що забезпечують реалізацію економічних цілей підприємства, і як розвинуті особистості та співробітники, що належать до єдиної організаційної системи. Успіх роботи підприємства залежить від конкретних людей, їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивацій, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання...» [3, с. 245].

Специфіка управління персоналом організацій у сфері послуг обумовлена характерними ознаками, які відрізняють послугу від товару. Дослідження таких ознак дозволило встановити наступні особливості трудової діяльності персоналу організацій сфери послуг:

1. Невідчутність послуг (їхня нематеріальна природа). Продавець може тільки описати переваги, які отримає клієнт внаслідок набуття послуги, а якість послуги може бути оцінено тільки після її надання. Персонал, що продає послугу, повинен вміти застосовувати гнучкі стратегії, щоб при необхідності адаптуватись до вимог клієнта. Тому в процесі виробництва нематеріальних послуг ефективними є такі прийоми:

- посилення відчутності послуги за допомогою присутності у будь-якій формі елемента товару в ній;
- підкреслення корисності або вигоди, яку одержить споживач від послуги;
- зосередження уваги на технології надання послуги конкретним підприємством.

2. Невіддільність від процесу надання послуг. Така особливість продажу послуг обумовлює те, що персонал, який безпосередньо контактує з клієнтами, займається не тільки обслуговуванням, але й виконує роль маркетолога, тобто стимулює продаж нових послуг. Тому необхідно наймати на роботу працівників, які володіють не тільки технічними навичками, але й вмінням

спілкуватись з людьми. Важливо також підтримувати високу мотивацію до праці таких працівників.

3. Нездатність послуг до зберігання. Послуги неможливо зробити завчасно та зберігати для подальшої реалізації. Із цього слідує, по-перше, що прибуток компаній напряду залежить від уміння персоналу створювати попит – пропонувати потрібні послуги в потрібний час і за прийнятною ціною. По-друге, підвищені вимоги висуваються до планування чисельності персоналу, яке залежить, в першу чергу, від точності прогнозів коливань попиту на послуги фірми.

4. Мінливість послуг. Ця особливість послуг виражається в тому, що якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, часу і місця надання послуг, від існуючих на підприємстві стандартів системи обслуговування, тобто від рівня сервісу на конкретному підприємстві та й багатьох інших факторів. Працівники організацій сфери послуг повинні формувати репутацію фірми, яка виступає головним активом організації і залежить від етичної поведінки сервісного персоналу[4].

Останнім часом багато організацій сфери послуг роблять значні капіталовкладення в добре налагоджені та ефективні системи надання послуг. Вони прагнуть забезпечити споживачів постійними високоякісними послугами. На відміну від товарів, постійність якості яких досягається за допомогою добре налагодженого обладнання, якість послуги ніколи не буває постійною і значною мірою залежить від взаємодії співробітника та покупця. Тут неминуче виникають проблеми. Як би вони не намагалися, навіть найкращі компанії не можуть застрахувати себе від випадкової затримки або розлюченого співробітника.

Якщо компанії не можуть попередити появу помилок, вони, щонайменше, можуть виправити їх у разі появи. Швидке усунення помилки здатне перетворити розлюченого покупця у щиро відданого фірмі. Фактично це допомагає завоювати більше покупців та створити більш сприятливий імідж, ніж коли з самого початку помилок немає взагалі. Тому керівництву компанії

необхідні певні заходи, щоб не лише постійно підтримувати належний рівень обслуговування, але й навчитися негайно виправляти помилки у випадку їх появи.

Наведемо декілька неординарних прикладів, що оптимізують працю персоналу у сфері послуг:

1. Надання співробітникам, які безпосередньо контактують з клієнтами, певних повноважень, навіть тих, які виходять за межі їхніх безпосередніх обов'язків. Так, наприклад, в мережі готелів Marriott добре підготовлені службовці наділяються правом діяти на свій розсуд залежно від ситуації, щоб «зробити» гостей щасливими. Від них також очікують, що вони будуть допомагати менеджерам вирішувати проблеми, що виникають, та інформувати їх про шляхи підвищення рівня обслуговування в готелях та комфорту своїх гостей.

2. Інформування своїх службовців про вимоги до якості обслуговування та надання їм можливості висловлювати свої побажання та міркування.

3. Використання технологічних нововведень. Використовуючи комп'ютеризовану Систему Aprionі, оператори компанії Storage і Dimenlions можуть миттєво відповісти на будь-яке питання, що стосується обслуговування клієнтів. Коли споживач звертається до них з проблемою, оператор вводить ключові слова в програму. Якщо подібне питання задавалося раніше і на нього була отримана відповідь, а це буває часто, то рішення миттєво з'являється на екрані комп'ютеру, клієнту дають швидку відповідь.

4. Мотивування працівників, які працюють з великою віддачею, за допомогою різноманітних премій. А натомість компанія очікує отримати від них ідеї про вдосконалення робочого процесу [5, с. 279].

Однак, компанії повинні уникати підвищення продуктивності за рахунок втрати якості. Спроби «поставити» послугу на промисловий конвеєр або скоротити витрати можуть підвищити рентабельність компанії у короткостроковому періоді, але знижують здатність до інновацій в довгостроковому періоді, а також можливість зберігати високу якість послуг та

гнучкість, реагувати на потреби та бажання покупців. В деяких випадках компанії йдуть на свідоме зниження продуктивності для створення більшої диференціації послуг та підвищення їхньої якості.

Таким чином, частка сфери послуг на ринку динамічно зростає з кожним роком, що вимагає перегляду традиційних підходів до управління персоналом. Щоб уникнути помилок персоналу під час робочого процесу і оптимізувати діяльність працівників пропонуємо використовувати такі підходи: розширювати повноваження співробітників; вислуховувати побажання своїх співробітників, щодо процесу організації роботи і обслуговування клієнтів; заохочувати працівників до збільшення особистого вкладу у робочий процес; використовувати новітні технології для скорочення витрат часу на обслуговування клієнтів.

Список літератури:

1. Сучасні методи оцінки праці персоналу підприємств сфери послуг / [Електронний ресурс] – Режим доступу
:file:///D:/4%20%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81(RIP)/se_2016_1_18%20.pdf
2. Управління персоналом як фактор прибутковості організацій сфери послуг/ [Електронний ресурс] – Режим доступу
:http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1452/1/Науковий%20вісник.pdf
3. Солнцева Н.В. Особливості системи управління персоналом на торговельних підприємствах / Н.В. Солнцева, О.С. Надворний // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – 364 С. 245 – 248.
4. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг[навчальний посібник] / О.Б. Моргулець – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 943 с.

Захаркевич Н. П.

*доцент кафедри менеджменту, фінансів,
банківської справи та страхування,
кандидат економічних наук, доцент
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

Юричина І. А.

*студентка 4 курсу факультету управління та економіки
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна*

НЕТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ

Глибокі зміни в політичній, економічній, соціальній сферах, що відбуваються в Україні, спрямовані на розвиток економічної системи, заснованої на ринкових відносинах. За ринкової системи господарювання підприємствам і організаціям доводиться діяти в конкурентному середовищі, знаходити і розширювати свою «нішу» на ринку товарів та послуг, опановувати новий тип економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. У зв'язку з цим виникає необхідність у збільшенні внеску кожного працівника в досягнення цілей організації, а одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук ефективних способів управління працею, тобто способів, що забезпечують активізацію людського фактора [1].

Питання вивчення мотивації персоналу знайшли своє відображення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: Т. Базарова, С. Белозерова, О. Виханського, В. Єрьоміна, М. Живко, Є. Ільїна, О. Кузьміна, Н. Любомудрова, П. Мартина, А. Наумова, Ю. Ровенського, Е. Смірнова. У роботах цих авторів досліджено теоретичні й практичні аспекти мотивації праці, однак, деякі питання щодо мотивації працівників у сучасних умовах потребують подальшого вивчення.

З метою мотивування працівників переважна частина вітчизняних підприємств здебільшого застосовує лише фінансові та економічні стимули у вигляді основної та фіксованої тарифної ставки, посадових окладів, премій,

бонусів тощо. Однак, процес мотивації є творчою складовою управління персоналом і передбачає використання у тому числі нетрадиційних підходів до стимулювання праці (табл. 1).

Таблиця 1.

Приклади застосування сучасних нестандартних методів стимулювання праці

Нестандартні заходи мотивації	Компанії, що застосовують відповідні заходи
Одноразова винагорода готівкою за виконане завдання, відсутність запізень тощо.	Марс інк., IBM, Макдональдс, Лінкольн, Таппарварс
Нагородження подарунками, медалями, знаками відзнаки, почесними званнями.	IBM, Макдональдс
Система внутрішніх тренінгів, програми індивідуального розвитку, додаткова освіта за рахунок роботодавця.	Johnson&Johnson, Renault, Peugeot
Створення дружньої, сімейної атмосфери, пільгове медобслуговування.	Johnson&Johnson
Публікація у власному друкованому виданні	General Motors, Westing-house Electric, Polaroid, Bell Telephone Lab., Radio Corporation of America
Виділення вільного часу, можливості відвідування наукових заходів для підтримки творчої, винахідницької діяльності, членство у наукових товариствах компаній.	Toshiba, IBM, Polaroid
Безкоштовне чи пільгове харчування працівників.	Google, Яндекс, Вконтакте

Використання в практиці управління сучасних підприємств дозволяє вирішити наступні актуальні питання: утримання ключових працівників, залучення найбільш компетентних кандидатів на вакантні посади, підвищення ефективності праці при практично незмінному фонді заробітної плати.

В науковій літературі пропонують розподіляти нетрадиційні методи мотивації на три групи: методи не грошової мотивації, методи сформовані актуальними течіями в суспільстві а також методи, які передбачають використання новітніх підходів до класифікації персоналу [2].

Методи негрошової мотивації виконують завдання збереження фонду оплати праці, оскільки пов'язані із мотивуванням працівників за рахунок задоволення особистих інтересів та амбіцій працівників. До цієї групи методів ряд авторів відносить наступні: патерналізм (різні прояви з боку керівництва, спрямовані на опіку працівника, турботу про нього); патріотизм (спільність долі підприємства та працівників закладається в загальну філософію фірми і

втілюється у всіх аспектах діяльності); організаційні стимули (стимулювання змістом, умовами та організацією роботи); партисипативне управління і співволодіння (передбачає залучення працівника до управління, своєчасний доступ до будь-якої інформації, участь у прийнятті рішень, участь у прибутку, участь у капіталі); розкриття потенціалу (планування кар'єри, робота з кадровим резервом, короткострокове і довгострокове навчання, наставництво, ротация, підвищення та ін.); психологічний вплив (передача інформації про заслуги працівника в соціальному середовищі, оцінка керівника і колег, визнання заслуг; осуд, покарання, погроза втрати роботи та ін.).

Методи, сформовані актуальними течіями в суспільстві засновані на тому, що заохочення не повинні ставати буденними і передбачуваними. Такий підхід включає наступні методи.

Формування соціального пакету за принципом «кафетерію» з використанням нових опцій (оплата членства в престижному фітнес-клубі, знижки на послуги партнерів фірми (страхування, туризм, косметологія та ін.), оплата цифрового телебачення і послуг зв'язку. Крім того, сам принцип «кафетерію» (мотиваційного меню) є нововведенням у вітчизняній практиці управління. Запропонувавши співробітникам самим обирати пільги, компанія з більшою віддачею використовує кошти, які вона на них виділяє. Різноманітність мотиваційного меню для кожного конкретного співробітника визначається об'єктивними умовами: його посадою, грейдом, розміром річної зарплати, ефективністю роботи тощо

Управління в стилі коучинг – це діалог між менеджером і працівником, спрямований на встановлення реальних і цікавих цілей, стимулювання саморозвитку для того, щоб в процесі діяльності співробітник навчався отримувати необхідні ресурси для досягнення цілей самостійно.

Заохочувальні відрядження – передбачають делегування кращих співробітників для роботи та відпочинку на виставки, семінари з можливістю репрезентувати компанію.

Мотивуючі наради – передбачають, що через певні проміжки часу керівниками різних рівнів проводяться наради з підлеглими, де підводяться попередні підсумки роботи, формуються нові цілі, а також нагороджуються співробітники, що продемонстрували найвищі результати.

Візуалізація результатів – наглядно та естетично нагадує співробітникам про особисту ефективність, крім того, дозволяє порівнювати підсумки своєї діяльності з результатами колег. З цією метою здійснюється розклеювання інфо-карт на території підприємства, створюються групи в соціальних мережах, робиться розсилка по внутрішній пошті.

Методи, які передбачають використання новітніх підходів до класифікації персоналу, застосовуються невеликими компаніями зі специфічною корпоративною культурою, в яких переважно працює молодий персонал. Система мотивації в таких компаніях формується виходячи з індивідуальних особливостей особистості працівників. Базою для виявлення таких особливостей стають вельми оригінальні концепції, наприклад: зодіакальні сузір'я співробітників (складання індивідуальних професійних гороскопів співробітників); соціонічні типи персоналу (передбачає виділення на основі концепції Юнга про психологічні типи, 16 типів особистостей та мотивування їх відповідно до домінуючих потреб).

Таким чином, мотивація праці є найдієвішим способом якісного управління персоналом на підприємстві. Використання нестандартних підходів до мотивації персоналу дозволяє отримати компанії ряд переваг, пов'язаних з економією преміального фонду або його більш ефективним використанням.

Список літератури

1. Гольцман І.О. Роль мотиваційного механізму в системі управління персоналом / І.О. Гольцман // Наукове видання. Збірник наукових праць. «Економіка. Управління. Інновації» – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І Франка, 2009. – С. 131-136.
2. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика : учебник для бакалавров / А. А. Литвинюк, С. Ж. Гончарова, В. В. Данилочкина [и др.]. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 398 с.

Зачосова Н.В.

канд. екон. наук, доцент

Гришина І. О.

*магістрант кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Актуальність теми управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах полягає в тому, що серед великої кількості товарів та послуг для економічного зростання фірми необхідно утримувати лідируючі позиції та бути конкурентоспроможною у порівнянні з виробниками-конкурентами. Процес управління конкурентоспроможністю повинен бути комплексним, та ґрунтуватися на наукових підходах із використанням відомих методик.

Вирішенням питання управління конкурентоспроможністю займалися багато вчених. Вагомий внесок у його дослідження здійснили такі вчені, як С. Клименко [2], С. Соколенко, Драган [1], Л. Чайникова [3] та інші.

Конкурентоспроможність – це, перш за все, можливість господарського суб'єкта випереджати своїх конкурентів із використанням наявних переваг для досягнення поставлених цілей.

Управління конкурентоспроможністю підприємства становить собою процес управління конкурентними перевагами підприємства. Завдання фахівця, який здійснює управління конкурентоспроможністю об'єктів, полягають у наступному: аналіз, відбір та обґрунтування конкурентних переваг і чинників, які має підприємство; перетворення слабких сторін підприємства у його конкурентні переваги; формування кінцевої мети діяльності підприємства; зосередження факторів конкурентоспроможності на досягненні цілей підприємства.

Перераховані завдання нелегко виконати, тому для цього необхідно застосовувати сучасні наукові підходи, принципи, методи та моделі.

Основною метою ефективного управління конкурентоспроможністю

підприємства є отримання і утримання конкурентної переваги. Конкурентоспроможність визначається як рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми всіх видів ресурсів. Така детермінація не зовсім правильна, оскільки ефективне використання ресурсів не обов'язково повинно забезпечувати конкурентну перевагу. Конкурентоспроможність як відносна категорія завжди повинна визначатися як порівняльна характеристика, а не використання отриманих результатів підприємства [2].

Кожне підприємство на основі впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на певний момент часу, залежно від поставлених стратегічних цілей, особливостей галузей, особистих пріоритетів лідера та власника ухвалює оптимальні рішення управління конкурентоспроможністю.

Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства дають змогу визначити, наскільки воно успішно функціонує, тобто в ринкових умовах цей метод є досить точним індикатором для управління підприємством в процесі прийняття управлінських рішень [1].

Значна кількість методів, які використовують для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, зумовлює застосування певних показників, критеріїв, а також механізмів впровадження результатів оцінки. Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється за кінцевими результатами реакції конкретного ринку (споживача) на певний товар. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства здійснюється на початкових стадіях інвестування, при техніко-економічному обґрунтуванні інвестиційних та інноваційних проектів. У подальшому аналіз реалізації конкурентних переваг здійснюється на стадіях виробничого процесу та логістики, аж до продажу товару. Тому дуже важливим є обґрунтоване, жорстке і регулярне проведення політики нарощування конкурентних переваг. Інструментами, які використовують для реалізації цієї політики виступають: облік, аналіз, нормування, оцінка конкурентних переваг.

Згідно з теорією конкуренції М. Портера виникає 5 проблем конкуренції: бар'єри для проникнення на ринок і поява нових конкурентів у галузі; бажання

покупців; загроза виникнення на ринку товарозамінників, виготовлених за допомогою інших технологій; нескінченні можливості для виробників; постійна конкуренція між діючими та новими підприємствами.

Основні проблеми низької конкурентоспроможності підприємств в Україні це: брак досвіду конкуренції; ігнорування іноземного права; наявність перешкод у процесі стандартизації та сертифікації; невідповідність системи управління підприємством міжнародним вимогам; відсутність національної фундаментальної науки дослідження в цій галузі.

Інтегрований підхід до вирішення цих питань вимагає взаємодії між урядом та підприємствами на всіх рівнях. Для вирішення цих проблем існують шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств, а саме [3]: створення іміджу підприємства; «справедлива» ціна на відповідність ціни та якості; розширення та вдосконалення асортименту продукції; покращення кадрового потенціалу та структури управління; ретельне вивчення потреб ринку; наявність конкурентоспроможності вітчизняних постачальників; стимулювання збуту.

Отже, конкуренція є властивістю ринку. Розвиток конкурентних відносин є необхідною умовою ефективного впливу ринкових механізмів забезпечення економічного зростання, як в країні в цілому, так і в її регіонах. Але конкурентоспроможність не повинна бути випадковим станом підприємства, має здійснюватися управління конкурентоспроможністю фірми. Основною метою управління конкурентоспроможністю є досягнення виняткових конкурентних переваг.

Список літератури:

1. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / О.І. Драган. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва – К.: КНЕУ, 2006. - 527 с.
3. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник/ Л. Чайникова, В. Чайников, Н. Тамбов. - Вид-во Тамб. держ. техн. ун-ту, 2007. – 192 с.

Іванова М.І.

доцент кафедри менеджменту, к.е.н.

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»

м. Дніпро, Україна

Жулинська В.В.

магістр

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»

м. Дніпро, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Функціонування підприємств на зовнішніх ринках ускладнюється віддаленістю об'єкта керування, неспівпадінням правової бази, різним менталітетом як споживачів, так і виробників. Саме ці фактори вимагають від експортоорієнтованого підприємства врахування зовнішніх (табл. 1) і внутрішніх (табл. 2) впливів на забезпечення конкурентоспроможності.

Таблиця 1 – Зовнішні впливи формування конкурентоспроможності експортоорієнтованого підприємства

№	Зовнішні впливи	Напрями формування конкурентних переваг
1	Ступінь галузевої конкуренції	Застосування новітнього автоматизованого і комп'ютеризованого устаткування, іноземне інвестування
2	Допомога держави середньому та малому бізнесу в межах країни	Поліпшення бази законодавчих і нормативних документів, які регулюють функціонування середнього і малого бізнесу із забезпеченням законної і ефективної організації бізнесу
3	Регулювання країнової економіки з врахуванням правових аспектів	Покращення бази наявної законодавчої документації діяльності та регулювання економіки як єдиного адміністративного трудового конкурентного та антимонопольного права і кодексів
4	Ступінь науковості керування макроекономікою	Запровадження закономірностей економічного функціонування, наукових підходів, методів та принципів керування різнорівневими об'єктами
5	Національна система стандартизації і сертифікації	Завершення процесів стандартизації і сертифікації, аудит та моніторинг дотримання міжнародних угод і вже встановлених стандартів, правова інтеграція та узгодженість з міжнародною системою
6	Державне сприяння інноваційній активності	Поліпшення порядку опрацювання і уведення інновацій, зростання обсягів державного і приватного інвестування
7	Якість інформаційного забезпечення ієрархії управління	Формування інтегрованих країнних інформаційних центрів, що спеціалізуються за галузями чи / або сферами діяльності та задовольняють сучасним вимогам
8	Організація оподаткування	Адаптація податкової системи до сучасних вимог функціонування підприємств, за можливістю погоджування та уніфікація ставок податку
9	Мотиваційна складова (підготовка і підвищення кваліфікації персоналу)	Використання сучасних інноваційних підходів до відбору, селекції, навчання персоналу, стимулювання креативного мислення

Таблиця 2 – Внутрішні впливи формування конкурентоспроможності експортоорієнтованого підприємства

Внутрішні впливи	Напрями формування конкурентних переваг
1 Структурні	
1.1 Організація виробництва	Проектування виробництва, застосовуючи гнучкі, автоматизовані модулі, інтерактивні технології
1.2 Організаційно-управлінська структура	Зміна організаційної структури в залежності від стратегії підприємства, використання переваг матричної структури, чіткий перелік повноважень і відповідальності
1.3 Контроль виробництва	Організація контролю із використанням сучасних методів обліку і аналізу вхідної інформації, застосування контрольних карт, межі контрольних значень
1.4 Працівники	Використовувати сучасні методи селекції, навчання, перекваліфікації персоналу, формування кадрового резерву, формувати командний дух
1.5 Інформаційне та нормативне забезпечення керування	Забезпечення інформаційної безпеки, чітка регламентація бізнес-процесів, використання сучасних методів обробки і збереження інформації
1.6 Конкурентні бар'єри на вході і виході	Враховувати величину бар'єра на вході (постачання, оподаткування) та виході (ринки збуту, конкуренти галузі) при прогнозуванні розширення наявного бізнесу або диверсифікації
2 Ресурсні	
2.1 Постачання	Застосування сучасних методів вибору постачальника, постійний моніторинг наявних і відмова від нестабільних
2.2 Джерела сировини	Пошук якісної сировини, застосування енергозберігаючих технологій, дотримання стандартів до якості сировини, що використовується
2.3 Облік якості готової продукції	Своєчасний облік готової продукції, уникнення затоварення на складах, зниження витрат, не пов'язаних із виробництвом
3 Технічні	
3.1 Устаткування	Зростання частки інноваційного обладнання з низьким рівнем енергоспоживання, зменшення зносу устаткування
3.2 Технологія	Дотримання технології та виробництво високоякісної продукції із застосуванням правил «зеленого» виробництва
4 Управлінські	
4.1 Керівники	Зростання частки кваліфікованих топ-менеджерів, що забезпечують конкурентоспроможність всього персоналу
4.2 Організація товарно-матеріально постачання	Впровадження логістичних систем, використання інформаційних технологій для організації матеріального потоку
4.3 Організація системи менеджменту на підприємстві	Використання системного підходу до формування стратегій, своєчасне коригування філософії, місії, мети та поточних завдань
4.4 Забезпечення тотального управління якістю на підприємстві	Відповідність наявної системи управління якістю законодавчо затвердженим стандартам якості як державним, так і міжнародним
5 Товарно-ринкові	
5.1 Доступ до	Вимагає перманентного аналізу параметрів товарних,

Внутрішні впливи	Напрями формування конкурентних переваг
сировинних ринку ресурсів та технологій	сировинних та інноваційних ринків, наявність резервних коштів для своєчасного оновлення інфраструктури
5.2 Ексклюзивність рекламної кампанії	Фінансування рекламної кампанії, використання сучасних рекламних заходів, постійна увага до дистрибуції та ринкової інфраструктури
5.3 Політика ціноутворення	Використання інноваційних технологій і інструментів аналізу попиту, пропозиції та конкуренції на ринку
6 Ефективність функціонування	
6.1 Показники результативності	Використання сучасних методів діагности фінансово-господарського стану підприємства, своєчасне позбавлення від «вузьких» місць
6.2 Показники доходності	
6.3 Показники ефективності	

Вважаємо, що наведені фактори можуть бути використані як покрокова інструкція формування конкурентної стратегії виходу на зовнішні ринки.

При цьому необхідно врахувати дві альтернативи: по-перше, формування власного відділу за кордоном, що супроводжується додатковими значними витратами юридичної реєстрації філіалу (підрозділу тощо), облаштування робочих місць, реклама, як продукції, так і підприємства, пошук споживачів тощо; по-друге, укладання контракту з вже існуючою фірмою, яка спеціалізується на просуванні аналогічної продукції.

Завершальним етапом впровадження конкурентоспроможної стратегії є оцінка її ефективності, яка знаходиться як відношення отриманого ефекту (збільшення виручки від реалізації або прибутку) до витрат, що забезпечили це зростання. На цьому етапі доцільно використовувати методи економіко-математичного прогнозування, які дозволяють коригувати плани виробництва у країні-виробника та змінювати наявну цінову політику.

Турчина С.Г.

*доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Зміни в економічному середовищі, що зумовлені активною інтеграцією України в європейський економічний простір потребують нових підходів до управління підприємствами. Планування виступає управлінським інструментом прогнозування цілей та шляхів їх реалізації.

Доводиться констатувати, що останнім часом абсолютна більшість аграрних підприємств не йде далі складання виробничої програми, не плануються витрати і собівартість продукції, не складаються фінансові плани, не розробляються комерційні розрахункові плани підрозділів, водночас, спостерігається майже повне згортання планово-економічної служби. Зважаючи на це, особливої актуальності набуває формування дієвої системи планування підприємства, як важливої передумови його ефективного розвитку.

Дослідженнями встановлено, що процес планування є початковим етапом діяльності підприємства. Це не проста послідовність операцій по складанню планів, не процедура, значення якої в тому, що одна подія повинна відбутися слідом за іншою, а процес, який вимагає гнучкості та управлінського мистецтва [1].

У залежності від періоду часу, який охоплюють плани, складені організацією, планування поділяють на: стратегічне (довгострокове), перспективне (середньострокове), поточне та оперативне (короткострокове).

В ході стратегічного планування визначаються альтернативні варіанти розвитку підприємства, проводиться формулювання стратегічних цілей і завдань по функціональним підрозділам, визначаються найважливіші напрями економічного перспективного розвитку. Саме стратегічне планування надає змогу господарюючим суб'єктам поєднувати загальну стратегію розвитку з наявністю реальних і потенційних можливостей для її реалізації, враховуючи загрози, які можуть виникнути на ринку.

Перспективним (середньостроковим) плануванням передбачається:

розробка напрямків технічного, організаційного, економічного і соціального розвитку; встановлюються основні виробничі, технічні та економічні показники.

Поточне (короткострокове) планування спрямоване на розробку і встановлення системи норм і нормативів, розробку планів діяльності підприємства на майбутній рік, розрахунок і встановлення планових техніко-економічних показників

У рамках оперативного планування передбачено проведення розрахунку виробничих календарно – планових нормативів, розробку виробничих програм підрозділам господарства (цехам, службам, бригадам), встановлення завдань останнім.

Результатом процесу планування, як вже зазначалось, є розробка планів. План включає основні показники діяльності, що, зазвичай, мають бути досягнуті до кінця планового періоду. По суті, план - це набір інструкцій для менеджерів, що описують, яку роль кожна частина організації повинна грати в процесі досягнення цілей підприємства.

Сільськогосподарським підприємствам, на нашу думку, варто використовувати всі види планування: перспективне (розробка бізнес-плану), річне планування (складання річного плану економічного і соціального розвитку підприємства та виробничої програми підрозділів), не варто ігнорувати і оперативне планування, в ході якого розробляти робочі плани бригад, підрозділів, місячні та квартальні плани у тваринництві та рослинництві тощо.

Дослідженнями встановлено, що планування в сільськогосподарському виробництві підпорядковується тим же основним закономірностям, що і планування в цілому, однак особливості аграрного виробництва накладають свій відбиток на систему внутрішньогосподарського планування.

Більшість вітчизняних науковців доводить, що в основу планування діяльності сільськогосподарських підприємств слід закладати маркетинговий підхід, основою якого є: комплексне вивчення ринку, планування видів продукції та шляхів її подальшого перерозподілу тощо. Цілі маркетингу як

ринкової концепції управління господарством повинні знаходити відображення як у перспективних так і в поточних планах. У цьому контексті наша точка зору збігається із викладеною.

Отже, планування сільськогосподарського виробництва [2, с. 132-137] - це науково обґрунтоване визначення рівнів економічного та соціального розвитку сільськогосподарських підприємств на певний період через систему якісних і кількісних показників та визначення комплексу заходів, необхідних для досягнення встановлених рівнів розвитку. Як показує практика, на неритмічно працюючих підприємствах організація планування знаходиться, як правило, на низькому рівні, що доводить його актуальність та наявність значних резервів, пов'язаних з ефективністю господарювання завдяки плануванню. Для їх реалізації кожне підприємство повинне мати чітку систему внутрішньогосподарського планування. Переконанням останнього є досвід успішних господарюючих суб'єктів як України так і розвинених країн світу, де стало аксіомою: чим більше хаосу в зовнішньому середовищі, тим більше порядку має бути у внутрішній організації дій підприємства.

Таким чином планування в сільськогосподарському виробництві підпорядковується тим же основним закономірностям, що і планування в цілому, однак особливості аграрного виробництва накладають свій відбиток на систему внутрішньогосподарського планування. Актуальність планування доводить вивчення передового вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Список літератури:

1. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учебник для вузов /М.И. Бухалков. – [4-е изд, испр. и доп.]. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
2. Організація і планування сільськогосподарського виробництва : підручник / М. М. Ільчук, Л. Я. Зрібняк, С. І. Мельник, І. А. Коновал, О. В. Шкільов, О. Ю. Єрмаков. - 2-ге вид., переробл. і доповн. - Вінниця : Нова Книга, 2008. - 455 с.

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Шевченко А. О.

*магістрант спеціальності «Маркетинг»
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

ПРОЦЕСИ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО МОТИВУВАННЯ В PR-МЕНЕДЖМЕНТІ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Анотація. Розглядаються форми нематеріальної мотивації з метою вдосконалення публік релейшн - менеджменту будівельних організацій.

Ключові слова: менеджмент, маркетинг, мотивація, персонал.

Внутрішній публік релейшн менеджмент (далі - PR-менеджмент) - це комплекс заходів, спрямований на формування лідерського іміджу та зовнішніх зв'язків з зацікавленими сторонами будівельних організацій [1, с. 235].

Серед способів впливу на поведінку працівників у системі мотивування:

1) нормативний спосіб - заохочення людини до певної поведінки використовуючи переконання, навіювання, психологічне «зараження»;

2) примусовий спосіб - базується на використанні влади, застосовуючи погрози щодо погіршення задоволення потреб працівника у разі невиконання ним відповідних вимог;

3) стимулюючий спосіб - сукупність дій, спрямованих не тільки на обличчя, але і на зовнішні обставини за допомогою стимулів, які направляють персонал до певної поведінки.

Серед нематеріальних форм мотивації, які поліпшують роботу персоналу будівельної організації: наради, «планерки», «летючки»; поздоровлення із знаменними датами; професійний розвиток у формі направлення на навчання бізнес-тренінги згідно актуальної мети розвитку підприємства; право вибору; можливість працівникам брати участь у вирішенні питання про те, де і як краще провести корпоративні заходи, а також самим обирати засоби заохочення,

наприклад, за оплату форми мобільного зв'язку або проїзду у транспорті; кращих працівників мотивувати правом «першого вибору» при плануванні щорічних відпусток; можливість зворотного зв'язку; потрібно давати можливість людям висловитися - побажання, коментарі щодо організації роботи; інформування про досягнення і оцінках героїв - працівників; конкурси і змагання; особистий або персональний робочий ділянку. Це може бути табличка на двері, карта на столі, бейдж - це інструменти нематеріальної мотивації співробітників; знижки на послуги або товари компанії; заохочувальні корпоративні заходи. Святковий банкет або виїзд на природу, корпоративний вихід на каток або в кіно - такі нематеріальні форми мотивації персоналу відмінно формують командний дух. Проте є випадки, коли будівельні організації економлять за рахунок засобі зростання продуктивності праці, які не потребують великих фінансових вливань [2, с. 76].

Для розуміння потреб працівників у сфері нематеріального мотивування проводять опитування. Опитування працівників проводиться щодо виявлення проблем спілкування, взаємодії всередині колективу, з клієнтами, колегами, підлеглими і керівництвом. За головний критерій аналізу анкет використовують показник, що характеризує кількість респондентів, які відповіли з того чи іншого питання від загального числа анкетованих. Проведення опитування складається з чотирьох основних етапів: аналіз вибірки; підготовка анкети; заповнення респондентами анкети; оцінка результатів. Використовувати можна напівзакритий варіант питань, в якому залишається місце для додаткових зауважень та коментарів. Опитування має бути анонімним, що допоможе виявити різні сторони роботи, спільної взаємодії колективу: психологічний клімат; спілкування всередині колективу; спілкування з клієнтами; ставлення до професіоналізму; відношення до обсягів роботи; спілкування з підлеглими; спілкування з начальством; ставлення до грошей. Таким чином, можна буде зробити певні висновки щодо опитування з точки зору взаємодії всередині колективу: дійсно тепла атмосфера, добре колеги спілкуються, яким шляхом знаходять компроміс, ефективно проходить робота з клієнтами. Важливий

аспект роботи в такій сфері як торгівлі продажу - навчання роботи з клієнтами. Безкоштовні семінари та майстер-класи для працівників будівельних організацій не тільки допомагають в продажах будівельної продукції, але і зміцнюють неформальні відносини в середині трудового колективу, формують лояльність до керівництва [3, с. 250; 4, с. 218]. Такі заходи передбачають психологічну роботу, роботу в групах, участь у рольових іграх, релаксацію. Таким чином, для вдосконалення PR-менеджменту пропонується застосовувати методи нематеріальної мотивування працівників, які орієнтовані на зростання їх лояльності та особистої зацікавленості. Перспективи подальших наукових досліджень потребують поглиблення вивчення процесів нематеріального / якісного мотивування в PR-менеджменті вітчизняних будівельних організацій.

Список літератури:

1. Азарова І.Б., Дімірова В.П. Проекти впровадження систем дистанційного навчання у вищих навчальних закладах України. Управління якістю підготовки фахівців: матер. XXII МНПК. Одеса: ОДАБА. 2017. С. 235-236.
2. Ширяєва Н.Ю., Григоренко Д.О. Управление ориентацией проектной команды на достижение оптимального результата проекта. Управління проектами в умовах транзитивної економіки: матер. IV МНПК магістрантів, аспірантів та науковців, Одеса, 2013. С. 75-77.
3. Ширяєва Н.Ю. Проблеми розвитку будівельної бізнес-освіти. Economy without borders: integration, innovation, cross border cooperation / International Scientific Conference, august 26th 2016, Kaunas. P. 249-252.
4. Щудлак І.І., Ширяєва Н.Ю. Компетенції руководителя - лидера строительного предприятия Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології: матер. XVIII всеукр. студ.наук.-практ.конф. за міжн. участю 27 квітня 2017 р. С. 218 - 219.

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Кисельова Н. В.

*магістрант спеціальності «Маркетинг»
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

МЕНЕДЖМЕНТ БЕЗПЕКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Анотація. Аналізуються умови праці адміністративно-управлінського складу в будівельних організаціях.

Ключові слова: менеджмент, якість, безпека, ергономіка, продуктивність.

Основне завдання якісної управлінської праці – досягнення результатів, що вимагає професіоналізму і безперервного вдосконалення управлінської праці структурних підрозділів будівельних організацій [1, с. 86]. Сприятливі умови забезпечують як соціальну гармонію особи людини, так і ставлення її до праці і задоволення працею. Проте, згідно статистики, на стан здоров'я нації на 50 відсотків впливають соціальні фактори, у тому числі, умови життя та умови праці. Фактори, що формують умови праці в будівельних організаціях: санітарно-гігієнічні; психофізіологічні; естетичні.

Санітарно-гігієнічні умови формуються під впливом на людину навколишнього середовища (шкідливі хімічні речовини, запиленість повітря, вібрація, освітлення, рівень шуму, інфразвук, ультразвук, електромагнітне поле, лазерне, іонізуюче, ультрафіолетове випромінювання, мікроклімат).

На продуктивність праці впливає оформлення інтер'єру. Сприятливим фактором є озеленення приміщень, так як рослини не тільки покращують склад повітря, але і виконують декоративну функцію. Температурний режим, вологість повітря, його склад - також найважливіші фактори, що впливають на працездатність людини.

Психофізіологічні умови - величина фізичної, динамічної та статичної

навантажень, робоча поза, темп роботи, напруженість уваги, напруженість функцій аналізаторів, монотонність, нервово-емоційне напруження, естетичний і фізичний дискомфорт. Обмеження і регламентація фізичних зусиль, оптимальне поєднання фізичної і розумової роботи мають значний вплив на зниження стомлюваності робітників.

Головна дійова особа в сфері суспільного виробництва - людина з його складними психофізіологічними функціями, різноманітними здібностями, що змінюються настроєм, переживаннями і почуттями. Працездатність людини знаходиться під впливом різних факторів зовнішнього середовища, які часто надають несприятливий вплив різної інтенсивності і тривалості. У процесі праці відбувається закономірна зміна функціонального стану організму людини, в тому числі його центральної нервової системи. Робота може загартувати працівника, але може і призвести до виснаження нервової системи в результаті перевтоми і атрофії деяких м'язів.

Працездатність організму людини досягає найбільш високого рівня, як правило, до середини робочого дня, а в період входження в роботу, і до кінця робочого дня вважається низькою [3, с. 95]. Психофізіологічний аспект організації праці вирішує два завдання: визначення вимог до психічних і фізичних функцій працівника для виконання конкретної роботи, кожен вид праці має свої особливості; ідеальне виконання професійних обов'язків передбачає певні вимоги до фізіології працівника (його руховому, кістково-опорного апарату, будовою м'язів) і його психології (функціям: сприйняття, психомоторики, мислення, уваги і пам'яті).

Обов'язковою складовою наукової організації праці є використання можливостей ергономіки. Метою ергономіки є вироблення рекомендацій щодо вдосконалення психофізіологічних умов праці, що забезпечують людині комфортні і зручні умови роботи і збереження його здоров'я. Дослідження в ергономіці, що спираються на антропометрії, біомеханіку та технічні науки, спрямовані на удосконалення робочого місця відповідно до потреб і можливостей працівника.

Програма заходів щодо поліпшення умов праці на робочих місцях: приведення рівнів природного і штучного освітлення на робочих місцях; придбання та монтаж установок (автоматів) для забезпечення працівників питною водою; впровадження систем автоматичного контролю і сигналізації рівнів небезпечних і шкідливих виробничих факторів на робочих місцях; механізація прибирання виробничих приміщень, своєчасне видалення і знешкодження відходів виробництва, що є джерелами небезпечних і шкідливих факторів; проведення обов'язкових попередніх та періодичних медичних оглядів (обстежень); механізація робіт при складуванні і транспортуванні сировини, оптової продукції і відходів виробництва; пристрій огорожень елементів виробничого обладнання від впливу рухомих частин, а також розлітаються предметів; пристрій на діючих об'єктах нових і реконструкція наявних місць організованого відпочинку, приміщень і кімнат релаксації, психологічного розвантаження, місць обігріву працівників, а також укриттів від сонячних променів і атмосферних опадів при роботах на відкритому повітрі.

Список літератури:

1. Ширяєва Н.Ю., Авраменко В.Д. Принципи якісної управлінської праці будівельного підприємства. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології. Матер. XVIII всеукр. студ.наук.-практ.конф. Одеса: нац.ун-т при Презид.України, 27 квітня 2017. С. 86 - 87.
2. Ширяєва Н.Ю., Друмі Ю.В. Управління якістю. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології / Матер. XVIII всеукр. студ.наук.-практ.конф. Одеса: нац.ун-т при Презид.України, 27 квітня 2017. С. 224 - 225.
3. Ширяєва Н.Ю. Управлінська стилістика у проектному менеджменті. Управління проектами: інновації, нелінійність, синергетика. Матер. VII міжн.наук.-практ.конф. Одеса: ОДАБА: 9-10 грудня, 2016. С. 94-97.

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Гончар І. О.

*магістрант спеціальності «Маркетинг»
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Анотація. Розглянуто напрями зростання економічних показників виробничо-господарської діяльності вітчизняних будівельних організацій через вдосконалення їх менеджменту.

Ключові слова: менеджмент, виробничо-господарська діяльність, прибуток, ефективність.

Мета наукових досліджень полягає у пошуку альтернативних стратегій, які дозволять збільшити фактичний дохід підприємства, тому що він і є тим показником, за яким будівельні організації оцінюють ефективність свого менеджменту. Звісно, що прибуток – один із найважливіших показників, що показує наскільки добре чи погано функціонує будівельне підприємство. Для ефективності підприємства необхідно співставити його витрати та виручку, і вже на основі цих даних оцінити дохід.

Відомо, що для зростання економічних показників необхідний організаційний інжиніринг системи управління, що дозволить оптимізувати рух матеріальних потоків, знизити втрати фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, дозволить провести скорочення зайвої і неефективної чисельності персоналу, і як наслідок додасть будівельному підприємству необхідний рух у бік підвищення прибутковості і ефективності діяльності виробничо-господарської діяльності будівельної організації [1, с. 12; 2, с. 8].

Одним з чинників, який впливає на позитивну результативність, також є маркетинг будівельної бізнес-організації та швидкість реагування бізнесу на

зовнішні обставини [3, с. 132; 4. с. 243], стратегія CRM тощо [5, с. 28]. Особливості завдань управління розвитком виробничо-господарської діяльності обумовлюють необхідність використання науково-методичних підходів щодо розробки стратегії розвитку з урахуванням взаємодії внутрішнього середовища будівельної організації із зовнішнім. При цьому провідне місце займають маркетингові стратегії, які приймаються з метою максимальної адаптації виробничо-збутового процесу до вимог ринку, визначення найбільш вагомих цілей та засобів їх досягнення у царині виробничої, цінової, сервісної та збутової політики будівельної організації.

Конкуренція у будівельній галузі, достатньо складні економічні умови змушують шукати нові шляхи збільшення доходу. Зі збільшенням доходу будівельні підприємства закупають прогресивне технологічне обладнання та інвентар, що допоможе в умовах конкуренції зайняти провідне місце.

Кожна будівельна організація розробляє таку виробничу програму, яка дозволить зменшити витрати та збільшити дохід. Пункти цієї програми можуть бути різними: збільшення кількості будівельних об'єктів; збільшення кількості поверхів будинку; здача в оренду матеріальних активів чи обладнання підприємства; збільшення ринку продажу; зменшення витрат, що не мають відношення до самого будівництва; використання нових технологій, які пришвидшать та зменшать собівартість будівельного процесу. Звідси можна зробити висновок, що процеси збільшення кінцевого доходу можна поділити на два типи: зменшення собівартості та збільшення обсягу продажів.

Серед методів економії фінансових та часових ресурсів також є автоматизація будівництва. При проектуванні будівель за допомогою інформаційних технологій і програм зменшується час на самі розрахунки та креслення, адже при проектуванні вручну усі ці данні потрібно було ще перевірити, а сучасні методи зменшують ризик помилки до мінімуму.

Автоматизація будівництва також полягає в тому, що створюються все нові технічні засоби, які замінюють людську працю, або набагато спрощують роботу фахівців, що дозволяє їм виконувати менше фізичної роботи, а більше

розумової, щоб будівництво було максимально швидким і безпечним, надійним. Необхідно зауважити, що за допомогою автоматизації будівництва, можливо виконувати ту ж роботу, яка раніше виконувалася вручну, але більш якісно і швидко. Автоматизація будівництва - це надійний спосіб зберегти час і сили працівників для більш складної розумової роботи. Розглянемо приклад, як автоматизація виробництва дозволяє зекономити кошти і час. Автоматизоване зварювання рулонів здійснюється по розмірам перекриття та розрахункам. Скорочення витрат сталі на монолітні перекриття досягає 20 - 40% , а час на закладання арматури може досягати – у 5 разів швидше. Розкрій і фрезерування індивідуальної опалубки можуть застосовуватися, щоб сформувати опалубку для виготовлення малих серій складних залізобетонних виробів, наприклад, сходових маршів, фундаментів технологічного обладнання. Результатом роботи системи є або картограма розкрою листового опалубного матеріалу, або керуюча програма для п'ятикоординатного, фрезерного верстата. У Європі і в теперішній час досить широко розповсюдженні збірні залізобетонні конструкції, які починають витісняти моноліт. Адже переваги збірних технологій в тому, що вони набагато дешевші в виготовленні і швидші в монтажі. У Німеччині 80% перекриттів – збірні; нижня частина таких перекриттів - збірна із необхідним армуванням, а верхня заливається на майданчику, саме таким чином конструкція набуває міцності моноліту. Таким чином, методи автоматизації та виробничих процесів будівництва суттєво зменшують фінансові витрати та час на будівництво; досягнення технологічного прогресу при ефективному використанні значно дозволяють поліпшити/збільшити економічні показники будівельних організацій. Отже, напрями дослідницьких пошуків: визначення залежності кінцевої результативності діяльності будівельних організацій від впровадження сертифікованих систем якості; удосконалення маркетингової діяльності підприємств, що випускають вище позначену продукцію (оцінка ємкості ринку будівельної продукції, частка кожного підприємства в натуральному і вартісному внеску в розвиток галузі, інші питання маркетингу); управління

документацією; відповідальність керівництва; маркетингова активність; управління ресурсами; процеси, направлені на аналіз даних і поліпшення (управління змінами), управління невідповідністю; устаткування, механізація, автоматизація - розробка сучасних способів автоматизації окремих операцій, технологічних процесів, повної автоматизації; і багато інших питань, пов'язаних з програмами якісного менеджменту будівельних організацій.

Список літератури:

1. Ширяєва Н.Ю. Управління розвитком виробничо-господарської діяльності будівельної організації. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2012. №4 (26). С.11-12.
2. Ширяєва Н.Ю., Авраменко В.Д. Методичний інструментарій менеджменту в будівельних організаціях. Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку. матер. II міжн.наук.-практ.конф. Одеса: ОДАБА, 24-25 листопада, 2016. С. 6-10.
3. Ширяєва Н.Ю. Проблематика і завдання менеджменту та маркетингу будівельних організацій / International Scientific Conference «Economy and society modern foundation for human development» Proceeding of the Conference Leipzig university October 31th 2016. С. 130 - 132.
4. Ширяєва Н.Ю. Діагностування якості маркетингу будівельного підприємства Вісник ОДАБА. Зб. наук. праць. Одеса, 2014. № 56. С. 241-244.
5. Ширяєва Н.Ю., Карнаушенко А. Цінність CRM-системи в менеджменті будівельного підприємства. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології. Матер. XVII всеукр. студ.наук.-практ.конф. Одеса: нац. ун-т при Презид.України, 27 квітня 2016. С. 28 - 29.

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Балта К.

*магістрант спеціальності «Менеджмент і адміністрування»
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЛУГ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Розглянуто сутність процесів публічного адміністрування у частині децентралізованого управління. Аналізується зарубіжний та вітчизняний досвід досягнення ефективного децентралізованого управління державами.

Ключові слова: децентралізація, державне управління.

Державне регулювання соціально-економічного розвитку країни є істотною ознакою сучасної ринкової економіки змішаного типу. Розумний симбіоз ринкових і державних регуляторів дає можливість реалізовувати соціально - економічні цілі розвитку суспільства, досягати високої ефективності виробництва, стабільного економічного розвитку, забезпечувати соціальну справедливість [1, с. 7]. Децентралізоване управління має сприяти забезпеченню процесів якісного управління розвитком міських територій, планування забудови, реконструкції та експлуатації населених місць та регіонів відповідно до потреб населення й виробництва [2, с. 127].

Децентралізація – це передання влади на місця, успішне проведення чого – запорука ефективного територіального розвитку, шлях до демократизації та справжнього народовладдя. В усі часи, з моменту державотворення, лідери різних унітарних об'єднань прагнули до створення найефективнішої системи керуванням врядуванням власних територій. Держави об'єднувались в Союзи, для збільшення власних можливостей, або розділяли власні території, з приводу різних поглядів на способи керування. Такі моменти мали місце давно і продовжуватимуться завжди, тому питання врядування буде актуальним повсякчас. На сьогоднішній день місцевим самоврядуванням зайнялись на ряду

з першочерговими проблемами. Яскравим прикладом чого є закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад» в контексті реформи децентралізації влади. На сучасному етапі розвитку України важливу роль відіграє запровадження реформи з децентралізації влади, яка полягає в утвердженні демократичного управління, передачі владних повноважень територіальним органам, забезпеченні широкої участі громадян в управлінні справами держави й суспільства в цілому, тому завдання децентралізованого управління є актуальним [3, с. 11]. Звертаючи увагу на умови економічної та соціальної кризи, зовнішньої агресії, децентралізація може привести до поглиблення наявних та появи нових негативних тенденцій у розвитку держави й суспільства. Місцеві знавці повідомляють, що нинішня існуюча модель самоврядування в Польщі організовує людей навколо місця проживання, і це набагато краще у порівнянні з тим, коли життя громадян організовувалось навколо місця роботи. Ефективне зростання зумовлене здоровою економічною конкуренцією між гмінами (тамтешня територіальна одиниця) у інвестиційної привабливості; можливістю залишати деякі податки, як наприклад з фізичних та юридичних представників, на місцях; можливість самостійно вирішувати їх направленості. В цілому, наприклад, у США повністю децентралізована держава, а Китай - з точністю до навпаки, але обидві країни адекватно функціонують та достатньо розвивають власну економіку. Тобто, мова йде не стільки про модель місцевого самоврядування, як про те що її можна спотворити та геть зруйнувати її початкові цілі та завдання. Виходячи з вищесказаного, Україні перш за все потрібні просто зміни на краще, що й знайшло своє втілення у повній перекваліфікації органів управління на місцях.

Пройшовши значний шлях змін, Україна має досить таки фрагментарний адміністративно-територіальний устрій. Демократична децентралізація визначає утворення органів місцевого самоврядування – рад відповідного рівня, що представляє інтереси мешканців певної території, основною ціллю якої є оптимізація структури адміністративно-територіального устрою України.

Принципи у адміністративно-територіальному розмежуванні України:

відповідність інтересам громадян; відповідність інтересам держави; раціональність (науковість, продуманість); прозорість. П'ять кроків для реалізації принципів: визначення територіальної основи органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади; розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів адміністративно-територіального устрою; розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади; визначення за кожним рівнем органів влади необхідний обсяг ресурсів; встановлення відповідальності органів місцевого самоврядування перед виборцями і державою. Таким чином, результатом впровадження децентралізованого управління має бути розвинена, сильна демократична держава із самодостатнім місцевим самоврядуванням, яке здатне ефективно вирішувати місцеві проблеми та якнайкраще забезпечити населення широким спектром послуг публічного адміністрування.

Список літератури:

1. Азарова І.Б. Особливості застосування проектного підходу в програмно-цільовому державному управлінні. Управління проектами: інновації, нелінійність, синергетика. Матер. VII міжн. наук.-практ. конф. магістр., аспірантів та наук. Одеса: ОДАБА, 2016. С 7-10.
2. Ширяєва Н.Ю. Вдосконалення менеджменту містобудівних процесів. Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку. Матер. II міжн.наук.-практ.конф. Одеса: ОДАБА, 24-25 листопада, 2016. С. 126-128.
3. Ширяєва Н.Ю., Тріколіч А.М. Інноваційно-інвестиційний менеджмент будівельних підприємств в Україні. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології. Матер. XII щорічної міжвузів.студ.наук.-метод. конф. Одеса: ОРІДУ НАДУ при презид. України. 2011. С. 11-12.

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Сало Расмі

*студент спеціальності «Менеджмент»
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

УПРАВЛІНСЬКЕ МИСЛЕННЯ НА ОСНОВІ МЕТОДУ МЕТЧЕТТА

Анотація. Розглядається один з універсальних методів проектування та обґрунтування рішень - метод Метчетта, аналізуються етапи його розумового процесу.

Ключові слова: менеджмент, управлінське рішення, мислення.

Управлінська діяльність та технічний розвиток виробничих підприємств передбачає процес прийняття управлінських рішень, а їх якість визначає майбутнє підприємства і його роль на ринку. Ухвалення рішення базується на проектуванні певної концепції. Концепція - це сукупність думок, положень, які зв'язані загальною ідеєю, що визначає загальний вектор розвитку дискусії. Існує безліч методів досягнення концепції, такі як методи дивергенції, трансформації, конвергенції та ін.

Для обґрунтування рішень розроблені різні методи - економіко-математичне моделювання, математичне програмування, дослідження операцій, економічна кібернетика та багато інших.

Розглянемо метод Метчетта. Суть цього методу полягає в тому, що дослідник не просто слідує певній послідовності розумових процесів, а безпосередньо здійснює їх корегування. Іншими словами дослідник змінює режим мислення. Проте, не слід плутати поняття режим мислення і тип мислення. Тип мислення характеризується індивідуальними інтелектуальними здібностями дослідника, тоді як режим мислення - це свідоме впорядкування розумових прийомів і пристосування їх під конкретну вирішувану проблему.

Метчетт виділив п'ять режим мислення:

Перший режим мислення - це мислення основними елементами розумового процесу. Він назвав ці елементи течтемами. До речі, цей термін можна отримати якщо прочитати прізвище автора навпаки. Течтеми враховують сім варіантів - рішень, суджень, стратегій, тактик, понять, відносин, перешкод.

Другий режим ґрунтується на виділенні основних стратегій у вирішенні завдань. Тобто дослідник повинен володіти навичками ясно бачити пункти вирішення проблеми і організувати стратегію таким чином, щоб вона максимально підходила до даної проблеми.

Третій режим по Метчету полягає в тому, що при вирішенні проблеми слід не просто мислити над нею, але і, як би абсурдно це не звучало, мислити над самим розумовим процесом. Слід виділяти основних елементи мислення (контрольні запитання) і зосереджуватися на їх вирішенні.

Четвертий режим мислення - мислення в паралельній площині, тобто потрібно уміти спостерігати з різних точок зору за ходом власного розумового процесу.

Завершальний режим мислення самий творчий, він визначений використанням асоціативного мислення, іншими словами - мислення образами (схемами, рисунками). Можна порівняти проблему з самими різними явищами, що полегшує створення стратегії для її вирішення.

Метчетт рекомендує у процесі розумового мислення зосередитись на самоналаштуванні та самоконтролі, бо процедура методу передбачає під час виробітку певних проектних пропозицій відключення від усіх інших справ. Робоча група, яка працює по такому методу, може бути зайнята мозковим штурмом більш двох днів без перерви на сон, тому що сам логосінтез є жорстким по критеріях часу.

Метчет з'єднав режими мислення таким чином, щоб вони найефективніше підходили для дослідження не тільки управлінських, але і будь-яких проблем виробничого характеру, у тому числі у процесах реінжинірингу або винахідницьких розробках. Якщо спиратися на режими і

течтеми Метчета під час вирішення проблем або винахідницького проектування, то практично неможливо обійти стороною потрібний шлях для ухвалення рішення.

Таким чином, універсальність методу Метчетта полягає у його виявленні та вирішенні конфліктів у багатомірних ситуаціях.

Список літератури:

1. Авраменко В.Д., Ширяєва Н.Ю. Принципи якісної управлінської праці будівельного підприємства. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології. Матер. XVIII всеукр. студ.наук.-практ.конф. за міжн. участю. Одеса: Одеськ.нац.ун-т при Презид. України, 27 квітня 2017 р. С. 86 - 87.

2. Ширяєва Н.Ю. Управлінська стилістика у проектному менеджменті. Матер. VII Міжн.наук.-практ.конф. «Управління проектами: інновації, нелінійність, синергетика». Одеса: ОДАБА: 9-10 грудня, 2016. - С. 94-97.

3. Ширяєва Н.Ю. Проблеми розвитку будівельної бізнес-освіти. Economy without borders: integration, innovation, cross border cooperation / International Scientific Conference, august 26th 2016, Kaunas. P. 249-252.

4. Ширяєва Н.Ю. Конфліктологія у проектному менеджменті. Управління проектами: стан та перспективи. Матер. XX міжн.наук.-практ.конф. Миколаїв: 16-19 вересня 2014 р., НУК. С. 335-337.

5. Щудлак І.І., Ширяєва Н.Ю. Компетенції керівника - лідера строительного підприємства. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології. Матер. XVIII всеукр. студ.наук.-практ.конф. за міжн. участю. Одеса: Одеськ.нац.ун-т при Презид. України, 27 квітня 2017 р. С. 218 - 219.

4 СЕКЦІЯ: БІЗНЕС ТА КОНКУРЕНЦІЯ

Агрес О.Г.

*к.е.н., в.о.доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
м. Дубляни, Україна*

ДЕФІНІЦІЯ BANCASSURANCE ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку фінансового ринку потреби індивідуальних клієнтів щораз більші. Посилюється конкуренція на ринку традиційних послуг між банками, а також між банками та небанківськими установами. У зв'язку з цим банки повинні постійно працювати над диверсифікацією джерел своїх доходів, розробляти та розвивати нові для банківської системи послуги. Одним із практично не освоєних вітчизняними банками сегментів фінансових ринків є страховий ринок, на якому в зарубіжних країнах банки отримують значну частину доходів у вигляді комісійних надходжень від реалізації страхових продуктів. Конкуренція на ринку сколихнула банки та страхові компанії до модифікації і розширенню спектрів своєї діяльності в напрямку співробітництва обох установ. Ефектом цієї кооперації є продаж страхових полісів разом із продуктами, пропонованими банками. Саме це і є так званий bancassurance.

Термін bancassurance виник у Франції в кінці 60 років ХХ століття. Раніше співробітництво банків із страховими компаніями визначало німецьке слово "allfinanz", що дослівно означає "все з однієї руки". В Польщі застосовується також визначення "банківсько-страхова група".

Спробуємо з'ясувати, як трактується термін Bancassurance в сучасній економічній літературі та переваги для банківських установ. Кремень В.М. під bancassurance розуміє залучення банківських установ в процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг [3].

Банківське страхування – набір фінансових послуг, які можуть

задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно, вважає Н.Є. Аванесова. Також наголошує, що основним недоліком bancassurance може бути падіння довіри до банківської установи з боку тих клієнтів, які вважатимуть інтегровані продукти непотрібними чи нав'язливими. Факт розголошення банком конфіденційних даних клієнтів, останніми також сприйматиметься з недовірою [1].

Сучасні науковці Н.Л. Іващук, О.В. Іващук висловили думку, що bancassurance – це стратегія, яку застосовують банки з метою надання фізичним особам інтегрованих фінансових послуг. Першопричиною банківсько-страхової співпраці була ідея комплекснішого обслуговування, тобто задоволення фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі.

Доцільно розглянути дефініцію bancassurance зі сторони закордонних учених. Марк Ślipierski визначає цей процес як "використання банку - його представництва, послуг і клієнтів - до продажу страхувань (в основному життєвих і пенсійних), при цьому та ініціатива походить від комерційних банків" [4]. Це співробітництво визначається також як "співробітництво між фінустановами, спільною ознакою яких є дистрибуція фінансових продуктів із сектора страхувань і банку. Існує також визначення, що це діяльність, в результаті якої доходить до втручання маркетингу, продажу продукції через пропозиції банків і страхових товариств. Крім багатьох визначень спільною ознакою співробітництва банків з страховими компаніями є черпання вигоди через обидві сторони у вигляді зисків [5].

Отже, bancassurance виступає засобом збільшення банківського та страхового портфелів шляхом реалізації спільних програм.

Розвиток банківсько-страхових зв'язків спричинений різними внутрішніми і зовнішніми чинниками. Явище глобалізації, разом з лібералізацією, дерегулюванням також технічним прогресом сприяє тим процесам інтеграції. До наступних причин можна зарахувати зміни в попиті на фінансові послуги, зростаючий рівень конкуренції між суб'єктами фінансового сектора. Реструктуризація банківської системи спричинила, що комерційні

банки конкурують вже не тільки між собою, але також з іншими суб'єктами фінансового ринку.

Банки з огляду на ризик кредитної діяльності хочуть мінімізувати його негативні наслідки. Тоді ризик переноситься на страхову компанію. Наприклад, в ситуації непогашення кредиту банк не несе втрати, тому що страховик перейняв на себе зобов'язання позичальника. Страхове підприємство переймає цей ризик, в обмін на фінансові вигоди. Нові канали дистрибуції підприємств страхувань - це наступна причина творення страхово-банківського співробітництва. Завдяки ній страхування стають більш конкурентоспроможними. Банки є дуже добрим партнером, тому що володіють розбудованою мережею дистрибуції, що є нагодою до продажу більшої кількості страхових полісів. У наслідку страхові товариства здобувають нових клієнтів, і банки черпають зиски з цього співробітництва у вигляді комісійних.

Bancassurance сприяє синергетичному ефекту, коли попит на одну послугу збуджує бажання придбання іншої. Наприклад, зтягування банківського кредиту спричинить бажання до страхування цього кредиту або викупу полісу на життя. Це дає можливість співробітництва обох установ.

Вперше в Україні bancassurance запровадив "Райффайзенбанк Україна" спільно з компанією "Інго-Україна" у 2005 році. Пізніше до цієї програми приєдналися страхові компанії "ПЗУ-Україна" та "АІГ Життя". Хоча страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування, в Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов'язкового і умовно-обов'язкового страхування. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній.

Науковці вважають, що на сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків при споживчому кредитуванні, тобто ризики при видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів,

нерухомості. В основному банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим. Але сьогодні розвиток фінансового страхування стримується тим, що нормативами, встановленими Національним банком України, резервування застрахованого зобов'язання прирівнюється до незабезпеченого, що не стримує банківські установи до активного використання інструменту страхування як елемента гарантування.

Серед головних напрямів подальшого розвитку банкострахування в Україні, на нашу думку, будуть виступати підвищення довіри з боку населення до страховиків, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкурентоздатності банківських установ і страхових компаній, а також покращення інформованості потенційних клієнтів. Отже, можна припускати, що в наступних роках банківсько-страхове співробітництво пружно розвиватиметься, а покупка страхувань за посередництва банку стане натуральною річчю для клієнта

Список літератури:

1. Аванесова Н.Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ / Н.Е.Аванесова. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/vestnik>
2. Іващук Н.Л., Іващук О.В. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп / Н.Л. Іващук, О.В. Іващук. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Ekonomika/2008611/10.pdf
3. Кремень В.М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В.М. Кремень. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.nbu.gov.ua/oldjrn/SocGum/Ekpr/200820/1/kremen.pdf>
4. Śliperski, M., 2002. Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe, Difin, Warszawa.
5. Messyasz-Handschenke, A., 2001. Formy współpracy towarzystw ubezpieczeniowych i banków, Wiadomości Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe nr 9-10.

Білик О.І.

*доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, України*

Химич О.В.

*доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, України*

ДЕТЕРМІНАЦІЯ СУТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ БІЗНЕСУ

Забезпечення розвитку держави є неможливим без соціальної складової . Важливим є не лише соціальне забезпечення громадян на державному рівні, але й розуміння підприємцями і їхньої участі в створенні необхідних умов і комунікацій. Розкриття сутності поняття «соціальні комунікації бізнес» є дуже актуальним, але термін широкий за своїм значенням. Він описує комплексний пакет сучасних способів роботи в компаніях із залученням соціальних мереж. У той час як з одного боку, воно охоплює внутрішню структуру організації, з іншого боку для іміджу компаній також використання зовнішніх платформ відіграє велику роль.

Внутрішня стратегія зосереджена головним чином на внутрішні процеси і безпосередньо впливає на їх бізнес. Мова йде про спілкування між співробітниками та, зокрема, про їх вдосконалення за допомогою соціальних бізнес-рішень. Вони можуть допомогти зробити співпрацю більш ефективною. Це робиться через сайти та відділи: загальна інформація , ноу-хау надаються централізовано , а працівники мотивовані робити особистий внесок.

Внутрішня стратегія соціального бізнесу ефективно об'єднує існуючий організаційний, технічний та операційний рівень. Вона інтерпретує нові рівні ієрархії, перетворюючись в нову форму адміністративного контролю . Соціальні бізнес-рішення прозоро відображають процеси співпраці

в компаніях та які кроки є ефективним. Отримання схвалень від керівників також простіше за допомогою одного клацання. Проте можливості соціальної мережі жодним чином не вичерпуються. Зовнішній компонент, як мінімум, є перспективними.

Тут зовнішня репрезентація компанії відіграє важливу роль. Нарешті, соціальні мережі надають важливу інформацію про її сприйняття на ринках та в сегментах клієнтів. Звичайно, на це зовнішнє представлення може впливати відповідно, аналізуючи відгуки як основу для використання зовнішніх соціальних платформ. Особливо у сфері діалогу з клієнтами, як правило, є великі можливості для оптимізації сервісних та допоміжних послуг. Успіх таких заходів можна прочитати безпосередньо на основі соціальних медіа. Інтерфейси дозволяють прикріпити ці зовнішні платформи на внутрішні платформи. Взаємозв'язок між внутрішньою і зовнішньою стратегією має бути реалізованим і, таким чином, здійснення цілісного використання нових можливостей соціального бізнесу. У контексті розробки продукту та маркетингу, можливо також реагувати на певні події на ранній стадії шляхом моніторингу зовнішніх платформ.

Соціальні бізнес-рішення роблять бізнес-процеси більш ефективними, допомагаючи компаніям бути більш гнучкими.

Швидкість, ефективність та безпосередність - це деякі переваги, пов'язані з зміною можливостей взаємодії зовнішніх і внутрішніх стратегій. Якщо це вже не є стандартним, соціальний бізнес рано чи пізно стане на порядку денному успішних компаній. Внутрішні та зовнішні процеси будуть більш сфокусовані на реагуванні в режимі реального часу. Особливо в різних аспектах соціальних комунікацій бізнесу, отже, є великі можливості для стійкого підвищення конкурентоспроможності компаній.

Сьогодні соціальні медіа вже використовуються у багатьох компаній. Однак, головним чином, як маркетингові інструменти. Згідно з дослідженням Ліхтенштейнського університету, 77 відсотків компаній використовують Facebook - головним чином, щоб завоювати споживачів як

клієнтів або зберігати їх як такі. На другому місці слід Синг, який в основному використовується у секторі B2B. Це, перш за все, стосується придбання та обслуговування клієнтів. Економісти сумніваються в тому, що використання соціальних медіа фактично є для маркетингових цілей. Дослідження показують, що він не має суттєвого впливу на економічний успіх малих та середніх підприємств, зокрема, якщо вони не використовують спільні соціальні мережі. Тоді виникає питання, чи не можна використовувати функції, які забезпечують соціальні медіа, інакше як продуктивні та економічно перспективні. З огляду на мережеву ідею, місце співпраці є найбільш ефективним. Врешті-решт, співробітництво співробітників має вирішальне значення для успіху, а ефективність, продуктивність та конкурентоспроможність є ключовими. У блогах і віках здійснюється обмін інформацією та ноу-хау. Профілі також надають працівникам негайну інформацію про навички та досвід своїх колег. Вони спрощують для них пошук найкращої контактної особи або експерта для необхідної предметної області для певних проектів та проблем. Соціальні комунікації бізнесу спеціалізуються на використанні соціальних мереж у компаніях.

Вони спираються на мотивацію та саморегулювання працівників. У той же час, вони спрямовують інформаційні потоки та об'єднують існуючі ноу-хау в компанії – завжди подаються централізовано і є актуальними та доступними. Однак, щоб скористатися цим потенціалом бізнесу, потрібна тісний зв'язок із щоденними робочими процесами працівників. У той же час ідея соціальних мереж розгортається: саме легкість використання та інтуїтивно зрозуміла зручність у взаємодії з цими мережами, оскільки впровадження нових рішень завжди пов'язане з їх конкретними перевагами в повсякденному використанні. Компанії завжди повинні поставити собі запитання: які функціональні можливості або процеси від моїх існуючих бізнес-процесів можна пов'язати з соціальними комунікаціями? І як я створюю стимули для моїх співробітників регулярно використовувати ці платформи?

Соціальні комунікації бізнесу та соціальне співробітництво - це більше,

ніж просто тенденції. Відповідно до дослідження, проведеного Консультантами П'єра Аудоін (РАС), великий інтерес викликає соціальне співробітництво у німецьких компаніях: відкрита культура спілкування та самовизначення працівників є важливим для ефективності бізнесу.

Список літератури:

1. Соціальні комунікації: теорія і практика : наук. журн. [наук. ред. О. М. Холод]. – Т. 1. – К. : МЦД СК «Комтека», 2015. – 314 с.
2. Wie tickt der Kunde? Social Analytics erhöht das Verständnis und bewahrt vor „Shitstorms“ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://research.isg-one.de/research/ict-news-dach/news/wie-tickt-der-kunde-social-analytics-erhoeht-das-verstaendnis-und-bewahrt-vor-shitstorms.html>
3. Kenneth D. Business writing and communication [Text]: coursebook / Davis Kenneth. – NY: McGraw-Hill Companies, Inc., 2005. – 209 p
4. Salata G. Contemporary Ukraine: An Essay on the Asymmetry of State Policy in the Field of Librarianship / G. Salata // PATH OF SCIENCE International Electronic Scientific Journal. – 2016 (2). – № 12. p. 1.1. – 1.6. DOI: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.17-16>.
5. Salata G. Ecological imperative in the context of sustainable human development / G. Salata // Уральский на- учн. вестник. – Уральск: 2012. – Том I. – 75 с. – С. 3–9.

Ключник А.В.

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

РОЛЬ БІЗНЕСУ У ФОРМУВАННІ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ

Українські компанії дедалі більше відчують потребу у молоді із потрібними навичками. Вважаємо, що основними способами вирішення цієї проблеми є:

- орієнтація підприємців на підвищення корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, зокрема в частині професійно-орієнтованої підготовки молодих спеціалістів (надання бази для практик, а також «першого місця роботи»);
- запровадження дуальної освіти.

Корпоративну соціальну відповідальності бізнесу, зокрема в частині професійно-орієнтованої підготовки молодих спеціалістів реалізують такі компанії, як: Нестле в Україні, Байер в Україні, Метлайф, Сингента, Укртелеком, ДТЕК, ЕУ, КПМГ, Deloitte, Київстар, Кока-Кола, 1+1 медіа, Небесна криниця, Delta M Group, Kreston GCG, Укрсиббанк, Ашан Рітейл Україна, Леруа Мерлен, GMS, Eterna Law, lifecell, АДВ Дистриб'юшен, KEEPSOLID, Кредобанк, Ензим, ТРК «Львів», Прикарпаттяобленерго, АГРАНАФРУТ, Інженерно-технічна компанія «Автоматик груп», Мережа аптек «D.S.», Львівобленерго, Концерн-Електрон, Сумське та Львівське обласні управління АТ «Ощадбанк», МАЙНДКЕЙ, Львівська ОДА, UNFPA, Державна служба зайнятості. Саме ці компанії 17 березня 2016 року підписали Український Пакт заради молоді-2020.

Метою зазначеного Пакту є об'єднання зусилля компаній, держави та освіти для вирішення проблем працевлаштування молодих людей. Ініціатива здійснюється Центром «Розвиток КСВ» спільно з Міністерством молоді та спорту України і реалізується в рамках Європейського Пакту заради молоді.

Українська ініціатива одна з найактивніших у Європі і на сьогодні вже об'єднала 38 організацій в Україні, які зобов'язались сприяти створенню мінімум 300 партнерств між бізнесом та освітнім сектором та спільно забезпечити 10 000 місць для стажування та першої роботи молоді [1].

Дуальний спосіб навчання є поєднанням теорії у навчальному закладі вищої освіти та практики на підприємстві. Така форма навчання сприяє більшій інтеграції освіти, науки і бізнесу та є широко розповсюджена у Німеччині, Австрії, Швейцарії.

Засновником дуальної освіти вважають Німеччину. Розглянемо досвід розвитку дуальної освіти на її прикладі.

У Німеччині щоб потрапити у вищу дуальну школу, абітурієнт має отримати закінчену середню або спеціалізовану середню освіту. Також кожен учень повинен знайти партнера серед підприємств – це головна умова. В компанії студент має наставника. Його статус закріплений у законі і за свою роботу куратор отримує 538 євро. Впродовж трьох місяців він займається разом зі студентами проектами, які мають безпосередній зв'язок з підприємством. Дуальна освіта закріплена на законодавчому рівні. Однак після завершення навчання випускник не зобов'язаний працювати в компанії, яка його вчила.

Нами визначені основні особливості дуальної освіти:

- здобувачі вищої освіти під час стажування на підприємствах складають кваліфікаційні іспити;
- фахівці, що працюють на підприємствах, беруть активну участь у формуванні переліку дисциплін та змісту і структури навчальних програм у навчальних закладах вищої освіти;
- підприємець має право формувати індивідуальний розклад занять для здобувача вищої освіти, а також забирати зайві, на його думку, предмети і навіть приймати іспити;
- наявність стипендії, яка наближена до заробітної плати. Таким чином у молодого спеціаліста відпадає потреба шукати компроміс між навчанням і підзаробітком;

- передбачає отримання здобувачем вищої освіти теоретичних знань у навчальному закладі вищої освіти лише 1-2 дні на тиждень, а також самостійне опрацювання матеріалу. Рештою підготовки є робота на підприємстві.

Запровадження такої системи навчання в Україні слід в першу чергу в аграрній сфері. Адже, такі майбутні спеціалісти потребують більше практики, а ніж теорії.

Адаптуючи досвід Німеччини, вважаємо, що і в Україні законодавчо слід затвердити можливі стимули (н-д, витрати на підготовку фахівців вносити до витрат на виробництво. Це означає, що ці витрати закладалися б у собівартість товарів або послуг) для підприємців, які роблять значний внесок.

Список літератури:

1. <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/30229>

Рудковський О.В.
доктор економічних наук
кафедра менеджменту
Хмельницький економічний університет
м. Хмельницький, Україна

ВПЛИВ ІМІДЖУ ТА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ НА КОРПОРАТИВНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

Дії з мотивування управлінського персоналу харчових підприємств на підтримку рівня сформованості системи управління корпоративною безпекою на високому рівні, пов'язані із підтримкою сформованого іміджу та ділової репутації підприємства. Основні напрямки підтримки сформованого іміджу є такими: підтримка базового іміджу («фундаменту»); підтримка зовнішнього іміджу; підтримка внутрішнього іміджу.

При цьому слід застосовувати такі традиційні інструменти підтримки іміджу, як: PR; реклама; внутрішній маркетинг; імідж керівника; фірмовий стиль; бренд.

Зовнішній імідж являє собою систему уявлень про компанію, яку повинні розділяти споживачі, партнери, тобто зовнішні аудиторії. Підтримка зовнішнього іміджу повинна відбуватися завдяки специфіці діяльності компанії [1, стр 145].

Для формування внутрішнього іміджу найбільш доцільними є такі інструменти, як: внутрішній маркетинг; імідж керівника.

Головна мета внутрішнього маркетингу полягає у формуванні трудового колективу, команди однодумців-професіоналів, які однаково розуміють мету і завдання, пов'язані із забезпеченням безпеки підприємства.

Імідж керівника слід формувати за рахунок таких складових:

- 1) зовнішність (зовнішній вид (зачіска, одяг, аксесуари тощо);
- 2) кінестетичний імідж (ходьба, положення тіла, жести);
- 3) стиль поведінки (спрямованість особистості і позиції по відношенню до оточуючих; мотиви, здібності, установки, ціннісні орієнтації);

- 4) мовні особливості (вербальна та невербальна поведінка);
- 5) предметний імідж (обстановка в кабінеті, автомобіль);
- 6) спосіб самовіддачі (важливість для керівника його работа та люди, які його оточую, ентузіазм та «зараження» цим ентузіазмом);
- 7) стиль керівництва (демократичний, авторитарний або ліберальний);
- 8) соціально-демографічні характеристики (стать, вік, рівень освіти, життєвий цикл сім'ї тощо);
- 9) вчинки (форма поведінки людини у визначеній ситуації, саме вони – слугують основою для виділення рис особистості).

Зазначені рекомендації щодо формування іміджу та ділової репутації не є вичерпними та можуть доповнюватись та уточнюватись в залежності від галузевих особливостей та особливостей структури системи управління корпоративною безпекою підприємств.

Для підприємств харчової галузі сильною стороною у системі формування управління корпоративною безпекою є імідж та ділова репутація [2, 158]. Тобто налагоджені тісні стосунки та взаємопорозуміння з усіма зовнішніми суб'єктами безпеки. Така ситуація створює передумови для запобігання загрозам з високим рівнем. Тобто у разі впливу будь-якої загрози, налагоджені ділові зв'язки стануть в нагоді підприємству для отримання підтримки у тих сферах, в яких почнуть відбуватися деструктивні зміни. В результаті, якщо деструктивні зміни і почнуть відбуватися на підприємстві, то вони будуть мати обмежену несистемну дію, а тому будуть мати характер локальних вогнищ небезпеки.

Список літератури

1. Солодухін С. В. Механізми забезпечення економічної безпеки підприємства / С. В. Солодухін, І. О. Клопов // Проблеми економічної кібернетики : наук. збірник / За ред. В. М. Вовка. – Л. : Інтереко, 2007. – Спецвип. № 16. – С. 195–202.
2. Спасибо-Фатеева І. В. Корпоративне управління : монографія / І. В. Спасибо-Фатеева, О. Р. Кібенко, В. Борисова. – Х. : Право, 2007. – 500 с.

Трейтяк О. В.

*доцент кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет
м. Чернігів, Україна*

Матузка А.В.

*студент кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет
м. Чернігів, Україна*

ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЙОГО ДИНАМІКА ДЛЯ УКРАЇНИ

Конкурентоспроможність визначається як сукупність інститутів, політики і факторів, , що визначають рівень продуктивності економіки, що, у свою чергу, визначає рівень процвітання, який економіка може досягти. Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян. В першу чергу це залежить від ефективності використання наявних ресурсів. Для того, щоб рівень життя не знижувався, необхідне постійне підвищення продуктивності праці та якості товарів, послуг.

Показники, які входять до даного індексу, згруповані у 12 основних показників. Вони у свою чергу поділяються на три субіндекса: основні вимоги, підвищення ефективності, фактори інновацій. Ці три субіндекси отримують різну вагу при розрахунку загального індексу, залежно від стадії розвитку кожної економіки, як ВВП на душу населення та частки експорту сировини та інше. Розглянемо, які саме показники входять до трьох головних субіндексів:

- субіндекс основних вимог: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта;
- субіндекс підсилувачів ефективності: вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, рівень технічного розвитку, розмір внутрішнього ринку;
- субіндекс факторів інновацій: конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал.

Індекс конкурентоспроможності включає статистичні дані від міжнародно визнаних організацій, зокрема Міжнародного валютного фонду, Світового банку і різних спеціалізованих установ Організації Об'єднаних Націй, включаючи Міжнародний союз електрозв'язку, ЮНЕСКО та Всесвітню організацію охорони здоров'я.

У Таблиці 1 Наведена динаміка загального індексу та субіндексів конкурентоспроможності України. Максимально можна було отримати 7 балів по кожному з субіндексів.

Таблиця 1 – Динаміка загального індексу конкурентоспроможності та його субіндексів з 2008 по 2018 рік

Період, роки	Загальний індекс		Субіндекси					
			Основні вимоги		Підсилювачі ефективності		Фактори інновацій	
	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал
2008-2009	72	4.09	86	4.15	58	4.12	66	3.66
2009-2010	82	3.95	94	3.96	68	4.05	80	3.42
2010-2011	89	3.90	102	3.92	72	3.98	88	3.30
2011-2012	82	4.00	98	4.18	74	4.00	93	3.29
2012-2013	73	4.14	79	4.35	65	4.11	79	3.43
2013-2014	84	4.05	91	4.27	71	4.01	95	3.36
2014-2015	76	4.14	87	4.36	67	4.11	92	3.41
2015-2016	79	4.03	101	4.08	65	4.09	72	3.55
2016-2017	85	4.00	102	4.03	74	4.04	73	3.53
2017-2018	81	4.10	96	4.2	70	4.1	77	3.5

Із таблиці бачимо, що динаміка не є позитивною для України: при порівнянні звіту 2008-2009 року та цього річного (2017-2018) видно, що місце у рейтингу знизилося на 9 пунктів – з 72 до 81. Субіндекс основних вимог

втратив 10 позицій, субіндекс підсилювачів ефективності втратив 12 позицій у загальному рейтингу, субіндекс факторів ефективності знизився на 11 позицій.

Порівняємо у таблиці 2 основні показники конкурентоспроможності та ВВП на душу населення із звітів 2008-2009 та 2017-2018 років.

Таблиця 2 – Порівняння показників конкурентоспроможності України 2008-2009 рр. із 2017-2018 рр.

Показник	2008-2009	2016-2017
1. якість інститутів	115	118
2. інфраструктура	79	78
3. макроекономічна стабільність	91	121
4. здоров'я та початкова освіта	60	53
5. вища освіта та професійна підготовка	43	35
6. ефективність ринку товарів і послуг	103	101
7. ефективність ринку праці	54	86
8. розвиток фінансового ринку	85	120
9. рівень технічного розвитку	65	81
10. розмір внутрішнього ринку	31	47
11. конкурентоспроможність компаній	80	90
12. інноваційний потенціал	52	61
13. ВВП на душу населення, тис долларів	3,0461	2,1944

Одним із головних показників життя в країні є ВВП на душу населення, він зменшився на 27,97%. Україна покращила такі показники конкурентоспроможності: інфраструктура (показник піднявся з 79 на 78)

здоров'я та початкова освіта (піднявся з 60 на 53); вища освіта та професійна підготовка (піднявся з 43 на 35); ефективність ринку товарів і послуг (піднявся з 103 на 101). Інші показники значно втратили свої позиції, найменшим з яких є макроекономічна стабільність – 121 місце, також 120 місце наразі займає розвиток фінансового ринку.

Висновок: Україна має найцінніший ресурс – висококваліфікованих фахівців у різних галузях (35 місце за показником «вища освіта та професійна підготовка»), проте існує тенденція відтоку кадрів за кордон. Таким чином, існує можливість покращення життя населення за допомогою стимулювання державою підприємницької діяльності, боротьби з корупцією, є необхідність змін у фінансовій системі, оскільки вона є недостатньо контрольованою та розвиненою для комфортного співробітництва з багатьма іншими країнами.

Список літератури:

1. The Global Competitiveness Report 2008–2009
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016
4. The Global Competitiveness Report 2016–2017
5. The Global Competitiveness Report 2017–2018

5 СЕКЦІЯ: МАРКЕТИНГ

Гоголь Т.В.

*викладач кафедри економічної теорії
Рівненський державний гуманітарний університет
м. Рівне, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УСПІШНОСТІ БРЕНДИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним з найбільш важливих нематеріальних активів, які здатні залучати та утримувати клієнтів підприємства, стає бренд. Інвестиції у власний бренд дають підприємствам конкурентну перевагу та можливість займати лідируючі місця на ринку, оскільки сильний бренд дозволяє захопити значну частку ринку і продавати товар за більш зручною для виробника ціною. При цьому уявлення і очікування споживачів про товар, які формує бренд, сприяють збільшенню обсягу продажів і створюють майбутні доходи підприємства. Однак разом з ростом значущості цього нематеріального активу зросла і важливість процедур його оцінки.

Для визначення успішності брендингу на підприємстві застосовуються такі методи оцінки: оцінка виконання проекту, оцінка результативності брендингу, оцінка спроможності бренду, оцінка впливу бренду та оцінка ефективності бренду.

Найпростіший з технічної точки зору є спосіб оцінки виконання проекту. Він не дає інформації про результати проекту, але дозволяє з'ясувати, якою мірою реалізований проект. Це просте, за принципом «плюс» чи «мінус», визначення частки фактично виконаних заходів від загального числа запланованих в рамках брендингу. Даний метод буває необхідний при оцінці якості менеджменту проекту.

При оцінці результативності брендингу важливо визначити відмінності між результативністю та ефективністю. Результативність є наслідком того, що в процесі створення бренду здійснюються потрібні, а часом навіть і необхідні

речі (з різних точок зору), а ефективність – наслідок того, що ці самі речі створюються правильно і точно. Результативність брендингу – це рівень реалізації цілей і стратегій, досягнення певних якісних і кількісних, а також економічних результатів брендингу. Результативність розглядається певним комплексом, що включає в себе показники дієвості та економічності. Дієвість – це ступінь досягнення регіоном поставлених перед ним цілей. З дієвістю тісно пов'язана така функція управління як планування, так як при плануванні задаються конкретні цілі щодо розвитку бренду. При вимірюванні показника дієвості зазвичай порівнюють те, що планувалося здійснити і те, що було досягнуто фактично для проведення брендингу. Економічність – це ступінь використання необхідних ресурсів. Щоб визначити показник економічності проводиться математичне зіставлення ресурсів, які передбачалося використовувати для досягнення певних цілей і виконання робіт, з ресурсами, які фактично були витрачені. За допомогою оцінки результативності брендингу можна робити висновки про те, в якій мірі досягнуті цільові показники проекту з розробки бренду. На цьому етапі зазвичай перевіряється якість планування проекту, тобто як здійснювалася розробка вимірюваних показників, після досягнення яких проект буде вважатися успішним. Показники успішності нерозривно пов'язані з завданням брендингу. Якщо, наприклад, головним завданням формування бренду є залучення інвестицій, то відповідними будуть і показники успішності проекту такі як кількість і якість залучених інвестицій разом з показниками, що відображають думку і враження інвесторів. При оцінці результативності весь процес зводиться до порівняння фактично отриманих показників із запланованими. Джерела даних при цьому залучаються найрізноманітніші: від аналізу економічної статистики до соціологічних опитувань населення або цільових аудиторій [1, с.177].

Метою оцінки спроможності бренду є порівняння параметрів бренду (яким його придумали розробники) з його сприйняттям цільовими аудиторіями. Це оцінка того, наскільки правильно «вгадала» концепція бренду і наскільки вдало вона передає ідентичність місця. Адже саме в цьому і полягає ефект

бренду. Основним джерелом даних, зрозуміло, є споживачі. Можна, зокрема, дізнатися, які враження у них формує продукція бренду, з якими цінностями він асоціюється, а потім зіставити отриманий список з тим, який зафіксований в концепції бренду. В цьому випадку дуже ефективний кореляційно-регресійний аналіз, за допомогою якого можна встановити критерій спроможності бренду: якщо коефіцієнт кореляції між цінностями бренду в концепції і цінностями, зазначеними споживачами, становить 1, то спроможність бренду 100%, тобто бренд існує. Можна розробити інтегральний індекс спроможності бренду, в який включити суму середньозважених показників спроможності – ступінь кореляції цінностей, візуальних елементів дизайну бренду [2, с.225].

Вважається, що найважливішим і найважчим видом оцінки успішності брендингу є оцінка впливу бренду, при визначенні якої можна використовувати соціологічні методи, наприклад, порівняти брендову продукцію з іншими товарами на ринку, які не займаються брендингом. Отриману різницю значень показників можна вважати внеском бренду в розвиток підприємства.

При використанні методу оцінки ефективності бренду визначається відношення результатів, отриманих за підсумками брендингу, до витрачених ресурсів («результати», отримані після оцінки результативності проекту, можна розділити на його бюджет). Для того щоб найточніше чином оцінити ефективність реалізованого бренд-проекту пропонується використовувати наступну систему показників: 1) Показники стратегічної ефективності брендингу. Ці показники фактично є формалізованими цілями, які хоче досягти підприємство за рахунок складання і реалізації програми, в якій брендинг – це інструмент досягнення цілей. 2) Показники комунікативної ефективності брендингу. До таких показників відносяться: запам'ятовування, впізнаваність бренду підприємства, ставлення цільових споживачів до бренду, знання конкурентних переваг і т.п. 3) Показники поточної економічної ефективності брендингу, якими є доходи від реалізації цільової програми та витрати на брендинг. 4) Показник динаміки символічного бренд-капіталу. Цей показник, характеризує «силу» бренду в світовому масштабі. 5) Нормативні показники

ефективності брендингу. Вони визначаються і коригуються регулярно (приблизно один раз на рік) шляхом проведення бенчмаркінгового досліджень брендингу. 6) Поточна вартість бренду. Можна сказати, що цей показник є найбільш важливим, так як допомагає визначити яку вигоду можна отримати, використовуючи бренд. 7) Показник ефективності інвестицій в бренд (Return on Brand Investments - ROBI) характеризує ефективність інвестування в проект і процес створення і розвитку бренду. Використання цього показника ефективності брендингу, має наступні переваги: представляє собою найбільш підходящий критерій, за допомогою якого порівнюють можливі бренд-проекти; дозволяє фінансувати етапи брендингу за ступенем їх важливості; допомагає оцінити ефективність і результативність роботи бренд-менеджера [3, с.126].

Також існує показник вартості бренду, який виявився найбільш зручним як для управління самим брендом, так і для визначення загальної ефективності функціонування підприємства. Існує певний зв'язок розвитку бренду підприємства з вартістю всього бізнесу. Тому можна зробити висновок про те, що бренд є інструментом підвищення вартості бізнесу. Найпопулярніший метод оцінки вартості бренду – це premium profit. Суть методу полягає в тому, що брендований товар найчастіше продається дорожче небрендowego. Різниця в цінах цих товарів, помножена на обсяг продажів бренд-товару, і буде становити вартість бренду. У тих випадках, коли брендований і небрендований товари продаються за однією ціною, вартість бренду визначається як різниця обсягів продажів цих товарів в грошовому вираженні. Однак, існує і недолік цього методу – це складність знаходження небрендowego аналога, а також варіація цін в різних регіонах. Боротьба за споживачів здійснюється з двох сторін: товарної та емоційною. У першій – виробник покращує товар, розробляє систему знижок і зацікавлює постачальників, розширює асортимент. У другій – йде завоювання розумів і інтересів споживачів за місце марки у свідомості людини, який повинен вибрати саме цей товар з безлічі інших. Згідно з дослідженнями, людина в середньому може пам'ятати не більше чотирьох торгових марок в

одній товарній групі. У свідомості вітчизняного споживача дуже важливу роль відіграє країна-виробник продукту і товарна упаковка [4, с.63]

Ефективні механізми управління брендами сприяють успішному розвитку підприємства, які допомагають покупцям орієнтуватися в розмаїтті товарів, а менеджерам та керівникам корпоративного портфелю – дають корисну інформацію, яка полегшує ведення переговорів, складання бюджету маркетингу і планування рекламної стратегії.

Список літератури:

1. Дробо К. Секреты сильного бренда: Как добиться коммерческой уникальности / Кевин Дробо; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. – 276с.
2. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, поддержка ценности бренда [Электронный ресурс] / Жан.-Ноель Капферер; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под общ. Ред. В.Н. Домнина. – М.: Вершина, 2007. – 448с. Режим доступа: http://lib100.com/book/wealth/brend_navsegda/Kapferer.pdf.
3. Мельников В.И. Современные методики оценки брендов / В.И. Мельников // ЭТАП: экономика и экономические науки. – 2011. – №2. – С.124-132.
4. Нестерева Ю. Методи оцінки вартості / Ю. Нестерева // Маркетинг в Україні. – 2006. – №3(37). – С.61-67.

Молчанова Ю.В.

*к.с.-г.н., старший викладач кафедри маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

СТЕЙКХОЛДЕРСЬКІЙ ПІДХІД В ПРОЦЕСАХ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Сучасна практика стратегічного планування активно акумулює теоретичні положення стейкхолдерського підходу. Теорія стейкхолдерів стверджує про те, що організація, яка формує свої бізнес цілі, програми розвитку, або окремі проекти повинна брати до уваги різноманітні інтереси зацікавлених сторін, які можуть представляти певний тип неформальної коаліції.

Вихідні положення для розвитку теорії стейкхолдерів закладено на початку 60-х років минулого століття в роботах А. Чандлера, К. Ендрюса, І. Ансоффа. А. Чандлер сформулював сутність стратегії і показав, що зміна зовнішніх умов призводить до необхідності зміни стратегії фірми, далі до зміни її організаційних характеристик і в кінцевому рахунку до перетворення структури. К. Ендрюс представив економічну стратегію як дії, що відповідні між характеристиками фірми: сильними і слабкими сторонами та ринковими можливостями, завдяки яким вона успішно адаптується до зовнішнього оточення. І. Ансофф зв'язав перспективи розвитку організації з її внеском в оптимізацію довгострокової прибутковості обслуговуючих зовнішнє середовище організацій. На його думку, ті фірми, які обслуговують тільки самих себе, швидко втрачають перспективи розвитку і вмирають.

Дж. Пфеффер и Дж. Саланзік [1, с. 32] в пошуках нової теорії фірми зробили особливий акцент на коаліційну структуру та характерну реакцію на тиск середовища. Вони запропонували розгляд фірми як коаліції, яка визначається інтересами її учасників, напрям і цілі якої можуть бути змінені відповідно змінам в структурі коаліції. Автори вважають організацію «структурою скоординованих дій», кінцевою метою якої є отримання необхідної для її виживання зовнішньої підтримки. Вимоги, які висувають

коаліції подаються як цілі і завдання організації, причому майбутня доля організації безпосередньо залежить від результатів виконання коаліційних умов.

Термін стейкхолдер (походить від англ. «stakeholder» - зацікавлена сторона або учасник) спочатку застосовувався для до акціонера, учасника, тобто особи, яка має частку в статутному (складеному) капіталі підприємства. Широкого використання в практиці управління термін «стейкхолдери» набув після виходу роботи Р. Едварда Фрімена «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід». Фріменом зацікавлені сторони компанії були представлені як будь-які індивідууми, групи або організації, що надають істотний вплив на прийняття фірмою рішення та/або знаходяться під вплив цих рішень. У широкому сенсі термін включає широке коло фізичних або юридичних осіб: акціонери, члени органів управління, персонал, фінансові агенти, клієнти, територіальна громада, суспільство в цілому, уряд, тощо [2, с. 25].

Теорія зацікавлених сторін визначає склад організацій як сукупність різних окремих груп з різними інтересами. Бізнес-рішення повинні враховувати інтереси цієї колективної групи і розвивати спільну співпрацю. Конфлікт являє собою розмивання цих інтересів. Об'єднання цих різних груп для досягнення угоди може бути не завжди можливим, тому бізнес-рішення повинні враховувати кожен точку зору і оптимізувати прийняття рішень, щоб включити всі голоси. Агентська теорія зацікавлених сторін - Stakeholder-agency theory розвиває ідею про те, що менеджер в своїх діях повинен керуватися не тільки інтересами акціонерів, але і інтересами всіх зацікавлених сторін компанії. Відповідно до цієї теорії компанія є множиною контрактів між менеджментом і зацікавленими сторонами [3].

Загальний підхід до процесу стратегічного планування виділяє чотири операції:

- Аналіз і визначення місії організації.
- Постановка довгострокових цілей і завдань.

- Аналіз і розробка дій для досягнення цілей стратегії;
- Здійснення стратегії через проекти, пов'язані з стратегічними цілями.

Аналіз стейкхолдерів включає в себе ідентифікацію та систематизацію, оцінку цілей, збір інформації та подальше використання зібраної інформації в процесі стратегічного планування. Сучасна практика стратегічного планування має коло моделей і методів які розроблено в рамках теорії стейкхолдерського підходу. Далі представлено приклади їх застосування відповідно до різних операцій процесу стратегічного планування.

Аналіз і визначення місії організації. Розглянемо модель місії, розробником якої є компанія Ashridge Strategic Management Centre, яка використовується для в цілій розробки та аналізу місії. Відповідно моделі місія повинна містити чотири елемента, які тісно пов'язані, резонуючи між собою: намір, стратегія, цінності, принципи та поведінкові стандарти [4]:

Намір - розглядається за наступними трьома категоріями:

- на благо акціонерів (перспектива акціонерної вартості);
- на благо зацікавлених сторін (перспектива вартості з точки зору зацікавлених сторін);
- на благо вищого ідеалу, крім задоволення потреби зацікавлених сторін.

Стратегія - визначає логіку комерційної діяльності компанії. Стратегія з'єднує мету з комерційною, раціональною поведінкою.

Цінності - переконання і моральні принципи, що лежать в основі культури компанії. Цінності надають сенс нормам і стандартам поведінки в компанії. Вони є факторами мотивації до дій в інтересах цілі компанії. Вони здатні забезпечити раціональне пояснення поведінки, що має таку ж силу, як і стратегія.

Принципи та поведінкові стандарти - орієнтири, що сприяють прийняттю рішень в повсякденній діяльності компанії.

Місія, яка сформульована відповідно до множини стейкхолдерів компанії, здатна:

- надихати і мотивувати менеджерів і співробітників до більш високої

ефективності діяльності в організації;

- послідовно розподіляти ресурси;
- виконувати баланс конкуруючих і часто суперечливих інтересів зацікавлених в діяльності організації осіб;
- надавати відчуття напрямку діяльності і цілі діяльності;
- сприяти розвитку спільних цінностей;
- змінювати докорінно організацію під час криз;
- підвищувати ефективність корпоративної діяльності в цілому.

Постановка довгострокових цілей і завдань. Наступний етап стратегічного планування також пов'язано з проблематикою теорії стейкхолдерів. Процес постановки довгострокових цілей і завдань реалізується у кроках, що коригують та змінюють стратегічні дії, - коригують відповідно змін зовнішнього оточення і внутрішньої організаційної динаміки; змінюють при виникненні нових корпоративних взаємин, конфліктів, суперечностей і/або неузгодженостей між зацікавленими сторонами.

Аналіз і розробка дій для досягнення цілей стратегії. Розроблена стратегія повинна бути реалізована з врахуванням реального стану справ. Тому важливо постійно адаптувати стратегію, приводячи її у відповідність з актуальними вимогами оточення і дійсною ситуацією в організації, навіть якщо спочатку вона була розроблена з врахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх вимог. Відповідно до стейкхолдерів, виконується ітерація певного алгоритму [2]: ідентифікація груп й індивідів → визначення ключових потреб кожної групи → аналіз інтересів і ступеню впливу кожної групи → формування плану заходів для управління очікуваннями стейкхолдерів → реалізація запланованих дій → аналіз результатів управління і повторення процесу.

Подальше здійснення стратегій через певні проекти. Реалізація стратегії залучає всі рівні управління організації і, тим самим, інтегрує всі аспекти функціонування компанії. Стратегії підприємств здійснюються за рахунок проектів і проекти формують основу у вигляді «опор мосту» [3, с. 76], які підтримують стратегічний напрямок і забезпечують досягнення цілій стратегії

Спільнота проекту, включаючи членів команди проекту та його зацікавлені сторони, бере участь у виконанні проекту, використовуючи сумісну компетентність всіх, хто входить до спільноти. Спільнота проекту є партнерами, вона взаємодіє в різних напрямках на шляху виконання проекту, допомагає виконувати обмін думками про зміст проекту, його планування, контроль, створює інформаційну підтримку проекту.

Наведені приклади методів та інструментів практики виконання операцій стратегічного планування свідчать про те, що кожен етап розробки організаційної стратегії має зв'язок з положеннями теорії стейкхолдерів та попереднім аналізом всієї множини зацікавлених сторін. Множина всіх зацікавлених сторін компанії виступає як єдине суперечливе ціле, що знаходиться під впливом зовнішніх ефектів основного бізнесу компанії, та впливає або має потенціал впливу, на траєкторію стратегічного розвитку компанії. Відповідно до теорії стейкхолдерів компанія розглядається як елемент того середовища в якому вона діє та система відношень, яка впливає і сама зазнає впливу свого оточення.

Список літератури:

1. Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Haper & Row.
2. Freeman R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. - First Edition. - Boston: Harpercollins College Div, January 1984. - 275 p.
3. Hill, C.W.L. and Jones, T.M. (1992) *Stakeholder-Agency Theory*. *Journal of Management Studies*, 29, 131-154.
4. Ashridge Mission Model [Електронний ресурс] / Модель миссии Ashridge. – Режим доступу :
https://www.12manage.com/methods_campbell_ashridge_mission_model
5. Staehle, W. H., *Management, Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive*, 1999, S. 335 f.

6 СЕКЦІЯ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

Безверхня Ю.В.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

АНАЛІТИКА, ЯК ЧАСТКА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасний управлінський облік – є системою обліку, планування, контролю й аналізу інформації про витрати та результати господарської діяльності, необхідної управлінському персоналу для керування діяльністю підприємства. У свою чергу, управлінський аналіз – це комплексний аналіз внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей підприємства, що спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем тощо.

Так, методи управлінського аналізу підрозділяються на соціологічні й аналітичні [1, с. 41].

Отже, до соціологічних методів відносяться:

- метод опитування – орієнтований на одержання інформації від безпосередніх учасників дослідження. Він має кілька видів: анкетування; опитування; інтерв'ювання.

- метод спостереження – орієнтований на досить тривалий збір інформації, здійснюваний одночасно з розвитком досліджуваних проблем. Види спостереження: польове та лабораторне, систематичне та несистематичне, включене та не включене, структуроване та неструктуроване.

- метод експерименту – орієнтований на перевірку життєздатності досліджуваної проблеми. Види експериментів: польові, лабораторні, лінійні, паралельні тощо.

- метод аналізу документів – орієнтований на використання всієї повноти інформації, що може утримуватися у документі. Види: якісний (традиційний) і формалізований (контентний) аналіз.

Аналітичні методи містять у собі [1, с. 49]:

- метод порівняння – порівняння порівнянних показників для визначення відхилень від планових показників, установлення їхньої причини та виявлення резервів.

- балансовий метод – зіставлення взаємозалежних показників з метою з'ясування та виміру їхнього взаємного впливу, а також підрахунку резервів підвищення ефективності виробництва. При застосуванні балансового методу аналізу зв'язок між окремими показниками виражається у формі рівності підсумків, отриманих у результаті різних зіставлень.

- індексний метод – розкладання абсолютних і відносних відхилень узагальнюючого показника, застосовується при вивченні складних явищ, окремі елементи яких невимірні. Як відносні показники індекси необхідні для оцінки виконання планових завдань, для визначення динаміки явищ і процесів.

- статистичний метод – відбиття цифрових показників, що характеризують протікання різних процесів, станів об'єктів із установлення для цілей дослідження періодичністю.

- метод елімінування – виділення дії одного фактора на узагальнюючі показники організаційної діяльності.

- метод ланцюгових підстановок – одержання корегованих значень узагальнюючого показника шляхом порівняння значень двох вартим рядом показників у ланцюзі підстановок.

- графічний метод – засіб ілюстрації процесів, вирахування ряду показників, оформлення результатів аналізу. При правильній побудові графічні засоби мають наочність, виразність, доступність, сприяють аналізу явищ, їхньому узагальненню та вивченню.

- функціонально-вартісний аналіз – вибір найбільш оптимальних варіантів, що визначають рішення у сформованих або планованих умовах.

Дані управлінського аналізу відіграють вирішальну роль у розробці найважливіших питань конкурентної політики організації: удосконалювання технології й організації виробництва, створення механізму досягнення

максимального прибутку. Тому результати управлінського аналізу розголосу не підлягають, вони використовуються керівництвом організації для прийняття управлінських рішень як оперативного, так і перспективного характеру.

Управлінський аналіз використовує весь комплекс економічної інформації, носить оперативний характер і повністю підлеглий волі керівництва організації. Тільки такий аналіз дозволяє реально оцінити стан справ в організації, досліджувати структуру собівартості не тільки всієї випущеної й реалізованої продукції, але й окремих її видів, склад комерційних й управлінських витрат, особливо ретельно вивчити характер відповідальності посадових осіб за виконання бізнес-плану [2, с. 22].

Як бачимо, усі вище наведені методи застосовуються при проведенні економічного аналізу. І більшість вчених сходиться на тому, що управлінський аналіз є складовою економічного аналізу на ряду з фінансовим.

Основна мета фінансового аналізу – оцінка фінансового стану та виявлення можливості підвищення ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за допомогою раціональної фінансової політики, визначення його фінансової конкурентоздатності, використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань тощо.

У традиційному розумінні фінансовий аналіз являє собою метод оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності [3, с. 168].

Тож, при детальному розгляді можна відмітити, що у управлінського та фінансового аналізу дуже багато відмінностей. Отже, не зважаючи на те, що в управлінському аналізі використовуються методи економічного аналізу (властиві також статистиці, як науці), вважаємо його за більшістю показників все ж ближчим до управлінського обліку.

Управлінський аналіз також можна розглядати як проміжний етап управління підприємством, тому що об'єктом аналізу є його минула та майбутня діяльність, а інформаційною базою – дані, зібрані у системі управлінського обліку. Маючи цю інформацію, можна оцінювати міру

використання ресурсів, прогнозувати поведінку витрат за різних обсягах виробництва.

За підсумками розглянутого раніше, можемо зробити висновок, що управлінський аналіз – це аналіз діяльності підприємства, який здійснюється з метою прийняття оптимальних управлінських рішень. Він будується на методології економічного аналізу, але, на нашу думку, за багатьма дослідженими показниками є ближчим до управлінського обліку та є однією з його найважливіших складових.

Список літератури:

1. Шадріна Г.В. Управленческий анализ / Г.В. Шадріна. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 320 с.
2. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н.Т. Мала // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2007. - № 605. – С. 20-24.
3. Чая В. Т. Управленческий анализ / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – М.: Издательство «Рид Групп», 2011. – 448 с.

Голуб Н.О.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

ДОКУМЕНТ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ

Основною одиницею офіційно-ділового стилю є документ. Він використовується в різних галузях діяльності суспільства, галузях знань, сферах життя. Вони є об'єктом дослідження різних наукових дисциплін, тому поняття "документ" – що означає свідоцтво, доказ [1]. Значення документу залежить від того, в якій галузі й з якою метою його використовують.

Процес управління складається з типових операцій, що передбачають взаємодію між суб'єктами та об'єктами, серед яких: збір та опрацювання інформації; підготовка рішень та розпоряджень; прийняття рішень та їх документальне забезпечення; доведення рішень до виконавців; виконання рішень; контроль за виконанням; збір інформації про виконавця; передача інформації по вертикалі та горизонталі; збереження та пошук інформації. Кожна з цих операцій може бути реалізована як традиційними методами, так і за допомогою комп'ютерних систем та технологій.

За допомогою документів різного характеру управлінці врегульовують відносини між підприємствами. Документ є основою фіксації здійснених операцій, як на первинному етапі, заліченні договору так і на кінцевому складанні фінансової звітності, які в подальшому визначають практичне та історичне значення.

Для документа є характеристикою також стабільна матеріальна форма, тобто документ являє собою єдність матеріальної форми та інформації, яка в ній зафіксована.

При здійсненні господарської діяльності документи реєструються для подальшого зберігання та підготовці даних для осіб які приймають рішення на підставі підготовленого відповідного звіту.

Будь-яке рішення на підприємстві може бути прийняте тільки на базі інформації з даного питання. При цьому слід зазначити дві важливі умови: по-перше, інформація повинна бути своєчасною, по-друге, вона повинна бути достатньою для прийняття необхідного рішення. Якщо інформація надійшла з запізненням, Ви втрачаєте можливість взяти участь в яких-небудь діях, заходах. Тобто можливість чи шанс втрачені. З іншого боку, якщо інформація недостатня або Ви знаєте що-небудь наполовину, Ваше рішення може бути не тільки не найкращим, а навіть помилковим, оскільки Ви не врахували всіх факторів.

Від об'єктивності, достовірності, оперативності, юридичної сили документів залежить якість рішень, що приймаються. Однією з причин неякісного прийняття управлінських рішень є ненавмисні та навмисні викривлення в документах, що пов'язано зі слабкою теоретичною та практичною підготовкою працівників, які недостатньою мірою володіють комплексом встановлених методів, способів і прийомів роботи з документами; у деяких випадках до негативних наслідків призводить незнання вимог Держстандартів, що встановлюють порядок оформлення документів.

Діловодство (справочинство) — це діяльність, що охоплює питання документування і організації роботи з документами в процесі здійснення управлінських дій. Основними елементами справочинства є письмові документи та документування, тобто створення документів. Документ (від лат. *documentum* — зразок, взірець, свідоцтво, доказ) — це матеріальний об'єкт, що містить інформацію в зафіксованому вигляді й спеціально призначений для її передачі у просторі. Документ — це діловий папір, що підтверджує будь-який факт або право на щось. Саме тому для юриста документ — це засіб доказу події, для історика — першоджерело, для управлінця — засіб фіксації та передачі управлінського рішення. Державний стандарт України так визначає документ: «Документ — це основний вид ділової мови, засіб фіксації певним чином на спеціальному матеріалі інформації про факти, події, явища об'єктивної дійсності та розумової діяльності людини» [3].

Класифікація документів - це поділ їх на класи за найбільш загальними ознаками схожості та відмінності. Мета класифікації полягає в підвищенні оперативності роботи апарату управління та відповідальності виконавців. У поточній роботі класифікацію документів здійснюють на етапі групування їх у справи. Документи класифікуються за такими ознаками: спосіб фіксації інформації; зміст; назва; вид; складність; місце складання; термін виконання; походженні; гласність; юридична сила; стадія виготовлення; термін зберігання; рід діяльності та інше [3].

Отже, Документальна фіксація інформації є обов'язковим елементом управлінської діяльності. Матеріальними носіями якої є документи.

В роботі з документами необхідно керуватися нормативними актами України, стандартами (ДСТУ), які передбачають складання документів за певними правилами, ведення номенклатури справ, створення архіву підприємства для забезпечення збереження найбільш цінних документів.

Документи створюються для реалізації будь-якої функції. В документі, як правило, переплітається велика кількість функцій - інформаційна, соціальна, комунікативна, управлінська, правова, облікова.

Список літератури:

1. Деващук Л.Г., Єрмолаєва В.І., Квач Я.П., Рудинський О.В. / Теоретичні основи та практика бухгалтерського обліку. Частина І. Навчальний посібник / Л.Г. Деващук, В.І. Єрмолаєва [інші] – Х.: ТОВ «Одіссей» - 2002. – С.496.
2. Скібіцька Л. І. Діловодство : навч. посібник / Л. І. Скібіцька. – К. : ЦНЛ, 2006. – 224 с.
3. Державний стандарт України діловодство й архівна справа ДСТУ 2732-2004 [Електронний ресурс] zakon.sop.com.ua/regulations/10637/478668/

Гордієнко Л. П.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ „Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БРАКУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасному світі постійно йде пошук шляхів зниження виробничих витрат і зниження собівартості продукції. Отже, ці фактори слід розглядати як процес підвищення прибутковості й ефективності роботи промислового підприємства, забезпечення його стабільності в ринковому середовищі, розширенню можливостей внутрівиробничої реструктуризації відповідно до змін кон'юнктури ринків збуту виробленої продукції. Величина витрат і, головне, прямих виробничих витрат, у багатьох випадках визначається як головний критерій для вибору варіантів розвитку і стратегії вітчизняних промислових підприємств. Загроза зменшення прибутку і побоювання банкрутства промислових підприємств в умовах конкурентної боротьби вимагає переглянути принципи управління собівартістю з метою скорочення часу виробничого ланцюгу, покращення якості продукції і зниження вартості прямих витрат виробничого циклу.

Виробництво є запорукою стабільності економічних показників будь-якої держави в цілому. Надходження на ринок бракованої продукції зумовлює зниження довіри до продукції національного виробника та негативно впливатиме на його імідж і, як наслідок, цей аспект буде впливати також на його фінансовий стан. Тому, необхідно вживати заходи щодо зменшення втрат від браку готової (кінцевої) продукції, а також дотримуватись міжнародних стандартів якості та попереджувати можливість виникнення цього бракованого продукту.

Правильне та достовірне визначення і відображення в обліку втрат від бракованого продукту потребує, перш за все, досконалого та детального дослідження господарських операцій технологічного процесу виробництва, які

пов'язані з виявленням бракованої продукції, а також основних втрат на виправлення цього браку вже готової продукції.

Актуальність обраної теми обумовлюється необхідністю детального висвітлення теоретичних і практичних питань обліку втрат від браку та порядку їх документування, оскільки в науковій літературі не зовсім розкрито питання відповідних глибоких теоретичних досліджень. Більшість робіт характеризується поверхневим оглядом обраної теми в межах виробничих втрат. В літературі, яка досліджує вищезазначену тему, не існує згоди щодо визначення поняття «брак продукції», відсутня чітка класифікація даного поняття.

Брак – основна та головна проблема кожного промислового підприємства будь-якої виробничої галузі. Внаслідок браку збільшується собівартість одиниці продукції, що призводить до зменшення фінансового результату діяльності підприємства, а в деяких випадках до очікування появи можливого банкрутства.

Тому, перш за все, необхідно здійснювати оперативний контроль над технологічним процесом виробництва, процесом документування первинної облікової інформації та розібратися в сутності появи такої категорії як технологічний брак (технологічні втрати) та його види, чим вони зумовлені та за яких обставин виникають, який припустимий відсоток браку (втрат) згідно технології виробничого циклу тощо.

Брак у виробництві – це продукти, вироби, напівфабрикати, деталі, які не відповідають за своєю якістю встановленим стандартам або технічним умовам і не можуть бути використані за прямим призначенням або можуть бути використані лише після їх перероблення або виправлення. При цьому не є браком товари, виготовлені за особливими підвищеними технічними вимогами, коли вони не відповідають цим вимогам на аналогічні продукти або вироби для загального вжитку [3].

Згідно з п. 14 ПСБО № 16 до складу виробничої собівартості як інші прямі витрати включаються:

- втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість;
- витрати на виправлення такого технічно неминучого браку [1, с.3].

Під час виробництва продукції на будь-якому промисловому підприємстві відбуваються процеси фізико-хімічного перетворення вихідних сировини, матеріалів або напівфабрикатів у кінцеву продукцію. Такі перетворення неминуче призводять до невідповідності окремих фізико-хімічних властивостей використовуваних вхідних продуктів вимогам виробництва і невідповідності випущених готових виробів установленим стандартам у зв'язку з недосконалістю технологічного устаткування й вимірювальної техніки. У результаті виникають технологічні втрати, тобто втрати, пов'язані безпосередньо з технологічними процесами виготовлення продукції або її комплектуючих напівфабрикатів. До них належать і втрати внаслідок технічно неминучого браку, тобто зумовленого специфікою виробництва продукції, які можна класифікувати і відобразити так (рис. 1).

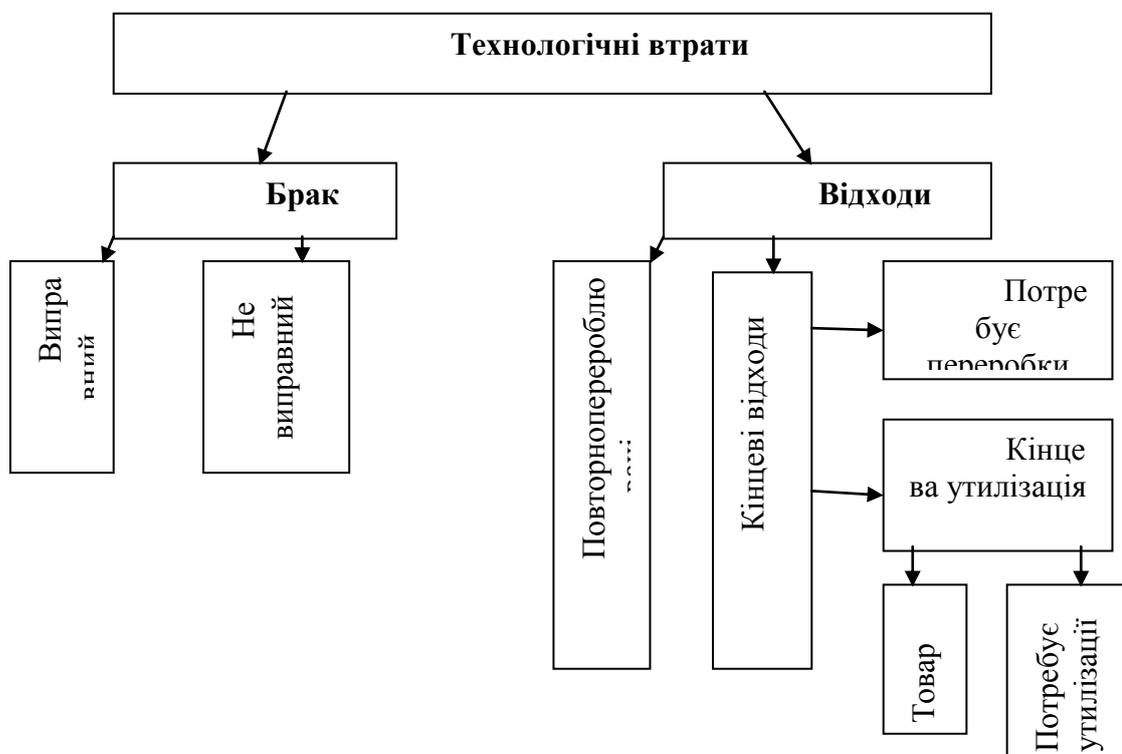


Рис.1. Класифікація технологічних втрат виробництва продукції

Бракована продукція не відображається в складі незавершеного виробництва, проте слід відмітити, що в індивідуальному або дрібносерійному промислових виробництвах, де втрати відносяться на уточнення замовлення, по якому визначено брак, зазначені втрати включаються в замовлення як незавершені виробництвом у звітному періоді.

Слід зауважити, що кожне виробниче підприємство повинно, згідно з внутрішніми документами (накази, розпорядження), встановлювати нормативи технологічних втрат, якщо вони передбачені у виробничому циклі. Ці нормативи також закріплюються в технологічних картах, кошторисах технологічного процесу та іншій технічній та обліковій документації, що не має уніфікованої форми. Складати ці документи повинні фахівці, які контролюють технологічний процес виробництва та уповноважені на розроблення нормативів керівництвом промислового підприємства. Зрозуміло, що неможливо при цьому забувати і про те, як будь-які витрати повинні бути економічно обґрунтованими. Тому, під час розроблення нормативів потрібно керуватися реальною величиною втрат, зумовленою технологічними особливостями виробничого циклу. Щоб встановити нормативи утворення технологічних втрат, можна скористатися галузевими нормативними актами, розрахунками й результатами досліджень технологічних служб підприємства або іншими лімітами, що регламентують хід технологічного процесу виробництва. Доцільно застосовувати різні уніфіковані довідкові матеріали за питомими показниками утворення основних видів відходів виробництва й споживання, видані галузевими відомствами згідно технічних характеристик виробництва.

Для організації обліку технологічних втрат і втрат від технічно неминучого браку підприємство розробляє класифікатори виготовлених виробів з переліком операцій, за якими передбачено технологічні втрати й плановий брак. Зазначені в класифікаторах шифри технологічних втрат і втрат через неминучий брак проставляються в первинних документах (маршрутних картах, актах про брак, супровідних листах тощо).

Технологічні втрати оцінюються за прямими витратами згідно з

чинними на початок поточного місяця нормативними калькуляціями, за такими статтями калькулювання:

- сировина й матеріали;
- покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби, роботи й послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій (включаючи операції, на яких виявлено технологічні втрати);
- основна заробітна плата робітників;
- додаткова заробітна плата робітників;
- відрахування на соціальні заходи.

Відповідно до п. 14 ПСБО 16 «Витрати» неминучі технологічні втрати через брак включаються до складу виробничої собівартості як інші прямі витрати і складаються з вартості остаточно забракованої внаслідок технологічних втрат продукції (вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливу вартість, і витрат на виправлення такого технічно неминучого браку [1].

Отже, трактування поняття «брак» і «бракована продукція» не є однозначним. Бажано вважати, що з економічної точки зору доцільно було б поділити поняття "брак" і "«технологічні втрати» виробничого циклу, тому що брак є виправний і не виправний, а технологічні втрати виробничого циклу виправити неможливо і вони повністю списуються на кінцеву собівартість виробленої продукції.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств й організацій, затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. №291, зі змінами.
3. Маланчак В.Є. Вирішення судово-економічною експертизою питань, пов'язаних з документуванням у бухгалтерському обліку виробничого браку / В.Є. Маланчак, П.В. Тимкович / Судово-економічна експертиза – 2010. – Випуск 10. – 583-588 с.

Долішня Т. І.
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Машикова Д. А.
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ, Україна

ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним із важливих елементів організації управлінського обліку є виділення в структурі суб'єкта господарювання центрів відповідальності (Responsibility Center), тобто сегментів діяльності, в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджера за контрольовані ним показники діяльності. У системі управління підприємством вищий керівник має контролювати й оцінювати роботу менеджерів нижчого рівня, а вони, своєю чергою, повинні здійснювати самоконтроль та інформувати вище керівництво про результати діяльності. Створення та функціонування таких центрів відповідальності дозволяє системно здійснювати облікові та контрольні-аналітичні процедури в рамках діяльності цих центрів, забезпечуючи підзвітність їх функціонування.

Проблеми обліку за центрами відповідальності, його організації, впровадження досліджувалися багатьма відомими вченими, такими як: Бутинець Ф.Ф. [1], Голов С.Ф. [2], Лень В.С. [3], Нападовська Л.В. [4] та іншими.

Незважаючи на значні теоретичні та практичні напрацювання, науковий пошук оптимально-ефективної системи обліку за центрами відповідальності як надійного та достовірного інформаційного підґрунтя для прийняття управлінських рішень в частині податків та податкових платежів, зокрема, і на сьогодні має, актуальне значення.

У міжнародній практиці управлінського обліку в залежності від характеру відповідальності менеджерів виділяють чотири типи центрів відповідальності [2, с. 407]:

- центр витрат (Cost Center) – керівник якого контролює витрати, але не контролює доходів й інвестицій в активи центру;
- центр доходів (Revenue Center) – керівник якого контролює доходи, але не контролює витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) або придбання товарів, що реалізуються, та інвестиції в активи центру;
- центр прибутку (Profit Center) – керівник якого контролює витрати та доходи, але не контролює інвестиції в активи центру;
- центр інвестицій (Investment Center) – керівник якого контролює витрати, доходи та інвестиції в активи центру.

Упровадження будь-якого нового податку, чи зміни ставки діючого податку, безсумнівно, впливають на прийняття управлінських рішень. Це виражається в різних значеннях фінансового результату до оподаткування і після.

Сьогодні окремими вченими [5] розроблено методики включення податкових витрат в процес управління витратами. Аналіз цих методик вказав на існування труднощів щодо розподілу більшості податків безпосередньо за тим чи іншим центром. Це стосується, наприклад, таких податків як податок на прибуток, ПДВ тощо. Вважається, що розподіл ПДВ пропорційно чисельності працюючих чи фонду заробітної плати є цілком виправданим. Щодо податку на прибуток, то тут може бути застосована практично будь-яка база. Тут не може бути загальних рекомендацій, оскільки необхідно, в першу чергу, враховувати специфіку діяльності підприємств [5, с.27].

Для газотранспортних підприємств, наприклад, можна застосовувати такі бази розподілу як прямі витрати, обсяги транспортування природного газу тощо.

Водночас деякі податки за своєю природою мають таку податкову базу, що їх можна більш-менш обґрунтовано віднести до того чи іншого центру

витрат. Це податки, базою для обчислення яких є заробітна плата, можуть формувати трудові витрати. Використовуючи отримані дані щодо розподілу податків за центрами витрат, необхідно застосувати стандартні для управлінського обліку методи, а саме: витрати допоміжних та обслуговуючих підрозділів необхідно відносити на витрати виробничих підрозділів.

Якщо допоміжні та обслуговуючі підрозділи надають послуги не тільки виробничим підрозділам, але взаємні послуги один одному, то розподіл витрат ускладнюється. Тоді застосовують такі методи розподілу витрат [2, с.107]:

– прямий розподіл, який передбачає списання витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів безпосередньо на витрати виробничих підрозділів. А взаємні послуги цих підрозділів не беруть до уваги;

– послідовний розподіл витрат передбачає розподіл витрат кожного допоміжного та обслуговуючого підрозділу послідовно щодо виробничих підрозділів та інших підрозділів. При цьому перший обслуговуючий підрозділ, витрати якого розподілено не повинен включати витрати іншого підрозділу, навіть якщо це йому вигідно.

– метод взаємних послуг передбачає розподіл витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів послідовно з урахуванням взаємних послуг;

– метод одночасного розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих передбачає розподіл взаємних послуг шляхом розв'язання рівнянь.

Загалом, використання прямого чи поетапного обчислення залежить від специфіки діяльності підприємства чи переваг менеджера.

З метою покращення управління податками та податковими платежами на газотранспортних підприємствах, вважаємо за доцільне виокремити центр податків та податкових платежів. Наявність прямого зв'язку між витратами, доходами дає змогу керівнику підрозділу контролювати нарахування та сплату податків та податкових платежів підприємства (рис. 1).

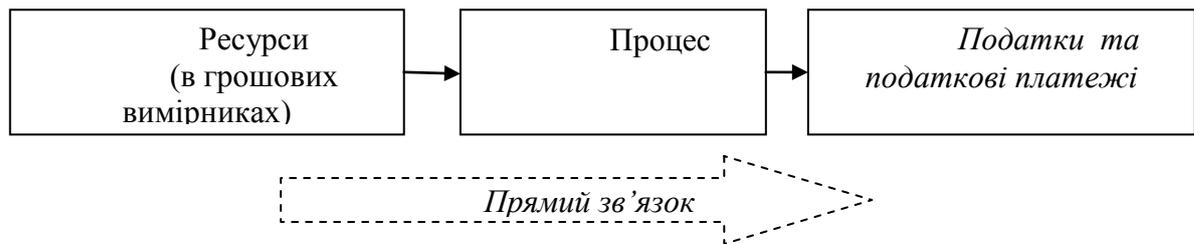


Рисунок 1 – Схема центру податків та податкових платежів*

*Джерело: власна розробка

В рамках визначених даним центром відповідальності об'єктами управлінського обліку стануть господарські операції, які враховуються при визначенні зобов'язань газотранспортного підприємства за податками та податковими платежами відповідно до чинного Податкового кодексу України.

Подальші дослідження полягають у розробці методики розподілу податкових витрат на газотранспортних підприємствах.

Список літератури:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [текст]: підруч. / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Житомир, 2002. – 480 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік [текст]: підручник / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Лень В. С. Управлінський облік [текст]: навч. посіб./ В. С. Лень. – К.: Знання-прес, 2003. – 287 с.
4. Управлінський облік [текст]: підручник / Л. В. Нападовська; Київ.нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – 2-ге вид., доопрацьов. та доп. – К.: КНТЕУ, 2010. – 647 с.
5. Болдуєва О. В. Упорядкування податкових платежів на підприємстві / О. В. Болдуєва // Держава та регіони, серія: Економіка та підприємство. – Запоріжжя, 2009. – №1. – с.25-29.

Ілляшенко К. В.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

ОБЛІК ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Перспективи розвитку методології бухгалтерського обліку передбачають реформування, яке пов'язано зі змінами в економіці у цілому. А ці зміни, у свою чергу, пов'язані з суцільною інформатизацією суспільства. Інформація набуває важливої ролі у діяльності підприємств та прямо впливає на результативність їхніх показників.

У зв'язку з вище наведеним, ми вважаємо, що до вже існуючих видів діяльності, тобто операційної, фінансової та інвестиційної, необхідно також додати показники інформаційної діяльності в обліку та звітності.

На нашу думку, інформаційна діяльність – це комплекс дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб і інтересів усіх користувачів економічної інформації.

Основними видами інформаційної діяльності є одержання, використання, поширення та зберігання інформації [1].

Одержання інформації – це придбання та накопичення даних і документованої або публічно оголошеної інформації.

Використання інформації – це задоволення інформаційних потреб і можливість опрацювання даних для користувачів.

Поширення інформації – це оприлюднення, розповсюдження та реалізація інформації на користь споживачів у встановленому законом порядку.

Зберігання інформації – це комплекс заходів, що спрямований на забезпечення зберігання повноти та цілісності даних, створення та підтримання належних умов для їх використання та накопичення.

Звідси виникає необхідність у впровадженні таких нових понять, як інформаційні витрати та інформаційні доходи, а також надання їм нових

визначень:

- інформаційні доходи – це доходи, що отримані від підвищення суспільного, державного, ринкового значення підприємства та його значення у медійно-інформаційному просторі, а також призводять до збільшення його власного капіталу.

- інформаційні витрати – це витрати, що направлені на підвищення суспільного, державного, ринкового значення підприємства та його значення у медійно-інформаційному просторі, а також призводять до збільшення його активів.

У плані рахунків бухгалтерського обліку ми пропонуємо впровадити рахунок 77 «Доходи інформаційної діяльності» та рахунок 99 «Витрати інформаційної діяльності» с закриттям цих рахунків на 794 рахунок «Результат інформаційної діяльності» [2, с. 12].

Відображення доходів і витрат згідно з національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» відбувається у формі звітності №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)» [3].

Отже, на нашу думку, доцільно додати ці статті до цієї форми звітності. Наприклад, створити V розділ звіту «Доходи та витрати інформаційної діяльності». Таким чином, структура звіту та методика його заповнення не зазнає суттєвих змін, а новий розділ буде також підкріплений інструкцією та алгоритмом складання. Але, зважаючи на зауваження бухгалтерів, яким за останні роки довелося пережити багато змін основних форм звітності, дані про інформаційну діяльність можна винести до приміток.

З результатів дослідження нами зроблено висновок про те, що інформація стає все більш важливим важелем у всіх сферах діяльності підприємств. Однак досі інформація, як ресурс, ні яким чином не відображається у бухгалтерському обліку. На нашу думку, інформація повинна бути виділена як окрема категорія обліку та бути відображена у фінансовій звітності підприємств.

Отже, інформаційна діяльність в обліку та звітності підприємств повинна

відображатися відповідно до сучасних змін, які відбуваються у світі повальної інформатизації. Необхідно впровадити такі поняття, як «інформаційні доходи» і «інформаційні витрати». Нами запропоноване тлумачення цих понять та приклад відображення їх у бухгалтерському обліку за допомогою застосування нових рахунків.

Трансформація сучасної економіки в нову, інформаційну, потребує змін в методології обліку та бухгалтерської звітності, і потребує подальших поглиблених досліджень.

Список літератури:

1. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 №2657-ХІІ із змінами, внесеними згідно із Законами №2756-VI від 02.12.2010, ВВР, 2011, №23, ст.160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>

2. Ілляшенко К.В. Методологія обліку доходів і витрат інформаційної діяльності / К.В. Ілляшенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №4 (15), том 1 – 2016. – Харків: ХНАДУ, 2016 – С. 9-13

3. 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: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

Кузнецова А.І.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки і фінансів
Міжрегіональної академії управління персоналом
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Контроль суб'єктів господарювання є суттєвим аспектом будь-якої системи управління, що має свої цілі, форми та методи залежно від рівня впливу економічних процесів. Внутрішньогосподарський контроль набуває особливого значення в умовах прискорених інтеграційних процесів. Відтак, йому мають бути притаманні такі якості, як об'єктивність, достовірність та неупередженість.

Внутрішній контроль забезпечує зворотний зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління щодо оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень, тобто надає суб'єкту управління об'єктивну, неупереджену, логічно виважену інформацію щодо реалізації прийнятих управлінських рішень та їх ефективності на рівні окремих структурних підрозділів системи [1, с. 3].

Забезпечення і постійне поліпшення якості внутрішньогосподарського контролю неможливе без належного всебічного обліково-інформаційного забезпечення відповідно до перспектив розвитку системи, що контролюється.

Необхідність проведення внутрішньогосподарського контролю зумовлюється тим, що вищим органам управління, які безпосередньо не контролюють повсякденну діяльність, необхідна інформація щодо практичної діяльності нижчих рівнів управління та підтвердження достовірності звітів керівників нижчих рівнів.

Оскільки внутрішньогосподарський контроль представляє собою незалежну оцінку відповідності фактичної діяльності підприємства поставленим завданням, а бухгалтерський облік, у свою чергу, відбиває усі господарські операції, що відбуваються на підприємстві, виникає зв'язок між

системами внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання.

Сучасний бухгалтерський облік в Україні є головним інструментом, що сприяє інтеграційним процесам входження до світової економіки. Ведення бухгалтерського обліку на підприємствах будь-якої форми власності передбачає формування і використання відповідної облікової інформації, структурованої і зведеної для задоволення потреб всіх зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Для обґрунтування своїх рішень вітчизняні підприємці та іноземні інвестори потребують такої організації бухгалтерського обліку, яка змогла б повністю задовольнити всіх користувачів необхідною інформацією [2, с. 433].

Оскільки важливим інструментом управлінської системи на підприємстві є система бухгалтерського обліку, бухгалтерський облік повинен швидко реагувати на зміни та проблеми національного рівня. При цьому варто зазначити, що на досконалість системи бухгалтерського обліку будь-якого суб'єкта господарювання та загалом на розвиток підприємництва безпосередньо впливає ступінь розробки методології бухгалтерського обліку.

Для оперативного здійснення внутрішньогосподарського контролю з метою ефективного управління виробництвом та реального впливу на діяльність відповідних структурних підрозділів необхідна відповідно деталізована облікова інформація.

У загальній сукупності економічної інформації, яка використовується у процесі управління підприємством, провідна роль належить даним бухгалтерського обліку. Це пов'язано зі специфікою бухгалтерського обліку, який, з одного боку, формує дані належного рівня достовірності, а з іншого – повну картину щодо кругообігу засобів у всіх життєвих процесах підприємства (виробництво, збут, розподіл прибутку тощо) [3].

Формування облікової політики підприємства дозволяє максимально відкоригувати теорію бухгалтерського обліку до практичних вимог сьогодення.

Поняття облікової політики є порівняно новим для вітчизняної науки. Його поява у національній системі бухгалтерського обліку та офіційне закріплення зумовлені процесами реформування бухгалтерського обліку відповідно до ринкових умов шляхом гармонізації його з міжнародними стандартами.

Облікова політика являє собою вибір підприємством конкретних методик, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності і кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії тощо).

Складовими облікової політики на найнижчому рівні є об'єкти та елементи. Під об'єктом облікової політики розуміють будь-яку норму або позицію підприємства з організації та ведення бухгалтерського обліку, щодо якої існують альтернативні варіанти застосування.

Елемент облікової політики - це можливі методичні прийоми, способи та процедури, що обираються з числа загальноприйнятих з урахуванням особливостей діяльності підприємства.

Особливість облікової політики полягає у тому, що за рахунок довільного на власний компетентний розсуд вибору керівництвом підприємства її елементів з-поміж множини запропонованих альтернатив можна суттєво сказати реальний фактичний стан. Тобто елементи у свої сукупності можуть зобразити підприємство більш рентабельним і передбачати забезпечення мінімальних витрат та отримання ним максимальних доходів, приховуючи оцінку реального стану справ.

Цілеспрямованому керуванню подіями сприяють спостереження та облік економічних процесів шляхом очікуваного передбачення на основі аналізу фактичних показників за минулі періоди в динаміці майбутніх подій та їх наслідків. Як результат нераціонально сформованої облікової політики (неправильного вибору її елементів), проведений на «прикрашених» показниках внутрішньогосподарський контроль надасть помилкову оцінку діяльності і, при

виконанні контрольної функції, яка забезпечуються керівниками (власниками) підприємств відповідно до діючого законодавства, запропонує вжиття невірних управлінських рішень. Це, в свою чергу, може призвести до зниження ефективності діяльності підприємства і можливого його банкрутства при незмінності ситуації.

І хоча надане для проведення даного внутрішнього контролю інформаційне забезпечення буде повним та всебічним, достовірним та відповідним фактичному стану справ зазначений внутрішньогосподарський контроль, а отже і управлінські рішення, прийняті ним, не будуть.

Враховуючи вищевказане, при формуванні підходів до організації обліку і контролю, які відповідатимуть вимогам управління і сприятимуть ефективному господарюванню, беручи до уваги різноманіття умов функціонування підприємства, варто забезпечувати систему внутрішньогосподарського контролю такою інформаційною базою у вигляді елементів облікової політики, яка надасть повні, достовірні і необмежені можливості для розробки своєчасних оптимальних управлінських рішень з належним впливом на керований об'єкт.

Таким чином, в сучасних ринкових умовах якісна та ефективна система внутрішньогосподарського контролю, яка повністю відповідає запитам управлінців і сприяє ефективному функціонуванню підприємства, постійному зростанню економічного потенціалу і конкурентоспроможності на ринку, безпосередньо залежить від повноти інформаційного забезпечення.

Список літератури:

1. Внутрішньогосподарський контроль. Конспект лекцій для студентів спеціалізації “Контроль і ревізія” спеціальності 8.050106 денної форм навчання / Укл. Дікань Л. В., Шульга Н. М. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 60 с.
2. Лобода Н.О. Облікова політика підприємства: сутність і призначення / Н.О. Лобода. Економічний форум. 1/2013 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/zhurnal_no1_2013.pdf
3. Сардачук І.І. Обліково-інформаційне забезпечення внутрішньогосподарського контролю / І.І. Сардачук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2956/1/89.p>

Петрищенко Н.А.

*доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м.Одеса, Україна*

Гасанов Р.,

*магістр кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м.Одеса, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан української економіки можна характеризувати як нестабільний. Значні зміни в зовнішньому оточенні відбуваються під впливом євроінтеграційних процесів, що змушує господарюючі суб'єкти змінювати свої стратегічні цілі та адаптуватися до нових реалій. Трансформація стратегій розвитку організацій в таких умовах повинна відбуватися динамічно та систематизовано.

Слід відмітити, що для більшості вітчизняних підприємств ринковою стратегією на даний момент є не утримання своїх позицій на ринку і підтримка конкурентоспроможності, а впровадження санаційних антикризових заходів.

Дослідження щодо підтримки конкурентоспроможності підприємств в умовах нестабільності проводилися багатьма науковцями. Так, за думкою Буковинської М.П. [1], підтримка конкурентоспроможності неможлива без роботи над іміджем підприємства. Відоменко О.І., Кривобок П.В. висловлювали думку, що економічна безпека підприємства забезпечується побудовою стратегічної карти [2]. Лойко В.В., Несенюк Є.С. [3] розглядали шляхи збільшення прибутку, як важливішого чинника в діяльності підприємства. Значна увага приділялася в працях науковців проблемам діагностики стану підприємств. Цим питанням присвячено праці Л. О. Лігоненко, О. Г. Мельник, В. Я. Нусинова, Т. В. Семеняки, О. О. Терещенко та інших.

Таким чином, проблема підвищення стабільності функціонування організацій, їх фінансової стійкості та ефективності, конкурентоспроможності є однією з ключових у діяльності господарюючих суб'єктів.

Нусинов В. Я., Семеняка Т. В. відмітили, що однією з найважливіших умов успішного функціонування підприємства є системне вивчення його фінансового стану і чинників, що впливають на нього. Стійкий фінансовий стан є однією з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства [4, с.65].

Однак, будь яка стратегія розвитку базується на дослідженнях факторів внутрішнього середовища. Необхідне ретельне вивчення стану підприємства, виявлення його потенціалу та резервів. Отже, метою дослідження є значення економічної діагностики в діяльності підприємств.

Економічна діагностика, на нашу думку, містить в собі наступні складові:

- дослідження структури балансу, виявлення його раціональності;
- висновки про розмір основних фондів, їх стан та ефективність використання з обов'язковим визначенням резервів для підвищення ефективності;
- розрахунок структури оборотних активів, показників їх оборотності, з визначенням факторів, які негативно впливають на швидкість обороту;
- дослідження динаміки капіталу підприємства, співвідношення власних та залучених коштів;
- розрахунок показників ефективності;
- аналіз фінансової стійкості, ліквідності активів;
- визначення ймовірності банкрутства.

Проведене дослідження має базуватися на реальних достовірних даних, що дозволить обґрунтовано приймати господарські рішення та впроваджувати необхідні заходи щодо підтримки конкурентоспроможності підприємства та його фінансової незалежності.

Така методика дозволяє повноцінно проводити обстеження фінансового стану підприємства, але є досить трудомісткою в розрахунках та потребує значних витрат часу, високої кваліфікації фахівців, що її проводять.

В умовах обмеженості часу загальноприйнятою є методика експрес-діагностики, яка дозволяє виявити основні «проблемні» місця в діяльності підприємства та проаналізувати його фінансову стійкість, джерела фінансування. Підприємство може отримати результати дослідження від власних фахівців, або від залучених до цієї роботи із зовнішніх компаній, які спеціалізуються в цій сфері.

Список літератури:

1. Буковинська М.П. Формування іміджу підприємства як важливого фактору забезпечення конкурентоспроможності. // Проблеми економіки підприємств в сучасних умовах: Матеріали X-ї (Ювілейної) Міжнарод. наук.-практ. конф., присвяченої 130-річчю НУХТ, Київ, 23-24 травня 2014 р. : тези доп. – К.: НУХТ, 2014. – С.11-12.

2. Відоменко О.І., Кривобок П.В. Стратегічна карта як інструмент стратегічного управління економічною безпекою підприємства // Проблеми економіки підприємств в сучасних умовах: Матеріали X-ї (Ювілейної) Міжнарод. наук.-практ. конф., присвяченої 130-річчю НУХТ, Київ, 23-24 травня 2014 р. : тези доп. – К.: НУХТ, 2014. – С.13-14.

3. Лойко В.В., Несенюк Є.С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] // Международный научный журнал. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: file:///F:/2017-18/mnj_2015_7_19.pdf.

4. Нусинов В. Я., Семеняка Т. В. Експрес-діагности фінансового стану підприємства з метою попередження кризи // Управління розвитком, № 2 (180), 2015. С.65-71.

Скрипник М.І.

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна*

Сльозко Т.М.

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПРИКЛАДІ ВИТРАТ

В умовах трансформації інформаційного середовища важливе значення набуває підвищення інформативності облікових моделей об'єктів для здійснення господарської діяльності підприємства. Такі моделі дозволяють не лише контролювати та аналізувати процеси управління суб'єктами господарювання підконтрольних їм об'єктів, а й дає змогу своєчасно попереджувати негативні явища, щоб запобігти збиткам, що можуть виникнути в результаті діяльності підприємства. Розглянемо ці процеси на прикладі такого важливого об'єкту обліку та контролю, яким є витрати підприємств.

Такий вибір пояснюється, з одного боку тим, що витрати є важливою складовою при визначенні фінансового результату діяльності підприємства, а з іншого – вони впливають на формування собівартості продукції, стаючи певною мірою одним із основних ціноутворюючих факторів. Порівняно з іншими об'єктами обліку, витрати загалом, а виробничі зокрема, найбільшою мірою залежать від галузевої специфіки підприємства. Тому рівень досконалості їх обліку та контролю цілком залежить від наукового обґрунтування їх інформаційного забезпечення.

Розробка цього забезпечення базується на основі осмислення загального підходу до удосконалення організації обліку та контролю витрат, необхідного для вирішення пов'язаних з цим проблем. До них відносяться: (а) вироблення цільової направленості функцій обліку та контролю витрат в загальній системі

управління підприємством; (б) визначення місця, цілей і завдань обліку та контролю витрат в цілісній системі управлінського обліку; (в) побудова організаційної моделі обліку та контролю витрат, яка забезпечує реалізацію бухгалтерської процедури та створює необхідну інформацію (або достатні інформаційні моделі витрат) для забезпечення системи управління витратами.

Конкретні рекомендації в галузі удосконалення організації обліку та контролю витрат виявляться найбільш цілеспрямованими й ефективними, якщо спочатку буде осмислена логіка дослідження і вирішення проблеми, визначено коло ключових питань, що складають її зміст, відпрацьована концепція розвитку. Логіка дослідження проблеми пов'язана із поступовим здійсненням заходів, котрі можна об'єднати у два блоки. Перший являє собою вироблення концепції, другий – методику її реалізації. Вироблення концепції складають: цільова орієнтація функцій обліку та контролю загалом та відносно витрат зокрема; організація облікової політики щодо обліку витрат у загальній системі управління; створення інформаційних моделей витрат на базі інтегрованої інформації, отриманої із різних видів обліку.

Вироблення концепції потребує визначити місце обліку витрат у цілісній системі управління та знайти ті його характеристики, якими він зв'язаний з нею. Тут також важливо сформулювати ту ключову мету, від якої в подальшому буде залежати поведінка функцій обліку та контролю витрат у загальній системі управління. Ця мета, з одного боку, має бути орієнтована на цілі оперативного, поточного і стратегічного управління витратами а, з іншого, має створювати організаційні та інформаційні умови для ефективного виконання функцій управлінського циклу: планування, обліку, аналізу, контролю і регулювання.

Блок реалізації концепції включає: побудову моделі послідовності організації бухгалтерської процедури з обліку витрат, яка була побудована одним із авторів цієї статті у [1, с.118]; вибір організаційних форм обліку та контролю, котрі в найбільшій мірі узгоджувались би з цілями системи управління витратами і завданнями організації обліку та контролю в галузі їх

реалізації; розміщення функції обліку та контролю витрат в організаційних структурах підприємств; формування організаційних форм облікового апарату або форми організації обліку, найбільш ефективних для збору, реєстрації, систематизації та деталізації інформації, необхідної користувачам. Реалізація зазначеної концепції дає принципові результати: по-перше, облік та контроль стають чи не найважливішими функціями управління та беруть у ньому активну участь; по-друге, в системі управлінського обліку інформація про витрати може створюватися не тільки для внутрішніх, а й для зовнішніх користувачів.

Блоки обґрунтування концепції й методики її здійснення органічно взаємозв'язані. На етапі реалізації, особливо при структуризації об'єкту, обґрунтуванні його цілей і задач, котрі найкращим чином були б використані при формуванні цільової орієнтації функцій обліку та контролю, визначення їх місця у системі управління витратами та при створенні інформаційних моделей витрат, неможливо працювати без знання окремих ознак чи рис досліджуваного об'єкту. Ці ознаки надають нам існуючі класифікації об'єкту, зокрема, для цілей нашого дослідження може бути використана досить детальна їх класифікація, проведена Ю.В.Матюшиною [2].

Важливе значення на цьому етапі також має аналіз принципів обліку витрат, за допомогою яких формується бухгалтерська процедура або методика ведення обліку витрат. Саме цей аналіз дає можливість здійснювати визначення та комбінування тих чи інших облікових прийомів, застосування яких дозволить розширити його власні результати, що були одержані на стадії обґрунтування концепції. Більш того, можуть вноситися певні корективи в ті чи інші положення самої концепції, якщо в цьому є нагальна потреба. На етапі реалізації потрібно визначити, в якій мірі узгоджуються з основними ідеями концепції сформульовані цілі і завдання обліку та контролю витрат, вибрані для їх дослідження форми обліку, форми організації обліку та контролю, розміщення управлінських функцій в організаційних структурах.

Якщо кожний із вище вказаних блоків послідовності нашого дослідження позначити відповідними буквами та цифрами, то ми отримаємо приблизно таку модель або блок-схему взаємозв'язку етапів удосконалення організації обліку та контролю в управлінні витратами підприємства, що зображена на рис. 1.

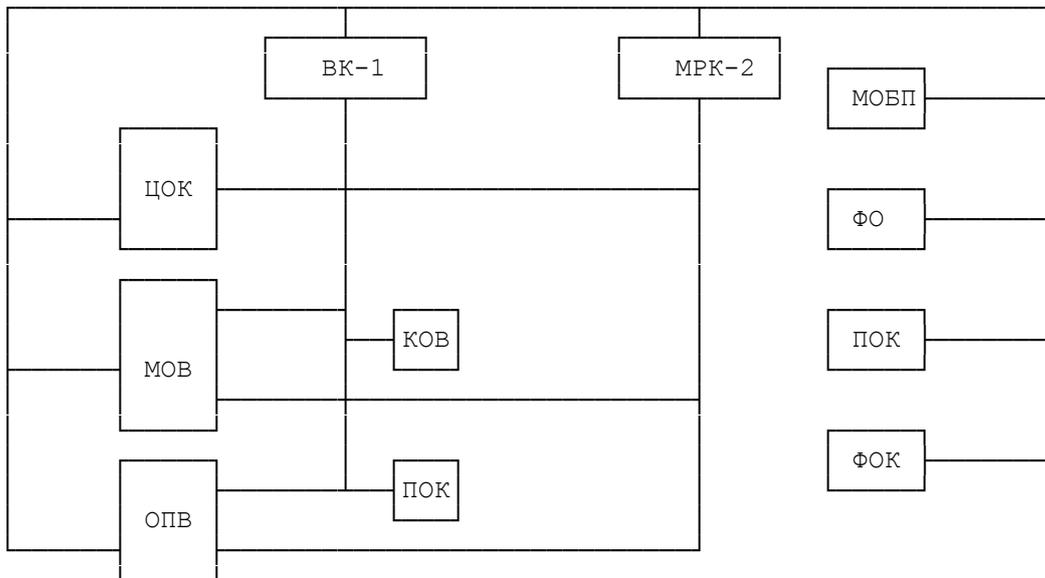


Рис. 1. Організаційно-інформаційна модель удосконалення обліку та контролю витрат у системі управління підприємства

Скорочення: ВК – 1 вироблення концепції, МРК 2 – реалізація концепції.

(1) У блоці ВК-1: ЦОК – цільова орієнтація функцій обліку та контролю; МОБ – визначення місця обліку витрат у загальній системі управління; ОПВ – облікова політика щодо організації та ведення обліку витрат.

(2) У блоці МРК – 2: МОБП – модель послідовності організації бухгалтерської процедури з обліку витрат; ФО – форма обліку; ПОК – принципи організації обліку та контролю витрат; ФОК – форма організації обліку та контролю або розміщення функцій обліку та контролю витрат в організаційних структурах підприємств.

(3) На етапі структуризації об'єкту: КОВ - класифікації об'єкту витрат і ПОК - принципи обліку та контролю витрат.

Висновки

Висловлені міркування підводять нас до наступних висновків: цільова орієнтація функцій обліку та контролю має важливе значення у забезпеченні життєдіяльності управлінського циклу підприємства і визначаються вони його розмірами, організаційною структурою та формами розподілу праці у ньому. Це необхідно для вироблення завдань бухгалтерського обліку та контролю витрат, обґрунтування заходів щодо їх виконання, що являє собою

взаємозв'язок між науковим ступенем пізнання об'єкту, з одного боку, та його нерозривним зв'язком з практичним застосуванням у керуванні підприємством – з іншого. Саме виконання мети і завдань на підставі раціональної організації обліку та контролю витрат дасть можливість правильно і своєчасно отримувати достовірну інформацію, яка відповідатиме на запити користувачів з тим, щоб оперативно впливати на економічний стан господарюючого суб'єкту, вживати своєчасні заходи для його ефективного функціонування в ринковому середовищі.

Список літератури:

1. Сльозко Т.М. Організація обліку: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224с.
2. Матюшина Ю.В. Класифікація витрат як передумова організації управління підприємством // Економіка і регіон. – 2013. – № 2 (39). – С. 98-103 // [Ел.рес.]: Реж. доступу: file:///D:/Downloads/econrig_2013_2_19.pdf
3. Скрипник М.І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції [Текст]: монографія / М.І.Скрипник - Житомир. держ. технол. ун-т. - Житомир: Житомир: [б. в.], 2011. – 732с.

Sakhno L.A.
*PhD, Associate Professor,
Tavria State Agrotechnological University
Melitopol, Ukraine*

LAND AUDIT

Problem setting. Investment distributing in accordance with international standards requires both audit conducting and applying various auditing services as well. Ukraine is recognized by international community as developed agrarian state being in need and able to attract foreign and domestic investments to Agro-Industrial Complex (AIC). Branch development is impossible without involving its enterprises at credit, currency and equity market and other fund markets objectively stipulating the necessity in various economic and legal consultations conducting as well as confirming by the auditor public accountability of financial market agrarian participan. Management of natural resources in the region has its own specifics, which ultimately makes use specific management approaches [1].

Recent researches and publications analysis. Great contribution has been made into problems of theory and practice of audit development by the following researchers as F.F. Butynets, Z.V. Gutsajliuk, O.A. Petryk, O.Yu. Red'ko, B.F. Usach, V.O. Shevchuk and others. Branch specifics researching as well as accounting and analytical provision for auditing in agriculture has been founded by V.M. Zhuk, N.L. Zhuk, L.S. Shatkovs'ka. Giving credit for researchers in auditing it is worth noting that some urgent problems are fully studied only and still don't have enough ground substantiation, notably the problem of integral system of public accountant maintenance in agro-industrial production (AIP) working out. The methodical ways of public accountant research of specific objects need substantial addition, notably land relations

Basic research material statement. In accordance with law of Ukraine «On Auditing», the organizational and methodical audit provision is being included in auditing as well as practical implementation of public accounting verifications and

giving other auditing services. On the assumption of the article 8 of the Law of Ukraine «On Auditing», the requirement on obligatory auditing conducting is not imposed upon the most agricultural enterprises. However, it does not diminish auditing relevance and importance even when it is initiative and non obligatory character.

Conception of audit enables to present it as integral system in complex description and logical interconnection of its elements. We consider that conception of agrarian enterprises auditing should outline the target and primary purposes of enterprises, its object, the objects and spheres of application.

The specific character of agricultural production requires special approach to near audit organization at agrarian enterprises. These specific features are: seasonality of production; presence in the accounting the objects (earth, biological assets) being absent in other branches of economy; specific of taxation, crediting, and state support of enterprises.

Particular attention should be paid to problematic party audit. The primary function of the audit - protection of economic interests of owners of agricultural enterprises. To ensure it necessary to define the list of socially oriented audit services. These services are necessary for the effective implementation of the state agrarian policy and the implementation of which involves significant achievement in the long term social and economic benefits. According to ISA 800, such services primarily determined by audit of land and property relations.

A major factor among production means in agriculture is earth being spatially limited, and every its separate area has different productive ability concerning the difference in soil fertility.

Plots of land leasing of agricultural purpose and land shares are the predominant form of legal earth turnover in agrarian sector. Prevailing majority of peasants by means of leasing with agrarian enterprises realize their right of ownership on earth for wretched rent. Leasing became the most important method of earth use in agriculture.

Development of farming, personal peasant farm, recreation in agrarian sector of heterogeneous economy, substantially promotes the level of competitiveness agrarian the sector in Ukraine, extends demand on land shares, enables to create terms of civilized market forming for land leasing relations.

The characteristic feature of such market in Ukraine is that predominant majority of tenancy contracts of tenancy is signed for the term of 5 years.

It results to that leaseholders are not interested in the rational use of earth and preserving its fertility. Thus, both lessees and local-authority bodies, are deprived of effective impact facilities on efficiency in using the lands of agricultural purpose by leaseholders.

The topical problem of today is the problem of proprietors' land protecting against unsound shareholders being the result of their inefficient land use inflict it considerable harm without any property accountability. Therefore, under these conditions the introduction of land auditing is of primary importance. This instrument implementation will enable to raise leaseholders' material incentives and more careful leased land usage. The land auditing is to solve the problems on data verification concerning all legal, normatively defined documents as well as comparing these data. It is necessary to distinguish in land auditing two parts – state and private land audit [1].

We believe that for conducting state land auditing the reform of State Land Cadaster is needed as well as assigning it the authority to control fulfilling of state land auditing implementation.

State Land auditing will be conducted by state auditors represented by qualified economists, lawyers, environmentalists, land surveyors and specialists keen in land law, land cadastre, land surveying and land management (surveyors).

The functions of state auditing would be in land laws compliance and elucidation under demarcation of state and municipal land property, determining the boundaries of cities and settlements, disputable issues, in determining water protection zones, protecting public interests in respect to state frontiers as well as

performing investment obligations of foreign individuals and legal entities, corporations and others.

As a result of human labor on the ground, based on the natural fertility of the newly emerged (or artificial) fertility. When natural fertility and the newly merged into a single entity, cultivated man of the soil has become a classic example of natural and anthropogenic factors. But rational land use may reduce this unique ability. That is what must be considered in the audit of agricultural land.

Let us focus in detail on methodological and organizational aspects of private land audit. Private land auditing will be conducted by firms (land auditors) under a contract that being concluded between the auditor (auditing firm) and the customer. Private land audit firms will be created on the basis of any form of property and consist of qualified professionals: accountants, lawyers, ecologists, agronomists.

To determine the objects of statutory audit in the world auditing practice the standardized performance criteria are used among which the indices of the number of employees, assets, revenues from sales in the reporting year are used. Conducting private land auditing is mandatory for agricultural enterprises-tenants of agricultural land, the area of leased land exceeding 500 hectares [2].

Audit of availability of land advisable to start with their inventory. Specially created and approved by the head of the enterprise commission checks for land plots and displays the results in inventories at cost. When checking draws attention to the availability of technical passports and other technical documentation, which contains the main details of the object.

Audit of rent for the land is held in two stages. The first phase reviewed the lists of landlords; and issuing a statement on the product. In the information to be recorded the following details: full initials and surname of the landlord, the number of products and signature of the recipient. Roll after issuing the product should be returned to the accounts in the event of full payment of all lessors or, in most cases, before summing up the year with their annual reporting.

In the second phase, the auditor validates the amount of the rent in accordance with the tax office and rental law.

In Ukraine today there are specialized accounting firms providing professional services in the areas of environmental and land rights (land audit), solve issues related to compliance with all requirements of environmental and land legislation of Ukraine

Conclusions. Consequently, land transactions carried out in the absence of regulatory and operational mechanisms for monitoring them. Delay in adoption of laws on the land market and the state land cadastre, only worsens the situation. The formation of a dual-system land audit can improve the difficult situation which is in the land sector in Ukraine. Society is interested in the fact that the owner or tenant of land should arrange its use in the most optimal way. But today their interests differ. Temporary user will detect interest only to obtain effect during the period when he uses it. The introduction of private land auditing would solve a number of problems and establish economic incentives, economic responsibility for violation of the regime of protection and use of land. Thus, the application of audit of land resources for the assessment of agricultural enterprises in terms of their impact on the land provides the ability to prioritize in their development, attraction of investments, development of land management projects, the system carrying out of work on land protection from erosion, degradation, soil fertility restoration land-saving technologies implementing and safeguarding of regional development of Ukraine in general.

Literature:

1. Tikhonov A.G. Scientific aspects of economic turnover of land in Ukraine / A.G. Tikhonov, L.V. Palamarchuk // Land Management. - 2010. - № 3. - P. 3-14.

2. Some results of agrarian and land reform in figures [Electronic Resources] / Access to the resource <http://www.myland.org.ua/index.php?id=3783&lang=uk>. - Title of the screen.

7 СЕКЦІЯ: УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Данілова І.С.

*ст.викладач кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Економічні проблеми, як відомо, мають в основному довгострокове підґрунтя у вигляді неправильного планування чи невикористання можливостей. Таким чином, Україна цілком справедливо залишається аутсайдером економічного розвитку. За останні роки накопичилось багато проблем в різних сферах державного управління, що водночас є і причиною падіння економічних показників, і їх наслідками.

Одним з ключових моментів зростання економіки є інноваційна складова. Інноваційна діяльність завжди заклала фундамент для сталого розвитку, забезпечувала конкурентоспроможність підприємств і країни в цілому.

Упродовж 2016 року наукові дослідження і розробки (далі – НДР) в Україні виконували 972 організації, 46,6% з яких належали до державного сектору економіки, 37,7% – до підприємницького, 15,7% – вищої освіти.

Найбільша кількість організацій була підпорядкована Національній академії наук України – 181, Міністерству освіти і науки України – 119, Національній академії аграрних наук України – 86, Міністерству аграрної політики та продовольства України – 51, Міністерству охорони здоров'я України та Національній академії медичних наук по 35, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України – 34, Національній академії педагогічних наук – 12 організацій [1].

Майже третина загальної кількості наукових організацій розташована у м.Києві, 16,5% – у Харківській, 7,5% – Львівській, 6,0% – Дніпропетровській та 4,8% – в Одеській областях.

Незважаючи на труднощі в економіці, за останні роки спостерігається тенденція збільшення і кількості підприємств, які впроваджують інновації, і кількість самих інновацій, і, звичайно, витрати на інноваційну діяльність. Наприклад, кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах зростає майже на 32 % (2015 р. - 3136, 2016 р. – 4139).

За даними Державної служби статистики України можна зазначити, що наукова діяльність як основа інноваційної діяльності, дає можливість не тільки промисловому, але й аграрному сектору економіки до зростання. Дуже важливим є крок до вдосконалення управління та застосування інновацій в сільському господарстві з огляду на тенденції укріплення позицій України на зовнішньому ринку. Позиціонування України як країни аграрної зобов'язує до інтенсифікації виробництва в цій сфері, основою якого може стати інноваційна діяльність.

Наприклад, можна співставити дані щодо кількості отриманих охоронних документів на сорти рослин. Як відомо, сорт рослин дуже часто впливає на врожайність, що є основою ефективності господарської діяльності.

Таблиця 1

Кількість заявок на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності України

Роки	Отримано охоронних документів	З них			
		На винаходи		На сорти рослин	
		шт	%	шт	%
2012	8552	2694	31,5	205	2,4
2013	8432	2731	32,3	129	1,5
2014	7864	2244	28,5	397	5,1
2015	7334	1805	24,6	452	6,2

Джерело: складено автором за даними [1].

Слід зазначити, що частка аграрного сектору в інноваційній діяльності України значно менша за частку промисловості, і тому приділяється значно менше уваги дослідженням щодо інновацій в цій сфері. Але існує нагальна потреба інтенсифікації аграрного напрямку інноваційної політики як основи

щодо збільшення експортного потенціалу даного сектору економіки.

Звичайно ж існує потреба у порівнянні інноваційної діяльності України з провідними країнами, країнами-сусідами або партнерами. З огляду на європейський вектор розвитку доцільно аналізувати та співставляти дані інноваційної діяльності саме з країнами Європи.

Існує така система показників Європейський рейтинг інноваційності або Європейське інноваційне табло (*European Innovation Scoreboard*), яке включає цілу низку показників, що характеризують інноваційну діяльність, в тому числі стан у сфері захисту прав на інтелектуальну власність. Цим підкреслюється внесок об'єктів інтелектуальної власності в інноваційний розвиток економік країн ЄС.

З представлених країн, Україна має найнижчий рейтинг – 28,9 при середньому індексі по Європі 102 (дані за 2016 рік). [2] Відносні сильні сторони інноваційної системи України полягають у впливі на зайнятість, людські ресурси та інвестиції. Слабкі сторони – це зв'язки, привабливі системи досліджень та інноватори.

Проблеми активізації інноваційної діяльності, як запоруки ефективного господарювання, вимагають термінового розв'язання. Українські науковці здійснюють численні дослідження у цьому напрямі і стверджують, що суттєві структурно-технологічні зрушення на основі розвитку інноваційних процесів, ринкової та інформаційно-комунікаційної інфраструктури потребують потужного фінансового забезпечення та державного регулювання. Крім того, особливу роль займає саме державна політика і стратегічне планування.

Список літератури:

1. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» 2013, 2015 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm
2. European Innovation Scoreboard [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en

Добрянська Н.А.

*професор кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку
Одеського національного політехнічного університету
м. Одеса, Україна*

Урбановська О. С.

*магістрант напрямку підготовки «Публічне управління та адміністрування»
Одеського національного політехнічного університету
м. Одеса, Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Посилення залежності країн та регіонів від світового господарства, перехід до інформаційного суспільства і економіки знань, зміни у способі життя людей, а також екологічні проблеми вимагають застосування нових підходів до управління розвитком регіонів та забезпечення їх конкурентоспроможності. Основним пріоритетним завданням регіональної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності регіонів, повинен стати розвиток науково-технологічного та інноваційного потенціалу регіонів.

Процес поширення інновацій має перейти від централізованого до локального, коли окремі регіони, завдяки локальним інноваційним процесам, стануть точками інноваційного зростання національної економіки [1, с. 6]. Незважаючи на розуміння на усіх рівнях управління й важливості інноваційного шляху розвитку, дієвої системи управління інноваційним розвитком регіонів й механізмів державної чи регіональної підтримки інновацій в Україні все ще немає, а практика діяльності підприємств свідчить про низку проблем у цій сфері та низьку інноваційну активність, що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіонів.

Водночас глобальні фінансово-економічні впливи, територіальна конкуренція за ресурси та їх обмеженість засвідчили актуальність інноваційного розвитку регіонів, що у свою чергу, потребує застосування

адекватних сучасним суспільним та економічним тенденціям інструментів та методів. Основні аспекти інноваційного розвитку регіонів та формування відповідної системи управління протягом останніх років почали знаходити своє відображення у наукових працях, що обумовлено новими тенденціями регіонального розвитку у світі, поглибленням процесів децентралізації та стрімкими зрушеннями в інноваційній сфері [2, с.86].

Мета статті полягає у визначенні необхідності формування системи управління інноваційним розвитком регіону й полягає в активізації інноваційної діяльності всіх суб'єктів господарювання, що функціонують на його території.

Отже, для формування системи управління інноваційним розвитком регіону її розвитку, який забезпечить економічне зростання та гідні конкурентні позиції держави на ринку, необхідно дотримуватися таких базових вимог та принципів, які впливають із особливостей сучасного соціально-економічного стану країни:

- удосконалення нормативно-правової бази, що забезпечить правову регламентацію елементів інноваційної інфраструктури, пільгові умови для реалізації окремих видів інноваційної діяльності;

- формування послідовної та ефективної державної інноваційної політики України з фокусом не тільки на регулювання та контроль діяльності окремих (ізольованих) підприємств та установ, а на сприяння їх кооперації в інноваційні мережі та кластери, на організацію спільних технологічних платформ та їх інтеграція в національну та регіональні стратегії соціально-економічного розвитку;

- державна підтримка пріоритетних галузей економіки, зокрема, в інноваційних сферах, створення системи мотивації та стимулів, надання можливих преференцій та пільг у сфері виробництва конкурентоспроможних продуктів та послуг; виявлення нових потенційних можливостей для

організації, реалізації і розвитку інноваційної діяльності з урахуванням можливостей додаткового фінансування;

– системна модернізація національної інноваційної системи України у напрямках створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій в тому числі на місцевому та регіональному рівнях;

– застосування ринкових, менеджмент-орієнтованих підходів у реалізації інноваційної політики України з метою забезпечення її ефективності; створення (удосконалення) організаційно-правового механізму її реалізації, інституціоналізація функцій аналізу, контролю та регулювання інноваційної діяльності на рівні територіальних громад; посилення ролі місцевих органів влади та управління;

– активізація процесів ініціації інноваційних ідей і розроблення відповідних інноваційних проектів; формування системи оцінювання та відбору пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів;

– ефективний інноваційний менеджмент на всіх рівнях управління із застосуванням інформаційних технологій [3, с. 99]

Отже, виходячи із представленого вище, слід констатувати те, що необхідність формування системи управління інноваційного розвитку регіону потребує з'ясування всіх діючих зв'язків інноваційного розвитку регіону із елементами зовнішнього середовища та управлінсько-методологічними засобами реалізації процесів розвитку.

Список літератури:

1. Соловійов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : монографія / В. П. Соловійов, Г. І. Кореняко, В. М. Головатюк. – К: Фенікс, 2008. – 224 с.
2. Кожевіна Н. Проблеми та негативні тенденції інноваційного розвитку економіки України / Н. Кожевіна, В. Яремій // Наука та інновації. – 2013. – № 4. – С. 87.
3. Алексєєв І. В. Інноваційний розвиток підприємств регіону та його фінансове забезпечення / І. В. Алексєєв, С. В. Паранчук, О. С. Червінська // Регіональна економіка, 2012. – №

Колодинський С.Б.

*д.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м.Одеса, Україна*

Брітченко І.Г.

*Доктор хабілітований, професор кафедри економіки і технічних наук
Державний вищий навчальний заклад імені Станіслава Тарновського
м.Тарнобжег, Польща*

Білега Е.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м.Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Інфраструктуру інноваційної діяльності слід розглядати як самостійну сферу економіки, особливістю якої є виробництво не матеріальних продуктів, а надання послуг. З розвитком ринкової економіки, основою якої є самостійні та незалежні товаровиробники, які цілком відособлені і ведуть конкурентну боротьбу, стає проблематичною підтримка стійких господарських зв'язків в середині економічних систем різних рівнів, як то державному, регіональному та, навіть, місцевому. Тому головною функцією інфраструктури є формування зовнішніх умов господарювання економічних суб'єктів. Інфраструктура, як самостійна частина господарського механізму, повинна сприяти вільному обміну ринковими ресурсами та реалізувати функції саморегулювання та самонастроювання національної економіки на всіх її рівнях у зв'язку із кон'юнктурними коливаннями ринку.

В Україні повільно формуються ринкові відносини, тому економіка являє собою систему змішаного типу, в якій наряду із ринковою інфраструктурою будуть тривалий час існувати і неринкові організаційні структури та економічні форми, які будуть функціонувати у відповідності із принципами адміністративного господарювання. Тому, всі організації, що відносяться до інноваційної інфраструктури, знаходяться в певних технологічних та економічних зв'язках, що відображають єдність інноваційної діяльності на всіх

рівнях. В процесі розвитку інноваційної діяльності організації, що утворюють інноваційну структуру, починають виокремлюватися за секторами, типами, територіями дії та напрямками розвитку. На сьогодні формується нова структура організації інноваційної сфери і відповідна їй інноваційна інфраструктура, головним призначенням якої є забезпечення умов відтворення інноваційної діяльності.

Матеріальною базою інноваційної інфраструктури є територія із розвиненою господарською, виробничою і соціальною структурою, об'єкти якої орієнтовані на масове впровадження нових технологій та вироблення нових наукомістких продуктів. Інноваційна інфраструктура складається із таких основних елементів та складових:

- науково-дослідні, проектно-конструкторські, дослідно-експериментальні організації, які працюють в інноваційній сфері та підвищують інноваційний потенціал регіону ;
- виробничі підприємства, які реалізують результати науково-дослідних розробок і винаходів, запроваджують їх у виробництво наукомістких товарів та послуг;
- служби менеджменту, маркетингу, реклами, що націлені на поширення новітніх технологій та розробок, рекламуючи досягнення вітчизняних наукових центрів;
- інноваційні фонди, комерційні банки, страхові компанії, біржі науково-технічних продуктів, що акумулюють новітні розробки та нововведення в комерційних цілях;
- установи науково-технічної експертизи, юридичного захисту інтелектуальної власності, що забезпечують недоторканість інтелектуальної власності і правоспроможність;
- заклади освіти і підготовки кадрів, які спеціалізуються на підготовці кадрів та підвищенні кваліфікації спеціалістів в науково-технічних галузях науки та техніки;

- інформаційно-комунікаційні підрозділи, редакційно-видавничі організації та структури, патентні бюро, ліцензійні палати та державні статистичні органи;
- організації сервісного обслуговування інноваційних розробок, лізингові, транспортні та транспортно-експедиційні фірми, митні підрозділи та інші державні структури [1,с.30-34].

Одною із головних проблем на сьогодні є те, що у регіонах України ще не склалася мережа приватних інноваційних суб'єктів підприємництва, більш перспективними з яких є так звані венчурні підприємства, які займаються пошуком та впровадженням нових наукомістких технологій та виробництвом новітніх товарів із якісно новими споживчими властивостями. Головною умовою широкого поширення різноманітних організаційних структур інноваційного типу є формування та зміцнення інноваційної інфраструктури, в якій провідну роль повинні відігравати фінансово-кредитні структури. Практика свідчить, що відсутність достатньої кількості коштів направлених на фінансування інноваційних проєктів стримує розвиток інноваційної сфери.

Економіка країни, де вітчизняний інвестор практично не вкладає кошти у розвиток інноваційного виробництва, не може бути привабливою для іноземного інвестора. Залучення інвестицій в інноваційну сферу має здійснюватися з урахуванням цілей і завдань державних програм структурної переорієнтації виробництва, цільових програм міжгалузевого та галузевого розвитку, регіональних програм науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, конверсії та розвитку експортного потенціалу. Слід брати до уваги також процеси внутрішньої та зовнішньої кооперації продукції виробничо-технічного призначення, приватизації державних підприємств із залученням іноземного капіталу [2,с.34-35].

Важливими складовими елементами інфраструктури є зв'язок, комунікаційні та інформаційні системи, які мають загальногосподарське призначення та приймають участь в забезпеченні ефективної діяльності усіх галузей національної економіки. Структура сучасної економіки потерпає

суттєвих змін, які обумовлені широким впровадженням інформаційних технологій, поширенням інформації у всіх сферах господарського життя і перетворенням інформації в важливу складову суспільного прогресу. Економічна ефективність діяльності людини зараз визначається не стільки наявністю традиційних матеріальних ресурсів, сировинних джерел та енергетичних компонентів, скільки широким застосуванням інформаційних ресурсів, інформаційних технологій та продуктів. Важелі науково-технічного прогресу все більше зміщуються від капіталу та власності до центрів інформації наукових знань, які набувають принципового значення при формуванні новітніх виробництв. Інформаційна значущість суспільства визначає його майбутнє, формує новий склад життя людей та тип їх виробничих стосунків. Багатогранні економічні зв'язки у суспільстві потребують розвинених інформаційних технологій управління, систем координації дій та контролю за їх виконанням. Важливими завданнями створення сучасних інформаційних систем на регіональному рівні стає поширення зарубіжної практики розвитку інформаційних технологій в сфері інтелектуальної діяльності, що передбачає:

- розвиток комунікаційних та інформаційних мереж з можливостями он-лайнного користування світовими інформаційними мережами, особливо Інтернет, з можливістю приєднання до існуючої європейської та світової інфраструктури бізнесу;

- формування мережі органів, що займаються пошуком, накопиченням, передачею для використання науково-технічної інформації суб'єктам регіонального господарства;

- опанування знаннями комп'ютерних технологій, інформаційної грамотності та культури на рівні окремих суб'єктів підприємницької діяльності та приватного бізнесу [3,с.2-4].

На регіональному рівні потрібно формувати банк даних науково-технічних розробок, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також наукомістких інноваційних проектів, що дозволить регіональним

органам влади та підприємницьким структурам визначати стратегічні пріоритети технологічного розвитку регіону. Запровадивши систему моніторингу та прогнозування інноваційного потенціалу регіону, а також обслуговуючи потреби регіональної економіки в освоєнні науково-технічних нововведень, банки даних по НДДКР можуть слугувати в якості аргументів при обґрунтуванні державних замовлень на науково-технічні розробки та придбання імпортованих технологій.

Інфраструктура регіонального масштабу швидко розбудовується і особливо ефективно функціонує при умові створення спеціальних або вільних економічних зон (СВЕЗ) та територій пріоритетного розвитку. Практика засвідчує, що найбільш позитивні результати у створенні СВЕЗ забезпечуються при створенні зовнішньоторговельних зон або науково-технічних зон у прикордонних областях. В практиці розбудови СВЕЗ вже існує певний досвід, накопичений науковцями Одеси за допомогою яких були реалізовані програми створення та розвитку зовнішньоторговельних зон у формі “porto-franko” та технопаркових зон при вищих навчальних закладах міста.

Список літератури:

1. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посіб. –К.: Вища шк., 2002. –254с.
2. Гриценко А.А. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін переходу до реконструктивного розвитку //Економіка України. — 2017. —№5-6. —С.39–57.
3. Паламарчук О.М., Паламарчук Г.М. Сіткова організація підприємництва як чинник інноваційного розвитку економіки // Проблеми науки. — 2017. — №9. — С.2-7.

Latkina S.A.,
Senior Lecturer of the Department of Economics and Entrepreneurship
Kherson National Technical University
Kherson, Ukraine
Godlewski F.,
master
University of Economics in Wroclaw
Wroclaw, Poland

ADAPTIVE MANAGEMENT INNOVATIVE DEVELOPMENT AT ENTERPRISES

Exploring the essential characteristics of the existence of socio-economic systems, it becomes apparent that every economic entity retains its normal functioning until it starts to feel the impact of changes in the economic environment, forcing it to adapt through innovative development. Those who are not able to adapt are forced to use liquidation mechanisms (the state in this case can assist in adaptation, including through bankruptcy, but only under certain conditions).

In general, the ability to adapt in one form or another is a derivative of the aggregate potential of the business entity and the peculiarities of its functioning environment. At the same time, there is a disproportion to the development of individual organizations, industries, and regions, which are the result of changes in the factors of external influence and the degree of dependence on these factors.

The development of an enterprise and the increase or even maintenance of the necessary level of its competitiveness in a situation of continuous interaction with dynamic environments is possible due to the active use of adaptive management methods. The active use of methods of adaptive management of the innovative process allows the company to take the leading position in the market and seek for a certain period of time certain objectives set by the enterprise. At the same time, an enterprise using adaptive innovation management practices faces a significant risk that is characterized by an uncertain nature of innovation. The central point of adaptive innovation management is to make managerial decisions about choosing and implementing one or another development strategy. The process of making managerial decisions according to the given criteria is the task of adaptive control

with elements of uncertainty, in solving which one has to take into account the set of factors, performing in a short time the processing of significant volumes of information. Methods of adaptive control are necessary tools that allow to increase the efficiency, accuracy and scientific validity of the solutions of this problem [1].

The peculiarities of the adaptive approach in the enterprise management system are related to the development and implementation of the most effective and operational strategies for the reflection of the current enterprise and its network structures of environmental influences. Adaptation measures in the management system include: optimization of the level of risk of decision-making and maneuvering of resources; use of economic-mathematical methods and diagnostic models that increase the efficiency of making managerial decisions; ensuring high maneuverability and flexibility of goals and strategies of enterprise development due to processes of passive and active adaptation, etc. The processes of active adaptation of the enterprise are directly related to the mechanism of adaptive management, and the effect of anticipation - with processes of passive adaptation. Adaptability of the enterprise correlates with the possibilities for self-organization of the enterprise as a system (changing structure and organization) and self-regulation of the system (changing the way of regulation). The activation of the mechanism of operational control allows to optimize in the short run the ratio of "cost-profit" of the enterprise, and the mechanism of strategic control - the viability of the system in the long run [2].

Using traditional approaches and methods for forecasting economic indicators is often put forward by the hypothesis that the main trends and factors found in the prehistory are stored during the predicted period. Thus, the process of extrapolation of revealed patterns, trends is based on the assumption of the inertia of the analyzed economic systems. However, in recent years, under conditions of a non-stationary external environment, the mobility of these systems is increasing.

There are significant changes in the development of economic relations, the speed of reaction to the situation of external and internal markets, on the decision of the authorities, etc., is increasing. In this regard, to predict the financial performance

of the enterprise, it is necessary to use adaptive predictive models, namely models of exponential smoothing [3].

Adaptive forecasting models are models for discounting data, which can quickly adapt their structure and parameters to changing conditions. The forecast tool in adaptive models, as well as in the growth curves, is a mathematical model with a single factor "time".

The study of possible ways of implementing adaptive management of innovative development allowed to propose an adaptive management technique, as well as formulate goals and objectives (general and private) for industrial enterprises. In addition, the proposed scheme of adaptive control and the corresponding sequence of technology implementation in relation to the implementation of this type of management, the successful implementation of which leads to a decrease in the entropy of the enterprise as a measure of maintaining the stability of the latter to the factors of a changing environment.

Bibliography:

1. Гринько Т. В. Основи управління адаптивним інноваційним розвитком підприємства/ Т. В. Гринько// Проблеми економіки – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2011. - №3, С.94-97.
2. Кулик Н.М. Технологія адаптації у системі управління підприємством / Н.М. Кулик, Т.М. Соколенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І.Шкарбан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14, №3. – С.97-100.
3. Патлах В.С. Адаптивна модель прогнозування показників фінансового стану підприємства при загрозі банкрутства/ В.С.Патлах //Сучасні напрями моделювання економіки в умовах інтеграції у світовий простір: тези доповідей Всеукраїнської інтернет – конференції молодих вчених і студентів/ за ред. В. С. Шобанін (гол. ред.) та ін. – Миколаїв, 2015. – С.19-23.
4. Гринько Т. В. Підходи до організації адаптивного управління інноваційним розвитком промислових підприємств/ [Електронний ресурс] / Т.В. Гринько. - Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2012-2/Гринько.pdf>

Лукьянчук И.А.
*аспирантка кафедри бизнес - администрирования
и корпоративной безопасности
Международный гуманитарный университет,
Украина*

ИНЖИНИРИНГ И РЕИНЖИНИРИНГ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность любого предприятия представляет собой совокупность бизнес-процессов, то есть совокупность действий и решений, направленных на достижение определенных целей. При этом всегда стремятся организовать деятельность фирмы так, чтобы можно было получить наилучший результат. Для этого нередко требуется соответствующим образом, наиболее эффективно организовать бизнес-процессы на предприятии. То есть эффективность деятельности компании (и, следовательно, прибыльность, конкурентоспособность и стоимость компании) в значительной степени определяется эффективностью реализации бизнес-процессов в этой компании. Собственно для наиболее качественного управления деятельностью предприятия и процессами в нем могут использоваться такие подходы как инжиниринг и реинжиниринг, которые являются частью стратегического управления предприятием. В нынешних условиях, когда можно наблюдать сильное развитие информационных и других технологий, организация, стремясь повысить свою конкурентоспособность, вынуждены искать способы быстрого и в то же время качественного перестроения функционирования процессов на предприятии с возможностями увеличить эффективность его деятельности в несколько десятков, а может и сотен раз. Таким образом, одна из основных отличительных черт функционирующих сегодня организаций, состоит в том, что они действуют в постоянно меняющихся экономических условиях, ускоренно адаптируют функции организации к условиям, требованиям и запросам субъектов рыночных отношений. В данных ситуациях применяются направления инжиниринга и реинжиниринга.

«Инжиниринг» – это инженерно-консультационные услуги, связанные с подготовкой производственного процесса, или услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции.

Чтобы успешно функционировать в современных условиях, предприятие должно адаптироваться и постоянно приспосабливаться к изменяющемуся окружению. Для этого и необходим инжиниринг бизнеса. Компания должна быть организована таким образом, чтобы находить и выявлять постоянные изменения во внешнем мире. Предприятие не может быть стабильным, оно должно изменяться постоянно, чтобы удовлетворять запросы потребителей, не уступать сопернику в условиях жесткой конкуренции, усовершенствовать свои внутренние процессы, развивать диапазон предлагаемых товаров и услуг и ставить перед персоналом реальные цели.

Некоторые фирмы могут использовать комплексный инжиниринг, т.е. совокупность услуг и поставок, необходимых для строительства промышленного предприятия или объекта инфраструктуры.

Инжиниринг бизнеса направлен на организацию коммерческого предпринимательства на конкурентоспособной основе и представляет собой множество методик, используемых для проектирования бизнеса, удовлетворяющего заданным целям компании.

Основные фазы и этапы инжиниринга:

- **диагностика**. Во-первых, диагностика включает описание текущего состояния организации. На этом этапе изучается взаимосвязь фирмы с окружающей средой, оценивается результативность деятельности (качественные и количественные показатели), анализируются состав, качество и выполнение функций и операций, происходит оценка структуры предприятия и рассматриваются различного рода потоки (материальные, финансовые, информационные), которые затрагивает эта деятельность. Во-вторых, определяются иерархия и приоритетность целей реорганизации, при этом должны быть сформированы и учтены ограничения по каждой из целей. В-

третьих, формируются и оцениваются качественные и количественные критерии достижения целей, а также разработка способов контроля.

- **проектирование.** В рамках данной фазы сначала вырабатываются функционально-структурные и информационные модели организации бизнес процессов, и проектируются варианты орг.структуры. Затем моделируются различные варианты организационной модели по всем её компонентам, и прогнозируется реакция персонала на каждую из моделей. После чего эти варианты оцениваются выбранным ранее ограничениям и критериям. После анализируются факторы внешней и внутренней среды организации, влияющих на разработку и выбор стратегии.

- **реализация.** Во-первых, осуществляется реорганизация и другие запланированные мероприятия, то есть привлекаются необходимые ресурсы, обеспечивается вовлечение персонала в процесс, координируются действия участников процесса. Во-вторых, происходит контроль и оценка результатов деятельности, сопоставление фактических и ожидаемых значений критериев преследуемых целей, а также выявляются причины расхождения результатов и вырабатываются корректирующие мероприятия.

То есть инжиниринг можно рассматривать как действенный метод современного менеджмента, обеспечивающий стабильный мониторинг изменений внешней среды и преобразование с их учетом бизнес-процессов, а также создание новых моделей организации бизнеса.

Реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) – это фундаментальное переосмысление и радикальная перестройка процессов для того, чтобы добиться одновременного и значительного улучшения главных показателей работы, таких как стоимость, качество и скорость исполнения. В отличие от остальных технологий улучшения функционирования фирмы главная черта реинжиниринга бизнес-процессов – формирование совершенно новых и более эффективных бизнес-процессов без учёта того, что было раньше. Основной акцент в рамках данного направления изначально делается на то, что организация "должна сделать", и уже потом - как это лучше сделать, используя

всесторонние обследования и рационализацию внутренних процессов, структур и технологий. Невозможно отрицать тот факт, что постоянное улучшение – это первоочередная цель каждой фирмы сегодня, если она хочет выжить и успешно функционировать в среднем или долгосрочном периоде. РБП – это инструмент, специально разработанный, чтобы помочь в обстоятельствах, требующих масштабных изменений, обеспечить которые используемые схемы улучшения процессов не в состоянии. Если подходить к вопросу о рабочих процессах с позиций РБП, но нельзя не отметить существенное снижение объемов этих процессов. В результате чего обнаруживаются операции, которые когда-то казались, и, возможно, были логичными и полезными, но по каким-то причинам сегодня не нужны. Основное, что дает нам РБП, если его применять правильно, - это способ достижения тех целей, которые долгое время считались теоретически достижимыми, но на деле у большинства организаций не хватало ни технологий, ни мужества использовать их.

Проект по реинжинирингу предприятия обычно включает следующие четыре этапа:

1) разработка образа будущей компании – спецификация основных целей компании исходя из ее стратегии, потребностей клиентов, общего уровня бизнеса в отрасли (определяется на основе анализа какой-либо из ведущих фирм смежной отрасли, не являющихся конкурентами и готовых предоставить необходимую информацию о себе) и текущего состояния компании;

2) создание модели существующей компании (называемое также обратным, или ретроспективным инжинирингом). На этом этапе менеджеры с участием разработчиков информационных систем должны разработать детальное описание существующей компании, идентифицировать и документировать ее основные бизнес-процессы, оценить их эффективность;

3) разработка нового бизнеса (прямой инжиниринг);

4) внедрение перепроектированных процессов. Интеграция и тестирование разработанных процессов и поддерживающей информационной

системы, обучение сотрудников, установка информационной системы, переход к новой работе компании.

Суть реинжиниринга – начать с чистого листа, отказаться от распространенных представлений, общепринятых предположений и изобрести новые подходы к структуре процесса, в которых мало или вообще нет сходства с подходами предыдущих эпох. Реинжиниринг – это поиск новых моделей организации работы.

Всякий, кто всерьез хочет заниматься предпринимательской деятельностью и получать прибыль в рыночной среде, должен иметь хорошо обдуманый и всесторонне обоснованный детальный план – документ, определяющий стратегию и тактику ведения бизнеса, выбор цели, техники, технологии, организации производства и реализации продукции. Наличие хорошо разработанного плана позволяет активно развивать предпринимательство, привлекать инвесторов, партнёров и кредитные ресурсы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Масловский, В. П. Управление проектами. Версия 1.0 [Электронный ресурс] : конспект лекций / В. П. Масловский. – Электрон. дан. (2 Мб). – Красноярск : ИПК СФУ, 2008.
2. Управление проектами. Уч. пособие / под ред. И.И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : ОМЕГА-Л, 2008.
3. Забродин, Ю.Н. Управление инжиниринговой компанией: Справочник для профессионалов / Забродин Ю.Н., Курочкин В.В. – М. : ОМЕГА-Л, 2009. – 24 с.
4. Щекин, Г. В. Управление бизнесом: Экспресс-курс / Г. В. Щекин. – Киев: МАУП, 2004. – 232 с.
5. Коршунова, Е. М. Бизнес-план инвестиционного проекта: учеб. пособие / Е. М. Коршунова, Н. А. Малинина, К. В. Малинина, СПб гос. архит.-строит. ун-т. – СПб., 2011. – 135 с.

Панас Я.В.

*старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

м. Львів, Україна

Космина Ю.М.

*асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

м. Львів, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Порівняльна оцінка стану та результативності інноваційної діяльності України в міжнародному контексті дозволила виявити ряд суттєвих відмінностей у системі управління вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання [1]. Однак, загальна порівняльна оцінка ситуації лише частково дає можливість робити висновки про ефективність управління в інноваційній сфері без врахування особливостей, які притаманні кожному виду господарської діяльності. Крім того, правове та ментальне середовище будь-якої країни світу чи навіть її окремих регіонів по різному готує до глобальних технологічних викликів сьогодення. Результати діяльності промислових підприємств України демонструють тривалу кризу ефективності управління їх інноваційною діяльністю. Яскравим підтвердженням, вище наведеного висновку, є щорічний рівень падіння обсягу реалізації інноваційної продукції навіть без врахування інфляції, який в періоді з 2011 по 2015 рік становив 14,13% [2, с. 171].

Спробуємо більш детально з'ясувати причини виявлених тенденцій на прикладі сфери машинобудування. Даний вид господарської діяльності є локомотивом соціально-економічного розвитку держави. Інноваційний розвиток підприємств машинобудівної галузі суттєво впливає на ефективність діяльності інших галузей промисловості. Він є важливим підґрунтям для росту конкурентоспроможності економіки держави загалом.

За підсумками 2016 року машинобудівними підприємствами України реалізовано продукції на суму 116367,3 млн. грн, що складає 6,59% від загального обсягу реалізованої промислової продукції або 10,23% від обсягу реалізованої продукції підприємствами переробної промисловості (табл. 1). Майже 12% продукції машинобудування було реалізовано за межами нашої держави [3].

Таблиця 1

Основні показники діяльності машинобудівних підприємств України та Львівської області у 2013-2016 роках*

№ п/п	Назва показника	2013	2014	2015	2016
1	Обсяг реалізованої продукції машинобудування України, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, млн. грн.	117301,9	101924,7	115261,7	116367,3
2	Темп зміни обсягу реалізованої продукції машинобудування України, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, %	81,72	86,89	113,09	100,96
3	Частка обсягу реалізованої продукції машинобудування України, крім ремонту і монтажу машин і устаткування в реалізованій промисловій продукції, %	8,66	7,13	6,49	6,59
4	Обсяг реалізованої продукції машинобудування Львівської області, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, млн. грн.	2720,9	2794,4	4174,3	4692,7
5	Темп зміни обсягу реалізованої продукції машинобудування Львівської області, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, %	99,13	102,70	149,38	112,42
6	Частка обсягу реалізованої продукції машинобудування Львівської області, крім ремонту і монтажу машин і устаткування в реалізованій промисловій продукції Львівської області, %	7,9	7,0	7,1	7,0
7	Частка обсягу реалізації продукції машинобудування Львівської області, крім ремонту і монтажу машин і устаткування в Україні, %	2,32	2,74	3,62	4,03

*побудовано автором на основі [2-4]

Своєю чергою, частка обсягу реалізації продукції машинобудівних підприємств Львівської області в Україні за останні три роки продовжує зростати. У 2016 році вона становила 4,03%, що майже удвічі більше, ніж у

2013 році. Не в останню чергу такий показник був забезпечений за рахунок діяльності інноваційно активних машинобудівних підприємств регіону.

У 2015 році відповідно до нових правил статистичного спостереження у Львівській області налічувалося 13 таких суб'єктів господарювання або 31,7% від загальної їх чисельності. Ними було витрачено 73641,9 тис. грн на інноваційну діяльність, що становить 26,5% загальної суми витрат по промислових підприємствах області. Порівняно з 2013 роком, ця частка зростає майже у 2 рази, а з 2014 роком – більше ніж у 3 рази. У 2015 році 49,91% витрат на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств було здійснено за рахунок власних коштів, а 35,06% – це кошти державного бюджету. Зокрема, на дослідження і розробки, якими займалися лише 4 підприємства, було витрачено 44428,7 тис. грн (60,33%), а на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 29206,2 тис. грн (39,66 %).

У 2013 році частка доходу від реалізації інноваційної продукції машинобудування в промисловості Львівщини становила лише 2,81%, а у 2014 році – 5,22 %. За 2015 рік машинобудівним підприємствам вдалося реалізувати інноваційної продукції на суму 87697,6 тис. грн, що становить вже 7,35% загальної суми доходу від реалізації інноваційної продукції промисловими підприємствами області. Однак, попри значний ріст цього показника за останні два роки слід зробити невтішний висновок про значно нижчу ефективність капіталовкладень в інноваційну діяльність машинобудівних підприємств, ніж по промисловості Львівщини загалом. Як видно з рис. 1, співвідношення обсягів реалізованої інноваційної продукції та витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств у 2014 році більше від підприємств машинобудування Львівської області в 4,77 разів, у 2014 році – в 1,63 рази і, відповідно, у 2015 році – в 3,61 раз.

Ці дані свідчать про необхідність переймати досвід управління інноваційною діяльністю менеджерам машинобудівних підприємств від своїх колег, які працюють в інших сферах переробної промисловості, але цей висновок має одне суттєве застереження. Цей досвід повинен стосуватися

виключно машинобудівних підприємств, які запроваджують інноваційну продукцію нову для свого підприємства. Оскільки частка інноваційної продукції нової для ринку в 2014 році становила 52,58% для машинобудівних підприємств, а для промисловості загалом – лише 29,14%. У 2015 році розрив став ще більшим: машинобудівні підприємства реалізували інноваційної продукції, що була на 79,69% новою для ринку, а промислові підприємства Львівщини – лише 34,91% [5].

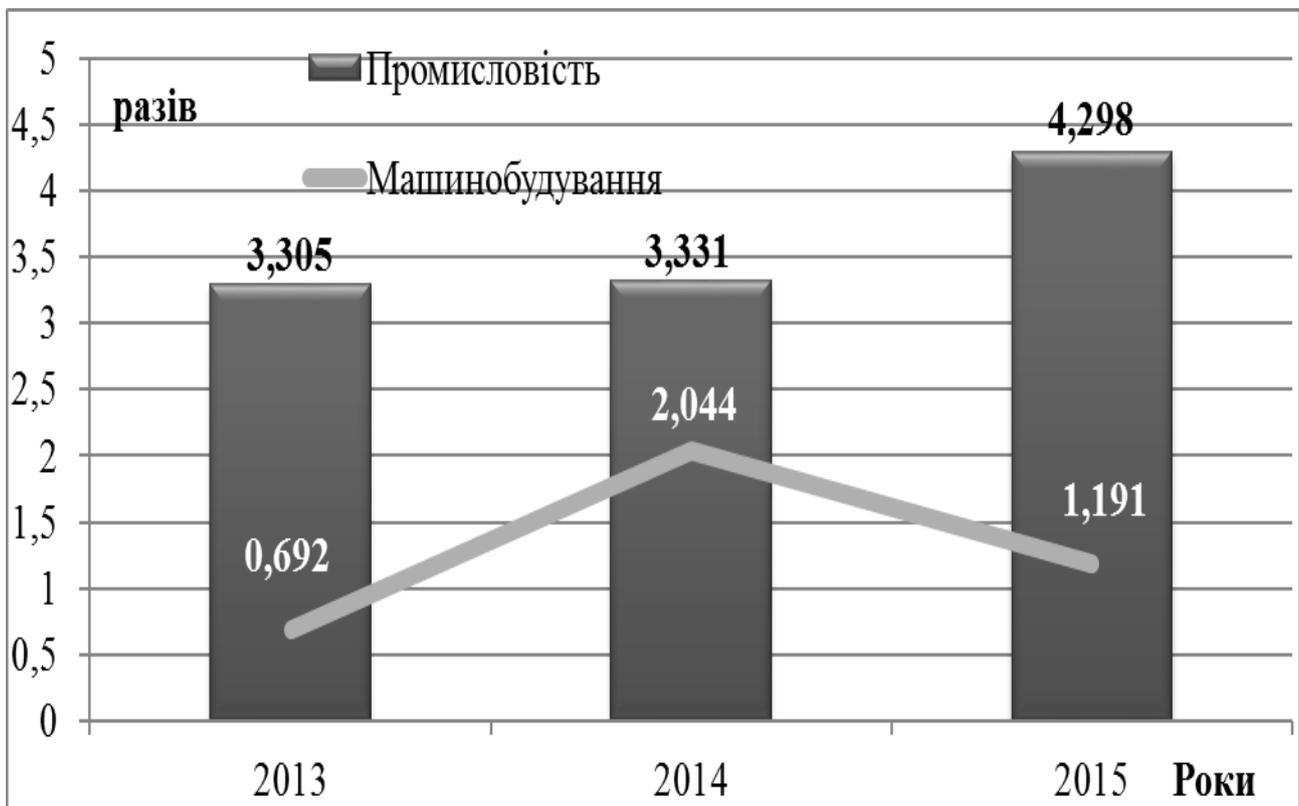


Рис. 1. Співвідношення обсягів реалізованої інноваційної продукції та витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств та підприємств машинобудування Львівської області (побудовано автором на основі [5])

Отже, очевидно що рівень впроваджувального інноваційного потенціалу на машинобудівних підприємствах Львівської області значно відстає від загальних показників по переробній промисловості. Такий стан вимагає активізації управлінської діяльності в напрямку удосконалення та збільшення

кількості організаційних та маркетингових інновацій. Вони сприятимуть росту ефективності пошукового потенціалу та розширенню можливостей реалізації впроваджувального потенціалу.

Список літератури:

1. Panas Ya. The Features of Innovation Management at Ukrainian and European Enterprises / Ya. Panas, S. Tkach, // *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3 Number 2. Riga: Izdevnieciba "Baltija Publishing", 2017. – P. 101-106;
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [статистичний збірник] / Відп. за випуск О.О. Кармазіна. Державна служба статистики України. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України” 2016. – 257 с;
3. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2016 році. [Назва з екрану] / Офіційний веб-портал Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp1216_u.htm. Дата: 07.06.2017 р.;
4. Промисловість України в 2011-2015 роках: [статистичний збірник] / Відп. за випуск Ю.М. Лосєва. Державна служба статистики України. К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України” 2016. – 382 с.;
5. Наукова та інноваційна діяльність у Львівській області [статистичний збірник] / Відп. за випуск Я. Дріпко, Н. Бонк. Головне управління статистики у Львівській області. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області. 2016. – 100 с.

Смелянecь Т.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
Одеса, України*

РОЗРОБКА ТА УПРАВЛІННЯ ІДЕЯМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Ідеї є життєво важливими для інноваційної діяльності організацій, оскільки вони є джерелом інновацій, і це, в свою чергу, є нескінченним джерелом конкурентних переваг. Часто генерування ідей - це не сама велика проблема, а вибір ідей, які більше узгоджуються з місією, баченням та цінностями компанії, щоб вони могли реалізовуватися в успішних інноваціях.

У процесі вибору ідей - перша ідея буде піддаватися різним критеріям оцінки. Оскільки процеси вибору ідей на початковій фазі є критичними через дефіцит інформації, точність вибору ідей на початковій стадії повинна бути меншою, ніж у фазі розробки, інакше будь-яка хороша ідея може бути втрачена через їх невизначеність. Таким чином, організація повинна мати офіційні процеси, щоб оцінити ці ідеї ще на початковому етапі, а також ресурси, такі як час, гроші та люди, які здатні виконувати цей відбір, так щоб у майбутньому розробляютьи найкращі ідеї.

Крім того, генерація ідей без фокусування є марною для бізнесу. Більшість вчених стверджують, що способи генерування ідей зненацька, вже приречені на провал. Їх необхідно об'єднати за допомогою інноваційного підходу.

З одного боку, фаза збирання ідей для вирішення центральної ідеї має бути структурованою таким чином, щоб ідеї могли відкрито ототожнюватися з різними ідеями. З іншого боку, оцінка та розробка ідей можуть базуватися на контекстних правилах на підприємстві. Для системи управління, орієнтованої на вироблення структурованих ідей, необхідно розрізняти загальні вимоги організації та специфічні вимоги компанії.

Загальні вимоги:

- а) існування стратегічних керівних принципів для інновацій;

- б) встановлення пункту збору для широких ідей;
- в) систематичне співставлення ідей;
- г) особливість прийняття рішень;
- д) заздалегідь визначені та прозорі критерії відбору та реалізація ідей;
- е) функціонувати послідовно до процесу відбору;
- ж) прості системи для полегшення управління.

Специфікація вимог:

- а) визначені компанією категорії, що визначають;
- б) зобов'язання компанії переглянути методи та критерії, зокрема, щодо критерії затверджених проектів;
- в) авторське право;
- г) прихильність окремим особам або організаціям, які сприяють інноваційній діяльності в компанії;
- д) визначення творчого потенціалу компанії;
- е) в управлінні вищого керівництва;
- ж) кількість етапів та спеціальностей для управління ідеями.

Відсутність систематичних та добре структурованих кроків на початку інноваційного процесу процедури мають шкідливий вплив на управління інноваціями, тому що вони розробляють стратегії інновацій, коли вони вже розробляються. Коли компанія не має критеріїв для вибору ідей, багато ідей без перспектив продовжують обговорюватися протягом тривалого часу, витрачаючи матеріальні та емоційні ресурси. Також втрачається час, що полягає в тому, що виконуються навчальні процеси, необхідні для вдосконалення інноваційних процедур.

Фаза оцінки ідеї складається з декількох етапів, де ідеї потрібно аналізувати та збагатити. Отримавши вибрані ідеї, важливо, щоб їх вибір було зроблено належним чином з урахуванням пріоритетів та ресурсів компанії. Кінцевий успіх менеджменту багато в чому залежить від ідеї такого узгодження з структурою компанії, а також правильної реалізації відповідної організаційної структури.

Більшість емпіричних досліджень, присвячених дослідженню цінності креативного мислення та методів генерації ідеї, свідчать про те, що креативна продуктивність окремих осіб і груп різниться. Запропоновано різні фактори впливу креативного мислення, і вони можуть бути згруповані у дві широкі категорії: соціальні та технологічні. Соціальні фактори охоплюють різні ініціативи, такі як державна політика, організаційна структура та культура програми. Соціальні чинники особливо важливі для створення клімату, який сприяє творчій діяльності. З іншого боку, роль інформаційних технологій розглядається, перш за все, як полегшення творчого процесу, включаючи генерацію, розвідку, комунікацію та поширення ідей.

Такі соціальні фактори, як свобода (контроль над роботою), виклик, достатні ресурси, організаційне заохочення та визнання, а також підтримка з боку робочої групи (включаючи довіру та вільне спілкування серед членів групи) є чинниками, що стимулюють творчість. Навпаки, чинники, які можуть перешкоджати творчості, включають в себе організаційні перешкоди (включаючи політику, жорстку критику нових ідей та атмосферу уникнення ризику) та екстремальний тиск на робоче навантаження.

На сьогоднішній час розроблено різні технології для стимулювання створення ідеї. Ideafisher, Serious Creativity, Mindlink, Ideapro та Brainstormers - це лише деякі з багатьох доступних програм. Кожна програма зазвичай фокусується на підтримці певної техніки.

Список літератури:

1. Скрипко, Т. О. Інноваційний менеджмент : підручник / Т. О. Скрипко. – К.: Вид-во “Знання”, 2011.
2. Тычинский, А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. – Таганрог: Изд-во ТТИЮФУ, 2009.
3. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. /Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006.

Трофименко О. О.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Гушуляк В. В.
аспірант кафедри економіки та підприємництва
Міжнародний університет фінансів
м. Київ, Україна

СКЛАДОВІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Енергетика, з одного боку, є базовою галуззю для функціонування та розвитку національної економіки, вона відіграє важливу роль у суспільному житті та має значний вплив на навколишнє середовище. З іншого боку, Україна є енергодефіцитною країною, яка імпортує традиційні джерела енергії з інших країн, що обумовлює потребу впровадження проектів з енергозбереження в різних галузях. Важливість енергозбереження зазначена в Меморандумі між Україною та ЄС про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі [1]. Так, в рамках співпраці відзначено, що ефективне впровадження систем енергетичного аудиту, управління енергоспоживанням або системи екологічного менеджменту відповідно до міжнародних стандартів (EN/ISO) є необхідною умовою підвищення енергоефективності, погоджено співпрацю між Україною та ЄС у питанні впровадження зазначених систем у приватному та державному секторах України. Все це обумовлює актуальність забезпечення розвитку інноваційних проектів з енергозбереження в Україні.

Одним з основних показників енергоспоживання є енергоємність ВВП. В Україні в період з 2012 по 2015 рр. спостерігається позитивна динаміка енергоємності ВВП. Так, в даний період відбулося поступове зниження показника з 0,192 до 0,159, тобто скорочення більше ніж на 17% [2]. На промислових підприємствах з 2014 по 2016 рр. спостерігалось зростання впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих процесів з 1743 до 3489 [2]. Все це свідчить про активізацію діяльності з енергозбереження на рівні підприємств.

Для впровадження та підтримки проектів з енергозбереження, важливою є державна підтримка, створення відповідної законодавчої бази і функціонування організацій, які займаються проектами з енергозбереження. Сьогодні на національному рівні прийнята Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [3] в якій сформована нова енергетична політика держави. Щодо законодавчої бази, то основним є закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 № 74/94 - ВР, в якому визначено енергозбереження як діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів. Також визначені основні напрями енергозбереження, а саме: проведення енергозберігаючої політики та заходів щодо енергозбереження в усіх галузях економіки; проведення енергетичного аудиту; виробництво та поставка енергетичного та енергоспоживаючого обладнання, машин, механізмів, конструкційних, будівельних матеріалів та іншої продукції, приладів обліку, контролю і регулювання витрачання енергоресурсів; науково-дослідні, проектно-конструкторські, експертні, спеціалізовані, монтажні, налагоджувальні, ремонтні та інші види робіт і послуг, пов'язані з підвищенням ефективності використання та економії паливно-енергетичних ресурсів; роботи, пов'язані з розвитком і використанням нетрадиційних поновлюваних джерел енергії, вторинних енергетичних ресурсів, процесів заміщення дефіцитних видів палива; визначення пріоритетних напрямів екологічно чистої енергетики і створення нових джерел енергії та видів палива; інформаційне забезпечення народного господарства та населення з проблем енергозбереження і використання нових джерел енергії та видів палива; створення ефективних систем управління енергозбереженням та інші.

Затверджено національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року [4], де сформовано перелік відповідних заходів, очікувані результати

від їх впровадження, терміни виконання та зазначені відповідальні виконавці. На підтримку впровадження енергозберігаючих технологій та заміщення традиційних джерел енергії діють закони України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 № 555 – IV, «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу» від 5.04.2005 2509-IV, «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження» від 16.03.2007 № 760-V. В 2017 р. прийнято Закон України "Про енергетичну ефективність будівель" від 22.06.2017 № 2118-VIII, яким передбачена державна підтримка заходів із забезпечення (підвищення рівня) енергетичної ефективності будівель, в тому числі, здійснення державно-приватного партнерства, що сприятиме розвитку підприємництва в сфері енергозбереження.

Сьогодні в Україні функціонують різні вітчизняні та міжнародні організації, які сприяють розвитку інноваційних проектів з енергозбереження. Так, багато проектів з енергоефективності, у рамках програм за підтримки ЄС, фінансуються Фондом Східноєвропейського партнерства з питань енергоефективності та екології (E5P Fund) та Інвестиційним фондом сусідства (NIF). Основні зарубіжні організації, які сприяють впровадженню проектів з енергозбереження та енергоефективності є такі: Австрійське енергетичне агентство (AEA), Міжнародне енергетичне агентство (IEA), Німецька урядова компанія Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Центр відновлюваних джерел енергії Грецької Республіки (CRES), Секретаріат Енергетичної Хартії, Шведське енергетичне агентство (Energimyndigheten), Німецьке енергетичне агентство (DENA), Французьке агентство з питань довкілля та енергоуправління (ADEME), Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) та ін. До вітчизняних організацій належать: Державне агентство з енергозбереження та енергоефективності України, Державний фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні, Фонд регіонального розвитку, Укрексімбанк, Укргазбанк, Асоціація «Енергоефективні міста України», Асоціація з енергоефективності та енергозбереження та ін.

Прикладами успішного впровадження інноваційних проектів в Україні є встановлення системи з енергоефективними технологіями на підприємстві ПАТ «Концерн Хлібпром», використання теплових насосів для зменшення споживання традиційних енергоносіїв в БЦ «Кристал», перший дитячий енергозберігаючий Центр в Україні, створення Інтерактивної карти проектів з енергоефективності та відновлюваної енергетики та ін. [5]. Все це доводить важливість збалансованої підтримки всіх складових забезпечення розвитку інноваційних проектів з енергозбереження в Україні.

Список літератури:

1. Меморандум про взаєморозуміння щодо Стратегічного Енергетичного Партнерства між Україною та Європейським Союзом спільно з Європейським Співтовариством з атомної енергії: підписання від 24.11.2016. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_003-16 (дата звернення: 10.11.2017).
2. Статистична інформація. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.07.2016).
3. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80> (дата звернення: 10.11.2017).
4. Про національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 р. № 1228-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80> (дата звернення: 10.11.2017).
5. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження в Україні» . URL: <http://saee.gov.ua/> (дата звернення: 10.11.2017).

Філатова Л.Д.

*доцент кафедри інформаційних технологій
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Харків, Україна*

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В настоящее время экономико-математическое моделирование инновационной деятельности субъектов хозяйствования представляет собой задачу, имеющую важное прикладное значение [1-4]. Основной задачей такого моделирования является обеспечение надежности и стабильности в работе, максимизация прибыли и обеспечение конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Модель должна быть содержательно емкой, но, в то же время, максимально простой. Она должна отражать только важнейшие свойства инновационного процесса. С другой стороны структурная и организационная специфика инновационного процесса при его осуществлении в значительной мере ограничивается неопределенностями всех уровней. В таких условиях построить адекватную экономико-математическую модель достаточно сложно.

Учитывая данный аспект, можно сделать вывод о том, что проблема управления инновационным процессом в условиях экономической неопределенности может решаться с использованием экономико-математических моделей и методов, теоретической основой которых является теория игр. Обычно теорию игр определяют как математическую науку, изучающую модели конфликтных ситуаций. С помощью таких моделей можно выработать оптимальные правила поведения каждой стороны, участвующей в конфликтной ситуации. Более того, при решении задач оптимизации инновационных процессов субъектов хозяйствования, очень часто возникает необходимость изучения так называемых минимаксных и максиминных решений. Поэтому методы теории игр можно рассматривать как

оптимизационный аппарат принятия решений при управлении инновационным процессом.

Как уже отмечалось, принятие инновационных решений менеджерами субъектов хозяйствования происходит в условиях неопределенности и высокого уровня риска. Рассмотрим, какой же характер может носить такая неопределенность. Во-первых, неопределенными могут быть осознанные действия конкурирующей стороны. Например, конкурирующие на одном рынке фирмы стараются реализовать свои интересы и противодействуют в этом конкурентам. Это приводит к снижению эффективности принимаемых инновационных решений. Но если стороне, принимающей решение, заранее известны все стратегии конкурентов, то управление инновационным процессом будет происходить в условиях конфликта двух и более осознанно конфликтующих сторон с полной информацией. Во-вторых, неопределенность может относиться к ситуации риска, в которой управление инновационным процессом происходит в условиях, которые влияют на принятие решений неосознанно и не зависят от действий стороны, принимающей решение. Такие условия формируются под влиянием целого ряда внешних факторов (общего состояния экономики и финансовой системы, уровня инфляции и др.). Но если сторона, принимающая решение, может установить все возможные результаты решений и вероятности их появления, то управление инновационным процессом будет происходить в условиях частичной неопределенности (в условиях риска). И третий тип неопределенности, когда известны все возможные результаты решений, но не известны вероятности их появления - управление инновационным процессом будет происходить в условиях полной неопределенности.

Поскольку неопределенность носит различный характер, то и вид экономико-математических моделей для каждого вида неопределенности будет разной.

В первом случае в качестве математической модели можно использовать стратегическую матричную игру с полной информацией, которая может быть

представлена платежной матрицей:

$$(a_{ij}), i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n,$$

строки и столбцы которой суть чистые стратегии A_i и B_j первого и второго участников конфликта соответственно, элемент a_{ij} – выигрыш первого игрока и проигрыш второго игрока при использовании ими стратегий A_i и B_j соответственно. Такая игра всегда имеет решение. Если платежная матрица имеет седловую точку, то участники игры не должны отклоняться от своих чистых инновационных стратегий. Если же платежная матрица не имеет седловой точки, то игра ведется в смешанных стратегиях и принимает вероятностный характер. Максимальный гарантированный выигрыш при этом определяется как математическое ожидание эффекта. Такая модель, с математической точки зрения, не сложная, но основная проблема заключается в построении платежной матрицы. Это самый трудоемкий и ответственный этап подготовки принятия решения, поскольку неточности в платежной матрице приведут к ошибочным управленческим рекомендациям. Еще одним существенным недостатком такой модели является то, что ее реализация предполагает многократное повторение решений при одинаковых условиях. В реальных условиях осуществить такой подход удастся крайне редко. Как правило, количество принимаемых решений в неизменных условиях жестко ограничено.

Управление инновационным процессом в условиях частичной неопределенности (в условиях риска) предполагает использование в качестве экономико-математической модели статистической игры, то есть игры с «природой» (с объективной действительностью), когда вероятности возникновения каждого из возможных в будущем состояний внешней среды можно считать известными. Такая модель обеспечит принятие оптимального управленческого решения в случае, если лицо, принимающее решение, располагает достаточным объемом статистической информации о стратегиях

природы. В этом заключается основной недостаток моделей такого типа, поскольку не всегда удастся провести статистический эксперимент для получения такой информации.

Отличительной особенностью игры с «природой» является тот факт, что в ней осознанно действует только один из участников. Аналитически такая модель может быть представлена платежной матрицей (a_{ij}) , $i = 1, \dots, m$; $j = 1, \dots, n$, строки которой – это чистые стратегии лица, принимающего решение A_i , а столбцы – возможные состояния «природы» P_j . Эта матрица содержательно отличается от предыдущей тем, что ее элемент a_{ij} не является проигрышем природы при соответствующем состоянии. При выборе оптимальной стратегии в этой модели можно использовать матрицу выигрышей. Но, на наш взгляд, матрица выигрышей статистической игры не всегда адекватно отображает ситуацию. Поскольку принятие решения происходит в условиях риска, то выбор оптимальной стратегии должен происходить с учетом количественной оценки риска этой стратегии. Для этого в используемой модели надо построить матрицу рисков (матрицу упущенных возможностей):

$$(r_{ij}), i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n,$$

где элемент $r_{ij} = \max a_{ij} - a_{ij}$, $i = 1, \dots, m$; $j = 1, \dots, n$.

Величину риска можно интерпретировать как плату за отсутствие информации о состояниях внешней среды. При выборе инновационной стратегии с минимальным риском нужно руководствоваться принципом минимакса.

Управление инновационным процессом в условиях полной неопределенности также в качестве экономико-математической модели предполагает использование игры с «природой» только при полном отсутствии информации о вероятностных состояниях среды. В этом случае для определения наилучшего решения следует использовать известные критерии (Вальда, Сэвиджа, Гурвица), или альтернативные подходы, в частности

вероятностный принцип Байеса-Лапласа.

Предложенный в работе вероятностно-игровой подход к управлению инновационным процессом субъектов хозяйствования имеет ряд преимуществ. Он позволяет учесть фактор неопределенности как определяющий при моделировании инновационного развития. Математический аппарат теории игр дает возможность количественно оценить результат такого моделирования, исследовать эффективность и приоритетность запланированных инноваций, сформировать полный спектр возможных сценариев инновационного развития субъектов хозяйствования.

Такой подход к управлению инновационным процессом не является совершенным, он имеет целый ряд существенных недостатков, но исследования в этом направлении, на наш взгляд, достаточно перспективны.

Список літератури:

1. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации; пер. с англ. – М.:ООО Издательский дом «Вильямс», 2007. – 432 с.
2. Антонюк Л.Л., Поручник А.М.,Савчук В.С. Инновации: теория, механизм разработки и комерциализации. – К.:КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Управління інноваційними процесами в регіонах: Монографія / За наук.ред. М.А.Козоріз, Т.С.Смовженко. –Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 263 с.
4. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: Монографія / За ред. М.П.Денисенка, Л.І.Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.

8 СЕКЦІЯ: ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

Горячківська І.В.

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

СУЧАСНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

Фінансова безпека є критерієм ефективного функціонування держави. У найзагальнішому вигляді ефективна держава – це держава, яка відстоює свої національні інтереси і забезпечує свою національну фінансову безпеку, як в сприятливий час, так і в моменти кризи, в умовах необмеженої міжнародної конкуренції. Без забезпечення фінансової безпеки на практиці неможливо вирішити жодну з завдань, що стоять перед сучасною державою.

Загалом фінансову безпеку можна охарактеризувати як фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємців, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави (в свою чергу фінансова безпека держави складається з таких складових, як монетарна, бюджетна, валютна, інвестиційна, інфляційна, цінова, курсова та боргова безпека) і різних міждержавних утворень, а також світової спільноти в цілому.

Проблема дослідження фінансової безпеки держави є на однією з найбільш складних, суперечливих і відповідальних. Складність полягає в тому, що неможливо одному або навіть декільком дослідникам охопити всі питання фінансового господарства держави. В умовах світових суперечностей, кризових явищ в економіці країни, різних поглядів суспільства на розвиток соціально-економічної системи держави забезпечити якісне, точне і всебічно обґрунтоване дослідження фінансової безпеки досить складно, а може бути і неможливо. Врахувати дію всіх факторів практично не можна. В тому числі таких факторів, які не піддаються прогнозуванню і обліку в довгостроковій перспективі. Виходячи з вище сказаного, розглянемо деякі елементи фінансової

безпеки держави в сучасних умовах.

Фінансова безпека – це поняття, яке включає комплекс методів щодо захисту економічних інтересів держави на макрорівні та фінансової діяльності господарюючих суб'єктів на мікрорівні. На макрорівні фінансова безпека виступає як здатність держави в мирний час і при надзвичайних ситуаціях адекватно реагувати на внутрішні і зовнішні негативні фінансові впливи. Це явище показує стан і готовність фінансової системи держави до швидкого і правильного реагування та надійного фінансового забезпечення економічних потреб в розмірах, які будуть достатні для підтримки необхідного рівня економічної та військової безпеки країни. Що стосується фінансової безпеки компанії, то вона направляється на створення найкращої структури капіталу на базі загальноприйнятих коефіцієнтів, що дозволяє створювати нові методи залучення додаткових грошових ресурсів на фінансовому ринку і зменшувати рівні ризику.

Якщо розглядати фінансову безпеку як систему, то вона включає в себе комплекс завдань щодо усунення конфлікту інтересів між суб'єктами інфраструктури фінансового ринку на рівні держави і підрозділами компанії на рівні корпорації. окремо вирішується задача безпеки при передачі даних по локальних, розподіленим або глобальних мереж від випадкового або навмисного зміни, знищення, розголошення, а також несанкціонованого використання.

Розглядаючи фінансову безпеку держави необхідно визначити загрози. Сучасні загрози фінансовій безпеці України (фактори, що перешкоджають або створюють небезпеку реалізації національних фінансових інтересів) поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози зароджуються в прорахунках органів влади і управління, помилками, зловживаннями та іншими відхиленнями в управлінні фінансовою системою держави. У нинішніх умовах особливу роль відіграють зовнішні загрози.

До зовнішніх загроз фінансової безпеки в Україні належать:

- нерозвиненість сучасної фінансової інфраструктури;

- зростання зовнішньої заборгованості; нераціональне використання іноземних кредитів; нерегульований приплив в Україну іноземного капіталу та надання йому переваги порівняно з вітчизняним;
- надмірна відкритість економіки України, не виважена лібералізація зовнішньоекономічної діяльності;
- відсутність експортно-імпоротної збалансованості [2].

Розглядаючи внутрішні загрози породжуються, головним чином, неадекватною фінансово-економічною політикою, прорахунками органів влади й управління, помилками, зловживаннями та іншими відхиленнями в управлінні фінансовою системою держави [1].

Серед внутрішніх загроз фінансовій безпеці України можна виділити такі:

- недосконала фінансово-бюджетна система, неефективність системи контролю за витратами бюджетних коштів, невчасне прийняття Державного бюджету;
- непродумана грошово-кредитна політика держави;
- неефективність податкової системи, масове ухилення від сплати податків;
- надмірний дефіцит Державного бюджету та переважно емісійне його покриття;
- зростання «тіньової» економіки, посилення її криміналізації;
- необґрунтоване зростання цін на споживчому ринку, відсутність паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію; істотна виснаженість ключових джерел фінансових ресурсів – прибутку суб'єктів господарювання, доходів бюджетів усіх рівнів, амортизаційних відрахувань, ресурсів цільових фондів та ін.;
- нелегальний вивіз з України капіталу, переховування валютних коштів за кордоном;
- недостатній державний контроль за здійсненням експорту та імпорту;

– нерозвиненість сучасної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності українського експорту [2].

Отже, приділяючи увагу фінансовій безпеці держави необхідно завжди, але особливо за часів реструктуризації економіки, переходу до нової економічної та фінансової стратегії розвитку, коли потрібно формувати та використовувати великі обсяги фінансових ресурсів, щодо дослідження аналізу сучасних внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці є досить актуальним як з позиції їх запобігання і прогнозування, так і з позиції розробки стратегії фінансової безпеки. Забезпечення фінансової безпеки в сфері зовнішньоекономічної діяльності об'єктивно передбачає розробку її порогових значень на державному та регіональному рівнях, оформлення конкретних показників, що сприяють зниженню ризиків, а також зовнішніх і внутрішніх загроз фінансової безпеки.

Список літератури:

1. Бовсуновська, Г. С. Специфічні прояви загроз фінансовій безпеці страхового ринку [Текст] / Г. С. Бовсуновська // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 189-199.

2. Пашикян І., Шутова Д. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://sophus.at.ua/publ/2016_10_28_kampodilsk/sekcija_section_3_2016_10_28/finansova_bezpeka_derzhavi_v_umovakh_posilennja_globalizacijnikh_procesiv/131-1-0-2106

Доценко І.О.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

Третяк А.О.

магістрант кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКУ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

У системі фінансового управління важливе місце посідає ліквідність, від стану якої залежить не тільки оцінка діяльності банку іншими учасниками ринку, а й і його фінансова діяльність.

Ліквідність є одним із ключових понять у банківській діяльності, основою характеристик надійності та стійкості банківських інститутів. Проблеми управління ліквідністю посідають важливе місце у діяльності банків, оскільки підтримання належного рівня їх ліквідності дає змогу постійно залишатися платоспроможним, створюючи цим достатні умови для досягнення основних цілей банківської діяльності та стійкого розвитку національної економіки.

Розвиток економічних відносин у світі за останні десятиліття зумовив ускладнення фінансової системи і, як наслідок, банківської діяльності. Такі тенденції не могли не вплинути на проблеми управління банківською ліквідністю. Внаслідок цього на кожному етапі розвитку стали динамічно змінюватись не тільки завдання та заходи управління ліквідністю, а й економічна суть самого поняття ліквідність.

У сучасній економічній літературі зустрічаються різні трактування поняття ліквідності банку. Історично їх розвиток відбувався відповідно до загальноприйнятих стратегій управління ліквідністю [1], першою з яких виникла стратегія управління активами: у разі виникнення попиту на ліквідні кошти активи продаються доти, доки не буде задоволено потребу в грошових коштах, тобто в цьому випадку ліквідність розглядається виключно як запас. Ця

стратегія є менш ризиковою та більш дорогою з погляду вартості, тому внаслідок неефективного використання ресурсів банк втрачає потенційний прибуток.

Згідно з вищезазначеним, доцільно виокремити першу точку зору щодо сутності поняття «ліквідність банку», зокрема А.М. Герасимович [2] ліквідність банку визначає як можливість використання певного активу банку як готівкових коштів або швидкого перетворення його в такі, а також як здатність активу зберігати при цьому свою номінальну вартість незмінною.

Розвиток теорії банківського менеджменту став поштовхом до виникнення стратегії управління пасивами: банки вирішують проблему ліквідності шляхом залучення додаткових коштів з ринку в обсягах, достатніх для покриття всього очікуваного попиту на ліквідні кошти. Кредити використовуються лише в тому випадку, коли банк має реальну потребу в ліквідних коштах, що дає змогу уникнути занадто великого обсягу високоліквідних активів, які не дають прибутку, тобто ліквідність характеризується як потік, а не як запас. Такий підхід передбачає існування ліквідного міжбанківського кредитного ринку в динаміці і є найбільш ризиковим. Тому на сьогоднішній день актуальною є стратегія збалансованого управління, що поєднує в собі переваги двох попередніх, дозволяючи при цьому дещо нівелювати недоліки кожної з них. Сутність збалансованої стратегії управління полягає у наступному: частина попиту на ліквідні кошти задовольняється за рахунок накопичених високоліквідних активів, а решта – за рахунок залучених та запозичених ресурсів, дозволяючи управляти ліквідністю банку шляхом координації рішень щодо джерел залучення та напрямів розміщення коштів за обсягами й строками для забезпечення прибутковості банківських операцій [3].

За таких умов набув поширення інший підхід до трактування сутності поняття «ліквідність банку». М.І. Савлук, А.О. Криклій [4], визначають ліквідність банку, як якісну характеристику суб'єкта економічних відносин, тобто як здатність погашати свої зобов'язання в строк.

Зазначимо, що на сьогоднішній день ця стратегія є превалюючою: з одного боку, центральні банки та міжнародні регулятори встановлюють мінімальні вимоги до розміру високоліквідних активів банків другого рівня, а з іншого – банки другого рівня є активними учасниками міжбанківського ринку, тому у разі виникнення розриву фінансування фондують свої активи за рахунок запозичень ззовні.

Потреби сьогодення диктують нові вимоги до функціонування банків, а зростання рівня волатильності на фінансових ринках призводить до необхідності розгляду ключових характеристик діяльності, у тому числі ліквідності, не лише з позиції менеджменту, а й з урахуванням основних функціональних зв'язків між суб'єктами взаємодії, які безпосередньо впливають на ці характеристики, розглядаючи їх відповідно до власних потреб та інтересів. Тому, враховуючи, що ліквідність є характеристикою банку як фінансового посередника та елемента системи, нами досліджено підходи трактування поняття «ліквідність банку» з позиції внутрішніх та зовнішніх користувачів, а саме [3]:

– акціонери банку – ліквідність трактується, як спроможність банку за рахунок виконання зобов'язань та здійснення активних операцій відповідно до визначеної стратегії функціонувати у такому режимі, який би забезпечував зростання добробуту акціонерів без додаткових незапланованих фінансових вливань, що пов'язані з необхідністю забезпечення його існування (підтримкою ліквідності);

– суб'єкти корпоративного управління – ліквідність розглядається, як стан банку, за якого забезпечується досягнення цілей управління ліквідністю з позиції принципала (власника) шляхом вираженого контролю за тактикою управління ліквідністю агентів нижчого рівня (операційного менеджменту);

– держава – ліквідність трактується, як спроможність банку виконувати покладені на нього функції, у тому числі й щодо кредитування, що є запорукою ефективного функціонування економічної системи на макрорівні;

– суб'єкти банківського регулювання та нагляду – ліквідність

тракується, як спроможність банку своєчасно виконувати свої грошові зобов'язання, яка визначається збалансованістю між строками і сумами активів і зобов'язань банку, що є фактором впливу на ліквідність ринків та банківської системи на макрорівні, тому є ознакою ефективності виконання функцій регуляторів;

– клієнти – спроможність банку виконувати зобов'язання та пропонувати ліквідні продукти;

– банки-кореспонденти та контрагенти – спроможність банку виконувати зобов'язання фінансового та нефінансового характеру.

Отже, підходи до визначення сутності ліквідності банку суттєво відрізняються залежно від інтересів зацікавлених осіб, що необхідно враховувати при організації системи управління ліквідністю банку.

Список літератури:

1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

2. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

3. Рябіченко Д. О. Дослідження сутності поняття «ліквідність банку» з позиції різних груп стейкхолдерів / Д. О. Рябіченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України : зб. наук. праць / Університет банківської справи Національного банку України. – К., 2013. – Вип. 16. – С. 174–178.

4. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.

Колодій А.В.

*к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування.*

*Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна*

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ

Система недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) була запроваджена в Україні відносно недавно. Оскільки для нашої країни це явище доволі нове, недержавне пенсійне забезпечення перебуває лише на етапі свого становлення. Оцінюючи обсяги завдань, що стоять перед ринком недержавного пенсійного страхування, потрібно зазначити, що із приблизно 20 млн працюючого населення України до системи недержавних пенсійних фондів (НПФ) залучено лише 3%, в той час як в країнах з ринковою економікою ця кількість є в рази більшою. Реформування пенсійної системи повинно постійно коригуватися зважаючи на отриманий досвід та соціально-економічний стан справ у державі. Одним із напрямів такого коригування повинен стати якнайшвидший перехід до накопичувальної складової системи та подальше активне залучення найманих працівників до недержавного пенсійного страхування.

Висвітлення питань становлення та діяльності пенсійної системи та недержавних пенсійних фондів входить до кола наукових інтересів багатьох вчених. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці І. Гнибіденко, В. Криклій, Е. Лібанової, Н. Небаби, С. Мошенського, В. Рудика, В. Толуб'яка, А. Федоренка, С. Юшко. Дослідження проведені ними є корисним та сприяють розробкам заходів щодо реформування другого рівня пенсійної системи України.

Розвиток пенсійної системи України пройшов досить тривалий і важкий шлях. Становлення її відбувалося поетапно, оскільки досвіду у цій сфері було мало, а вивчення та використання зарубіжного вимагало значних затрат часу та інших ресурсів. На нашу думку, можна виділити декілька етапів становлення

ринку НПФ.

Перший етап – 1991 – 1999 рр. Цей етап характеризується набуттям Україною незалежності, створенням підвалин для формування ринкового середовища, вимушеною лібералізацією цін, падінням ВВП, зростання заборгованості з виплат пенсій і зарплат, зростання безробіття. Відбувалося створення «фінансових пірамід», держава зайняла позицію спостерігача, і це в кінцевому підсумку підірвало довіру як населення, так і суб'єктів господарювання до недержавних фінансових установ.

Впродовж цього етапу не було окремих спеціальних законів, які б регулювали діяльність НПФ. Утворення фондів базувалось на основі Закону України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1576-ХІІ та Декрету Кабінету Міністрів «Про довірчі товариства» від 17.03.1993 р. № 23-93. Функції щодо нагляду і контролю було покладено на окремі підрозділи Міністерства фінансів України.

Одним з ключових кроків, що стосувався добровільного пенсійного забезпечення було прийняття на той час базового закону «Про пенсійне забезпечення» (05.11.1991 р. № 1788-ХІІ). Зокрема, ст. 9 цього закону надає право працівникам, поряд з державним пенсійним забезпеченням, укладати договори добровільного страхування додаткової пенсії. У 1993 р. Верховною Радою України було схвалено «Концепцію соціального забезпечення населення України» від 21 грудня 1993 року № 3758-ХІІ, якою передбачалося реформування соціального захисту працюючого населення зокрема запровадження системи соціального страхування. Однією з важливих складових цього документу був розділ «Пенсійне страхування», в якому пропонувалося запровадження приватного пенсійного страхування.

Таким чином, НПФ утворювалися у формі довірчих товариств і були тими небанківськими фінансовими установами, які на той час гарантували своїм вкладникам збереження їхніх заощаджень. Однак, через відсутність належного контролю держави за їх діяльністю, кошти цих фондів використовувалися переважно у спекулятивних операціях і часто призводили

до банкрутства, що і спричинило втрату довіри до них у населення країни.

З метою хоч якимось чином запобігти цим негативним явищам, ВРУ прийняла Постанову «Про усунення зловживань у процесі залучення суб'єктами підприємницької діяльності грошових коштів громадян» від 22 грудня 1995 року № 491/95-ВР, якою було заборонено довірчим товариствам у процесі своєї діяльності залучати грошові кошти громадян. Крім того, вони повинні були виконати свої зобов'язання відповідно до умов договорів, укладених з громадянами до набрання чинності цієї постанови.

Усвідомлення суб'єктами ринку факту, що ведення бізнесу в цьому сегменті економіки є прибутковим, зважаючи на високу дохідність та дефіцит фінансових ресурсів, стало поштовхом щодо необхідності прийняття нормативно-правового забезпечення їх діяльності.

Таким чином, незважаючи на негативні сторони становлення НПФ, було і розуміння того, що пенсійні фонди є одним з важливих інституційних інвесторів, на рівні зі страховими компаніями, інвестиційними фондами, довірчими департаментами банків та хедж-фондами, що й заклало основи подальшого їх функціонування і розвитку. Всі ці процеси не могли відбуватися відособлено від реформування в цілому пенсійної системи України. Відповідно, починаючи з 1996 р. відбувалася розробка та запровадження законодавчої бази, що стосувалася побудови нових елементів пенсійної системи. Так, було прийнято низку нормативно-правових актів, зокрема :

1. Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР «Про страхування», у ст. 4 якого зазначено, що об'єктами страхування можуть бути майнові інтереси пов'язані з пенсійним забезпеченням (додатковою пенсією).

2. Указ Президента від 13.04.1998 р. № 291/98 «Основні напрями реформування пенсійного забезпечення», в якому одним із завдань зазначалося запровадження недержавного пенсійного забезпечення. Було сформульовано тезу про сприяння розвитку недержавних пенсійних фондів з метою формування професійних, галузевих, приватних пенсійних систем за рахунок роботодавців і працівників при посиленні державного захисту і підтримки

платників зборів (внесків). Також, відзначалося, що нарівні з такими видами пенсій як трудова та соціальна, передбачається і додаткова - за рахунок недержавного пенсійного страхування.

3. Указ Президента від 04.05.1998 р. № 401/98 «Про заходи щодо впровадження персоніфікованого обліку відомостей у системі обов'язкового державного пенсійного страхування», яким було передбачено впровадження, протягом 1998-2000 років, у Пенсійному фонді України автоматизованого персоніфікованого обліку відомостей у системі обов'язкового державного пенсійного страхування.

4. Постанова Кабінету Міністрів від 04.06.1998 р. № 794 «Про затвердження Положення про організацію персоніфікованого обліку відомостей у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування».

5. Постанова Кабінету Міністрів від 29.01.1999 р. № 111 «Про розмежування джерел фінансування виплати пенсій та грошової допомоги, призначених за різними пенсійними програмами», згідно якої був затверджений графік розмежування джерел фінансування виплат з Пенсійного фонду.

Наступним етапом становлення сегменту НПФ можна виділити період з 2000 до 2008 рр. Відбулася певна стабілізація економічних процесів, що сприяло формуванню нормативно-правових основ регулювання ринку НПФ. Так, у 2001 р. було прийнято Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III, який встановлює загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулятивних та наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг. Результатом прийняття цього закону стало утворення у 2002 р. Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Указ Президента від 11.02.2002 р. № 1153/2002), яка розпочала свою діяльність у 2003 р. Пізніше, окремим Указом вона була перейменована у Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Указ Президента від 23.11. 2011 р. № 1070/2011). Нацкомфінпослуг взяла на себе функції з нагляду та контролю над майже усіма

небанківськими фінансовими установами. Всі ці заходи сприяли покращенню активізації роботи в напрямку створення повноцінного нормативно-правового поля та повернення довіри громадян до НПФ.

З прийняттям Верховною Радою України 09.07. 2003 р. Законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення», які вступили в дію з 1 січня 2004 року, були на законодавчому рівні врегульовані питання щодо запровадження в Україні трирівневої пенсійної системи. Базовим стрижнем даної системи є принцип страхування, який передбачає отримання людиною пенсії при досягненні нею пенсійного віку, і залежить від страхового стажу та заробітної плати з якої сплачені внески до ПФУ та НПФ.

Метою функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення є створення можливостей для збереження і формування додаткових пенсійних нагромаджень вкладників при виході їх на пенсію. За рахунок накопичених активів можна сформувати довгострокові інвестиційні ресурси, з допомогою яких можна здійснити структурні зміни в економіці.

Список літератури :

1. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні. Результати 4-го кварталу та всього 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2245/55/Q4%202014%20%20Full%202014_final.pdf
2. Гнибіденко І. Ф. Пенсійна система України в умовах реформування / І. Ф. Гнибіденко // Бізнес Інформ. - 2013. - № 10. - С. 222-227.
3. Небаба Н. О. Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / Н. О. Небаба // Молодий вчений. — 2014. — №12. – С 41 -44.

Мазур А.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

Пікуліцка С.І.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

РИНОК FINTECH: КОНКУРЕНЦІЯ ДЛЯ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Глобалізація і технологічні зміни викликають численні зміни у ряді ринків, товарів і послуг. Цифрова трансформація змінює по черзі окремі сектори економіки. Мобільні додатки та безпроблемний доступ до високошвидкісного інтернету супроводжуються на кожному кроці. Окрім технологічного прогресу, до постійних змін призводять великі очікування клієнтів, а також зміни в оточенні, підвищуючи навантаження на фінансові установи і використовуючи все сильніші механізми захисту споживачів. Поєднання цих чинників призвело до того, що крім традиційних гравців сектора фінансових послуг, на стику технологій та фінансових послуг виникають так звані FinTech-проекти. До сфери FinTech можна віднести інноваційне використання ІТ для просування і поліпшення фінансових послуг. Найбільш привабливі з точки зору інвестицій FinTech-проекти реалізуються у сфері платежів та кредитування, банкінгу, фінансового ринку, страхування.

FinTech вважається однією з найперспективніших ІТ індустрій України і Східної Європи. Багато українських команд залучили венчура фінансування і працюють з найбільшими банками: Barclays, Raiffeisen, UBS і страховою корпорацією AIG. Найвищий рівень інноваційної новизни досягли електронні гроші (Bitcoin), мобільний банкінг (M-wallets), P2P – кредитування [1].

За останні кілька років спостерігається експонентне зростання інвестицій в FinTech. На кінець 2016 р. загальна сума інвестицій складає близько 50 млрд. дол. США, що на 67% більше в порівнянні з 2015 р. [2]. Так як сектор

фінансових послуг відіграє важливу роль у національній економіці будь-якої країни, виникає велике конкурентне напруження між країнами та містами.

Гонитву за світовим лідерством у фінансових технологіях проілюстровано на рис. 1. [5].



Рисунок 1 – Глобальні інвестиційні лідери у FinTech у 2016 р.

Активне зростання технологій у фінансовій сфері стає загрозою для фінансових установ. Все більші обсяги інвестицій направляються в області, які раніше вважалися традиційним полем діяльності фінансових організацій. FinTech мають значні переваги перед фінансовими установами:

- працюють як marketplace, тобто, по суті, використовують перевірену модель поєднання попиту-пропозиції Airbnb, Uber та ін.;
- дають можливість для безпосередньої взаємодії позичальників і кредиторів (P2P), продавців та покупців (E-wallets);
- уникають юридичні та нормативні обмеження, які накладають регулятори;
- максимально автоматизують процес прийняття рішень, значно заощаджуючи витрати і знижуючи ризики [3].

Структуру основних напрямів інвестицій у фінансові технології зображено на рис. 2 [4].

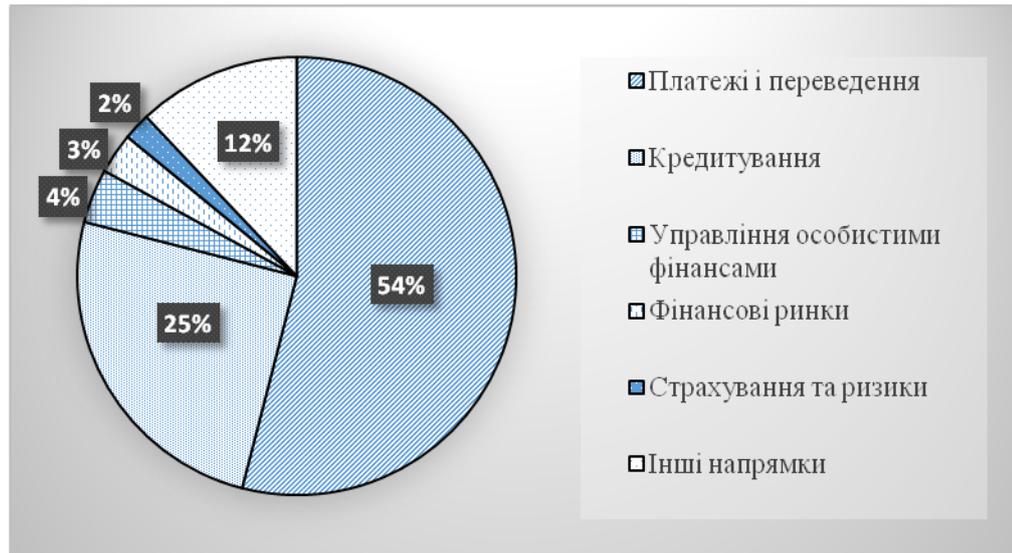


Рисунок 2 – Структура напрямів інвестицій у FinTech

Найбільшу частку у структурі напрямів інвестицій у FinTech становлять платежі та переведення, а саме 54%. Значний відсоток припадає на кредитування (25%). Страховання та ризики, управління особистими фінансами, фінансові ринки та інші напрямки складають 21% структури інвестицій у FinTech.

Сучасні інструменти FinTech роблять значний вплив на економіки різних країн, особливо на банківські й кредитні системи. З одного боку, вони представляють загрозу для фінансових установ, оскільки активно витісняють їх з ринку за рахунок своєї сучасності і практичності. Однак, з іншого боку, можна сказати, що фінансові технології підвищують якість надаваних послуг і дають поштовх для продуктивного розвитку у бік інформатизації. При цьому виникає велика кількість перспективних напрямів, які в підсумку, можливо, приведуть до нової бізнес-моделі. Тому на даний момент ринок FinTech є дуже привабливим як для інвестицій, так і для стартапів.

Таким чином, можна підвести підсумок, що Fintech – це нові технології у сфері фінансових послуг, які кардинально змінюють або замінюють традиційні способи управління фінансами, проникаючи практично в будь-яку сферу фінансової активності.

Список літератури:

1. Sektor finansowy coraz bardziej #fintech (raport-grudzień 2016)

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.pl/pl/pdf/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc.pdf>.

2. How FinTech is Forcing Banking to a Tipping Point // Febelfin vzw. – 2016.

[Електронний ресурс] – Режим доступу:
https://www.febelfin.be/sites/default/files/InDepth/citi_-_how_fintech_is_forcing_banking_to_a_tipping_point_march2016.pdf.

3. Why fintech won't kill banks // The Economist. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2015/06>.

4. Global Fintech Investment Growth Continues in 2016 Driven by Europe and Asia [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://newsroom.accenture.com/news/global-fintech-investment-growth-continues-in-2016-driven-by-europe-and-asia-accenture-study-finds.htm>

5. How Fintech Is Shaping The Future Of Global & Canadian Finance

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crowdmatrix.co/home/fintech-shaping-future/>

Марків Г.В.

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна*

РИЗИКИ ТА СТРАХУВАННЯ ЦІНИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ ЗА ДОПОМОГОЮ АГРАРНИХ Ф'ЮЧЕРСНИХ БІРЖ

Коливання цін на сільськогосподарську продукцію зумовлює нестабільність доходів для агровиробників - це і є ціновим ризиком у сільському господарстві.

Для того щоб застрахуватися від подібних ситуацій, знати яку культуру буде вигідно сіяти, а яку ні, планувати рентабельність свого господарства на рік вперед і знати, що воно точно не буде збитковим - для цього існують певні інструменти управління ціновим ризиком у сільському господарстві, які будуть висвітлені нижче.

Значимість цінового ризику також зростає у контексті лібералізації світової економіки й світової торгівлі, зниження державної цінової підтримки в рамках СОТ. Тепер національні ринки країн, що знаходяться у різних куточках світу, пов'язані між собою, як ніколи раніше.

У США та Євросоюзі завжди існували механізми підтримки сільгоспвиробників. Але найчастіше вони суперечили основним ринковим законам попиту і пропозиції, або застосовувалися відверто протекціоністські методи щодо інших країн-виробників. Тому в останні два десятиліття ми спостерігаємо курс на лібералізацію цінової політики в сільському господарстві в США, а особливо в країнах Євросоюзу.

Відповідно управління ціновими ризиками в сільському господарстві наразі відбувається ліберальним англосаксонським шляхом. До 1990-х років Європейський Союз визначав цінову підтримку для своїх аграріїв на тому рівні, на якому вважав за потрібне. Фермерам не було про що хвилюватися: інтервенційна ціна (мінімальна закупівельна вартість гарантована ЄС) була значно вищою за світову. Це дозволяло відчувати себе впевненим у завтрашньому дні для всіх сільгосптоваровиробників. Водночас це створювало

величезні диспропорції в економіці, і як наслідок - дотації лягали важким тягарем на європейський бюджет.

Крім того, для експорту надлишку продукції на світовий ринок доводилось доплачувати величезну різницю між світовою і європейською цінами - це були так звані експортні субсидії.

Всі розуміли, що далі так тривати не може. ЄС застосувала лібералізаційні методи в аграрному секторі в рамках СОТ. Була реформована «Загальна аграрна політика» (угоди, що регулюють європейський аграрний ринок). Мінімальні закупівельні ціни значно знизилися (до 101,31 євро за тону зернових). Це спричинило сильну кореляцію європейського ринку зернових зі світовим ринком. Таким чином, ціна продажу зерна в країнах ЄС на пряму залежала від світової кон'юнктури ринку.

Необхідні були інструменти, що дозволяють страхувати доходи фермерів. Так, у 1994 році була запущена ф'ючерсна торгівля на ріпак, а пізніше на пшеницю і кукурудзу на МАТІФ (French futures exchange). У США, до речі, перший ф'ючерсний контракт був укладений ще в 1886 році на Чиказькій товарній біржі (CBOT). Зараз там укладають ф'ючерси на пшеницю, кукурудзу, сою, рис, овес, соєвий шрот, соєве масло.

Інструменти управління ризиком, які раніше вважалися прерогативою тільки фінансового сектору, почали активно використовуватися у сільському господарстві. Йдеться про ф'ючерси, опціони на ф'ючерси, свопи.

Вибір інструментів або їх комбінація дозволяють учасникам виробити ринкову стратегію, що дає можливість оптимізувати дохід підприємства, продаючи товари за вищою ціною.

Ф'ючерсні ринки, переживши за часом та ефективністю всі інші механізми регулювання ціноутворення на аграрному ринку, відіграють головну роль в сучасній системі управління ризиком.

У Європі лідерські позиції у торгівлі товарними деривативами займає паризька біржа MATIF, яка входить у групу Nyse Liffe. На цій біржі торгуються

такі види контрактів на сільгосппродукцію, як ріпак, кукурудза, борошномельна пшениця, пивоварний ячмінь, ріпакова олія.

Переваги ф'ючерсного ринку перед фізичним полягають у тому, що всі контракти на ринку стандартизовані і відповідають встановленим заздалегідь строками поставки. Наприклад, обсяг контракту на борошномельну пшеницю на біржі MATIF становить 50 т. Показники якості повинні бути наступними: питома вага - 76 кг/л, вологість - 15%, пошкоджені зерна - 4%, пророслі зерна - 2%, відсоток домішок - 2%, місце поставки пшениці - порт Руан (Франція). Дата поставки або термін, коли покупець отримує товар, а продавець оплату, також визначені заздалегідь.

Така стандартизація гарантує високу ліквідність ринку, тобто легко знаходяться продавці і покупці на однакові контракти, обговорюється тільки ціна.

Укладаючи ф'ючерсний контракт, продавець зобов'язується поставити продукцію на певну дату поставки, а покупець зобов'язується прийняти поставку і заплатити за заздалегідь обумовленою ціною. Насправді дуже мала кількість контрактів реально «доходять» до поставки. В основному контракти закриваються до терміну виконання поставки зворотною операцією (якщо було здійснено продаж ф'ючерсу, то потім необхідно купити таку ж кількість контрактів). Це дозволяє враховувати інтереси ринкових спекулянтів, яким не потрібен фізичний товар, оскільки їх цікавить лише курсова різниця, а виробникам - страхувати свою ціну, не змінюючи напрацьованих каналів збуту продукції в кожному регіоні. У той же час можливість поставки продукції гарантує прив'язку цін на товар на готівковому ринку до ф'ючерсного ринку.

Оскільки доступ до ф'ючерсних котирувань дуже простий, цим забезпечується прозорість ринку. Ризик, пов'язаний із невиконанням зобов'язань сторонами, повністю відсутній: гарантом виконання контрактів виступає клірингова палата ф'ючерсного ринку, яка зобов'язує учасників торгів вносити гарантійні та маржеві внески, і тим самим страхує зобов'язання кожної зі сторін.

Ліквідність ринку забезпечується різноманітністю його учасників (це і спекулянти, й інвестфонди, й агропромислові підприємства, трейдерські компанії...). Завдяки їм покупець завжди знаходить продавця і навпаки.

Головне завдання, для якого була створена ф'ючерсна торгівля, - дозволити учасникам ринку (сільгоспвиробникам, переробним підприємствам, трейдерам) страхувати ціни.

Теж саме стосується тваринництва та харчової промисловості. Останні, як основні споживачі сільськогосподарської сировини, потребують її чіткої ціни для планування господарської діяльності, оптимізації технологій виробництва і страхування кінцевого прибутку своєї продукції. Так, у Європі всі великі переробники олійних культур використовують ф'ючерсні ринки для гарантування закупівельної ціни на сировину. При чому географія цих ринків різноманітна: наприклад, це і контракти на соєві боби на Чиказькій біржі, або контракти на пальмову олію у Малайзії, основне - тверда ціна, яку вони собі можуть забезпечити.

В Україні не існує поки що вищезазначених інструментів страхування цін. Але робота в цьому напрямі проводиться дуже активно як із боку учасників ринку України, так і з боку уряду і представників світових відомих бірж (СМЕ Груп і NYSE Liffe). Ці біржі організують конференції ознайомчого характеру, щоб підвищити інтерес якомога більшої кількості операторів ринку до такого механізму страхування цін.

Список літератури:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://press.unian.net/ukr/pressnews-111705.html>
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.agro-business.com.ua
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://www.agro-business.com.ua/agromarketing/1078-2012-06-05-13-57-00.html>

Паневник Т.М.

доцент кафедри економіки підприємства

Іванчук Н.

магістрант кафедри економіки підприємства

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

Глобалізація та інтеграція суспільно-економічних процесів в сучасних економічних системах визначають напрями розвитку та інтереси усіх країн, в тому числі й України. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень. Особливо гостро питання залучення інвестицій постає в умовах кризи, оскільки дозволяє знайти шляхи її подолання, активізувати ділову активність та зменшити дефіцит інвестиційних ресурсів. Активізація конкурентних відносин на вітчизняному та світовому ринках, стрімкий розвиток новітніх технологій, ускладнення бізнес-процесів визначають зростання ваги інвестиційної привабливості як на рівні держав так і на рівні регіонів, областей.

Дослідження інвестиційної привабливості окремих територій має довготривалу історію і нараховує понад сорок років. Першими в цьому напрямі проявили себе вчені Гарвардської школи бізнесу. Аналіз проводився на основі експертної шкали, яка була побудована на основі наступних характеристик країни: законодавчі умови для інвесторів, можливість вивозу капіталу, стійкість національної валюти, політична ситуація, рівень інфляції, можливість використання національного капіталу [1].

Подальший розвиток аналізу інвестиційної привабливості супроводжувався ускладненням, збільшенням набору оцінюваних параметрів та додаванням статистичних показників.

З методологічної точки зору на сучасному етапі в науковому середовищі поширені наступні підходи до аналізу інвестиційної привабливості: вузький, факторний, ризиковий.

Вузький підхід побудований на використанні універсального критерію, який однозначно характеризує інвестиційну привабливість регіону. До таких критеріїв відносять валовий внутрішній продукт, обсяг виробництва промислової продукції, розвиток інвестиційних ринків тощо. Таким чином, в межах даного підходу оцінка здійснюється переважно макроекономічних показників, оцінка стану законодавства та розвитку інвестиційних ринків і інститутів. Перевагою такого підходу є простота та універсальність. Проте, інші чинники, що можуть суттєво впливати на бажання інвесторів вкладати капітали в певний регіон, ігноруються.

Цей недолік усувається при використанні факторного підходу, який базується на комплексі факторів і дає можливість оцінити їх за допомогою певних показників та зробити висновки про перспективи інвестиційної привабливості певних регіонів. Серед факторів виділяють загальні умови господарювання, характеристики економічного потенціалу, ринкового середовища, політико-правові фактори, соціально-культурні, фінансові тощо. Цей підхід є багаторівневим, з акцентуванням на необхідності якісного відбору факторів та їх однорідності при класифікації об'єктів.

Ризиковий підхід містить дві складові дослідження інвестиційної привабливості: оцінка інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків [3].

За методами обробки даних аналіз інвестиційної привабливості може мати описовий та рейтинговий характер.

Описовий підхід базується на описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку регіону. Експерт самостійно обирає найбільш значущі показники та формує на їх основі висновки щодо клімату в регіоні. В більшості випадків такий аналіз базується на дослідженні соціально-економічного розвитку регіону [2].

При цьому використовуються статистичні, експертні та рейтингові оцінки.

Експертна оцінка інвестиційної привабливості проводиться на основі визначеного експертом інструментарію, процедури та засобів дослідження.

Процес проведення аналізу охоплює три етапи.

1. Підготовчий етап передбачає розробку методології, набір групи учасників експертного опитування, формування інформаційної бази дослідження.
2. Основний етап – це практична реалізація процесу дослідження.
3. Заключний етап – передбачає обробку отриманих результатів та їх інтерпретації, а також підготовку висновків і рекомендацій.

Разом з тим, необхідно наголосити, що проведення експертної оцінки має певну ступінь суб'єктивності.

Рейтинговий підхід передбачає вивчення факторів, які впливають на соціально-економічний стан регіону, формування та аналіз системи аналітичних і синтетичних показників та розрахунок інтегрального показника, що дозволяють визначити рейтинг регіону за рівнем його привабливості.

Рейтинговий підхід став основою для появи цілого ряду методик аналізу інвестиційної привабливості регіону. Зокрема, це методики розроблені І. О. Бланком, Т.В. Уманець, Інститутом Реформ, Державним комітетом статистики України, Київським міжнародним інститутом соціології у співпраці з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, аналітичною групою «Експерт Україна», а також цілий ряд закордонних методик (World Bank, Institutional Investor, Euromoney, BERI, Standard & Poor's, Moody's Investors Service і Fitch.)

Не зважаючи на значну залежність від макроекономічних показників, нехтування регіональними особливостями спостерігається активне застосування рейтингового підходу для аналізу інвестиційної привабливості регіону, що зумовлено простотою та зручністю його використання та інтерпретації результатів.

Таким чином, аналіз інвестиційної привабливості регіонів є основою створення умов для успішного залучення та використання інвестицій,

активізації інвестиційних процесів, сприяння соціально-економічному розвитку регіону в умовах глобальних трансформацій.

Список літератури:

1. Robert B. Stobaugh How to Analyze Foreign Investment Climates. Harvard Business Review, September – October 1999., с 73.
2. Петровська, С.А. Оцінки інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз [Текст] / С.А. Петровська // Механізм регулювання економіки. — 2012. — № 2. — С. 90-97.
3. Вакулич М. М. Методичні підходи до рейтингування інвестиційного клімату / М. М. Вакулич // Європейський вектор економічного розвитку. - 2015. - № 2. - С. 17-28.

Стець Н.В.,
заступник начальника відділу контролю за відшкодуванням ПДВ
ГУ ДФС у Рівненській області,
м. Рівне, Україна

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для здійснення економічних і соціальних перетворень в Україні необхідні значні інвестиційні ресурси, які є однією з основних умов економічного зростання та розвитку. Більшість вітчизняних підприємств потребують модернізації виробництва. Незважаючи на активізацію інвестиційної діяльності в Україні, особливо гостро це питання постає в аграрному секторі, оскільки процес відтворення й оновлення матеріально-технічної бази в сільському господарстві відбувається дуже повільно. Позитивні тенденції в інвестиційній сфері аграрного сектору економіки ще не набули сталого характеру.

Одним із основних чинників, що впливає на процес інвестування, є інвестиційний клімат як головна ознака інвестиційної привабливості країни та її регіонів. Поняття інвестиційної привабливості поєднує в собі сукупність таких характеристик як політико-правове середовище, економічне середовище, ресурси та інфраструктура, екологія, освітній та науковий потенціал, географічне положення, фінансово-господарська та управлінська діяльність тощо, при оцінці яких інвестор може визначити доцільність вкладання в дане підприємство інвестицій та наявність можливостей для подальшої інвестиційної діяльності

Механізм підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств повинен забезпечити ефективне використання їхніх активів, підвищення норми дохідності інвестицій.

Економічна теорія обґрунтовує і доводить, що домінантою процесу інвестування та, тим паче, іноземного інвестування, є очікувані прибутки інвесторів. Ще А.Сміт помітив, що помисли про свій власний приватний

прибуток є єдиним мотивом, який спонукає власника різного капіталу вкладати його в землеробство, в мануфактури або в якусь особливу галузь оптової або роздрібною торгівлі. [1].

Кожен суб'єкт інвестиційного механізму отримані результати щодо інвестиційної привабливості використовує для досягнення своїх цілей: інвестор – для розробки й обґрунтування можливих варіантів вкладення інвестицій і забезпечення їх ефективного використання з метою одержання у майбутньому вигоди; підприємство – для розробки та реалізації заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх використання. Ще однією не менш важливою умовою формування інвестиційної привабливості підприємства аграрного виробництва є його рівень дохідності капіталу.

Інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних факторів, перелік і вплив яких може відрізнитись в залежності від складу інвесторів, особливостей галузі, державної інвестиційної політики та ін.

Інвестиційна діяльність як і будь-яка економічна діяльність об'єктивно пов'язана з ризиками, тому надзвичайно важливим в процесі комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств аграрного виробництва є вивчення такого компонента як інвестиційні ризики, що дають змогу якісно оцінити ступінь інвестиційної привабливості підприємств і вказують на можливі втрати інвестицій та доходу від них. Чим більш сприятлива інвестиційна привабливість, тим менше ризик і навпаки [2, с. 121]. Визначення таких ризиків дозволить розробити адекватні заходи з мінімізації їх наслідків, що в свою чергу стане підґрунтям для зменшення таких ризиків та відповідно покращення інвестиційної привабливості аграрних підприємств [3, с. 47].

Виробництво зерна і продукції технічних культур традиційно займає лідируючі позиції в структурі виробництва продукції рослинництва та й загалом сільськогосподарського виробництва в Україні.

Зважаючи на те, що сільськогосподарське виробництво має низку особливостей, вважаємо доцільно для формування механізму фінансування

сільськогосподарського підприємства передусім визначити необхідний обсяг інвестицій на вирощування 1 га кожної сільськогосподарської культури, використання якого забезпечить найвищу ефективність відповідної продукції. Основні чинниками у підвищенні показників виробництва є впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур, що дасть змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію з високим рівнем рентабельності. Впровадження ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур потребує використання відповідної високопродуктивної сільськогосподарської техніки (машин, зернозбиральних комбайнів, вантажних автомобілів, елеваторів тощо).

Крім того, на нашу думку, однією з причин неефективного виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції є рівень рентабельності виробництва (не перевищує 100%), її ціна і собівартість, що забезпечить стабільний його розвиток. У перспективі з розвитком міжнародної інтеграції в Україні можливе підвищення цін на відповідну сільськогосподарську продукцію та досягнення високого рівня її рентабельності. Щоб забезпечити купівельну спроможність населення України, здатність купувати продукцію при підвищенні на неї цін необхідно збільшити відповідно заробітну плату, соціальні стандарти життєдіяльності людей на рівні розвинутих країн світу.

Ми пропонуємо переорієнтувати акценти у виборі об'єкта інвестування на користь безпосереднього виробника сільськогосподарської продукції й доходу від її виробництва, диференціюючи підходи до вирішення питань інвестування. Подолання дефіциту інвестиційних ресурсів вимагає мобілізації всіх можливих джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. галузей економіки України та засобів іноземних кредиторів та інвесторів.

Вважаємо, що кожному підприємству необхідно розробити комплекс заходів, які забезпечать зростання інвестицій за рахунок внутрішніх джерел. Головними з них, на нашу думку, є збільшення обсягів та поліпшення якості продукції аграрних підприємств при зростанні ефективності виробництва, за рахунок використання інноваційних технологій.

Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінку потенційних ризиків і втрат, яких можна зазнати в ході реалізації інвестиційних проектів.

Список літератури:

1.Мацибора Т. В. Прямі іноземні інвестиції як індикатор інвестиційної привабливості / Т. В. Мацибора // Економіка АПК. - 2015. - № 10. - С. 27-32. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2015_10_6.

2.Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – № 1 (2). – 2007. – С. 120-126.

3.Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. Повна версія. 2013р. [електронний ресурс]. –Режим доступу:www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art...

Фроліна К.Л.

*к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ НА УМОВАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В Україні будівельна сфера розвивається і має широкі перспективи для подальшого зростання. Найважливішим чинником впливу на інвестиційну діяльність в будівельній сфері України, що потребує державного втручання є ризики і чесний розподіл їх поміж учасниками ринкових відносин з дотриманням між ними взаємних гарантій. Гітман Л.Дж, Джонк М.Д. вважають, що «ризик – це ймовірність відхилення величини фактичного інвестиційного доходу від величини очікуваного; чим більш мінливою і широкою є шкала коливань можливих доходів, тим вище ризик, і навпаки» [1, с. 100]. Таким чином, інвестиційна діяльність усіх суб'єктів і об'єктів будівельного ринку поєднана з ризиком і її показники знаходяться у великій залежності від них. Зростання залежності від ризиків у сучасних умовах пов'язане з наростаючою невизначеністю й швидкою мінливістю економічної ситуації в країні в цілому й на будівельному ринку, зокрема. Ризики пов'язані з пропозицією, що розширюється, об'єктами інвестування, інвестиційними товарами, новими фінансовими інструментами для інвестування й низкою інших факторів. Очікування ймовірних втрат від ризику, порівняння їх з очікуваною вигодою становлять базу інвестиційних рішень про здійснення суб'єктами інвестиційної діяльності у будівельній сфері.

У практиці державного регулювання інвестиційною діяльністю є багато способів зниження й компенсації інвестиційного ризику: розподіл ризику між учасниками проекту, страхування, резервування коштів (самострахування), лімітування, диверсифікація, надання державних гарантій.

Використання способів зниження ступеню ризику як розподіл ризику між учасниками проекту, страхування, резервування коштів (самострахування)

досить проблематично з наступних причин:

по-перше, розподіл ризику заснований на передачі господарським партнерам тієї частини фінансових ризиків проекту, за якою вони мають більше можливостей нейтралізації їх негативних наслідків. Враховуючи економічну і політичну ситуацію в країні відсутні гарантії щодо достатньої фінансової стійкості цих партнерів;

по-друге, дефіцит власних засобів більшості великих підприємств, а також невідповідність припливу іноземних інвестицій потребам в них ускладнює резервування засобів на покриття непередбачених витрат;

по-третє, у будівельній сфері не створено організаційно – правової бази забезпечення страхування іноземних інвестицій;

по-четверте, необхідність якісного розроблення моделі ранжирування інвестиційних проектів через дефіцит інвестиційних ресурсів.

Запровадження інституту державно-приватного партнерства (далі –ДПП) дозволяє розподіляти фінансові ризики між учасниками інвестиційних проектів згідно взаємних домовленостей. Необхідність ДПП як способу конвергенції владних і бізнес-структур вже давно усвідомлена і реалізована на практиці в багатьох країнах світу. Проте в Україні ще не створена міцна законодавча база для державно-приватного партнерства, що певною мірою є недоліком і ставить певні завдання для науковців.

Можливості ДПП і застосування нових фінансових інструментів сприяють реалізації додаткових переваг, зокрема щодо залучення інвестицій у вигляді пайових внесків. Такі форми надходження інвестицій дозволяють уникнути надмірного витратного навантаження на бюджети усіх рівнів [2, с. 117]. Проекти ДПП більш гнучкі – вони дозволяють індивідуально домовлятися про цінову політику (стягнута ціна може бути і нижче витрат, якщо це буде компенсовано за рахунок бюджету, ця ціна може бути диференційована по категоріям користувачів) і розміщенні конкретних об'єктів [3, с. 184].

На нашу думку, можна трактувати поняття ДПП як юридично оформлені

середньо - і довгострокові відносини органів влади та суб'єктів підприємництва щодо об'єктів, які перебувають під юрисдикцією держави, оснований на обов'язковому розподілі ризиків, обліку інтересів і координації зусиль сторін, що здійснюються з метою найбільш ефективної реалізації проектів, які мають важливе суспільно-державне значення.

Економічний ефект для суспільства від партнерств держави і приватного сектора полягає в інтенсивному розвитку інфраструктури і прискоренні темпів оновлення основних виробничих фондів; підвищенні якості будівництва, експлуатації та управління за рахунок інновацій, стимулів і компетенції приватних партнерів; розширенні доступу до ринків приватного капіталу; зростанні якості виробленої продукції і послуг, що надаються населенню (завдяки підвищенню стандартів якості та ефективності управління об'єктами угоди); зниженні бюджетного навантаження і вивільненні додаткових ресурсів.

В рамках державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про: концесію, управління майном, спільну діяльність, інші договори згідно ст. 5 роз. II Закону України «Про державно-приватне партнерство» [4].

При визначенні ДПП розглядають два основних аспекти:

- фінансовий, тобто яким чином державний і приватний сектори фінансово залучені в механізм ДПП;
- організаційний, тобто як організовані взаємини держави й приватного сектора в ДПП.

Критичним питанням є ідентифікація ризиків у проектах, метою якої є з'ясування їхнього впливу на ДПП і документування характеристик цих ризиків. Ідентифікація ризиків повинна проводитися на регулярній основі, вона пов'язана із можливостями (позитивні результати) та загрозами (негативні результати).

Враховуючи специфіку будівельної галузі в класифікації ризиків ДПП нами виділені ознака «Природні ризики», вид «Складні інженерно-геологічні умови (карсти, підземні виробки, просадочні ґрунти, зсувонебезпечні ділянки тощо)», а також доповнені ознаки «Соціокультурні ризики» видами «Корупція,

монополізація галузі», «Шахрайство з боку забудовника та пов'язаних з ним компаній», ознаки «Технічні ризики» видами «Будівництво в районах щільної забудови», «Підготовка території до забудови (знесення існуючих будівель, дерев, рекультивация)», «Віддаленість джерел місцевих будівельних матеріалів (пісок, щебінь, глина, цегла, товарний бетон тощо)», «Відсутність або недостатня потужність діючих інженерних комунікацій», «Недостатня кваліфікація працівників».

Комплексна ідентифікація ризиків у будівельній сфері дозволить із меншими витратами та з більш високим рівнем вірогідності виявити й класифікувати ризики державно-приватного партнерства, забезпечити основу для розробки системи стандартизації ризиків та розробити адекватні заходи стосовно запобігання їм або зменшення рівня втрат.

Список літератури:

1. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк.; [пер. с англ. О.В. Буклемишев и др.] – М.: Дело, 1999. – 991 с.
2. Блихарский Б. Частно-государственное партнерство: Польский опыт / Б. Блихарский // Бизнесинформ. – 2010. - № 5(1). – С. 117-119.
3. Шлафман Н.Л. Механізми регулювання розвитку підприємницького сектору / Н.Л. Шлафман. –Херсон: ХНТУ, ІПРЕЕД НАН України, 2010. – 284 с.
4. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
5. Брайловський І.А. PEST-класифікація ризиків державно-приватного партнерства / І.А. Брайловський // Економіка та держава. – 2013. – №1 (121). – С. 15-19.

9 СЕКЦІЯ: ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

Подлужна Н.О.

доцент кафедри менеджменту, к.е.н.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м. Покровськ, Україна

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО- КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗНАННЕВИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Ваговими показниками оцінки ефективності формування економіки знань (далі – ЕЗ) в країні є характеристики процесів комп'ютеризації підприємств та ступеня використання ними можливостей Internet, рівень яких розраховується в Україні починаючи з 2011 р. та наводиться у статистичному бюлетені Державної служби статистики України «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах». Визначення основних тенденцій проникнення інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ) у діяльність українських підприємств базується на дослідженні динаміки абсолютних і відносних показників кількості підприємств та їх штатних і позаштатних працівників, які використовували комп'ютери та мали доступ до мережі Internet. Отже *метою дослідження* є оцінка впливу використання ІКТ підприємствами на знаннєвий розвиток України.

В цілому, протягом всього періоду дослідження в Україні спостерігалася тенденція зменшення кількості підприємств, які використовують комп'ютери у своїй діяльності. Так, загальне зменшення у 2016 р. порівняно з рівнем 2011 р. становило 11306 од. підприємств, при цьому, зменшення для групи підприємств з чисельністю від 10 до 49 осіб склало 7030 од., від 50 до 249 осіб – 3252 од., 250 і більше осіб – 1021 од. [1, с.5; 2, с.37]. Скорочення кількості підприємств, які застосовують комп'ютери для потреб виробничо-комерційної діяльності, свідчить про обмеженість використання ІКТ на підприємствах. Проте значимість цього показника може ослаблюватися тим, що під дослідження потрапили не усі юридичні особи в Україні. Обстеження проводяться за

рекомендаціями Євростату та оцінюють підприємства, основний вид економічної діяльності яких відповідає класифікації КВЕД-2010 та КВЕД-2005 [2, с. 7; 3, с. 2]. Також не брали участь у дослідженні мікропідприємства, чисельність персоналу яких є меншою, ніж 10 осіб, та у 2015-2016 рр. підприємства, які були розташованими на неконтрольованій частині Донецької й Луганської областей та окупованій території Криму.

Аналогічну тенденцію та вплив перелічених чинників також виявлено при аналізі динаміки значень абсолютного показника – кількість підприємств, які мали доступ до мережі Internet. Так, загальне його зменшення протягом 2011-2016 рр. становило 5022 од. або 11,5% [1, с.6; 2, с.16]. Тому при врахуванні того переліку чинників, які впливають на абсолютні показники оцінки процесів комп'ютеризації та активізації використання мережі Internet у виробничо-комерційної діяльності підприємств, пропонується більшу увагу зосередити на відносних показниках оцінки стану використання ІКТ, як дієвого інструменту формування ЕЗ в країні.

Частка українських підприємств, які використовували комп'ютери, до загальної кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні, має тенденцію до збільшення та у 2016 р. становила 95,1%, що на 7,4% більше, ніж у базовому 2011 р. [1, с. 5; 2, с. 13]. Стабільно високий рівень використання комп'ютерів у діяльності зберігається у практиці великих (з кількістю працюючих 250 і більше осіб) та середніх (з кількістю працюючих 50-249 осіб) підприємств, який дорівнює 99,6% та 98,7% відповідно. При цьому, малі підприємства (з кількістю працюючих 10-49 осіб) демонструють у своїй практиці швидку активізацію процесу комп'ютеризації, що підкреслює їх гнучкість та адаптивність до зовнішнього середовища та швидку реакцію до підвищення зацікавленості у використанні ІКТ. Так, на протязі 2011-2016 рр. частка малих підприємств, які використовували комп'ютери, до загальної кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні, зросла на 9,7% та у 2016 р. склала 93,7% [1, с. 21; 2, с. 38].

Майже усі підприємства, які використовують у виробничо-комерційної

діяльності комп'ютер, мають доступ до мережі Internet. Тому можна стверджувати, що усі підприємства мають рівні різноаспектні можливості до більш швидкої обробки інформації, придбання та обміну знаннями, більш швидкого розвитку діяльності, налагодження відносин зі своїми клієнтами та контрагентами, прискорення процесів взаємодії з ними, що відкриваються при використанні ІКТ. Проте не всі підприємства використовують цю можливість. Так за період 2011-2016 рр. частка підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, до кількості підприємств, які використовували комп'ютери, зростає на 12% та у 2016 р. становила у 98,2% [1, с. 6; 2, с. 16]. При цьому тенденція зростання частки підприємств, які використовують Internet, є характерною для підприємств різних сфер економічної діяльності та різних розмірів.

Однак не дивлячись на значний охоплення підприємств в Україні, які використовують комп'ютер та разом із ним мережу Internet для їх розвитку, зберігається незначна частка чисельності персоналу, який використовував комп'ютер, до середньої кількості працівників підприємства. Так, у 2016 р. в Україні частка середньої кількості штатних та позаштатних працівників, які використовували комп'ютер, до середньої кількості працівників підприємства, склала всього 30,9% [1, с. 5]. При цьому найбільшого значення цей показник досяг у сферах «Інформація та телекомунікації» і «Професійна, наукова та технічна діяльність» та становив відповідно 80,4% та 65,2%, що є вагомим чинником формування ЕЗ в країні [1, с. 5]. Найбільша інтенсивність залучення персоналу до процесів комп'ютеризації спостерігається на малих підприємствах та загальне підвищення цього значення становило 8,0% на протязі 2011-2016 рр., що підкреслює їх схильність та швидку реакцію до впровадження новацій у процеси організації праці та у виробничі процеси.

При повільному темпі зростання залучення персоналу до процесів комп'ютеризації, спостерігається прискорення процесів використання мережі Internet. На протязі 2011-2016 рр. відбулося збільшення частки середньої кількості штатних і позаштатних працівників, які використовували комп'ютер із доступом до мережі Internet, до середньої кількості працівників, що

використовували комп'ютер на 18,7%. При цьому, стабільно високий рівень показника був характерним для сфери «Інформація та телекомунікації» та коливався у межах 96,1-96,6%, а для сфери «Професійна, наукова та технічна діяльність» його зростання становило 3,9% на протязі 2014-2016 рр. та становило 87,2% у 2016 р. [1, с. 6; 2, с. 14]. Тенденції швидкого зростання зацікавленості у доступі до мережі Internet спостерігаються для персоналу усіх розмірів підприємств України.

Однак для того, щоб об'єктивно оцінити стан використання ІКТ на підприємствах України, необхідно дослідити якісні параметри використання мережі Internet, тобто визначити напрями його практичного застосування. Тобто необхідно дати відповідь на питання: «Наскільки корисною є мережа Internet для інноваційного розвитку підприємств та його персоналу?».

Велике значення для прискорення, своєчасності та повноти процесів розповсюдження інформації й нагромадження професійних знань персоналу, а потім їх використання, має застосування комп'ютерних мереж у діяльності підприємства, серед яких є локальна комп'ютерна мережа, мережі Інтранет та Екстранет. Ефективність дієвості корпоративних комп'ютерних мереж відбувається за рахунок об'єднання групи комп'ютерів на основі телекомунікаційних систем, що дозволяє працівникам у режимі он-лайн обмінюватися даними, мати доступ до корпоративних ресурсів, при чому локальна комп'ютерна мережа (LAN) передбачає об'єднання комп'ютерів, що встановлені у одній будівлі або у близько розташованих будівлях, мережа Інтранет – внутрішній зв'язок на підприємстві на веб-основі, мережа Екстранет – внутрішній і зовнішній зв'язок серед персоналу підприємства та його партнерів [1, с. 29].

Найбільшою популярністю серед підприємств України користується мережа Інтранет. Так, кількість підприємств-користувачів цією мережею зросла у 2016 р. у 2,6 рази порівняно з 2014 р. та склала 66,0% від загальної кількості підприємств, які використовують комп'ютери [1, с.7; 4, с.23]. Проте розширена корпоративна комп'ютерна мережа Екстранет має значно меншу ступінь

поширення – у 2016 р. її частка у загальній кількості підприємств, які використовують комп'ютери, склала всього 9,0%. Локальною комп'ютерною мережею (LAN) користуються 63,0% підприємств, що мають комп'ютери. Отже, підприємства розширяють можливості передачі та розповсюдження інформації та знань серед співробітників, але менш уваги та зусиль спрямовують на їх обмін серед своїх партнерів, серед яких є споживачі, постачальники, дилери, установи освіти різних рівнів підготовки, науковці, що гальмує процеси співпраці з ними, скорочує можливості кластеризації, виявлення спільних інтересів з представниками зовнішнього оточення. Таким чином, організаційні знання концентруються у межах підприємства та відбувається затримка процесів дифузії знань серед можливих партнерів.

Отже, встановлено, що основними чинниками впливу ІКТ на знаннєвий розвиток підприємств є процеси комп'ютеризації виробничо-комерційної діяльності підприємств як субстанції для нагромадження знань, охопту усіх видів діяльності підприємств застосуванням мережі Internet при вирішенні тактичних, оперативних й стратегічних завдань управління, залучення персоналу до використання новітніх технологій при виконанні трудових обов'язків на робочих місцях, у т.ч. мережі Internet, використання комп'ютерних мереж (локальних, розширених, корпоративних) у діяльності підприємства як засобу для розповсюдження новітньої інформації і знань серед персоналу або партнерів.

Список літератури

1. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. [Відп. за випуск О. О. Кармазіна]. – К., 2017. – 30 с.
2. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. [Відп. за випуск І.В. Калачова]. – К., 2011. – 43 с.
3. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. [Відп. за випуск О. О. Кармазіна]. – К., 2016. – 24с.
4. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Статистичний бюлетень Державна служба статистики України. [Відп. за випуск О.О. Кармазіна]. – К., 2015. – 28 с.

Терещенко М.А.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна*

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Для успішного ведення бізнесу підприємство має бути зацікавленим в отриманні достовірної інформації про своїх клієнтів, постачальників і дистриб'юторів. Нова інформаційна політика реалізується тими керівниками, які усвідомили, що накопичувана в різних службах підприємства інформація є цінним ресурсом, і цей ресурс має бути доступним усім користувачам. Нині необхідним засобом накопичення великих обсягів інформації є сховища даних і бази даних та засоби аналітичної обробки. Ці особливості розвитку бізнес-інформації сучасного підприємства можуть бути реалізовані у межах створення єдиного інформаційного простору (ЄІП) підприємства.

Економічний аналіз проводиться з використанням системи економічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень [3, с.34]. В аналітичних дослідженнях предметом праці є інформація про діяльність суб'єкта господарювання. Якщо діюча інформаційна база не допомагає проводити якісний економічний аналіз через нестачу чи необ'єктивність даних, необхідну та достатню інформацію треба отримати будь-якими способами. Для проведення комплексного економічного аналізу використовують такі інформаційні ресурси: нормативно-довідкова інформація, планова інформація, облікова інформація, звітно-статистична інформація, дані спеціальних обстежень.

Відкрита інформаційно-маркетингова інфраструктура в країні дуже слабка, щоб приносити реальну користь вітчизняним підприємствам. Для успішного розвитку бізнесу важливі: економічна політика держави і підприємницька активність. Проблема постійних змін правил гри в діловій сфері істотно заважає становленню стабільного бізнес-середовища. Постійні зміни правової бази створюють все нові і нові потоки, що вимагають уваги фахівця й залучення

відповідних інструментів автоматизованої обробки інформації. Правова інформація- це структурований масив з чіткими типами і видами взаємопов'язаних документів, які можна класифікувати за термінами та іншими аспектами. Основною доданою вартістю виробників довідково-правових систем є саме структуризація й обробка правової інформації [4, с.98]. Програми, які використовувалися в управлінні фінансово-господарською діяльністю, за десятиліття пройшли певну еволюцію. Поки що підприємства в основному користуються системами обліку, а не системами управління фінансово-господарською діяльністю.

Отже, перетворення інформації в економічний ресурс привело до взаємопроникнення двох значних соціально-економічних процесів - індустріалізації, інформатики та інформатизації суспільства й економіки, що створює важливі передумови для формування й реалізації нової моделі розвитку економіки і суспільства, становлення інформаційного суспільства. Властивість ІР формуватися у структури, відтворені в галузевих стандартних структурах у виробничій сфері, обумовлюється однаковим складом інформації при використанні у процесі управління в рамках галузі. Єдиний інформаційний простір складається з таких головних компонентів: 1) інформаційних ресурсів, що містять дані, відомості і знання, зафіксовані на відповідних носіях інформації; 2) засобів інформаційної взаємодії користувачів, зокрема програмно-технічних засобів, інформаційних технологій і систем різного призначення; 3) організаційних структур, що забезпечують збір, обробку, зберігання, поширення, пошук і передачу інформації. Інформаційно-економічний простір - сукупність інформаційних ресурсів економічної системи і технологій їх обробки, зберігання та передачі, інформаційних систем і телекомунікаційних мереж, які функціонують на основі єдиних принципів та загальних правил. Єдиний інформаційний простір - це сукупність інформації, технологій її обробки, збереження та передачі, що функціонують на основі єдиних принципів і за спільними правилами. Ефективне управління підприємством та його включення у світовий ЄІП передбачає необхідність для всіх підприємств сформувати своє мережеве представлення в

Internet (інформаційні моделі) [2, с.15]. Суспільство отримує статус інформаційного при: досягненні суспільством єдиного інформаційного простору; домінуванні в економіці нових технологічних укладів, що базуються на масовому використанні ІКТ; зростанні ролі інформаційної інфраструктури в системі суспільного виробництва і посиленні тенденцій до спільного функціонування інформаційних потоків; забезпеченні інформаційної безпеки особи, суспільства і держави; наявності ефективної системи забезпечення прав громадян і соціальних інститутів на швидкий доступ, одержання, поширення та користування інформацією; високому рівні освіти, зумовленому розширенням можливостей систем інформаційного обміну на міжнародному, національному і регіональному рівнях; наданні інформаційним ресурсам провідної ролі в забезпеченні стійкого поступального розвитку суспільства; фактичному задоволенні потреб суспільства в інформаційних послугах.

Список літератури:

1. Закон України «Про інформацію» № 2658-ХІІ від 02.10.92 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 48. – С.650.
2. Бондар М. Облікова-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю / М. Бондар // Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. – 2010. – № 6. – С.13-16.
3. Крапка Л. П. Інформаційна складова аналізу / Л. П. Крапка // Економіка підприємств. – 2009. - №11. – С. 29-35.
4. Гинзбург А. И. Экономический анализ. Краткий курс. 2-е изд. / А. И. Гинзбург / С.Пб. : ПИТЕР, 2010. – 208 с.

10 СЕКЦІЯ: СТРАТЕГІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ГАЛУЗЕЙ, КОМПЛЕКСІВ

*Ажаман І. А., д.е.н., доцент,
зав. кафедрою менеджменту та управління проектами
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

*Дога В. С., д.е.н., професор
Національний інститут економічних досліджень
Молдова*

*Жидков О. І.
аспірант кафедри менеджменту та управління проектами
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА – СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Інтеграція України в європейську спільноту визначає необхідність приділення додаткової уваги питанню підвищення результативності діяльності вітчизняних підприємств. За таких умов актуальним є питання формування та розвитку економічного потенціалу підприємств будівельної галузі, який, виступаючи як сукупність ресурсів та можливостей підприємств, набуває вагомого значення у вищезазначених економічних процесах.

Дослідження походження терміну «потенціал» дозволило виявити, що з латинської “potentialis” перекладається як “здатний”, “спроможний”, “здатний бути”. В Академічному тлумачному словнику української мови «потенціал» розглядається як: запас енергії, запас чого-небудь або резерв, а також приховані здатності та сили. З економічної точки зору найбільш доречним є визначення потенціалу як сукупності усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил та іншого, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. У словнику термін «потенціал» розглядається в таких різновидах як воєнний, науковий, економічний та інше [1]. В Українському Радянському Енциклопедичному словнику «потенціалу» як економічна категорія розглядалась як сукупність економічних ресурсів і можливостей, які в подальшому можуть бути використані для досягнення цілей соціально-

економічного розвитку суспільства» [2].

Щодо тлумачення економічного потенціалу, то в словнику він розглядається як сукупність економічних можливостей держави (або об'єднання держав), які можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, оборони, особистих потреб населення і т. ін.) [1].

В науковій літературі економічний потенціал розглядається на рівні підприємства, регіону, країни. Так Макаренко М.В. розглядає економічний потенціал як сукупну здатність економіки та її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і потреби споживача. Автором приділена значна увага дослідженню поняття економічного потенціалу регіону. Останній розглядається системної точки зору і його складовими є ресурсний, фінансовий, інноваційний, екологічний, організаційний, кластерний потенціал, потенціал якості життя у регіоні [3]. Балацький О.Ф. економічний потенціал розглядає як сукупну здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу корисності, відповідного потребам суспільства на певному етапі його розвитку [4].

Дослідження поняття «економічного потенціалу підприємства» дозволило виявити різноманітність його трактування – таблиця 1.

Таблиця 1 Сутність економічного потенціалу підприємства

<i>Визначення «економічного потенціалу підприємства»</i>	<i>Автор</i>
Властивість підприємства забезпечувати власне довготривале функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання наявних ресурсів	Кас'янова Н.В., Солоха В.Д.
Здатність підприємства мобілізувати ресурси (технічні, технологічні, кадрові, науково-технічні, інформаційні, фінансові, інноваційні, маркетингові), навички і можливості керівників для досягнення поставлених цілей	Петрович Й.М., Прокопишин- Рашкевич Л.М.

<i>Визначення «економічного потенціалу підприємства»</i>	<i>Автор</i>
з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем	
Представляє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів. Йому властиві всі риси системи: цілісність, упорядкованість, взаємозв'язок елементів, гнучкість, складність	Нужний К.М.
Інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси	Федонін, О.С. Рєпіна І.М., Олексюк О.І.
Сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети	Росоха В.В.
Складна економічна система функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства	Савченко М.В.
Сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства	Калінеска Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д.

Аналізуючи вказані визначення зауважимо, що загальною рисою трактування «економічного потенціалу підприємства» науковцями є розгляд його як сукупності наявних ресурсів, використання яких сприяє досягненню цілей компанії. У визначеннях Петровича Й.М., Прокопишина-Рашкевича Л.М, Калінескої Т.В., Романовської Ю.А., Кирилова О.Д. також акцентується увага

на впливі зовнішнього середовища.

Проте, на нашу думку, у визначенні «економічного потенціалу підприємства» доцільно також враховувати, що це інтегровані можливості підприємства, які шляхом трансформації ресурсів і використання резервів забезпечують здатність виконувати цілеспрямовану діяльність для досягнення визначених цілей. Економічний потенціал підприємства є динамічним поняттям, а отже він відображає здатності та можливості компанії у певний момент часу.

Також зауважимо, що економічний потенціал підприємства визначається як реалізованими, так і не реалізованими можливостями. Ступінь їх реалізації в значній мірі буде залежати від рівня підготовки, кваліфікації, досвіду роботи персоналу, а також організаційної структури управління, її раціональності та адекватності.

Список літератури:

1. Глумачний словник української мови: в 11 томах. - 1976. - Том 7. - С. 402.– Електронний ресурс. – режим доступу: <http://sum.in.ua/s/potencial>
2. Украинский Энциклопедический Словарь: В 3-х т. Т.2/ Редкол.: А.В. Кудрицкий – К.: Глав. ред. УСЭ, 1998. – 768с.
3. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №4(130). – С. 217-224
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.

Азарова І. Б.

К.т.н., доц. кафедри менеджменту та управління проектами¹

Зінченко Б. Л.

Магістрант кафедри менеджменту та управління проектами¹

Ябанджі О. І.

Магістрант кафедри менеджменту та управління проектами¹

¹*Одеська державна академія будівництва та архітектури*

м. Одеса, Україна

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕВЕЛОПМЕНТУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Девелопмент підприємств роздрібної торгівлі (англ. - *Retail Development*), є одним з видів діяльності із розвитку нерухомості, або девелоперської діяльності [1]. Сутність цього типу девелопменту полягає у формуванні інвестиційної ідеї створення торгового підприємства та подальшої її реалізації у встановлені терміни, в межах відведених бюджетів, та відповідно до вимог ринку нерухомості з метою забезпечення максимальної ефективності вкладених інвестицій та максимальної прибутковості торгівельної нерухомості.

Складність успішної реалізації саме цього типу девелоперських проєктів полягає у тому, що прибутковість та інвестиційна привабливість проєкту нерозривно пов'язана із фазою експлуатації нерухомості, на якій обрана концепція торгівельного об'єкту або виявиться вдалою та принесе бажаний прибуток, або не виправдає очікувань інвесторів та виявиться цілком неліквідною, майже без шансів виправити становище. Тому вибір надійних та дієвих методів формування інвестиційних ідей проєктів розвитку підприємств роздрібної торгівлі залишається важливою практичною задачею для девелопера.

Девелопмент нерухомості і його окремі складові розглянуто в роботах таких вчених, як Драпіковський А.А., Педько І.А. [2], Рач В.А. та інші. За кордоном методологічні основи девелоперської діяльності досліджували Мазур І.І., Шапіро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Баркунов Ю.А., Дюкова О.М., Караваєва Н. М., Максимов С., Селянський А.І., і багато інших. Девелопменту торгівельної

нерухомості присвячені праці Канаян К., Канаян Р. [3], Беддінгтона Н., Річарда Б. Пейзера, Анни Б. Фрей, та інші. В роботах означених науковців розглянуті окремі методологічні аспекти девелоперської діяльності. Проте, практичним методам передпроектного аналізу подібних девелоперських проектів не було приділено достатньо уваги.

Досвідчені фахівці у сфері проектування торгової нерухомості [3] відзначають першу та найважливішу складову формування інвестиційного задуму будь-якого торгового об'єкту – місце його розміщення. Вдалий вибір ділянки для розміщення торгівельного закладу та врахування його концепцією особливостей локального ринку, потреб споживачів та перспектив їхнього розвитку – майже гарантовано забезпечує успіх такому проекту.

Запропоновані у тематичних літературних джерелах методи аналізу території розміщення торгівельних закладів можливо структурувати у наступну послідовність:

1. Містобудівний аналіз ділянки.

Метою цього етапу аналізу є визначення впливу основних містобудівних факторів на створюваний об'єкт – характеру використання ділянки та оточуючої її території, поверховості і класу забудови, щільності населення, наявності транспортних шляхів та інфраструктури, а також прогнозних тенденцій розвитку території. Містобудівний аналіз доцільно здійснювати на базі діючої містобудівної документації, яка надає змогу оцінити як існуюче становище, так і перспективу розвитку на 15-20 років. Зокрема, при оцінці ділянок для будівництва торгівельної нерухомості у межах міста Одеси можливе використання матеріалів «Генерального плану м. Одеси», розробленого на період до 2030 р., «Плану зонування території (зонінгу) м. Одеси», а також «Стратегії економічного та соціального розвитку міста Одеси до 2022 р.», та іншої документації. Отримані у такий спосіб дані можуть виступити основою для створення інформаційної містобудівної моделі розвитку території, яка дозволить визначити вплив містобудівних факторів на створюваний торгівельний об'єкт.

2. Маркетинговий аналіз ділянки.

Цей аналіз спрямований на дослідження локального споживчого ринку та його особливостей – купівельної спроможності та попиту споживачів, меж локального ринку, впливу сусідніх ринків та конкурентів, транспортних та пішохідних потоків, а також циклічності зміни цих факторів у часі – наприклад, збільшення населення курортних міст влітку. Розглядати ці та інші важливі маркетингові аспекти також слід у перспективі з врахуванням життєвого циклу проекту.

Одним із запропонованих методів визначення інвестиційної стратегії проектів розвитку торговельних підприємств є матриця розвитку території [3, с.79]. Матриця дозволяє за кількістю та площею ділянок під будівництво, наявних на ринку нерухомості, визначити фазу розвитку території та обрати найбільш доцільну концепцію торговельного закладу. Матриця розвитку території у загальному вигляді представлена на рис.1.

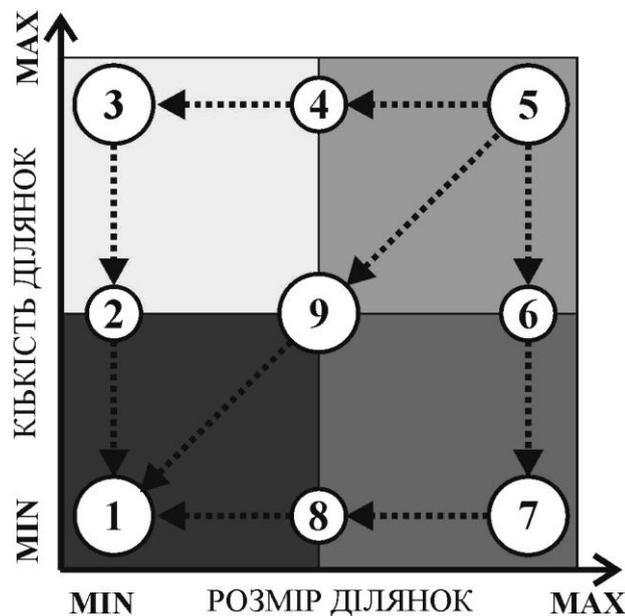


Рис. 1. Матриця розвитку території

Вибір концепції слід здійснювати на базі результатів аналізу ринку нерухомості за фазою розвитку відповідної території згідно таблиці 1.

Таблиця 1

Вибір концепції торговельного закладу за фазою розвитку території

№ фази згідно матриці	Фаза розвитку території	Концепція торговельного закладу
Фаза 1	Вільних ділянок мало, їх площа незначна (історичні центри великих міст)	Створення бутиків, спеціалізованих магазинів та міні-маркетів. Освоєння підземного та внутрішньо кварталного простору, універсальна функція
Фаза 2	Ділянок небагато, їх розміри невеликі	Створення іміджевих магазини, павільйонна торгівля. Подальший перехід у фазу 1
Фаза 3	Ділянок багато, але їх площі маленькі	Створення мережі павільйонної торгівлі у форматі «Біля дому»
Фаза 4	Ділянок багато, розмір середній	Створення структури торгівлі товарами повсякденного попиту
Фаза 5	Ділянок багато, вони великого розміру (нові території)	Створення крупних багатофункціональних торговельних комплексів
Фаза 6	Ділянок не багато, вони великих розмірів	Крупний формат торгівлі у жорсткому конкурентному оточенні
Фаза 7	Ділянок дуже мало, вони крупного розміру	Крупний формат торгівлі, орієнтований на покупця
Фаза 8	Ділянок мало, вони середнього розміру	Створення торговельного центру районного значення, багатопверхового ТЦ
Фаза 9	Ділянок небагато, розміри середні	Створення торговельного центру районного значення

Як бачимо з таблиці 1, на інвестиційну ідею та напрямок формування концепції проекту девелопменту торговельних закладів, у першу чергу, найбільш суттєво впливає розмір доступної на ринку нерухомості земельної ділянки для будівництва підприємства. Чим більший розмір ділянки – тим більший формат торгового закладу може бути обраний. Проте, це не завжди гарантуватиме більший прибуток проекту.

Для подальшого формування успішної концепції торгового підприємства треба врахувати потреби та платіжну спроможність населення на оточуючій території у радіусі пішохідної та транспортної доступності, визначити необхідні товарні групи та стратегію PR, а також вирішити інші важливі питання, які

можуть стати предметом подальших досліджень у даній галузі.

Список літератури:

6. Анискин А.А., Азарова И.Б. Виды девелоперской деятельности в градостроительстве / А.А. Анискин, И.Б. Азарова // Управління проектами: проектний підхід в сучасному менеджменті: Матеріали VIII МНПК, Одеса: ОДАБА. 2017. С. 278-285.
7. Педько І.А. Фактори впливу на розвиток ринку нерухомості та будівельної галузі в Україні / І.А. Педько // Экономика: реалии времени. Науковий журнал. 2014. №6 (16). С. 170-176.
8. Канаян К., Канаян Р., Канаян А. Проектирование магазинов и торговых центров. – М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2005. – 424 с.

Александрова С.А.
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна

МІСЦЕ ВНУТРІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічні умови господарювання сучасних підприємств висувають особливі вимоги щодо забезпечення постійних взаємоузгоджених між собою змін, які спрямовані на підвищення потенціалу підприємства.

На розвиток підприємства будь-якої сфери діяльності впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів. До другої групи чинників, які справляють визначальний вплив на процес розвитку, відносять персонал, організаційні, маркетингові фактори та фінанси. Якісне їх функціонування та використання значною мірою залежить від налагодженості внутрішніх комунікацій на підприємстві.

Дослідження теоретичних аспектів внутрішніх комунікацій підприємств дало змогу виявити декілька підходів до трактувань терміну «комунікація» різними авторами, серед яких: лінгвістичний, філософський, психологічний, соціальний, економічний.

Внутрішні комунікації на підприємстві – це канали зв'язку, за допомогою яких підприємство взаємодіє з внутрішніми цільовими групами. Вони стосуються конкретного працівника, підрозділу чи передбачають інформацію для підприємства загалом [1].

Управління комунікаціями всередині підприємства, сутність якого полягає в здійсненні цілеспрямованого впливу на колектив працівників із метою забезпечення взаємного обміну своєчасною та достовірною інформацією, забезпечує можливість накопичувати, формалізувати, узагальнювати та структурувати знання і досвід кожного працівника, забезпечувати своєчасний та якісний обмін інформацією з метою виконання

поставлених завдань, що, в свою чергу, позитивно впливає на ефективності роботи всього підприємства [2].

На комунікаційний процес всередині підприємства впливає безліч факторів, серед них характеристики учасників комунікації, а саме – керівника (рівень компетентності, стиль керівництва, готовність до спілкування з підлеглими тощо) та індивідуально-особистісні якості персоналу.

Управління на підприємстві реалізується через людей, управлінська діяльність засновані на обміні інформацією. Саме від налагодженості комунікаційних зв'язків на підприємстві залежить своєчасність та якість реагування підприємства на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Завдяки комунікаціям, керівник має можливість організовувати, керувати, мотивувати підлеглих, організовувати зворотний зв'язок, корегувати управлінські рішення, координувати діяльності підрозділів, працівників з метою досягнення загальних цілей підприємства.

Практично все, що стосується функціонування підприємства, пов'язано з комунікативними процесами. Вони є важливим засобом забезпечення гнучкості підприємства в динамічних умовах господарювання та його сталого розвитку.

Список літератури:

1. Сагер Л. Ю. Аналіз теоретичних основ внутрішніх комунікацій як необхідної умови ефективного управління підприємством [Електронний ресурс]/ Л. Ю. Сагер. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_1_17
2. Сагер Л. Ю. Наково-методичні аспекти управління комунікаціями на промисловому підприємстві [Електронний ресурс]/ Л. Ю. Сагер. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2012_4_4

Воронянська О. В.,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

РЕГІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Забезпечення населення регіону продуктами харчування є першочерговим завданням аграрного сектору економіки даної території [1]. Проте, не завжди і не в повному обсязі суспільне виробництво сумлінно вирішує це завдання.

Запорізька область з давніх часів набула славу регіону з розвинутим сільським господарством. За часів Радянського Союзу та Незалежності України вона завжди входила в десятку регіонів, що мають високі результати у виробництві аграрної продукції за підсумками року.

Проте, останні роки внесли деякі корективи в підходи до формування виробничої програми підприємств аграрного профілю і, відповідно, регіону в цілому. З даних таблиці 1 видно, що відбувся перерозподіл посівних площ між культурами, які традиційно вирощуються в області. Зерновий клин збільшився на 29,8%, площі під соняшником – більше як у два рази. Натомість цукрові буряки (фабричні) припинили вирощувати з 2011 року. На 45% скоротилась площа, зайнята під вирощування картоплі, на 34,1% – під овочами відкритого ґрунту і на 81,8%, тобто на 489,9 га, – під кормовими культурами.

До позитивних зрушень треба віднести збільшення урожайності по всіх основних видах продукції. На 34,9% зросла урожайність зернових і зернобобових культур, на 27% – насіння соняшнику, майже в 3,3 рази зросла урожайність картоплі, майже в два рази – овочів і в 2,4 рази – плодів і ягід.

Відповідно збільшились обсяги отриманої продукції: на 78% зернових і зернобобових культур, в 2,7 рази – насіння соняшнику, на 79,8% - картоплі, на 45,9% - овочів і в 7,6 рази – плодів і ягід.

Таблиця 1

Динаміка площі основних сільськогосподарських культур, виробництва основних видів продукції рослинництва та урожайності основних культур у сільськогосподарських підприємствах Запорізької області за 1995-2015 роки

Показники	1995	2000	2005	2010	2015	Відхилення	
						+,-	%
Посівні площі основних сільськогосподарських культур, тис. га							
зернові та зернобобові культури	725,6	795,4	781,9	845,7	941,6	216,0	129,8
цукрові буряки (фабричні)	7,6	2,6	1,8	0,2	-	-	-
соняшник	252,6	355,8	525,6	572,2	530,3	277,7	209,9
картопля	42,2	35,6	35,0	29,5	23,2	-19,0	55,0
овочі відкритого ґрунту	28,7	28,8	25,9	21,9	18,9	-9,8	65,9
Урожайність основних сільськогосподарських культур, ц з 1 га							
зернові та зернобобові культури	21,5	15,5	23,5	22,7	29,0	7,5	134,9
цукрові буряки (фабричні)	137,0	130,0	170,0	198,0	-	-	-
насіння соняшнику	14,1	12,8	14,1	13,3	17,9	3,8	127,0
картопля	34,0	82,0	94,0	91,0	111,0	77,0	326,5
овочі	109,0	83,0	116,0	129,0	214,0	105,0	196,3
плоди та ягоди	34,1	36,9	78,4	68,4	82,6	48,5	242,2
Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. ц							
зернові та зернобобові культури	15330,3	11501,5	18063,7	19053,8	27281,2	11950,9	178,0
цукрові буряки (фабричні)	980,9	268,9	255,1	26,8	-	-	-
насіння соняшнику	3543,2	4441,6	7347,1	7581,6	9618,1	6074,9	271,5
картопля	1437,3	2912,4	3289,6	2685,3	2584,7	1147,4	179,8
овочі	2985,8	2309,3	2984,8	2818,5	4357,4	1371,6	145,9
плоди та ягоди	876,8	578,1	812,6	587,1	6697,0	5820,2	763,8

Складено за інформацією електронної бази даних Головного управління статистики у Запорізькій області [2]

В тваринництві ситуація набагато гірша. Суттєво скоротилось поголів'я всіх видів тварин: великої рогатої худоби на 88%, в тому числі корів – на 81,5%, свиней – на 49,3%, овець і кіз – на 85,1%. Поголів'я птиці збільшилось на 2,7%

(табл. 2). В окремих районах області (наприклад, Якимівський район) тваринництва немає ні в якому вигляді в жодному господарстві.

Таблиця 2

Динаміка поголів'я тварин та виробництва основних видів продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області за 1995-2015 роки

Показники	1995	2000	2005	2010	2015	Відхилення	
						+,-	%
Поголів'я худоби і птиці							
Усього ВРХ, тис. гол.	877,4	366,4	216,2	113,9	105,6	-771,8	12,0
в т.ч. корови, тис. гол.	318,8	166,4	93,4	64,1	58,9	-259,9	18,5
свині, тис. гол.	634,5	438,5	235,1	335,4	321,5	-313,0	50,7
вівці та кози, тис. гол.	387,9	69,0	46,7	47,1	57,7	-330,2	14,9
птиця, тис. гол.	6152,9	4459,4	4878,4	5718,8	6322,0	169,1	102,7
Виробництво основних видів продукції тваринництва							
м'ясо (у забійній вазі), тис. т	99,2	74,3	51,9	56,9	61,4	-37,9	61,8
молоко, тис. т	583,4	354,2	383,8	261,7	260,7	-322,7	44,7
яйця, млн. шт.	364,4	345,2	557,0	740,5	721	356,6	197,9
вовна, т	1059,0	132,0	59,0	68,0	80,0	-979,0	7,6

Складено за інформацією електронної бази даних Головного управління статистики у Запорізькій області [2]

Відповідно скоротилось виробництво основних видів продукції. Так, м'ясо (у забійній вазі) отримано в 2015 році на 38,2% менше ніж у 1995 році. Причому скорочення відбувалось поступово до 2010 року і сягнуло у 2004 році відмітки 50,6 тис. т. За останні 10 років з невеличкими коливаннями виробництво м'яса збільшилось до 61,4 тис. т. Виробництво молока також скоротилось. Зменшення обсягу виробництва склало 322,7 тис. т, тобто 55,3%. Найсуттєвіше скоротилось виробництво вовни. З 1059 т у 1995 році до 80 т у 2015 році, тобто на 92,4%.

Незважаючи на незначне збільшення поголів'я птиці майже у два рази збільшилась кількість яєць і сягнула 721 млн. шт.

Постає питання – наскільки регіон забезпечує себе продуктами харчування відповідно до медичних науково обґрунтованих норм? Наскільки

споживання продуктів харчування населенням області відповідає медичним нормам споживання?

Виходячи з даних таблиці 3 бачимо, що по більшості основних видів продуктів суспільне виробництво області не забезпечує потреби населення. Так, м'ясом і м'ясопродуктами область себе забезпечує на 62%, молоком і молочними продуктами – на 75,5%, рибою і рибопродуктами – на 82,2%, хлібом і хлібними продуктами – на 36,7%. Цукор в області не виробляється зовсім, хоча до 2010 року цукровий буряк вирощували на площі 7,6 тис. га.

Таблиця 3

Виробництво і споживання продуктів харчування в домогосподарствах
Запорізької області в 2015 році

Види продукції	Вироблено в області, тис. т	Потреба в продуктах харчування, тис. т	Відношення споживання 2015 року у % до:	
			мінімальних норм	раціональних норм
м'ясо і м'ясопродукти	61,35	98,9	108,5	70,5
молоко і молочні продукти	260,70	345,1	57,7	51,8
яйця, млн. шт.	721,00	420,9	103,9	82,8
риба і рибопродукти	22,52	27,4	130,0	78,0
цукор	0	61,0	108,8	91,6
олія та інші рослинні жири	691,17	27,4	195,0	120,0
картопля	258,47	134,7	80,0	61,9
овочі та баштанні	435,74	214,6	116,6	76,0
фрукти, ягоди, горіхи, виноград	669,70	75,8	63,5	48,0
хліб і хлібні продукти	64,31	174,7	106,0	98,6

Складено відповідно за інформацією електронної бази даних Головного управління статистики у Запорізькій області [2] та до Постанови кабінету Міністрів України від 14.04.2000р. № 656 [3]

Втім, таких продуктів, як яйця, картопля, овочі та баштанні, фрукти, ягоди, горіхи, виноград, виробляється набагато більше, ніж в них існує потреба в області. Так, яєць отримуємо на 71,3% більше, картоплі – майже в два рази більше, овочів та баштанних культур – більше як у два рази, фруктів, ягід, горіхів, винограду – у 8,8 разів більше.

Щодо споживання продуктів відповідно до мінімальних медичних норм, то, крім молока і молочних продуктів, фруктів, ягід, горіхів, винограду і картоплі, що нижче відповідно на 42,3%, 24,2% і 20%, решта продуктів задовольняє ці норми. Відповідно до раціональних норм – по всіх видах

продуктів ситуація незадовільна, крім споживання олії та інших рослинних жирів, що більше норми на 20%.

Нестача харчових продуктів забезпечується за рахунок продукції господарств населення, міжобласних обмінів та імпорту.

Для виправлення ситуації в умовах нестійкої політичної і економічної нестабільності в державі, нестихаючого воєнного конфлікту керівництву області необхідно взяти сучасні механізми мотивації сільгосптоваровиробників щодо розширення асортименту і збільшення обсягів виробництва продукції з подальшою її переробкою в своєму регіоні, які полягають у кредитуванні, субсидуванні та страхуванні аграрного виробництва на пільгових умовах та залученні додаткових інвестицій в їх розвиток [4].

З метою покращання ситуації в області необхідно повернутися до забутих постанов щодо підтримки тваринництва та інших галузей сільського господарства, підкріпити їх матеріальним забезпеченням та інноваційними технологіями.

Список літератури:

1. Підхід до прогнозування обсягів виробництва в аграрному секторі України / Є.Г.Матвіїшин, О.В.Заброцька, Ю.М.Фабрика // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. – Вип. 42 / за заг. ред. чл.- кор. НАН України В.С.Загорського, доц. А.В.Ліпенцева. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2015. – С.289-296.

2. Стан сільського господарства Запорізької області у 2015 році : експрес-випуск від 15.01.2016 № 3. – Запоріжжя: Головне управління статистики в Запорізькій області/ Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/2.2.6.10_Virob_prom_2011-2015.pdf

3. Постанова кабінету Міністрів України від 14.04.2000р. № 656/ Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/635-2000n>;

4. Кіреєва Е. А. Регіональна продовольча безпека: суть та інструменти управління/ Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" – Дніпропетровськ, 2014. - № 4./ Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2921>

Галунець Н.І.
*асистент кафедри публічного управління
та адміністрування і міжнародної економіки
Миколаївський національний аграрний університет
Україна*

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В умовах посилення глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків альтернативним варіантом завоювання конкурентоспроможного місця на світовій арені для Миколаївської області є удосконалення зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. Статистичні дані показують, що близько 80% підприємств займаються зовнішньоекономічною діяльністю різних видів.

Зовнішньоекономічна діяльність для аграрних підприємств це перш за все збільшенні темпів росту зовнішньоторговельного обороту, розширенні та удосконаленні структури експорту, розвитку нових форм співробітництва. Все це можливо завдяки вигідному географічному розташуванню області її потужним виробничим можливостям та міцному ресурсному потенціалу.

Зважаючи на значний потенціал Миколаївської області в сфері зовнішньоекономічної діяльності, існує ряд проблем, що гальмують її розвиток, серед яких: проблема конкурентоздатності вітчизняної сільськогосподарської продукції на міжнародних ринках, проблема захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, проблема регулювання структури експорту-імпорту аграрної продукції тощо.

Основними напрямками покращення зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Миколаївської області та успішного просування вітчизняної аграрної продукції на світові продовольчі ринки є:

- переорієнтація розвитку економіки агропромислового комплексу на нарощування експортного потенціалу, при умові дотримання балансу між

внутрішнім і зовнішнім попитом на продукцію сільськогосподарського виробництва[1];

- сприяння залученню іноземних інвесторів, створення сприятливих умов для іноземних інвестицій;

- технологічне переоснащення галузей аграрного виробництва з метою поширення застосування ресурсозберігаючих та екологічно сприятливих технологій та техніки;

- диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції (насамперед експорту), мінімізуючи залежність від окремих держав (ринків), підсилюючи тим самим економічну безпеку країни [3];

- підтримка конкурентоспроможності малих форм господарювання та їх участі в організованому ринку шляхом: стимулювання розвитку сільськогосподарської виробничої та обслуговуючої кооперації у визначених галузях;

- формування дієвої інфраструктури аграрного ринку і забезпечення розширеного доступу безпосередніх виробників до організованих каналів збуту сільськогосподарської продукції;

- фінансування агропромислового виробництва (дотації та компенсації, інвестиційна, кредитна політики) [2];

- удосконалення системи сертифікації виробництв та стандартизації продукції сільського господарства у відповідності до вимог зовнішнього ринку.

Напрями розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств Миколаївської області , і країни в цілому мають бути спрямовані на оптимізацію товарної структури експорту (розширення номенклатури товарів та нарощування виробництва та експорту найбільш конкурентоспроможних товарів, таких як соняшникова олія, ячмінь, насіння соняшнику, яловичина, сухе молоко) та географічної структури (зберігання традиційних ринків збуту продукції та залучення нових перспективних ринків, до яких належать ринки країн Близького Сходу, Азії та Північної Африки) [4].

Формування конкурентоспроможного експортоорієнтованих аграрних підприємств не можливо провести за короткий термін, воно має довгостроковий характер та вимагає впровадження сукупності заходів державної політики. Не достатньо лише використання методів протекціонізму в аграрному секторі, необхідні також наступні заходи: фінансування агропромислового виробництва (дотації та компенсації, інвестиційна, кредитна політики), розвиток ринку аграрної продукції (цінова політика, збутова діяльність, стандартизація та сертифікація), інфраструктури та соціальної сфери, вдосконалення експортної та імпоротної діяльності.

Активний рух України і її аграрного сектору у напрямі інтеграції з ринками країн-членів ЄС має орієнтуватися на щонайшвидше приєднання до спільної аграрної політики країн-членів ЄС та скоригувати власну політику таким чином, щоб вона могла без зайвих ускладнень адаптуватися до вже згаданої політики. Тільки збалансована і ефективна аграрна політика забезпечуватиме конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції при виході на зовнішні ринки [1].

Основними перевагами, що може отримати країна в результаті євроінтеграції, є макроекономічна стабільність, збільшення продуктивності аграрної економіки, збільшення обсягів торгівлі сільськогосподарською продукцією, вільне пересування робочої сили, реформа соціальної сфери, охорона навколишнього середовища, збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників, покращання інфраструктури села.

Отже, лише таким чином аграрні підприємства Миколаївської області зможуть покращити свою зовнішньоекономічну діяльність та зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку аграрної продукції і бути достойним та рівноправним членом СОТ і ЄС. Основними цілями державного регулювання ЗЕД аграрного сектора України, зокрема і Миколаївської області повинні бути створення сприятливих умов для укріплення позицій України на світовому ринку продовольства з гарантуванням продовольчої безпеки країни, що можливо за умови формування та реалізації комплексної системи дій щодо

розвитку та підвищення ефективності експорту та поліпшення механізмів регулювання імпорту. Головними заходами такої системи мають стати: фінансове сприяння вітчизняним експортерам, податкове регулювання, удосконалення системи транспортних тарифів, поліпшення правового регулювання в сфері ЗЕД, надання регіонам певних повноважень у зовнішньоекономічних зв'язках.

Список літератури

1. Гурченков О.П. Напрямки прискорення адаптації агропромислового комплексу Миколаївської області до вимог світової організації торгівлі // Гурченков О.П., Крюковська О.С.- Зб. наук. праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2008.— С.30-33
2. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]. / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
3. Панфілова Т. Україна в СОТ: перші результати і наслідки / Т. Панфілова, Л. Саакадзе // Аналітичний бюлетень „Мости”. – 2009. – № 8. – С. 15-19.
4. Шмаленко Я.В. Формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства / Я.В. Шмаленко // Держава та регіони. – 2013. – № 3. – С. 270–277.

Диндин М. Л.

*к.е.н., доцент кафедри інформаційних технологій у менеджменті
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького
м. Львів, Україна*

Токарчук О. П.

*ст. викладач кафедри інформаційних технологій у менеджменті,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького
м. Львів, Україна*

РОЗВИТОК ВІВЧАРСТВА У СВІТІ

Вівчарство - єдина галузь тваринництва, яка одночасно постачає галузям економіки різноманітну продукцію з цілющими властивостями: дієтичну ягнятину, молоко для виготовлення делікатесних сирів та бринзи, а також незамінну сировину – вовну, овчини, смушки та шкури, вироби з яких за гігієнічними властивостями не мають аналогів по сприянню збереження здоров'я і продовження життя людини. Водночас це найменш енерговитратна галузь, оскільки завдяки біологічним особливостям вівця споживає близько 600 видів рослин, споживає післяжнивні та післяукісні рештки, перетворюючи їх у високоцінні продукти та сировину. За оплатою корму та кількістю одержаної продукції на одиницю витрачених кормів вівці не поступаються великій рогатій худобі, а за вовною продуктивністю переважають усі інші види тварин [1, с. 121]. Баранина відзначається високим вмістом повноцінного білка, а також незамінних амінокислот. Учені Німеччини знайшли в клітинах м'яса ягнят речовини, які запобігають старінню організму та захворюванню на рак. Тому це м'ясо рекомендується для вживання з метою природного захисту від цих хвороб. Популярність баранини у світі постійно зростає. Нині виробництво її на душу населення, наприклад, у Новій Зеландії становить 30,5 кг, Австралії – 20, Греції – 14, тоді як в Україні – лише 0,7 кг [5, с. 3].

Райони товарного м'ясо-вовнового вівчарства знаходяться в посушливих частинах помірної та субтропічної зон Південної та Північної Америки,

Австралії, Південної Європи, Центральної та Середньої Азії, Південної Африки. Дві п'ятих світового поголів'я овець сконцентровано в Азії. Велике поголів'я мають Австралія, Нова Зеландія, Індія, Туреччина, Казахстан, Росія, Монголія, Аргентина, Уругвай. Головні виробники і експортери баранини – Австралія, Китай, Нова Зеландія, Аргентина. Країни покривають більшу частину світового попиту на вовну. За виробництвом вовни перше місце належить Австралії. На сьогоднішній день в лідери-виробники виходять: Китай, Пакистан, Іран [3, с.6].

Частка окремих континентів у загальносвітовому поголів'ї овець подано на рисунку

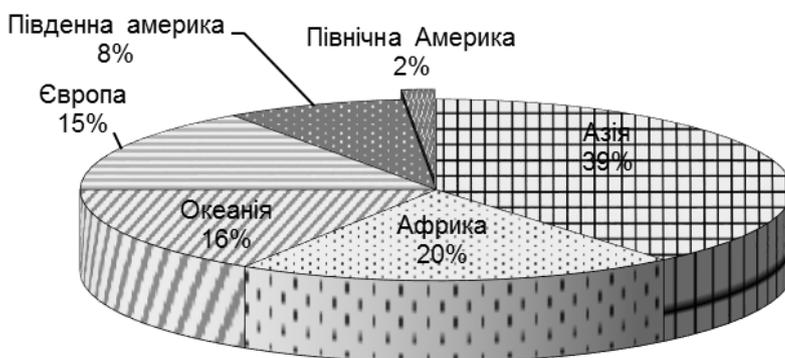


Рис. 1 Частка окремих континентів у загальносвітовому поголів'ї овець

За останні 15 років чисельність поголів'я овець в усьому світі зменшилася майже на 140 млн., або на 11,6%; у країнах з розвиненим вівчарством (Австралії та Новій Зеландії) – відповідно, на 763 і 11,1%. Водночас в Азії та Африці відбувся значний приріст овець – на 16,6 і 22,2%, відповідно. Найбільших втрат зазнало вівчарство країн пострадянського простору. Загальна кількість поголів'я за 1991-2001 рр. зменшилася на 86,3 млн., або 63% [5, с.40].

Враховуючи світові тенденції розвитку вівчарства прогнозуємо, що тенденція до скорочення поголів'я овець в найближчій перспективі збережеться.

В окремих країнах світу на вівчарство припадає до 25% валового продукту сільського господарства. Маркетингові дослідження у цій галузі засвідчують, що підвищити економічну ефективність можна за рахунок зростання м'ясної продуктивності і налагодження виробництва різних видів баранини з одночасним підвищенням смакових якостей м'яса.

Особливістю сучасного вівчарства є ріст виробництва ягнятини і молоді баранини. В більшості країн виручка від реалізації м'яса становить 90% і більше, а від вовни лише біля 10%. Тому набуває розвитку скороспіле м'ясне та м'ясо-вовнове вівчарство. При цьому в м'ясному балансі галузі підвищується питома вага ягнятини.

Провідні виробники – Австралія і Нова Зеландія – знаходяться на етапі формування стада. Це може спричинити ріст поставок із Латинської Америки, а також із деяких країн Азії. Що стосується імпорту, то в основних країнах-споживачів – ЄС і США – він буде затримуватися ситуацією на світовому ринку [2].

Лідером з виробництва баранини в світі є Китай. За даними «Аналізу світового ринку баранини», підготовленими BusinessStat, динаміка натурального обсягу продажів баранини на світовому ринку є нестабільною.

Прогнозуємо, що незважаючи на зменшення поголів'я овець, але за рахунок підвищення продуктивності тварин та впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва рівень споживання баранини у 2018 році – зростатиме.

Споживання м'яса овець у світі щорічно збільшується, особливим попитом користується молода баранина, тому цей напрям вівчарства все більше приваблює виробників у багатьох країнах світу, а відтак вони постійно вишукують ефективні шляхи його інтенсифікації. Значних обсягів виробництва баранини досягли Китай, Австралія, Нова Зеландія, Великобританія, Пакистан, Іран, Туреччина та інші країни. Найбільш динамічно вівчарство розвивається у країнах Азії, де поряд з традиційними видами виробництва і реалізації продукції галузі, має місце також продаж живих овець. Це пов'язано з

національними особливостями населення, яке віддає перевагу здійсненню забою тварин у відповідності з місцевими традиціями.

Австралія, Нова Зеландія, Великобританія, Пакистан, Іран і Туреччина мають відносно високі обсяги виробництва баранини, а з розрахунку на одну вівцю за цим показником попереду йдуть США (15,5 кг), Франція (14,6), Нова Зеландія (11,4), Китай (10,2), Алжир (10,1) та Іспанія (9,4 кг) [4, с.6].

Висновки. Отже, характерною ознакою розвитку вівчарства у світі за останні роки є трансформація його напрямів у бік збільшення виробництва баранини і молока і зменшення виробництва вовни при незначному скороченні поголів'я. Таке перепрофільювання викликано потребами інтенсифікації галузі, зміною попиту на її продукцію, виходячи із зміни акцентів у розвитку суспільства, необхідністю стабілізації вівчарства як надзвичайно важливої складової агропромислового комплексу, підвищення її ефективності і рентабельності.

Список літератури:

1. Вороненко В. І. Наукові основи сталого розвитку вівчарства/ В. І. Вороненко // Вісник аграрної науки. – 2006. - № 3-4. – С. 121-123.
2. Говядины и баранины на мировом рынке мяса больше нестанет [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу :<http://fermer.ru/news/121872>
3. Новоставська А.В., Свістула О.В. Світові тенденції розвитку тваринництва/ А.В. Новоставська, О.В. Свістула // Науковий вісник «Асканія - Нова» . – Асканія-Нова, 2009 . – вип.2. – С.3-7.
4. Сокол О. Основні тенденції розвитку вівчарства в Україні і світі / О.Сокол // Тваринництво України. – 2003. –№4 . – С.5-7
5. Черты географии животноводства [Интернетресурс]: http://www.orsha.by/?page_id=94

Євдокимова А.В.

*к.т.н., старший викладач кафедри управління
Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

Євтушенко В.В.

*Магістр гр. УПм-61 кафедри управління
Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ПАРТНЕРСТВА СТЕЙКХОЛДЕРІВ РЕАЛЬНОГО, ФІНАНСОВОГО ТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ НА ПРИКЛАДІ РОБОТИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Згідно прийнятому у 2015 році Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» наша держава отримала шанс на здійснення адміністративно-територіальної реформи, попередні спроби якої неодноразово зазнавали невдач. Цього разу реформа носить практичний характер, оскільки ініціатива має йти від самих громадян.

При цьому всі стейкхолдери, хто приймають рішення з приводу реформи децентралізації і створення нового самоврядування в Сумській області та в Україні в цілому, включаючи великий бізнес, експертів і політиків, повинні швидше домовитися про остаточну модель формування громад базового рівня, оскільки надалі відбуватимуться реформи за секторами. В зв'язку з цим виникає багато питань у кожній сторони процесу децентралізації.

Згідно вищезазначеного Закону України, територіальні громади села, селища, міста є первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень. «Територіальні громади в порядку, встановленому законом, можуть об'єднуватися в одну сільську, селищну, міську територіальну громаду, утворювати єдині органи місцевого самоврядування та обирати відповідно сільського, міського голову» [1].

Таким чином, створення об'єднаної територіальної громади надає можливість органам місцевої влади розширити межі своєї компетенції і взяти відповідальність за підпорядковані їм території на себе, ефективніше розпоряджатися комунальним майном та фінансовими ресурсами.

Слід зазначити, що явище територіальної громади не є новим для України. І. Тимченко в роботі [2] зазначає, що перші згадки про існування територіальних громад на території нашої держави відмічалися ще за часів Київської Русі, а ідея громади посідає одне з важливих місць в державотворчій концепції М. Драгоманова.

Якщо говорити про досвід країн Європи, на який могла б орієнтуватися Україна, то слід звернути увагу на Францію. «Розвиток територій і локальне самоврядування у Франції введено в ранг найвищої цінності загальнодержавної внутрішньої політики, через що до оптимізації взаємодії між владними інституціями різних рівнів, громадськістю та бізнесом прикута постійна увага абсолютно всіх рівнів публічно-політичних інститутів і громадянського суспільства загалом» [3, 116]. Незважаючи на те, що адміністративно-територіальний устрій України та Франції мало чим відрізняється, а стратегічні цілі, що поставлені урядами перед органами управління територіями, можна назвати тотожними, є суттєві відмінності у функціональному, організаційному, компетентному та кадровому забезпеченні.

Зважаючи на досвід Франції, Україні слід ширше запровадити механізм та інструменти забезпечення кооперації для вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій. Тим більше, що законодавча база для цього уже створена. Також «варто запозичити досвід Франції зі створення дієвої вертикалі контролюючих інстанцій, метою яких є поточний контроль за діяльністю суб'єктів місцевого самоврядування, і головним чином за фінансовою складовою реалізації стратегій регіонального розвитку. Мова йде і про розділення правового статусу і повноважень влади на районному та обласному рівні в напрямі створення державного контролюючого органу – префекта та відділеного виконавчого органу – виконкому» [3, 122]. Також державні органи влади (наприклад, департаменти Мінрегіонрозвитку, будівництва та ЖКГ України) для виконання нових функцій потребують наділення їх відповідними повноваженнями. Зокрема, з координування та адміністрування процесів кооперації органів місцевого самоврядування.

Ще одним кроком для підвищення ефективності господарсько-виробничих зв'язків в українських реаліях має стати укрупнення органів місцевого самоврядування локального та районного рівнів. «Створення таких адміністративно-територіальних утворень суттєво підвищить рівень ресурсного забезпечення функцій органів місцевого самоврядування, а відтак зробить їх незалежними у вирішенні питань територіального розвитку та, відповідно, зменшить обсяги субвенцій і дотацій вирівнювання з Державного бюджету» [3, 123].

Сьогодні в Україні вже існує 668 об'єднаних територіальних громад, з них 29 – на території Сумської області.

При успішній роботі ОТГ відчутні результати з'являються досить швидко. Це, звісно, є результатом того, що громади отримують реальний вплив на вирішення власних проблем та потреб. Найактивніші ОТГ можуть «напрямую контактувати з іноземними інвесторами і донорами з технічною допомогою та боротися за прямі інвестиції. Зокрема, в розбудові ЦНАПів, розробки і прийняття стратегій розвитку громад» . Крім того, ОТГ можуть стати економічно привабливішими для створення на їх території нових виробничих бізнесів [4]. Бізнес, у свою чергу, зважаючи на розміри територій ОТГ та кількість населення, також буде зацікавлений розмістити своє виробництво там.

Якщо керівництво ОТГ з розумом підійде до організації процесу створення бізнесу на своїй території, то може вона автоматично стане привабливішою для інвесторів. «Сьогодні дозволи на будівництво чи приймання в експлуатацію належать державним органам (спеціальній архітектурно-будівельній інспекції), то після реформи це буде компетенція громади. Тому підприємцям не потрібно все узгоджувати з кількома органами – вони працюють безпосередньо з одним органом від громади. Саме це спонукатиме місцеву економіку розвиватися, а відтак збільшувати ресурси для добробуту всіх і кожного» [5].

Основними джерелами державної фінансової підтримки об'єднаних територіальних громад є Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР) та

субвенція з держбюджету.

Отримання фінансування за рахунок ДФРР для об'єднаних територіальних громад – суттєвий капітал, щоб налагодити інфраструктуру, систему самоврядування і показати швидкі результати мешканцям ОТГ.

Що стосується субвенції місцевим бюджетам, то кожного року передбачається певна сума грошей на здійснення заходів щодо розвитку інфраструктури об'єднаних громад. Вони розподіляються в залежності від площі та населення громади.

Крім того, «у бюджеті громади залишатиметься 85% власних надходжень, наприклад: податки на землю, нерухомість, фіксовані податки, що платили господарства, фірми, сільгоспвиробники – 100%, податку на доходи фізичних осіб – 60%. Як розпоряджатися цими коштами, теж буде вирішувати не центральна влада, а місцева» [5].

«Децентралізація передбачає створення фінансово незалежних громад, які зможуть самостійно і на належному рівні утримувати дитячі садки і школи, амбулаторії, будинки культури, клуби, дороги. Простіше кажучи, децентралізація – це реальний шлях до підвищення якості повсякденного життя мешканців кожного села, селища чи міста» [5].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/157-19> – Назва з екрану.
2. Тимченко І. Р. Узагальнення підходів щодо сутності територіальної громади України / І. Р. Тимченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2017. – С. 164-170.
3. Сірик З. О. Адміністративно-територіальний устрій Франції: актуальний досвід для України / З. О. Сірик // Регіональна економіка. – 2015. – № 3. – С. 116-124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_3_15.
4. Об'єднані територіальні громади на Сумщині в 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sumy.today/obyednani-terytorialni-gromady-na-sumshchyni-v-2017-roci> – Назва з екрану.
5. Досвід децентралізації: що отримують об'єднані громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tribuna.pl.ua/news/dosvid-detsentralizatsiyi-shho-otrimuyut-ob-yednani-gromadi/> – Назва з екрану.

Завгородня М.Ю.,
к.е.н., науковий співробітник відділу промислової політики
Зарудна О.С.
молодший науковий співробітник відділу промислової політики
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»,
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Теперішній ринок продукції легкої промисловості відіграє важливу роль у забезпеченні населення товарами особистого споживання, а також всіх секторів економіки товарами промислового призначення (рис. 1).



Рис. 1. Значення ринку продукції легкої промисловості для економіки

Вітчизняний ринок продукції легкої промисловості є досить конкурентним, на ньому працює 2765 підприємств, на яких 81,6 тис. зайнятих працівників виробили продукції на 21,6 млрд. грн. Ринок представлений малими (88,5% від загальної кількості) та середніми (11,5%) підприємствами. Рівень концентрації вітчизняних підприємств на ринку невисокий: 319 середніх підприємств реалізують 78,5% продукції на 14,8 млрд грн., відповідно 2446 малих виробництв продає 21,5% продукції на 4,1 млрд грн.). За результатами операційної діяльності по легкій промисловості в 2015р. підприємства

працювали рентабельно, малі та середні – відповідно з рівнем 8,0 та 7,6%, що свідчить про гнучкість і ефективність їх діяльності.

Серед виробництв легкої промисловості найкраще надолужило втрати від кризових явищ виробництво текстилю та одягу (рис. 2). Підприємства мають потенціал для нарощування обсягів виробництва за рахунок імпортозаміщення та зростання експорту: відносно невеликі виробничі витрати, зокрема на оплату праці, роблять цей сектор більш конкурентоспроможним.

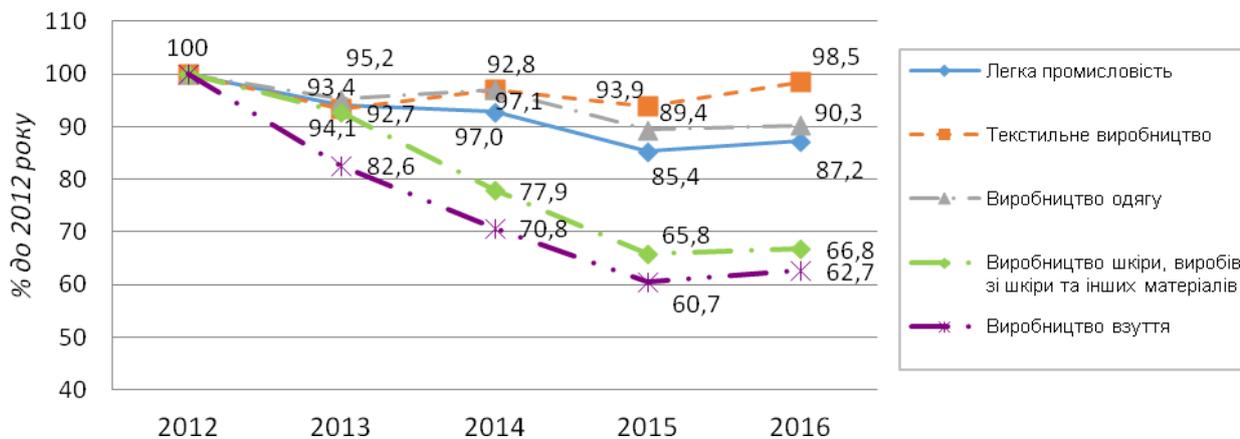


Рис. 2. Індекси виробництва продукції легкої промисловості за 2012-2016 рр.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Підприємства, створені починаючи з 2015р., представлені переважно швейними фабриками з іноземними інвестиціями (рис. 3). Вони не тільки розширюють традиційний асортимент продукції, освоюють продукцію для зростаючих суміжних галузей, а й освоюють етапи повного циклу виробництва. На ринку відслідковується тенденція поєднання виробництва, дизайнерської моди, офлайн і онлайн торгівлі. З'являються українські модні бренди національного та світового рівня. Формуються та функціонують специфічні форми організації науково-виробничих та інноваційно-інтегрованих структур: кластер легкої промисловості м.Києва, Індустріальний парк "ПАТРІОТ", Індустріальний парк "Золотоноша", Промислово-технологічний парк

"КИЇВЩИНА".

Топ-5 підприємств по виробництвам легкої промисловості

<i>Виробництво текстилю та трикотажу</i>	<i>Виробництво шкарпеток та взуття</i>
ПАТ «Черкаський шовковий комбінат» ТОВ «Т-Стиль» ТОВ «Себо Плюс» ТОВ «Новофіл» ВАТ «Текстерно»	ВТО «Талан» СП ТОВ Риф-1 ТОВ Бадер Україна ТОВ Белста НВФ «Міда ЛТД»
<i>Виробництво текстильних виробів</i>	<i>Вичинка шкіри</i>
ТОВ ВКФ «Балакком» ПП «Ярослав» ТОВ «Карат» ТОВ «Грайф Флексиблс Україна» ДЧП «Датський текстиль»	ПрАТ «Шкіряник» ТОВ Томіг ТОВ «Велес» ПАО Чинбар
<i>Виробництво одягу</i>	<p>Новостворені підприємства "Scanditex" м.Каховка, "BlueMoonClothing" м.Львів, ТОВ «Бадер Україна» с.Кожичі, цех «Константа ЛТД», с. Дєрнів цех "КрагелюндФеніче Холдинг АпС"; 2 цехи ТОВ «Текстиль», м.Шепетівка взуттєва фабрика MiracleMe, м. Чигирин</p>
ТОВ «МІК» ТОВ «Новомосковська трикотажна ф-ка» ТОВ «Оптекс» ТОВ ТПП «Універсал» ВО «Харків»	

Рис. 3. Провідні та новостворені підприємства легкої промисловості України.

Загальний обсяг внутрішнього споживання продукції легкої промисловості у 2016р. був 1,7 млрд дол. США. На тлі збільшення обсягів реалізованої продукції обсяг роздрібного товарообороту українських товарів вкрай малий. Його частки коливаються по товарам: одяг і вироби зі шкіри та хутра - 2,8%, взуття – 2,9%, товари текстильні та галантерея – 32,0% і панчішно-шкарпеткові вироби – 37,3%. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств по всім товарним позиціям падає.

На вітчизняному ринку продукції легкої промисловості частка товарів іноземного виробництва становить 75,4%. Для ринку характерна імпортозалежність виробництва і внутрішнього споживання (відповідно 306,3% та 117,6%). Імпортні поставки склали 2023,9 млн дол. США. Серед Топ-5 країн-імпортерів: Китай (27,4%), Польща (10,2%), Туреччина (9,2%), Німеччина (8,2%), Італія (7,1%). Спостерігається значна залежність легкої промисловості

від імпортованої сировини: пряжі, бавовняних та сумішевих тканин, нетканих матеріалів, ниток синтетичних та штучних, вати, фурнітури, барвників, шкіри, клеїв, проміжної продукції і технічного обладнання.

Зовнішньоекономічним відносинам притаманні особливості: від'ємне сальдо (в 2016р. -1060,7 млн дол.), коефіцієнт покриття експортом імпорту становить 0,5 та зростаюча експортоорієнтованість виробництва (145,8%). У 2016р. експорт товарів легкої промисловості збільшився на 7,1% порівняно з попереднім роком і досяг 963,2 млн. дол. США, причому 84,4% його надійшло на ринки Європи. Основні експортні товарні групи за 2016р.: текстильний одяг (на 355,1 млн дол. США або 36,9%), трикотажний одяг (на 107,3 млн дол. США або 11,1%), інші готові текстильні вироби (на 100,3 млн дол. США або 10,4%), взуття (на 154,5 млн дол. США або 16,0%) та шкіри (на 64,7 млн дол. США або 6,7%) (рис. 4).

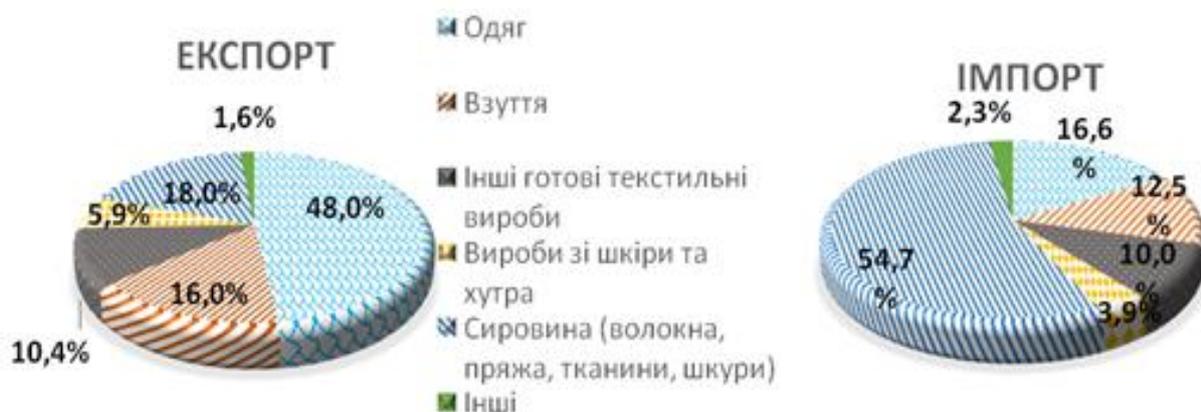


Рис. 4. Товарна структура зовнішньої торгівлі продукцією легкої промисловості у 2016 р.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Основними проблемами внутрішнього ринку визнано тінізацію, насичення ринку імпортними товарами, ввезеними із заниженням митної вартості та контрабандно, частка яких, за оцінкою Асоціації «Укрлегпром»,

становить 25,4%. До того ж зростає обсяг вживаного одягу та взуття, який у 2016р. склав 111,8 тис.т.

Отже, для розвитку підприємств на вітчизняному ринку легкої промисловості необхідне сприяння:

- зниженню залежності від імпорту сировини та матеріалів проміжного споживання;
- зменшенню зарегульованості санітарно-епідеміологічних процедур при ввезенні сировини та хімічних матеріалів;
- спрощенню проведення митних процедур: запровадження єдиного митного тарифу, а не повної та пільгової ставки;
- полегшення адміністрування податків із своєчасного повернення ПДВ, для детінізації виробництва розподілити сплату ставки єдиного соціального внеску на підприємство і робітників порівну;
- звільненню іноземного інвестора від сплати ввізного мита та застосовування податкових векселів з ПДВ строком на 3 роки при ввезенні нового обладнання, устаткування або комплектуючих виробів;
- участі в міжнародних тендерах.

Для ринку легкої промисловості надзвичайно важливе удосконалення бізнес-середовища МСП, умов конкуренції та детінізація: боротьба з контрабандою (зокрема, маніпуляціями з митною вартістю товарів, значним обсягом комерційних посилок), фіктивним та неофіційним підприємництвом, викривленням бази оподаткування.

Іванова М.І.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
м. Дніпро, Україна*

Ужва Ю.В.

*магістр
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
м. Дніпро, Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток підприємства – це перманентні перетворення, що переслідують мету досягнення найкращого стану виробничої, управлінської та логістичної системи суб'єкта господарювання. Цей процес є беззупинним в часі, його діалектичною спрямованістю є функціонування, основна мета якого утримання стійкого положення і закріплення отриманих позицій. Додамо, що основним положенням визначення керованого, організаційного та сталого розвитку вважаємо цільну категорію «розвиток підприємства», яка на даний час є об'єктом дослідження багатьох науковців, та потребує деякого уточнення. Позбавитися цих розбіжностей можливо шляхом врахування складових, що наповнюють і чітко характеризують термін «розвиток» (рис. 1).

Розглянемо більш детально вище зазначені складові категорії «розвиток підприємства»:

– по-перше, розвиток базується на використанні показників, що характеризують якісні та кількісні зміни в бік певного покращення;

– по-друге, при дослідженні розвитку доцільно застосовувати процесний підхід, використання якого дозволяє усі складові (процеси) розчленувати за складовими елементами, що змінюються у часі довготривало, оскільки суб'єкт господарювання є, як правило, інертним з наявним часовим лагом між початком змін та відповідними йому перетвореннями;

– по-третє, кожний процес, що змінюється на підприємстві, в підсумку збільшує потенціал підприємства, тобто можливості (виробничі, збутові);

– по-четверте, безумовно, враховуючи діалектичність розвитку, усі процеси, що його супроводжують спрямовані на збільшення адаптивності та отримання внутрішньої стійкості функціонування, як результату діяльності, оскільки розвиток – це дія, а функціонування – закріплення досягнутого результату;

– по-п'яте, додатковий прояв вдалого розвитку – збільшення показників життєспроможності, отримання додаткових конкурентних переваг тощо.

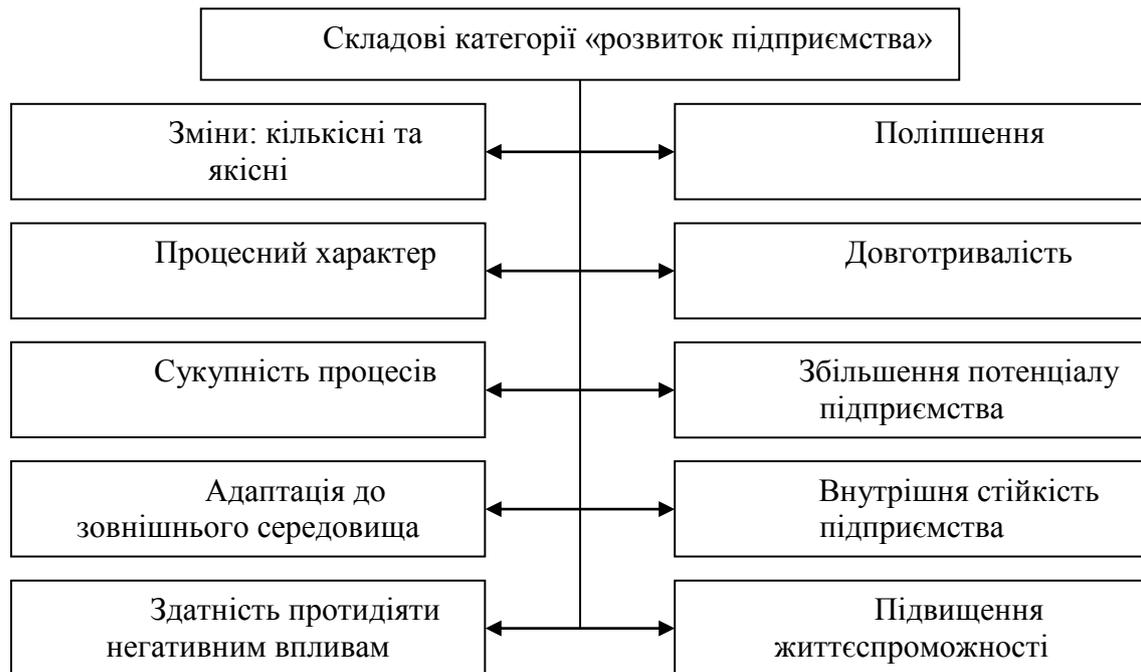


Рис .1 – Складові категорії «розвиток підприємства»

Вважаємо розвиток підприємства трактувати як перманентну подовжену у часі інтеграцію процесів, що характеризуються кількісними та якісними змінами функціонування та збільшення потенціалу (виробничого, збутового), адаптацією до зовнішнього оточення та забезпечення внутрішньої стійкості, що забезпечує життєспроможність та змогу протистояти негативному впливу факторам зовнішнього середовища.

Управління підприємством це ряд впливів суб'єктів керівного складу, що спрямовані на кількісні та якісні зміни господарської діяльності. При цьому ці зміни мають бути ефективними, тобто отримані результати повинні перевищувати витрати на їх впровадження. Управління конкурентоспроможністю дозволяє забезпечити зростання потенціалу і гнучку

адаптацію до зовнішнього оточення, а методи економічної безпеки гарантують стійкість до зовнішніх загроз та внутрішню збалансованість (рис. 2).

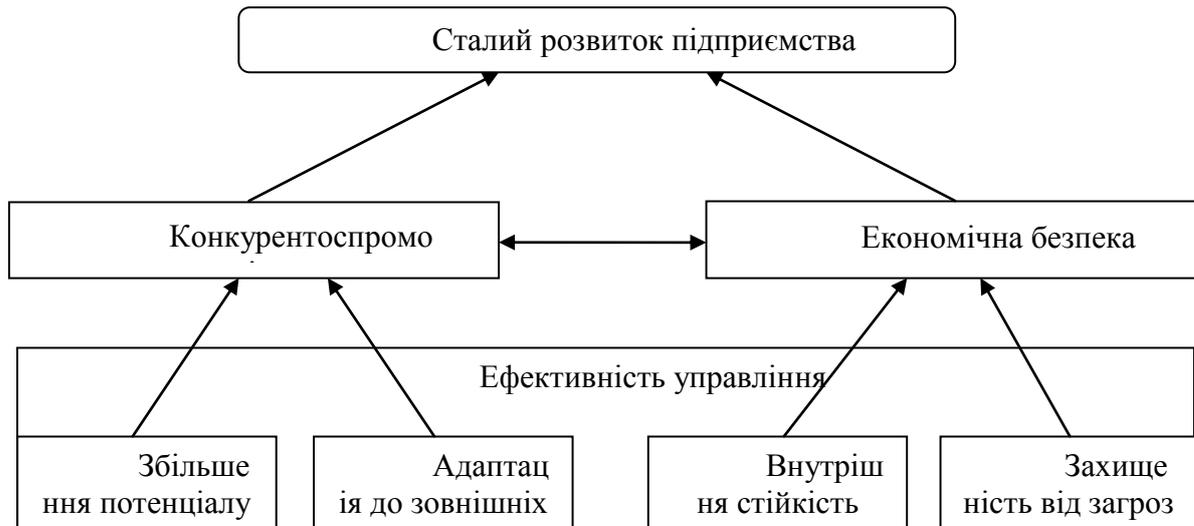


Рис .2 – Забезпечення сталого розвитку підприємства

Запропонована схема дозволяє конкретизувати напрями ефективного управління, що забезпечить сталий розвиток. На цей час наукова думка пропонує до використання достатню кількість методів, забезпечуючи високий рівень конкурентоспроможності. Так, пропонуємо суб'єктам господарювання, по-перше, підтвердити наявність високого рівня професійно підготовлених працівників (рівень конкурентоспроможності працівників), які, по-друге, спроможні виробляти якісну продукцію заздалегідь встановленими строками і обсягах (рівень конкурентоспроможності продукції), що разом, по-третє, забезпечують високий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення економічної безпеки повинно базуватися на перевірених методах, які активно використовують сучасні підприємства, а саме: SWOT-аналіз, експертна експертиза, аудит. Основними напрямками при цьому повинні бути захист товарно-матеріальних цінностей і фінансів, інформаційних ресурсів, інтелектуальної власності та персоналу підприємства.

Кальницька М. А.
кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородський національний університет,
м. Ужгород, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Ефективність державної соціальної політики визначається співвідношенням витрачених ресурсів та отриманого результату у вигляді кількісно-якісних характеристик підвищення рівня якості життя та іншого позитивного соціально-економічного ефекту. Чинна модель державної соціальної політики інтегрує сфери доходів населення, соціальних послуг, житлово-комунального, транспортного обслуговування, охорони здоров'я, забезпечення навчальними, культурними закладами [1]. Основні гарантії соціального захисту громадян законодавчо закріплені в Конституції та Законах України, стратегічні напрямки розвитку соціальної сфери відображені у відповідних Указах Президента та Розпорядженнях Кабінету Міністрів України. Зокрема, в Конституції зазначається, що громадяни мають право на соціальний захист [2]. Метою встановлення державних соціальних стандартів є забезпечення потреб населення матеріальними благами і послугами, а також необхідним для цього фінансуванням [3]. До компетенції Міністерства соціальної політики України входить забезпечення державних соціальних стандартів та гарантій, регулювання трудової міграції та національного ринку праці, пенсійне забезпечення й соціальне страхування, адресна соціальна підтримка [4]. Стратегія реформування системи соціальних послуг [5] узагальнює принципи їх надання, моніторингу та удосконалення державної соціальної політики.

Для державного регулювання соціального розвитку України характерне поєднання заходів забезпечення соціальної стабільності шляхом використання обмеженого бюджетного ресурсу. Проблема полягає в надмірному збільшенні частки населення, яке залучається до тих чи інших соціальних програм, з одночасною недостатністю фінансування та обмеженістю інвестування в

інноваційний тип розвитку економіки. Вирішення цієї проблеми потребує еволюційної модернізації, на першому етапі якої важливо визначити пріоритетність інвестування в інтелектуалізацію національної економіки, акумулюючи поєднані інтереси науки та бізнесу в зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного ринку. Таким чином буде накопичено первинний капітал соціального розвитку, який на наступних етапах соціальної модернізації суспільства має раціонально перерозподілятися інструментами соціальної інфраструктури. Така трансформація закладе підґрунтя для реформування сфер пенсійного та медичного забезпечення, освіти, соціально-трудова відносин.

Оновлення інституційних механізмів регулювання соціального розвитку позитивно вплине на процеси його планування (у т.ч. стратегічного), надасть посилені фінансові та функціональні інструменти органам влади та місцевого самоврядування. Зокрема, планування соціального розвитку має включатися у державні та регіональні соціально-економічні стратегії, а повноваження інститутів громадянського суспільства та сферу їх прикладання слід закріпити на законодавчому рівні.

Вагомим інституційним важелем державного регулювання соціального розвитку є розробка та утвердження методичних рекомендацій з стратегічного планування, методології оцінювання ресурсного потенціалу та можливих напрямів соціального розвитку. Особливої уваги варто приділити формуванню ефективного інституційного механізму державної підтримки інновацій у соціальних та дотичних до них сферах. Зокрема, раціональна модель державного регулювання має використовувати інструменти інноваційного менеджменту, які зарекомендували свою успішність у розвинутих державах світу. Насамперед це стосується поліпшення інвестиційного клімату через фінансування інфраструктурних соціальних проектів.

Зауважимо, що стимулювання активної участі територіальних громад у розробці і реалізації програм соціального розвитку може здійснюватися й шляхом запровадження різних форм співробітництва між органами державного

управління, науково-дослідними установами, громадським сектором та представниками громад, проведення комунікативних заходів з гострих проблем соціально-економічного розвитку, цільового навчання представників органів місцевого самоврядування, розробки і впровадження програм медіа-освіти щодо нормативно-правового забезпечення, соціальної взаємодії та суспільної активності територіальних громад, у тому числі за підтримки програм і фондів ЄС, а також державних цільових програм. Для стимулювання соціального підприємництва варто запроваджувати на різних рівнях проектно-грантові форми фінансування заходів та залучення страхової сфери до зниження рівня соціальних ризиків і забезпечення фінансування діяльності, покращення інституційно-правового забезпечення розширення можливостей суб'єктів господарювання до реалізації інвестиційних проектів і інноваційних програм, розширення можливостей функціонування мережі суб'єктів фінансово-інвестиційної підтримки соціального бізнесу.

Як суттєве доповнення до інституціональних механізмів державного управління соціальною сферою ми пропонуємо ширше використовувати організаційно-економічні механізми управління соціальним розвитком. Так, розвиток освітньої, медичної, культурної, спортивної, соціально-побутової та іншої інфраструктури залежить від реалізації комплексу засобів та важелів у межах організаційних механізмів. Дієвим тут може стати застосування механізмів державно-приватного партнерства з метою пошуку фінансово-інвестиційного забезпечення надання сукупності сучасних якісних соціальних послуг, розвитку інформаційно-комунікаційного забезпечення, інфраструктури. Для цього необхідне удосконалення процедури підготовки і реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Скорішого вирішення потребують і питання інвестиційної та ресурсної підтримки реалізації державних і приватних соціальних проектів. Отож, слід ширше використовувати державні інструменти фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарювання, що реалізують соціальні проекти, застосування таких економічних важелів як зниження податкового тиску на підприємства, що

реалізують інвестиційно-інноваційні проекти, зниження ставок податку на прибуток з метою спрямування резервних коштів на замовлені державою та спільні науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки, надання пільг за проектами, що виконуються за пріоритетними програмами, зарахування частини податку з прибутку на спеціальні рахунки з подальшим використанням на соціально значимі цілі.

В межах економічних механізмів стимулювання соціального розвитку може реалізовуватися комплекс заходів, спрямованих на формування і ефективне використання соціального та інтелектуального капіталу. Важливим інструментом є також реалізація інноваційно-інвестиційних проектів із залученням бюджетних коштів і фінансової підтримки з боку міжнародних організацій, зокрема – структурних фондів ЄС, з метою впровадження нових програм фінансування інновацій, орієнтованих на розвиток об'єктів соціальної, комунальної та інноваційної інфраструктури, зокрема реалізації низки проектів у сфері медицини та освіти, телекомунікаційних мереж, забезпечення доступу до соціальних послуг.

Інформаційні та соціально-психологічні механізми можуть застосовуватися з метою забезпечення інформаційно-консультаційної підтримки населення щодо соціально-психологічного та організаційно-професійного середовища їх життєдіяльності.

Таким чином, системне оновлення інституційних інструментів та організаційно-економічних механізмів соціального розвитку сприятиме багатофункціонального розвитку господарських суб'єктів, закладе підґрунтя для вирівнювання соціального розвитку та підвищення рівня якості життя населення, сучасному розвитку інфраструктури соціальної сфери. Системне соціальне управління у сфері реалізації інтелектуально-кадрового потенціалу дозволить пом'якшити суперечності між учасниками ринкової економіки, запобігти виникненню соціальних перекосів, а відтак, сприятиме загальному ефективному розвитку соціальної сфери України.

Список літератури:

1. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? Аналітична доповідь / О. М. Пищупіна, Я. А. Жаліло, С. І. Лавриненко [та ін.] / [За заг. ред. В. Є. Воротіна]. – К. : НІСД, 2009. – 108 с.
2. Конституція України. – К.: Видавничий дім «Скіф», 2009. – 48 с.
3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: закон України. – К.: Відомості Верховної Ради України. – № 48 від 01.12.2000.
4. Про Положення про Міністерство соціальної політики України: указ Президента України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389/2011>.
5. Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг: розпорядження Кабінету Міністрів України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/556-2012>.

Коверга А.В.

*доцент кафедри економіки та маркетингу
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

Крупіца І.В.

*доцент кафедри туристичного бізнесу і рекреації
Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вирішення проблем інвестування харчових та переробних підприємств України належать до важливих наукових та практичних завдань. Це зумовлено впливом сукупності чинників та умов, у середовищі якому вони функціонують, а також особливим статусом цих підприємств як виробників продуктів харчування. Насамперед, слід вказати на необхідність інвестиційного забезпечення всебічної та постійної модернізації організації виробництва, основних засобів та технологій, створення нових зразків та поліпшення якості існуючих продовольчих товарів, їх збереження та реалізації, зростання виробничо-економічного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності харчових підприємств, забезпечення зайнятості трудових ресурсів. Реалізації інвестиційної діяльності сприяє значна інвестиційна привабливість харчових та переробних підприємств, постійне зростання капіталізації галузі, наявність як великих корпоративних структур, так і малих та середніх підприємств у її структурі, що також сприяє всебічному розвитку інвестиційного процесу.

Ефективність інвестиційної діяльності значною мірою залежить від визначення стратегій управління, її здійснення та розвитку. Оскільки інвестиційну привабливість та інвестиційну діяльність харчових підприємств значною мірою визначають регіональні та галузеві умови інвестування, велике значення має обґрунтування стратегій інвестиційної діяльності не тільки на мікро-, але і на макроекономічному рівні. Запровадження в Україні політичної

реформи кардинально змінило формат системи управління регіональним і місцевим інвестиційним розвитком, розподіл повноважень та відповідальності за розвиток територій [1].

Проте передача головних повноважень у сфері регіонального й місцевого розвитку органам місцевого самоврядування сповільнюється через відсутність адекватної системи й механізмів контролю за ефективністю рішень і дій цих органів. Механізми та інструменти, які сьогодні використовуються державою для вирішення регіональних проблем інвестиційної діяльності, формування сприятливого інвестиційного клімату та привабливого іміджу, є недостатньо ефективними, що призводить до поглиблення структурних деформацій та диспропорцій соціально-економічного розвитку та відбувається, у т.ч. на інвестуванні харчових підприємств.

Інвестиційна діяльність харчових та переробних підприємств на рівні регіонів відображає макроекономічні тенденції здійснення інвестиційного процесу, але, крім цього, зазнає впливу економічної ситуації, об'єктивно існуючих соціально-економічних умов розвитку та розміщення у регіонах. Отже, її здійснення потребує не тільки зусиль внутрішньо організаційного менеджменту, але коригування і регулювання з боку органів державної влади, регіональних владних структур, органів місцевого самоврядування. Управління інвестиційною діяльністю з урахуванням регіональних та загальнодержавних впливів відбувається принаймні за двома напрямками.

По-перше, це підвищення інвестиційної привабливості, яку забезпечують розвиток сировинної бази, ринкової інфраструктури, зростання рівня зайнятості та доходів населення, стабільна політична та соціально-економічна ситуація, доступ до транспортно-логістичних мереж та перспективних ринків збуту, високопрофесійні кадри, вагомий виробничий потенціал у цілому. По-друге, регулювання обсягів централізованих капіталовкладень виступає важливим складником управління інвестиційною діяльністю. Крім того, інвестиційна діяльність зазнає впливу громадської думки, недержавних суспільних інститутів. Відповідно, різняться і механізми, якими оперують органи

державної влади з метою активізації інвестиційної діяльності на рівні харчових підприємств з урахуванням регіональних чинників.

Серед важелів, що спричинюють необхідність впливу держави на інвестиційну діяльність, значним є нерівномірність показників інвестиційної діяльності. Інтенсивніший розвиток харчових підприємств за рахунок вітчизняних капіталовкладень та із залученням іноземних інвестицій спостерігається в одних і тих самих регіонах. У тих же регіонах спостерігається й активне інвестування капіталу в економіку інших країн. Це спричинено привабливим інвестиційним кліматом, загальним стабільним економічним розвитком, а також виваженими управлінськими рішеннями органів місцевої влади.

Подальше розшарування регіонів за рівнем інвестиційної привабливості та активності стає перешкодою на шляху до формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення господарських зв'язків, становлення регіонів як суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності. Інвестиційні позиції окремих харчових підприємств, які є слабкими не дають можливості розширювати виробництво, розбудовувати господарський комплекс території [2, с. 53-62]. Відповідно, не розвивається соціальна сфера, скорочується зайнятість, споживчий ринок.

Таким чином, при збільшенні інвестування харчових підприємств як суб'єктів господарювання окремих регіонів, які перебувають у більш складному фінансово-економічному становищі, країна може вирішити проблеми не тільки цих окремих регіонів, але й національного господарства в цілому. На сучасному етапі інвестиційна діяльність харчових та переробних підприємств зводиться не тільки до задоволення поточних інвестиційних потреб виробництва, але і до передбачення напрямів і форм цієї діяльності на перспективу з метою підвищення їх стійкості та конкурентоспроможності. В конкурентних умовах підприємства змушені на основі наукової методології здійснювати перспективне управління інвестиційною діяльністю, ефективним інструментом якого виступає інвестиційна стратегія.

У цілому, стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємств харчової промисловості повинне узгоджуватися з їх суспільною місією. Інвестиційна стратегія харчових підприємств підпорядкована загальній стратегії інвестування харчової галузі з метою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку і тому має узгоджуватися з нею щодо цілей, етапів впровадження та відповідності стадіям життєвого циклу, на якій знаходяться підприємства. Харчові, як і інші підприємства, перебувають у постійному пошуку розширення обсягів інвестиційної діяльності, підвищення рівня інвестиційного потенціалу. З цією метою застосовується моніторинг стратегічних планів або інвестиційних проектів, надання своєчасної інформації про якість та обсяги виконаних робіт, затримки та перевищення витрат по окремих роботах. Коригування обраних стратегій відноситься як до загальних, так і до забезпечувальних сфер діяльності та відповідних розділів стратегічних планів[3, с. 33-47].

У стратегічному плануванні інвестиційної діяльності значна увага має бути приділена аналізу загальної готовності харчових підприємств до реалізації інвестицій. Основу інвестиційного потенціалу харчових підприємств складають кадрові та матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної й інтелектуальної власності. Через розвиток інвестиційного потенціалу відбувається стійкий розвиток харчових підприємств, їх підрозділів і всіх елементів виробничо-господарської системи харчової галузі [3, с. 42-52].

Список літератури:

1. Аненко И.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности: опыт и проблемы / И.В.Аненко. // Спб.:Терра. - 2011. – С. 544.
2. Асаул А. Систематизація факторів, що характеризують інвестиційну привабливість регіонів / А. Асаул // Регіональна політика. – 2008. – №2. – С. 53-62.
3. Балдин К. В. Инвестиции: системный анализ и управление / К.В. Балдин, О.Ф. Быстров, И.К. Передеря. // М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”. - 2009. – С. 286.
4. Демчук Н.І. Стратегічне планування та розвиток інвестиційної діяльності харчових підприємств: [монографія] / Н.І. Демчук // Херсон: Айлант. - 2013. – С. 344.

Кормишкін Ю.А.
*кандидат економічних наук, докторант
Миколаївський національний аграрний університет
Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Реалізацію стратегії розвитку аграрного сектора на період до 2020 року, держава пов'язує проведення структурних змін на селі, забезпечення впровадження реформ в економіці та вирішення соціальних проблем українського села. У сучасних кризових умовах господарювання необхідно, щоб показники економічної ефективності розвитку підприємництва враховували всі параметри зовнішнього середовища, серед яких ринкова кон'юнктура, екологічна безпека, орієнтація на прогресивні технології та матеріали тощо.

За своєю суттю методологія – це «вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності». З цього приводу Ф.В. Зинов'єв підкреслює, що основним у методології економічних досліджень є правильний підбір методів аналізу й оцінки з метою найбільш повного розкриття природи та сутності об'єкту, що вивчається. Методика дослідження ефективного розвитку діяльності підприємств передбачає комплексне використання загальнонаукових і специфічних методів дослідження, що дає змогу в першому випадку, опрацювати джерела економічної літератури, систематизувати дані й узагальнити їх, правильно сформулювати висновки, а у другому випадку – виявити певні тенденції розвитку й закономірності, отримати результати, що є науково обґрунтованими та аргументованими. Тому загальнонаукові методи застосовують протягом всього дослідження, а специфічні – на етапі діагностики стану та розвитку об'єкта, проведення економічних розрахунків та на завершальному етапі дослідження [2, с. 35].

Оскільки, аграрне підприємництво являє собою сукупність всіх операцій з виробництва сільськогосподарських товарів, надання послуг у сфері виробництва, зберігання, переробки, постачання, реклами, дослідження ринку

та реалізації, проблему його ефективності можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін.

У результаті опрацювання широкого кола питань сучасного методичного забезпечення оцінки ефективного розвитку аграрного підприємництва, виділено чотири групи методів, а саме:

I група - балансові методи, що включає балансовий метод побудований на принципах двох сторонності та структурно-компонентний. Використання даних методів надасть можливість вирівнювати величину балансу при використанні наявних і потенційних ресурсів з метою придбання продукції, послуг, а також дозволить визначити компоненти доходної та витратної частин бюджету родин сільської місцевості.

II група методів - історичні, що дозволяють отримати дані про способи ведення господарства жителями сільської місцевості та використовувані форми підприємницької діяльності в різні періоди.

III група методів - статистико – економічні, сюди включені статистичне групування, графічний метод та економіко-аналітичні методи. Сукупність даних методів дозволяє виокремити типи та групи підприємницької діяльності, здійснити оцінку візуальним способом всієї сукупності даних і сформувані загальну картину про явище чи процес, виявити та визначити причин зміни розвитку явища відповідно до форми підприємницької діяльності.

IV група методів – монографічні, що дозволяють здійснити порівняння виробництва і споживання продукції з нормами, прогнозами, планами на типових підприємствах різних форм підприємницької діяльності [2, с. 49].

Слід відзначити специфіку аграрного виробництва, якому притаманні певні особливості та чинники впливу, нехтування якими призведе до зниження рівня економічної ефективності підприємств. Зосередити увагу доречно на порівняльній ефективності діяльності підприємств сільського господарства в розрізі форм власності та розміру підприємств. Зокрема, державна статистика також виокремлює ряд показників за розміром підприємств, групуючи великі і середні підприємства, а не середні і малі. Зокрема, це стосується рентабельності

операційної діяльності, показників балансу, власного капіталу, оборотних і необоротних активів.

Для оцінювання розвитку ефективності різних форм підприємницької діяльності сільського господарство доречно використати методичний підхід побудований на інструментах статистичної теорії і який широко використовується у практиці інших країн, зокрема Польщі. Суть цього підходу полягає у тому, що провести порівняння показників виробництва валової продукції на одиницю сільгоспугідь, використовуваних господарствами населення і підприємствами, можна, поклавши в основу розрахунків вартість кінцевої продукції нетто, яка дорівнює вартості валової продукції за мінусом вартості виробничо-спожитої сільськогосподарської продукції, що надійшла в господарство ззовні [1, с. 100].

Будь-яка система оцінки розвитку аграрного підприємництва вимагає інформаційної повноти та адекватності. З цією метою дослідження розвитку підприємництва доцільно проводити за такими методами дослідження: симплекс метод, двоїстості, критерій Ходжена – Лемана, матриця альтернатив результативності, кореляційно - регресійний аналіз, система масового обслуговування, метод стохастичного програмування, динамічне програмування. ефективність методів дослідження проявляється у їх комплексному застосування, в результаті чого здійснюється різностороння оцінка діяльності аграрних підприємств. А це в свою чергу забезпечує ефективну реалізацію стратегії розвитку аграрного сектора держави.

Усі форми господарювання є вагомою складовою сучасного сільського господарства, а співвідношення між ними визначають модель його розвитку. Перспективи розвитку тієї чи іншої форми визначаються змістом державної політики у сфері сільського господарства. Нині серед усіх дискусій в цій галузі можна виділити два основні методичні підходи: кількісна оцінка рівня державної підтримки (ефективність в сенсі результативності і продуктивності) і оцінка ефективності державного регулювання в плані її дієвості (якісний аспект). Так, для кількісної оцінки міри державного втручання в аграрний

сектор пропонується цілий ряд показників. Враховуючи, що загальні принципи подібних оцінок схожі, згадаємо лише два з них. Перший – показник еквівалент субсидування виробників, за допомогою якого визначають величину трансфертів, що направляються сільгоспвиробникам від споживачів їх продукції і платників податків в результаті реалізації заходів у рамках аграрної політики. Цей показник виражається у відсотках і дорівнює частці сумарної величини цих трансфертів у валовому доході виробників. Другий – агрегований розмір підтримки, який є лише дещо модифікованим варіантом показника еквівалентності субсидування виробників, визнаний як основний в розрахунках Світової організації торгівлі.

Отже, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що не існує єдиного універсального підходу до вибору показників оцінки ефективності розвитку аграрного підприємництва. Розгляд проблеми ефективності під різними кутами зору й оцінка її для різних цілей і користувачів інформації зумовлюють багатоваріантність підходів до визначення ефективності розвитку аграрного підприємництва. Предметом подальших досліджень має стати розробка конкретних методів оцінки ефективності розвитку аграрного підприємництва, з ефективності здійснюваних в Україні регуляторних заходів з державної підтримки аграрної галузі.

Список літератури

1. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: конспект лекцій: навч. посіб. / Мельник Л.Г., Корінцева О.І. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 412 с
2. Смолинець І. Б. Організаційно-економічний механізм розвитку форм підприємницької діяльності в АПК / І. Б. Смолинець // Матеріали науково-практичної конференції Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. – Сімферополь, 2014. – С. 204-207.

Костякова А. А.

к.е.н, доцент

Матюхіна Г.О.

магістрант кафедри обліку і оподаткування

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА УКРАЇНСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА

Для сучасного підприємства в умовах швидкої мінливої економічної кон'юнктури традиційні показники ефективності перестають бути актуальними і є недостатніми для оцінки діяльності і управління організацією. Тому необхідним є проведення оцінок діяльності у взаємозв'язку зі стратегією, із забезпеченням поліпшення результатів у майбутньому та врахуванням минулої діяльності. Така система управління забезпечить конкурентоспроможність і стійке положення на ринку. Саме впровадження збалансованої системи показників є одним з напрямків, що дасть змогу зробити вагомий внесок у підвищенні ефективності управління підприємством.

З ціллю виявити нові способи підвищення ефективності діяльності і досягнення цілей бізнесу було розроблено збалансовану систему оціночних показників. На початку 1990-х років Девід Нортон і Роберт Каплан – запропонували дану модель, ідеєю якої є використання в процесі прийняття рішень не тільки фінансової інформації, а й інформації про ситуацію на ринку, інформації про час, вартість і якість виконуваних в компанії процесів, також інформації про працівників [1].

Збалансована система оцінних індикаторів - це перевірений спосіб поширення стратегії організації, орієнтування зусиль фахівців на стратегічні цілі і в остаточному підсумку - підвищення віддачі співробітників, технологічних інвестицій, бізнес-процесів і взаємовідносин з клієнтами [3, с.257].

Сьогодні збалансована система показників вважається найбільш прогресивним методом оцінки ефективності співробітників. Переваги його в тому, що:

- дозволяє перевести показники діяльності фірми у вимірювані результати роботи окремих працівників і спрямувати зусилля персоналу на виконання спільних завдань;
- прокладає шлях для реалізації майбутніх цілей компанії, встановлюючи пріоритетні напрями дій та відповідних ресурсів;
- допомагає запобігти протиріччям між цілями, висунутими різними підрозділами компанії [3, с.261].

Збалансована система показників дає можливість оцінити ці чинники і відкриває нові можливості для управління корпоративною стратегією. Оскільки за її відсутності українські підприємства не в змозі ефективно функціонувати в конкурентному середовищі, то важливим рішенням для більшості компаній буде розроблення і впровадження збалансованої системи показників.

Головними чинниками успішного впровадження збалансованої системи показників є:

1. Здійснення змін організаційно-психологічного характеру у компанії під ініціативним керівництвом її перших осіб;
2. Постійні зусилля, спрямовані на реалізацію стратегії і цілей компанії;
3. Єдність у реалізації стратегії [1].

Формування збалансованої системи показників на українських підприємствах має здійснюватись у наступній послідовності:

1. Розробка стратегічних цілей;
2. Побудова причинно-наслідкових зв'язків;
3. Вибір показників;
4. Встановлення цільових значень показників;
5. Визначення стратегічних заходів [2, с.17].

Головним завданням збалансованої системи показників на етапі розробки стратегічних цілей є структуризація запропонованих цілей та узгодження їх між

собою. Тому стратегічні цілі мають бути сформульовані чітко, коротко і включати мету, її визначення, коментарі. Крім того важливим є зазначення відповідального за досягнення мети та строки [2, с.18-20].

Ефективне функціонування збалансованої системи показників залежить від того, наскільки успішним буде процес її впровадження. Однак перешкодами на шляху впровадження на українських підприємства можуть бути:

- відсутність формалізованої стратегії розвитку підприємств та складність побудови стратегічних карт;
- технічна складність та довготривалість реалізації;
- жорстка локалізованість та координація функцій щодо управління збалансованою системою показників;
- відсутність принципів побудови збалансованої системи залежно від кон'юнктурного середовища підприємств, що сприяють виникненню ризиків в управлінні проектом [2, с.14-15].

Наведені основні характеристики збалансованої системи показників свідчать про перевагу даного методу над іншими. Саме даний метод зможе активізувати соціальну складову організаційного механізму функціонування підприємств у сучасних складних умовах економіки. Проведення системи збалансованих показників в практику господарювання вітчизняних підприємств забезпечить вдосконалення системи управління підприємством та системи бухгалтерського обліку як інформаційного базису, їх адаптацію та пристосування до різних умов економічного середовища через дотримання вимоги системного підходу та комплексного вивчення фінансово-господарської діяльності підприємства, в складі та зв'язках між окремими його елементами, створюючи основу для позитивної динаміки вартості підприємства [2, с.53].

Очікуваними результатами впровадження збалансованої системи показників є наступні:

- дієздатність системи управління, її простота, гнучкість, прозорість, мобільність та ефективність;

- можливість постійного контролю змін важливих факторів та гнучкого реагування на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища;
- можливість вирішення багатьох оперативних завдань, які розв'язуються у процесі опису стратегії та формування стратегічних карт;
- збільшення прибутковості та капіталізації підприємства в результаті ефективного планування і використання ресурсів [2, с.15].

Список літератури:

1. Колісник М. К. Збалансована система показників як спосіб підвищення ефективності управління діяльністю підприємства / М. К. Колісник, Г. В. Рубаха // НУ "Львівська політехніка" / Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5. – С. 225-229.
2. Малярець Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства / Л. М. Малярець, А. В. Штереверя // Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2008. – С. 188.
3. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості // Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – С. 368.

Мєшкова-Кравченко Н.В.

*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

В умовах мінливого конкурентного середовища забезпечити розвиток підприємства можливо тільки володіючи конкурентними перевагами в задоволенні потреб споживачів, що полягають в повноті, якості, унікальності, доступності задоволення очікування споживачів і реалізуються шляхом розробки та впровадження нових технологічних і організаційних ідей. Отже, важливим аспектом діяльності підприємства стає інноваційна діяльність як адаптація до підвищення інноваційної активності ринкового середовища.

Враховуючи, що розвиток підприємства – «це сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [1, с.79], то в наш час це можливо тільки на основі формування відповідного потенціалу підприємства, його реалізації і, звичайно, розвитку. Відповідно, інноваційний розвиток передбачає наявність інноваційного потенціалу, що сприяє успішній поточній діяльності і, головне, сприяє виникненню якісно нових шляхів розвитку підприємства.

Частіше за все, розглядаючи структуру потенціалу підприємства, виділяють інноваційний потенціал як окрему складову. Однак, для досягнення стратегічних цілей доцільно оцінювати усі складові потенціалу з позицій можливості генерації, сприйняття і реалізації новинок.

Шипуліна Ю.С. [2], досліджуючи критерії та методи визначення величини інноваційного потенціалу підприємства, виділяє інтелектуальну складову (показники винахідницької (раціоналізаторської) активності, інженерно-технічного і наукового забезпечення, освітнього рівня, плинності кадрів високої кваліфікації, оновлення знань); науково-дослідну складову (частка витрат на НДДКР у загальному обсязі товарної продукції; частка витрат

на використання науково-технічних досягнень (впровадження нових технологій і нової техніки) в обсязі товарної продукції; співвідношення витрат на НДДКР і витрат на впровадження нової техніки і т.п.); інформаційну складову (коефіцієнти повноти інформації, точності інформації, суперечливості інформації); інтерфейсну складову (розширення адаптаційних можливостей підприємства, збільшення конкурентного потенціалу, розширення ринку, зростання прибутку, підвищення економічної безпеки, підвищення іміджу).

Більш детальна структура показників інноваційного потенціалу підприємства, що впливає на його соціально-економічний розвиток, запропонована Карюк В.І. [3], і стосується кадрового, матеріально-технічного, фінансово-економічного, наукового, маркетингового, інфраструктурного, організаційно-управлінського, ринкового, інформаційного потенціалів.

Різноманітність наведених показників підтверджує те, що для оцінки потенціалу слід використовувати сукупність показників, враховувати результати їх взаємодії і, дослідивши динаміку їх змін, прогнозувати їх на перспективу, доповнивши факторним аналізом.

Оцінка інноваційного потенціалу необхідна для того, щоб вчасно виявити, реалізувати, відкоригувати можливості для забезпечення успішного функціонування та стабільного розвитку.

Розвиток підприємства суттєво залежить від адаптивності, тобто підприємство може пристосуватися до умов, які змінюються, або протидіяти їм, намагаючись, зокрема, і змінити конкурентне середовище – застосувати стратегію диверсифікації, спираючись на інноваційний потенціал.

Вважається, що диверсифікація забезпечує ресурсні конкурентні переваги (переваги, що збільшують споживацький ефект, пов'язаний з ціновими характеристиками), технологічні конкурентні переваги (переваги, які зумовлені наявністю та експлуатацією технологій масового виробництва), інноваційні конкурентні переваги (переваги, які дають змогу забезпечити оновлення номенклатури і асортименту), партнерські конкурентні переваги (переваги, які

пов'язані з формуванням соціальних, економічних стандартів господарської діяльності та їх реалізацією).

Враховуючи, що ресурсозбереження, зокрема енергозбереження, повинно стати головним критерієм вибору пріоритетів в інноваційній сфері, промисловим підприємствам доцільно розглянути можливість споруджувати навколо димових труб підприємств енергозберігаючі комплекси [4, с.173]. Це дозволить покращити екологічну ситуацію в плані теплового забруднення атмосфери, а також використовувати теплову енергію, яка втрачається в процесі виробництва. Усередині цих комплексів можуть функціонувати тепличні господарства для вирощування сільськогосподарської продукції в межах міста з меншими витратами (для обігріву тепличних приміщень буде використовуватись та частка теплової енергії, яка втрачається в процесі виробництва). Реалізація даного проекту дозволить диверсифікувати діяльність, покращити фінансовий стан та забезпечити розвиток підприємства.

Список літератури:

1. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е.Воронкова, Ю.С.Погорелов. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №4. – С.77-84
2. Шипуліна Ю. С.. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю. С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. - 2008. - № 3. - Т. 1. – С. 58-63.
3. Карюк В.І. Вплив інноваційного потенціалу на соціально-економічний розвиток підприємства. / В.І.Карюк // Ефективна економіка. – 2016. - № 10. - Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5193>
4. Мешкова-Кравченко Н.В. Диверсифікація як один із напрямів інноваційного розвитку підприємства / Н.В.Мешкова-Кравченко Н.В., Мешков О.Ю. // Економічні інновації. – 2011. - Випуск 45.- С. 168-174.

Микитенко В. В.

доктор економічних наук, професор

Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», м. Київ, Україна.

ЕВОЛЮЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ

Слід признати, що передбачення та прогнозування імовірнісних трансформацій сучасної системи механізмів управління природними ресурсами в Україні є нагальним завданням для розвитку такої галузі науки як економіка та управління національним господарством, особливо в умовах постійного нарощення суспільно-політичних загроз і ризиків та ресурсних обмежень. З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне: окреслити й характер еволюційних змін багатокomпонентної системи; обґрунтувати склад найбільш раціональних заходів її стратегічного (чи тактичного) розвитку; розкрити особливості проектування нових генерації в умовах нестійкого економічного та політичного середовища. А саме, признаємо, що імовірними є такі два варіанти формування й перебудови системи механізмів управління природними ресурсами, в межах яких – саме процесам розбудови фінансово-економічного та організаційно-економічного важелів децентралізованого управління природними активами віддається ключову і пріоритетну вагу у контексті підвищення результативності економіки природокористування на шляху інтеграційного вибору держави. Тож, можливо здійснити один із двох варіантів модернізації структури системи механізмів управління природними ресурсами в Україні:

Варіант 1: стиснення або, так називане, спрощення структури, уточнення пріоритетних цілей і можливостей щодо функціонування у нестійкому середовищі системи механізмів управління природними ресурсами (при незмінному масштабів розвиненості стратегічного потенціалу держави та його природо-ресурсної компоненти). Зазначене слід виконувати із уточненням нових цілей і завдань у необхідному напрямі чи за певними актуальними, на означений час, пріоритетами. У відповідності до характеру окресленого за цим

варіантом стратегічного розвитку, у спрощеному форматі системи механізмів, самоорганізація та відновлення рівноваги відбуватиметься у вигляді перерозподілу цільових функцій із концентрацією зусиль і ресурсів задля плавного досягнення бажаного рівня результативності та ефективності її функціонування. При цьому, введення спрощеного форм системи механізмів управління природними ресурсами можна досягти у двох аспектах:

а) узагальнено спроектувати масштаби трансформації і потенціал загальної системи, визначити нові завдання для кожного її специфічного елементу (фінансово-економічного, організаційно-економічного й інших) у разі виникнення економічної дестабілізації, зниження рівня ефективності освоєння природо-ресурсного потенціалу, деструктивних впливах певної спрямованості (підвищення цін на імпорتنі ПЕР, зміна нормативно-правової системи, інституцій, скінченності резервуару ресурсів на території певної громади);

б) постановити й обґрунтувати конкретні цілі для окремого регіону, каскаду, територіального господарського округу чи громади, окресливши пріоритети щодо розвитку певної підгалузі, виробництва або ж сфери економічної діяльності, у жорстко визначені терміни чи при виникненні певних форс-мажорних обставин; встановити спрощені завдання у площині освоєння природних ресурсів на окремій території, забезпечивши їх виконання певними (обмеженими для територіальної громади) ресурсами у достатньому обсязі; визначити об'єкти та місця прикладення (локалізації) зусиль.

У цій відповідності, признаємо об'єктивним наступне твердження: розв'язання проблем та уникнення перешкод на шляху забезпечення результативності стратегічного розвитку спрощеного формату системи механізмів управління природними ресурсами (тобто, модернізація структури цієї системи з позиції її «стиснення») – є універсальним вирішенням, більшою мірою, тактичних завдань у сфері управління природними активами України, що доцільно враховувати для певної територіальної громади, і, відповідно, виконувати у тимчасових інтервалах. Оскільки, лише у коротких проміжках часу можна досягти обмеженої мети та скоротити кількість засобів реалізації її

цільових функції. У цьому випадку, слід відмовитися від стабільності у окремих сфера діяльності, досягнення чи виконання інших соціально-економічних параметрів. Однак, слід враховувати і те, що останні, у подальшому, будуть, відповідно, вимагати ще більших зусиль щодо: а) відновлення збалансованості функціонування та розвитку територіальної громади чи регіону, у цілому; б) впровадження проривних управлінських технологій; в) зниження енерго- й ресурсо-ємності продукції тощо.

Певний вид трансформації системи механізмів до спрощеного її формату при акумулюванні зусиль у проблемних для окремого регіону (територіальної громади, територіального господарського округу тощо) місцях, можна досягти також і за умов обмеженості: варіантів, альтернатив щодо вирішення глобальних проблем у сфері природокористування, фінансових ресурсів та часу у контексті досягнення певних (кардинальних) темпів зростання національної (або ж регіональної, каскадної тощо) соціально-економічної системи держави.

Реалізації «спрощеного» формату жорстко слід встановлювати: умови реалізації того чи іншого нововведення; нарощення/скорочення темпів (масштабів) освоєння природних ресурсів чи приросту продукції реального сектору, у цілому чи певної підгалузі, зокрема; використання потужностей тощо. З того, перетворення (модернізація, раціоналізація чи оптимізація) системи механізмів *укладатиметься з трьох взаємопов'язаних стадій:*

I стадія: із маси природо-ресурсних комбінацій, який існує в межах певної території, вибирається найдоступніший для видобутку, використання, освоєння, переробки чи транспортування, і, відповідно, найдешевший щодо трансформації вид природо-ресурсного потенціалу;

II стадія: із переліку технологій видобутку природних ресурсів (чи виробничо-господарських), які запропоновані для введення чи використовується в межах системи, приймається більш раціональна, яка у повній мірі задовольняє вимогам вибраного для видобутку певного елемента природо-ресурсного потенціалу чи використання природного активу;

III стадія: визначається єдина модель ущільнення взаємозв'язку технологічних процесів із номенклатурою випуску продукції (будь-якого типу, що є пріоритетною для певної територіальної громади, регіону, господарського округу тощо). При цьому, необхідно передбачати і досягти того, що остання повинна бути найменш варіантною з визначених пропозицій.

Але, попри удавану простоту реалізації першого варіанту (тобто, модернізації за рахунок спрощення структури, завдань, цілей та функціоналів елементів в межах системи механізмів) – є потенційно конфліктним процесом. Оскільки, він, у сфері природокористування, пов'язаний із, так названим, «силовим керуванням» і перерозподілом інформаційних, фінансових, сировинних та іншого виду ресурсів центральними апаратами управління при значному «коректуючому» впливі на результативність корупційних мотиваторів. Крім того, методи спрощення систем, особливо у природо-ресурсній (так і у виробничій) сфері, самі по собі, є непростими, оскільки, вимагають додаткових технологічних, управлінських і ресурсних амортизаторів, які загашають резонанси, коливання, негативні трансформації в межах інших галузей, сферах суспільної практики. І, виходом з цього неперспективного кута – є розбудова такого формату фінансово-економічного важелю, реалізація дії якого убезпечила б призупинення де еволюційне спрямування. І, якщо в таких умовах управлінські витрати, пов'язані з амортизацією та гасінням деструктивних впливів, конфліктів і збурень від переформатування ресурсних потоків занадто високі – то спрощення чи певне обмеження сфер впливу, скорочення функцій «стисненої» системи механізмів управління природними ресурсами – стає досить недоцільним процесом.

Варіант 2: ускладнення та розширення, додаткове внесення інформаційних, енергетичних, сировинних, природних та фінансових ресурсів у незмінний масштаб залучення цільових функціоналів до структури-атрактора – тобто, нового формату (модернізованої) системи механізмів управління. У цьому випадку реалізація вимагатиме інкорпорації до загальної системи нових (додаткових) важелів і регуляторів, дія яких убезпечить активне використання /

освоєння привнесених потоків із певним (визначеним) ступенем розподілу за компонентами та рівнозначністю виконання базових функцій підсистемами. Зазначене зумовить/ уможливить виникнення нових форм, методів, проривних технологій та перехід (результативності) до нового якісного стану, із новими функціональними ознаками, рівнем ефективності природокористування, номенклатурою продукції, структурою та складом галузей і виробництв в межах певної території, регіону чи округу. Тож, слід чітко окреслити перелік можливих рівнів стратегічного й тактичного розвитку «ускладненого» типу системи механізмів та масштаби зусиль, які належить докласти для переходу із одного стану в інший (більш високий). Засвідчимо, що при розробленості методологічних засад та практичного інструментарію, наявності пакетів цільового програмного забезпечення, чергової версії програм із обчислення макроекономічних чи добору стратегічного інструментарію, можна надати нову змістовність функціям і завданням певних підсистем або ж здійснити внесення у модернізовану конструкцію системи механізмів додаткового блоку (елементу) задля забезпечення надійності та результативності реалізації функціоналів при значних зовнішніх впливах і внутрішніх «перешкоджаючих» суб'єктних авторитарних діях. Однак, корелянтам необхідно мати на увазі, що збільшуючи масштаби діяльності та кількість рівнів загальної системи механізмів управління природними ресурсами (оскільки, з часом, призначення системи і її можливості перероджуються) критеріальний підхід до оцінки/ побудови прогнозу основних макроекономічних і еколого-економічних показників (він забезпечується ключовою домінантою сталого розвитку з урахуванням пріоритетів кожного регіону чи округу) для визначення траєкторії теж, відповідно, слід уточнювати й обґрунтовувати. Такий хід модельних процедур убезпечується: а) структурно-логічними схемами, які орієнтовані на виконання завдань; б) додатковим комплексом методів які полегшують практичне запровадження в ресурсних обмеженнях системи механізмів на засадах поєднання системно-комплексного та синергетичного підходів.

Михайляк Г.В.

*доцент кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ДЕРЖАВНІ ВИДАТКИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В умовах євроінтеграційних процесів України і намаганням стати членом Європейського Союзу стратегічними стають завдання, пов'язані з прискоренням економічного зростання і показників, які підвищують рівень економічного розвитку. Все це неможливо без підвищення ефективності роботи державних інститутів, які б забезпечували таку макроекономічну політику котра передбачає структурні зміни. Особлива увага в реалізації такої політики приділена ефективній видатковій політиці держави і місцевих органів самоврядування. Негативним явищем, котре сповільнює такі процеси є все ще відсутність ефективної системи контролю державних витрат і дієвих механізмів раціонального використання державних коштів, а відтак державного фінансового контролю. Відсутність належного регулювання призводить до того, що досить часто затримується фінансування певних статей видатків або витрачання бюджетних коштів державними структурами не за цільовим призначенням. Подібні процеси підривають довіру до державної влади, яка намагається впливати на ситуацію проводячи реформи, але кардинально ситуацію не змінює. Висловлюючи жорстку позицію щодо витрачання бюджетних коштів на товари розкоші, розпорядники бюджетних коштів нехтують нею.

Структура видатків бюджету визначає ефективність впливу держави на економічний розвиток і відбиває пріоритетність реалізації функцій держави. Якщо розглянути структуру державних видатків України за останні п'ять років, то можна зауважити його соціальну спрямованість. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення останніми роками зросла від 69,311 млрд. грн в 2010 році до 151,965 млрд. грн у 2016 році. Важливо

зауважити, що при стабільному збільшенні загального обсягу видатків державного бюджету, динаміка витрат по функціях не зберігає постійності в обсягах. Зокрема, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення починаючи з 2010 по 2012 роки мають нестабільну динаміку. Вони зменшуються або зростають в межах 8,3% - 15,7%. Дані в період з 2013 по 2016 дещо інші. Та ж стаття видатків зростає до 88,547 млрд. грн у 2013 році, а потім зменшується на 9% у 2014р., але вже у 2015 році ми можемо спостерігати її збільшення та станом на 2016 рік вони становлять 151,965 млрд. грн. Це збільшення становить більше ніж 40% до попереднього року і в загальному обсязі видатків державного бюджету 22,2%. [1]

Видатки на економічну діяльність не виявляють постійної динаміки. Якщо брати до уваги статистичні дані з 2010 року, то ці видатки збільшувалися протягом трьох років з 32,607 млрд. грн. до 48,396 млрд. грн., але скоротилися на 28% у 2014р. У наступному році відбувається їхнє пожвавлення на 7,3%, а ще через рік вони знову скорочуються ще на 15%. В загальному обсязі державних видатків у минулому році вони склали 4,6%. [1]

Видатки на охорону здоров'я за аналізований період збільшуються з 8,759 млрд. грн. у 2010 до 12, 879 млрд. грн. у 2013р., а в наступні два роки скорочуються приблизно на 14%, і тільки у 2016 році досягають попереднього значення. І в загальному обсязі видатків державного бюджету вони становлять найнижчий показник на рівні 1,82%. [1]

Видатки на освіту ще один важливий напрям державних видатків, який порівняно з розвинутими країнами не фінансується на належному рівні. У суспільстві з високим рівнем розвитку освіти приділяється особлива увага. Зв'язок освіти і доходів населення має бути для держави основним мотивуючим аспектом для достатніх інвестицій. Це головний напрям створення людського капіталу. Однак в Україні даний показник за аналізований період коливається в межах 5% до 6,7 % в загальному обсязі державних видатків. Найнижчий рівень цих видатків був зафіксований у 2011 році на рівні 27,232 млрд. грн., а в 2016 він становив 34,825 млрд. грн. [1]

Враховуючи економічні і політичні обставини нашої країни на даний час особливої уваги набувають видатки на оборону. Даний напрям видаткової частини державного бюджету збільшувався з року в рік. У 2010 році становив 11,347 млрд. грн. Протягом трьох наступних років вони збільшувались приблизно на 15% щороку. А у 2014 вони зросли у два рази і становили 27,363 млрд. грн. В наступному році даний показник знову майже подвоюється. У минулому році його сума досягає позначки 59,348 млрд. грн. В загальному обсязі державних видатків бюджету дорівнює 8,7%. [1] Причини такої тенденції відомі і зрозумілі.

Загалом, питання оптимального розподілу бюджетних ресурсів між напрямками соціально-економічного розвитку держави та забезпечення відповідності структури видатків бюджету є актуальне і стратегічне. Протягом багатьох років не втрачає актуальності і проблема зростання державних видатків, що призводить до дефіциту державного бюджету. А це в свою чергу призводить питань пов'язаних з фінансуванням життєво необхідних галузей економіки. Особливої уваги заслуговує питання зростання державного боргу, який також змінює обсяг видатків. Трансформація системи державних видатків сприятиме посиленню позитивного впливу бюджетної політики на соціальний розвиток та економічне зростання країни. Прагнення України до входження в регіональне угруповання європейської спільноти передбачає аспект формування та реалізації ефективної бюджетної політики та її відповідність основним принципам функціонування бюджетної системи Європейського Союзу.

Список літератури:

1. Виконання Державного бюджету України за 2010-2016 роки [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

Нохріна Л. А.
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Шановалова І. Ю.
магістрант
Харківський національний університет міського
господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ: ТРЕНДИ РОЗВИТКУ

Сьогодення динамічно трансформує ринок туристських послуг. Зміни характеру попиту детермінують нагальність диверсифікації пропозиції туристських продуктів. Вектор споживчого інтересу активно зміщується з площини трьох S (sun/ сонце, sea/ море, sand/ пісок) у площину трьох L (landscape/ пейзаж, lore/ традиції, leisure/ дозвілля), генеруючи інноваційні тренди. Таким чином орієнтація на груповий туризм на разі не відповідає сучасним вимогам; наявним є зрушення до індивідуалізації турпродукту та змістовних видів подорожей.

Новим викликом на тлі змін купівельної спроможності споживачів та всеосяжної інформатизації суспільства є Інтернет як інструмент прийняття рішень, що зумовлює нагальність адаптації механізмів розроблювання, коригування концепцій просування турпродуктів та методів маркетингу, перманентного зворотного зв'язку із споживачами.

Експерти ЮНВТО [1] підкреслюють, що демографічна крива в країнах Європи активно змінює структуру ринків на тлі збільшення попиту та активізації зовнішньої конкуренції. Тенденції сьогодення зумовлюють нагальність організації інноваційних форм і напрямів туристичної діяльності та генерування принципово нових турпродуктів. Аналіз конструктивного міжнародного досвіду дозволяє зробити висновки щодо відповідності феномену сільського туризму вимогам часу.

Практика країн Євросоюзу [2] свідчить, що потенціал сільського туризму здатний забезпечити економічну і демографічну стабільність в сільській місцевості, сприяти вирішенню соціально-економічних проблем села, стати

вагомим чинником перспективного розвитку сільських територій.

Підкреслимо, що негативні впливи на навколишнє середовище ідентифікуються навіть за незначної інтенсивності туристської діяльності. Зважаючи на взаємозв'язок та взаємозалежність екосистем, результуючі ефекти не є виключно локальними, вони розповсюджуються на значні території [3].

Варто враховувати, що певні сільські території мають обмежені можливості для розвитку туризму. При цьому наявні приватні домогосподарства, земельні ділянки яких використовуються для сільського або іншого господарства вносять важливий вклад до збереження біорізноманіття і ландшафтів територій нашої країни.

Виходячи з зазначеного, аналітичні процедури оцінювання варіантів використання сільських територій (з метою вибору більш доцільного) окрім туризму мають окреслювати вірогідний розвиток інших альтернативних видів економічної діяльності, наприклад, сільське та/ або лісове господарство, тощо. Доречним на разі є бізнес, функціонування якого передбачає найбільш ощадне й раціональне використання території за результатами оцінки ступеню негативних впливів. Згідно європейських конструктивних практик сільський туризм як діяльність є найбільш продуктивним видом альтернативної зайнятості сільського населення [4], враховуючи кризу аграрного перевиробництва.

В контексті сталого розвитку, всеосяжного розповсюдження концепцій сталого виробництва та споживання, у всьому світі актуальності набувають тренди мінімізації негативних впливів туризму, ощадного використання навколишнього середовища, забезпечення збереження екосистем. Активізуються тенденції підтримки природоохоронних ініціатив та програм розвитку територіальних громад. На часі змінюються усталені кшталти життєдіяльності у площину раціонального споживання, тобто, злободенним є ощадне «зелене» споживання. На цьому тлі динамічно зростає інтерес до практик сталого туризму; стрімко збільшується контингент туристів, які надають перевагу дестинаціям з позитивною репутацією й активно уникають

територій, що мають соціальні та екологічні проблеми.

Отже, наявні тренди індивідуалізації відпочинку одночасно із здоровими автентичними кшталтами сільської життєдіяльності, кореспондуючими з високими стандартами сталості, підкреслюють, що сільський туризм акумулює всі цінності та тенденції сучасності.

Враховуючи міжнародний досвід та реалії українського села, перспективний розвиток сільського туризму на теренах України доцільно орієнтувати на організацію індивідуального або малогрупового туризму, створення принципово нового турпродукту, специфікою якого можуть стати відвідини сіл, селищ, малих міст, визначних пам'яток сільської місцевості.

Сільська специфіка українського села (низька якість дорожнього покриття, неможливість розмістити й нагодувати середню групу туристів в малому населеному пункті) формує можливості створення нових форм турпродукту, враховуючих можливості малих міст, сіл, селищ, з однієї сторони, і сучасні запити споживачів середнього класу – з іншої.

При плануванні програм розвитку варто враховувати стрімкі темпи змін діаметрально протилежних «зелених» трендів: з однієї сторони – «легкого» комфортного туризму, з іншої – екстремального [5]. «Легкий» туризм передбачає отримання випадкового, заздалегідь непередбачуваного емоційного досвіду і вражень при забезпеченні достатньо високого рівня комфорту. Екстремальний «жорсткий» туризм передбачає досягнення конкретного, передбачуваного емоційного досвіду і вражень та має на увазі (добровільну) готовність туристів до мінімального комфорту. Таким чином, задоволення діаметрально протилежних потреб споживачів потребує альтернативної пропозиції туристських продуктів, контрастної за суттю та змістом.

Крім того, програми розвитку сільського туризму мають передбачати пізнавально-змістовну складову щодо цінності живої природи та необхідності її збереження і ощадного використання.

При плануванні дозвільної діяльності варто враховувати домінуючі тренди: сьогодні чисельність «зелених» подорожей першочергово збільшується

за рахунок пішого, велосипедного та водних видів туризму.

Таким чином стратегія розвитку сільського туризму у рамках сталого розвитку полягає у максимізації профітів і проактивній мінімізації негативних соціальних, культурних, екологічних впливів ще до моменту їхнього продукування. Управління процесами в такий спосіб передбачає детальне розроблення й узгодження з усіма групами стейкхолдерів стратегічних і тактичних планів розвитку. В цьому контексті доречними є цільові програми державно-приватного партнерства підвищення привабливості території і управління туристськими потоками.

Ключовими елементами на часі є концентрація уваги на кумулятивних діях та широке впровадження практик адаптивного менеджменту. В цьому контексті результатом конструктивного діалогу всіх груп стейкхолдерів має бути консенсус щодо векторів розвитку сільського туризму.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Усесвітньої туристської організації World Tourism Organization UNWTO : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/ru>.
2. Офіційний сайт Європейської асоціації туризму European tourism association : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.etoa.org/membership-terms-conditions/resources/reports>.
3. Нохрина Л. А. Генезис концепции «устойчивое развитие туризма» / Л. А. Нохрина // Экономическое образование и современные педагогические технологии. Экономика и предпринимательство : сборн. науч. работ. Выпуск 7. – Минск: ООО «Ковчег», 2013. – С. 164 – 173.
4. Нохрина Л. А. Сельский туризм: фактор устойчивого развития сельской местности и альтернативный вид занятости / Л. А. Нохрина // Развитие бизнеса в аграрном секторе экономики Республики Беларусь : научное издание : междунар. научно-практ. конф., Минск, 13-14 октября 2016 г., Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – С. 127 – 134.
5. Офіційний сайт Європейської комісії по туризму European Travel Commission ETC : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.etc-corporate.org/research-development> .

Олійник Н.М.

*к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

Макаренко С.М.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонський державний університет
м. Херсон, Україна*

Головець Н.О.

*магістр спеціальності «Економіка» спеціалізації «Економіка підприємства»
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку сільського господарства України все більш помітною стає необхідність дослідження та забезпечення підвищення ефективності функціонування однієї з основних галузей – рослинництва. Галузь рослинництва є визначальною у розвитку інших галузей, оскільки вирощування рослин задовольняє потребу людини в їжі, кормів для тварин, сировини для переробної промисловості. За даними Державної служби статистики України [1] обсяг виробництва продукції рослинництва в цілому по Україні в 2014 році склав 177707,9 млн. грн. (або 70,7 % у загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства), в 2015 році – 168439,0 млн. грн. (або 70,3 %), а в 2016 році – 185052,1 млн. грн. (або 72,7 %). Обсяги виробництва основних видів продукції рослинництва в цілому по Україні та по областях Південного регіону країни за період 2014-2016 рр. наведено в таблиці 1.

Аналіз динаміки обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва за період 2014-2016 рр. показав, що стійка тенденція до зростання як в цілому по Україні, так і в Південному регіоні країни спостерігається лише у насіння соняшнику. Лідером з виробництва насіння соняшнику серед областей Південного регіону виступає Миколаївська область. Лише Миколаївська область займається вирощуванням цукрових буряків (фабричних), обсяги виробництва яких також зростають.

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції рослинництва в цілому по Україні та по областях Південного регіону країни за період 2014-2016 рр.

Рік	Валовий збір, тис. т					
	Зернові та зернобобові культури	Насіння соняшнику	Цукрові буряки (фабричні)	Картопля	Овочі відкритого ґрунту	Плодові та ягідні культури
Україна						
2014	63859,3	10133,8	15734,1	23693,4	9637,5	1999,1
2015	60125,8	11181,1	10330,8	20839,3	9214,0	2152,8
2016	66088,0	13626,9	14011,3	21750,3	9414,5	2007,3
Херсонська обл.						
2014	2156,2	272,3	-	278,7	1282,3	75,2
2015	2621,9	486,5	-	287,2	1251,5	64,7
2016	2262,4	613,1	-	279,6	1278,2	57,2
Одеська обл.						
2014	3677,2	673,6	-	536,6	437,8	74,0
2015	3489,0	755,3	-	494,6	436,5	84,9
2016	4403,3	1004,2	-	541,1	348,8	85,1
Миколаївська обл.						
2014	2864,0	727,8	65,6	211,8	492,2	32,3
2015	2896,4	938,7	85,4	196,1	483,0	35,6
2016	2725,5	1162,3	210,4	268,4	500,9	31,1

Джерело: складено автором на основі даних [1].

Херсонська область виступає лідером серед областей Південного регіону з вирощування овочів відкритого ґрунту, обсяги виробництва яких протягом 2014-2016 рр. майже втричі перевищують обсяги виробництва у сусідніх областях. З вирощування плодових та ягідних культур Херсонська область займала першість лише в 2014 році, а в 2015 та 2016 роках лідером стала

Одеська область. Одеська область також виступає лідером з вирощування картоплі, зернових та зернобобових культур.

З метою закріплення позитивних тенденцій та забезпечення стійкого розвитку у рослинництві необхідно, насамперед, удосконалити нормативно-правову базу розвитку галузі, сприяти залученню інвестицій у галузь, приділяти більше уваги процесам відтворення та оновлення матеріально-технічної бази АПК, переглянути державну аграрну політику з розвитку сільських територій [2, с.146].

Незважаючи на наявний потенціал галузі рослинництва останніми роками спостерігається зниження частки основних засобів у сільському господарстві майже по всіх регіонах України. Недостатній рівень забезпечення сільського господарства технікою є одним із головних факторів (за виключенням несприятливих погодних умов), що стримує розвиток галузі рослинництва [3, с.76].

Основним джерелом відтворення та оновлення матеріально-технічної бази АПК є: власні кошти сільськогосподарських підприємств, ресурси фінансово-кредитної системи, приватний капітал, кошти державного бюджету, іноземний капітал. В умовах значного дефіциту внутрішніх ресурсів для інвестування особливої актуальності набувають питання залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України [4, с.131]. На рішення потенційного інвестора щодо здійснення капіталовкладень значною мірою впливають гарантії з боку держави на випадок «політичної плутанини» та впевненість у незворотності ринкових перетворень. В Україні такої гарантії не можуть дати державні структури. І, навпаки – серед них існують значні сили, які воліли б і далі здійснювати перекачку вітчизняного капіталу за кордон [5, с.146]. При правильній обраній інвестиційній політиці з боку державних і місцевих органів влади частка інвестицій у сільське господарство Південного регіону України за прогнозними розрахунками може зрости до 30,0 %, що забезпечить стійкий розвиток галузі рослинництва.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Олійник Н.М. Ринкові перспективи розвитку агропромислового комплексу Південного регіону України / Н.М. Олійник // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 2 (44). – С. 144-148.
3. Макаренко С.М. Економічні проблеми розвитку сільського господарства в сучасних умовах ринку / С.М. Макаренко, Н.М. Олійник, І.В. Шарапа // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції: В 2 т. – К.-Д.: Біла К.О. – 2012. – Т. 1. – С. 75-78.
4. Олійник Н.М. Оцінка інвестиційної складової економічної безпеки Херсонського регіону з метою залучення міжнародних проектів / Н.М. Олійник, Л.О. Корчевська, С.М. Макаренко // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2017. – № 1. – С. 130-134.
5. Олійник Н. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу / Н. Олійник, С. Макаренко, Ю. Сивоненко // Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – Херсон. – 2016. – С. 146-147.

Остапенко Р.М.

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

В організації сільськогосподарських підприємств все відчутнішим виявляється земельний абсентеїзм. Такий підхід підсилює невизначеність економічної стратегії земельних відносин на селі, не сприяє подоланню кризових явищ у сільськогосподарському виробництві і стримує становлення та розвиток села в цілому.

Ефективність функціонування підприємств у сільському господарстві, як ні в жодній сфері економіки, визначається використанням землі – специфічного фактора виробництва. Вирішення проблем використання землі і земельних відносин може сприяти прискоренню процесів ринкової трансформації сільськогосподарських підприємств та підвищенню економічної ефективності їх функціонування.

Сільськогосподарські товариства з обмеженою відповідальністю виділяють в самостійну організаційно-правову форму підприємств, економічну основу яких визначають природні об'єкти, соціальні об'єкти, матеріально-технічні об'єкти, а також фінансовий капітал.

Принциповою ознакою організаційно-економічного механізму їх функціонування виступає виробничий потенціал. Специфіка виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств полягає в тому, що він формується під впливом явищ природного і економічного росту. Якщо процеси природного росту пов'язані з використанням природно-кліматичних ресурсів, то в економічних процесах визначальним виявляється капітал і гроші.

Загально відомо, що природно-кліматичні ресурси як фактор виробництва до останнього часу залишаються мало керовані, а економічні – переважно піддаються цілеспрямованому використанню. Економічну ефективність оцінюють

співставленням валових витрат [1, с. 62], які здійснює підприємство в процесі виробничої діяльності і валового доходу (виручка від реалізації продукції (послуг).

Переваги тієї або іншої організаційно-правової форми підприємства визначаються можливістю забезпечувати більш високий рівень економічної ефективності функціонування як передумови прискореного економічного зростання і, відповідно, збільшеним дебетом джерел фінансування соціально-економічного розвитку.

Підхід до приватної власності на землю як протилежної спільній власності і твердження, що вона існує лише там, де володіння, користування і розпорядження належать приватним особам, поступово втрачає класичну форму. Приватна власність товариств з обмеженою відповідальністю стає такою тому, що суб'єктом права власності виступає окремих індивід чи група осіб, які монополізують певну частину засобів виробництва і стоять між товариством і об'єктом власності, здійснюючи володіння, розпорядження та користування за своїми уподобаннями і у власних інтересах. Тому виникнення групової власності не змінює того, що виробництво за своєю суттю – залишається приватним.

Поняття приватної власності на землю як протилежної спільній і твердження, що вона існує лише там, де засоби праці і умови праці належать приватним особам [2], втрачає свої родові ознаки. Трансформація функцій власності відбувається за схемою: окремих індивід чи група осіб беруть на себе право користування, здійснюючи його на власний розсуд і у власних інтересах, а володіння і розпорядження залишає безпосередньому власнику землі. Отже, виникнення будь-якої групової, в тому числі і власності товариств з обмеженою відповідальністю, не змінює того, що виробництво за своєю суттю залишається приватним. Так виникає розділена приватна власність: користування в однієї або декількох приватних осіб, а володіння і розпорядження у іншої.

На нашу думку, розвиток приватних підприємств залишається найменше мало зрозумілим сільському товаровиробнику. Саме через це правильний вибір стратегії їх розвитку принципово важливий для соціального оновлення села.

У зв'язку з цим необхідно розглядати і ефективність функціонування підприємства. За сьогоденними стандартами власник землі не є на ній господарем. Держава відвела йому роль зацікавленого спостерігача. Вона сама виступає у цій ролі. Однак товаровиробник аж ніяк не погоджується зі своїм становищем, коли держава визначає ту частину доходу, що перевищує витрати виробництва, яку підприємство віддає їй у вигляді податку і власнику землі у вигляді орендної плати [3, с. 158].

У ситуації, що склалася, надлишок вартості виявляється “шкурою не вбитого ведмедя”. На нього претендують власники земельних часток, товаровиробники і держава. Ми не торкаємося проблеми власне розподілу прибутку, а звертаємо увагу на ефективність функціонування підприємства, яка залежить від пропорцій його розподілу між трьома учасниками процесу.

При цьому важливо забезпечити визначення ефективності функціонування підприємства і його підрозділів не у минулому періоді, а в майбутньому.

Успішна діяльність будь-якого підприємства, незалежно від форм власності, можлива лише за умови функціонування його виробничих підрозділів на основі комерційного розрахунку, які у стратегічному менеджменті розглядають як стратегічні бізнес-одиниці. Для цього комерційним підрозділам необхідно встановлювати не тільки планові об'єми виробництва й необхідні для цього витрати, але й ціни реалізації продукції.

Ціна реалізації в сучасних умовах формується з урахуванням операційних витрат, попиту та пропозиції на ринку. Проблема полягає в тому, щоб на основі цих цін розробити таку систему показників ефективності, щоб на їх базі планувати вартісні обсяги виробництва, прибуток і рентабельність окремих видів діяльності і підприємства в цілому.

У такому випадку бізнес-план як інструмент управління прибутком може виявитися принципово важливим у підвищенні ефективності функціонування підприємства.

Важливість цієї проблеми зростає в міру того, як середовище, у якому працюють сільськогосподарські підприємства, стає усе більш агресивним і невизначеним. Іноді навіть висловлюється думка, що через таку нестабільність планування перетворюється в безглузде заняття, оскільки важко передбачити, що буде через рік, не говорячи вже про довгострокову перспективу. Однак керівники вже сьогодні успішно працюючих підприємств усвідомлюють необхідність чіткого представлення напрямку, в якому варто розвивати діяльність. Вони розуміють також, що цей напрямок повинен бути чітко позначеним в планах і розкривати фактори, які впливають на довгострокову ефективність функціонування підприємства.

Список літератури:

1. Ярова В.В. Теоретико-методологічні підходи до вивчення соціальної відповідальності бізнесу. - Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. 2013. – 191 с.
2. Маркс К. Капітал. Т. 1 // Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – С. 770.
3. Герасименко Ю.С. Підвищення ролі методологічних принципів в економічних дослідженнях АПК.- Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 2. Серія „Економічні науки”. – 2016. – 158 с.

Приймак Н.С.
в.о. завідувача кафедри маркетингу, менеджменту
та публічного адміністрування
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЇЇ ПІДТРИМКИ

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то принаймні, до того обсягу прибутку, що дозволяв би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту товарів і надання послуг, але і забезпечувати динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції. Для системи менеджменту підприємства, стратегія забезпечення прибутковості є однією із центральних стратегічних цілей, досягнення якої є мірилом загальної ефективності стратегічного менеджменту.

Особливо актуальним питання забезпечення прибутковості діяльності та факторів що її визначають є для підприємств промисловості, які в умовах тотальної кризи платежів з одного боку, та зростання вартості всіх видів виробничих ресурсів з іншого, змушені здійснювати пошук оптимальних параметрів господарювання в умовах де стабілізаційної дії довкілля.

Стратегія забезпечення прибутковості підприємства – це сукупність систематичних дій менеджменту підприємства з акумуляції всіх доступних ресурсів суб'єкта господарювання (власних, залучених, запозичених) для досягнення стабільних показників прибутковості всіх стратегічних напрямків діяльності у довгостроковій перспективі.

Для досягнення стратегічних завдань забезпечення прибутковості сучасного підприємства необхідними є наступні групи заходів:

- організація ефективної та адекватної зовнішнім умовам оцінки прибутковості чинною системою менеджменту;

- розробка тактичних заходів стабілізації діяльності;
- забезпечення гнучкості загальної та функціональних стратегій.

З викладеного вище видно, що нами вважається доцільним чіткий поділ питань забезпечення та підтримки прибутковості. Перша управлінська категорія (забезпечення прибутковості) за своєю природою носить активний характер та характеризується постійним розширенням діяльності, освоєнням нової продукції, пошуком конкурентних переваг.

Друга управлінська категорія носить реактивний характер та характеризується концентрацією на певному ринку чи його сегменті, ринковою орієнтацією, захистом своєї частки ринку. При цьому, підтримка економічної стратегії за своєю природою є адаптивною, тобто тією, що зорієнтована на пошук нових рішень при усуненні небезпеки з боку зовнішнього та внутрішнього середовища.

Отже, розв'язання стратегічних завдань забезпечення прибутковості сучасного підприємства можливе тільки при використанні концепції активного управління рівнем прибутковості, та реактивного характеру заходів підтримки її рівня. Найбільш повно поставленим стратегічним завданням зростання прибутковості в сучасних умовах господарювання більшості промислових підприємств відповідає загальноконкурентна стратегія лідирування на основі зниження витрат, що при постійному зростанні цін на ресурси та енергію в Україні забезпечить отримання довгострокових конкурентних переваг.

Для такого типу стратегії прибутковості на основі зниження витрат підприємство може розробити два варіанти реакції на існуючі тенденції ринку: захисна й наступальна тактика.

Захисна тактика має на меті скорочення витрат на виготовлення продукції та здійснення капітальних ремонтів, скорочення витрат на утримання основних засобів, персоналу тощо. Така тактика неминуче призводить до скорочення обсягів виробничої діяльності та втрати ринкової частки підприємства у короткостроковому періоді та є цілком виправданою у довгостроковому, за умови її подальшої зміни на активні дії.

Наступальна тактика базується на проведенні не стільки оперативних, скільки стратегічних заходів, зміст яких наведено на рис. 1.



Рис. 1. Стратегія забезпечення прибутковості на основі тактики стабілізації діяльності

Наступальна тактика забезпечення прибутковості покликана досягнути цілей у середньостроковому періоді, перш за все, за рахунок усунення конкурентів та розширення ринкової частки. Але при цьому, вона вимагає значних фінансових та адміністративних ресурсів.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – М.: НИКА, 2001. – 640 С.
2. Галушка З.І. Стратегічний менеджмент. / З.І. Галушка , І.Ф.Комарницький– Чернівці.: Рута, 2006. – 248 с.
3. Довгань Л.Є. Стратегічне управління. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

Свидрук І. І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів, Україна*

СТРУКТУРНО-КОМПОНЕНТНИЙ СКЛАД ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Постіндустріальний етап розвитку цивілізації актуалізує проблему інтелектуалізації усіх галузей економіки та становлення нової формації креативних спеціалістів. Спостерігається явище заміщення праці знаннями, які виступають в якості самостійного джерела доданої вартості (knowledge-value). Тому вивчення феномену інтелектуального капіталу потребує всебічної характеристики основних його системоутворюючих складових.

Глобальний вплив інформатизації кардинально змінює умови життєдіяльності, інформація стає новим стратегічним виробничим ресурсом, здатним впливати на інші види ресурсів, а при накопиченні – генерувати нову інформацію. Основними властивостями інформаційного капіталу можна вважати його функціонування в якості невіддільної частини сукупного капіталу організації, можливості для випередження зростання доходів над зростанням видатків, а також властивість накопичення та відтворення у збільшених масштабах [1]. Специфічною властивістю є фізична незношуваність інформаційних ресурсів в процесі використання та мобільність внаслідок змін інформаційних потреб суспільства. При цьому інформація підвищує ціну матеріального продукту при одночасному зниженні його собівартості.

Інформаційний капітал прийнято диференціювати за ознаками індивідуального (забезпечує індивіду можливість успішної діяльності в унікальних умовах), корпоративного (частина ресурсного потенціалу, що приймає участь у створенні вартості продукції або послуги) або суспільного (активи, що призводять до збагачення суспільства в цілому, в умовах неповної передбачуваності змін політичного, економічного та соціокультурного середовища) характеру. Інформаційний капітал в постіндустріальному

суспільстві стає зв'язуючим ланцюгом між об'єктами інтелектуальної власності, технологіями, інформаційними ресурсами та клієнтським капіталом, створюючи синергетичний ефект. В складі інформаційного капіталу виділяється також поняття інформаційної ренти (надприбуток, отриманий в результаті капіталізації новації) – довготривалого матеріального ефекту володіння інформаційним капіталом.

Організаційний капітал, як складова інтелектуального, включає продукти творчої праці (об'єкти інтелектуальної власності), інформаційні технології та ресурси, комунікативні мережі, організаційну структуру управління організацією, концентрується на результатах творчої діяльності, знаходиться в центрі процесів створення і поширення нових знань [2]. Отож, на нашу думку, організаційний капітал являє собою інформаційно обґрунтовану організацію взаємовідносин структурних одиниць суб'єкта з метою забезпечення творчої праці, а його складноструктурованість забезпечує максимально результативний синергетичний ефект від використання взаємопосилюючих інструментів матеріальної та інтелектуальної складових.

В постіндустріальному економічному укладі поняття людського капіталу, базованого на знаннях та інтелектуальних здібностях людини, можна вважати центральним. Він характеризує сукупність сформованих продуктивних вмінь і навичок, що використовуються в діяльності і сприяють збільшенню капіталізації, а також мотиваційних очікувань індивідів. Означена соціально-економічна категорія розвинулась в результаті якісних трансформацій категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «трудоий потенціал» під впливом цивілізаційних перетворень [3]. Сьогодні людський капітал розглядається як сукупність вроджених та набутих навичок, знань та мотивацій, використання яких створює нову вартість. Узагальнена структура людського капіталу включає особистісну, споживацьку та інтелектуальну складові.

Комплексний підхід дозволяє виділити основні ознаки людського капіталу: накопичений запас виробничих здібностей працівника, сформованих під впливом інвестування; належні працівнику і невіддільні від нього знання та

здібності; основний ресурс для підвищення продуктивності праці і відповідного зростання доходів працівника і національного доходу; капітал, який стимулює інвестиції для розвитку [4]. Таким чином, соціально-економічна категорія людського капіталу функціонально організовує зростання продуктивності індивіда, використовуючи його вроджені та набуті здібності, знання та мотиваційні очікування, що призводить до збільшення капіталізації на мікро-, мезо- і макрорівнях.

Споживацький (клієнтський) капітал мало вивчається сучасними економістами. Зазвичай зазначається, що він проявляється у такому ставленні споживачів, яке є засобом створення додаткового доходу і надає організації додаткові конкурентні переваги. Ця компонента інтелектуального капіталу актуалізується зазвичай у формі розвитку взаємовідносин суб'єкта управління із стейкхолдерами, а, отже, зростання клієнтського капіталу дослідники напряму пов'язують із становленням та розвитком бренду, якістю внутрішньо організаційних зв'язків та приростом кількості лояльних клієнтів [5].

Таким чином, структурно-компонентний склад інтелектуального капіталу являє собою взаємодіючу сукупність інформаційного, організаційного, людського та споживацького капіталів. Концептуально організаційний капітал являє собою стратегічний механізм формалізації набутого досвіду суб'єкта управління завдяки трансформації нових знань у перспективні інновації. Інформаційний капітал є результатом творчого опрацювання і накопичення знань, що призводить до удосконалення засобів та способів виробництва продукту. Людський капітал є адекватною соціально-економічною формою організації продуктивних сил, що включає сукупність навичок, знань та мотивацій, використання яких створює нову вартість. Цінність клієнтського капіталу напряму пов'язана із якістю зв'язків із зовнішнім середовищем. Попри нематеріальність кожної з розглянутих компонент інтелектуального капіталу, в умовах створення нових і трансформації існуючих галузей лише їх взаємодія здатна забезпечувати конкурентоспроможність національної економіки. Зазначимо, що на сьогодні питання розробки й адаптації методик обчислення та

оцінювання ефективності управління споживацьким капіталом лише починають становити предмет зацікавлення зі сторони теоретиків менеджменту, що й окреслює перспективи подальших досліджень.

Список літератури:

1. Шевчук О. А. Квінтесенція інтелектуального капіталу в умовах розвитку економіки знань / О. А. Шевчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 2. – С. 18– 21.
2. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 / L. Edvinsson // Journal of Intellectual capital. – 2000. – № 1(1) . – P. 12-16.
3. Taylor C. Intellectual Capital / C. Taylor // Computerworld. – 2001. – № 35 (11). – P. 51.
4. Chen M. C. An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance / M. C. Chen, S. J. Cheng, Y. Hwang // Journal of intellectual capital. – 2005. – № 6(2) . – P. 159– 176.
5. Bounfour A. Organizational Capital: Modelling Measuring and Contextualizing / A. Bounfour. – London, New York: Routledge, 2009. – 293 p.

Селезньова О. А.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Одеська державна академія будівництва та архітектури

м. Одеса, Україна

Продаєвич І. П.

студентка V курсу спеціальності менеджмент організацій

Одеська державна академія будівництва та архітектури

м. Одеса, Україна

АНАЛІЗ ЦІН НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Житлове питання ніколи не втрачає своєї актуальності. У поточних умовах, коли кризові явища спостерігаються в будь-якій з економічних сфер, громадяни України намагаються зберегти свої заощадження. Одним з поширених методів інвестування останніх вважається купівля нерухомості.

У 2015 році ціни на житло знижувалися на 1,5-2% щомісяця, що призвело до значного обвалу вартості квартир. Так, наприклад, у столиці ціна на вторинному ринку впала на 20,0-20,2% за кілька попередніх років (до 1285 доларів за квадратний метр).

У регіонах падіння цін виявився не настільки критичним. Так, у Херсоні падіння вартості житла в 2016 році склало всього 0,75% (до 580-590 доларів), у Львові – 1,3-1,4% (до 1048 доларів), в Одесі – 2,7-2,8% (до 930 доларів), у Харкові – 3,2-3,3% (до 690 доларів), в Дніпропетровську – 3,9-4,0% (до 660 доларів), в Черкасах – 3,0-3,2% (до 540 доларів), в Рівному – 2,9-3% (до 670 доларів), в Івано-Франківську – 3,3-3,5% (до 525 доларів).

У підсумку середня ціна однокімнатної квартири в столиці склала близько 40300 доларів США, в Одесі та Львові – 30500 доларів. Безумовно, найдешевше житло можна знайти в Луганську та Донецьку, де однокімнатна квартира продається в середньому за 9000-10500 доларів США. Учасники ринку вторинної нерухомості відреагували на ці економічні явища зменшенням пропозиції об'єктів, пропонованих до продажу.

Фахівці стверджують, що в 2016 році ринок житла показав негативну динаміку, яка оцінюється в середньому в 3-5%, так що на початку 2016 року

Києві можна було знайти квартири з розрахунку 950-1000 доларів за квадрат, а до середини – до 800 доларів за метр. Ситуацію тільки загострює той факт, що при мінімальному попиті з боку населення пропозицію первинки залишається досить високим, так як в останні роки практично у всіх регіонах і містах був відзначений справжній будівельний бум.

На сьогоднішній день українські покупці мають широкий вибір, що веде до зростання конкурентної боротьби і, як наслідок, закономірного зниження цін.

За останні кілька років ціни на нерухомість в Україні знижувалися мало не кожен місяць, що призвело до серйозного просідання ринку житла. В 2016 році міжнародні компанії-брокери присвоїли країні звання ринку з самим швидким темпом падіння цін на нерухомість. У Києві підсумком цього процесу стало падіння вартості квартир на 16%, середня зафіксована ціна на квартиру-студію в столиці — 40250 доларів.

Однак житло в столиці завжди відрізнялося непомірно завищеними цінами. Тому зниження вартості житла в регіонах носило менш хворобливий характер: на одеському ринку нерухомості вона знизилася на 3%, львівській – на 8 %, харківському – на 35%, черкаському – 33%, івано-франківській – 35%, дніпровському – 71%. Тепер цілком можливо в Одесі чи Львові купити однушку за середньою ціною в 30250 доларів США. Не пройшов даремно, і конфлікт на Сході – там зараз можна придбати вторинне житло за 8000 доларів.

Середнє падіння цін по країні виражається показником в 105%. Експерти в сфері нерухомості говорять, що основним негативним фактором стали «гойдалки» курсів валют і різке зниження показника купівельної спроможності українців. Незважаючи на всілякі знижки та рекламні акції у вигляді розіграшів путівок та інших цінних призів, забудовникам не вдається стимулювати клієнтів до покупок квартир [1].

Чергова хвиля валютної лихоманки призвела до падіння вартості житла навіть у західних областях країни, а цей ринок нерухомості довго чинив опір негативним трендам. Падіння торкнулося всі сегменти ринку нерухомості,

однак найшвидшими темпами дешевшають апартаменти в три і більше кімнат. Даний факт пояснюється не тільки більш високою вартістю такого житла, але і цінами на його обслуговування. Підвищення комунальних тарифів призвело до популярності у покупців меншого метражу.

Серед основних чинників, що заважають стабілізацію житлового ринку України, експерти називають відсутність нормальних умов іпотечного кредитування. Сьогодні до 70-80% угод припадає на сегмент квартир економ-класу, а це житло, яке коштує в межах 400-800 тисяч гривень у вигляді міні-квартир з оздоблювальними роботами. У цьому сегменті на початку 2017 року був навіть зареєстрований невелике зростання цін (на 1-15%).

У 2017 році конкуренція на ринку житлової нерухомості посилюється. І саме вона стримує зростання цін. Водночас пропозиція вже сьогодні значно перевищує платоспроможний попит. Як результат дрібні забудовники все частіше пропонують співпрацю — в них не вистачає грошей для завершення проектів.

Аналіз середніх цін за один квадратний метр на ринку житла серед найбільших український забудовників [2] наведено в таблиці 1 [3 – 9].

Таблиця 1

Конкурентний зріз цін на ринку житла в Україні 2017 року за класами житла

№	Назва підприємства	Преміум, Грн/м ²	Еліт, Грн/м ²	Бізнес, Грн/м ²	Економ, Грн/м ²
1	«ХК «Київміськбуд»	40437	33647	20731	13780
2	Корпорація «Укрбуд»	42000	39868	35500	14725
3	GEOS	65000	48600	41200	33945
4	КП «Житлоінвестбуд-УКБ»	26300	21460	17569	15392
5	KADORR Group	44174	36400	28600	21580
6	Стикон	30510	26530	23880	15600
7	ПАТ АКБ «Аркада»	27036	22690	17268	15300

Виявлено, що найбільша ціна на житло класу «Преміум» спостерігається у будівельній компанії GEOS – 65000 Грн/м². Найменша ціна на житло класу «Преміум» спостерігається у будівельній компанії КП «Житлоінвестбуд-УКБ» – 26300 Грн/м².

Найбільша ціна на житло класу «Еліт» спостерігається у будівельній компанії GEOS – 48600 Грн/м². Найменша ціна на житло класу «Еліт» спостерігається у будівельній компанії КП «Житлоінвестбуд-УКБ» – 21460 Грн/м².

Найбільша ціна на житло класу «Бізнес» спостерігається у будівельній компанії GEOS – 41200 Грн/м². Найменша ціна на житло класу «Бізнес» спостерігається у будівельній компанії КП «Аркада» – 17268 Грн/м².

Найбільша ціна на житло класу «Економ» спостерігається у будівельній компанії GEOS – 33945 Грн/м². Найменша ціна на житло класу «Економ» спостерігається у будівельній компанії КП ПАТ АКБ «Аркада» – 15300 Грн/м².

Щодо прогнозів, то експерти кажуть, що швидше за все, у 2018 році найбільш активним попитом будуть користуватися квартири економ-класу, тому девелоперам доцільно проводити перепланування об'єктів, намагаючись заповнити їх малогабаритним житлом. На цей сегмент знайдеться свій покупець, адже в умовах економічної кризи споживачі все менше довіряють банківським депозитам і все більше інвестують у матеріальні об'єкти типу нерухомості.

Список літератури:

1. Гришина Оксана - Ціни на нерухомість в 2017 році - За матеріалами УБР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/392042/shho-bude-z-tsinamy-na-neruhomist-v-2017-rotsi>. 06.10.2017
2. Рейтинг найбільших українських забудовників. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1426714-nastroilis-naluchshee-rejting-krupnejshih-ukrainskih-zastrojshchikov> .01.10.2017

3. Офіційний сайт компанії «ХК «Київміськбуд». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kmb.ua/ru>.08.10.2017
4. Офіційний сайт Корпорації «Укрбуд». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ub.com.ua/ru>.08.10.2017
5. Офіційний сайт компанії «GEOS». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geos.ua/>.08.10.2017
6. Офіційний сайт КП «Житлоінвестбуд-УКБ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investbud.kiev.ua/>.08.10.2017
7. Офіційний сайт будівельної компанії «KADORR Group». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kadorgroup.com/>.08.10.2017
8. Офіційний сайт будівельної компанії «Стікон». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stikon.od.ua/ru-ru/>.08.10.2017
9. Офіційний сайт компанії ПАТ АКБ «Аркада». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://arkada.ua/ua/2/5/>.08.10.2017

Скубіліна А.В.
аспірант кафедри економіки
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

СТАДІЇ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах глобалізації конкурентоспроможність підприємства визначається насамперед кількістю успішних інновацій, швидкістю реакції на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ, вмінням наперед визначати потреби споживачів, ефективним менеджментом. Всі вище зазначені умови не виконуються без високого професіоналізму та компетентності персоналу. Тому актуальною залишається проблема розвитку людського капіталу із визначенням стадій його відтворення.

Проблемами формування, використання та розвитку людського капіталу на мікрорівні обіймалися такі українські вчені, як: О. Білик, С. Волошина, Н. Верхоглядова, О. Грішнова, О. Захарова, Н. Корольова, Н. Зелінська. Серед зарубіжних вчених слід відмітити: Роберта С. Каплана, І. Краковська, В. Смирнова Яка Фітц-енца.

Стадії відтворення людського капіталу ототожені більшістю вчених із стадіями відтворення фізичного капіталу, які поділяються на стадії формування, використання та розвитку. Однак, необхідно враховувати, що людський капітал більш багатогранна та складна категорія ніж фізичний капітал, оскільки вона обумовлена людським чинником.

Стадії відтворення людського капіталу підприємства повинні мати іншу змістовність. Оскільки у виробничу діяльність безпосередньо залучаються працівники, що вже мають сформований людський капітал (знання, здібності, досвід тощо) то процес формування позначатиме саме пошук та відбір персоналу, створення кадрового резерву на підприємстві тощо. Стадія використання повинна передбачати безпосередню трудову діяльність працівника, а стадія розвитку – підвищення кваліфікації, кар'єрний ріст. Ми

пропонуємо виокремити ще стадію вибуття, оскільки людський капітал має властивість застарівати з часом та не приносити прибутку від його використання.

Стадії формування та розвитку людського капіталу взаємопов'язані та обумовлюють один одного оскільки інвестиції в освіту, здоров'я, культуру індивіда не тільки забезпечують формування людського капіталу, а й одночасно сприяють його розвитку. Процес розвитку людського капіталу для підприємства є вигідним у довгостроковому періоді, оскільки передбачає отримання додаткового прибутку від інвестицій у підвищення ефективності працівника, проте у короткостроковому відбувається зменшення прибутку за рахунок грошових вкладень у підвищення рівня компетенцій фахівця. Розвиток працівника передбачає отримання більшого розміру грошової винагороди за більш ефективну роботу. Опосередковані ж вигоди для суспільства - це створення конкурентоздатної робочої сили на ринку праці. На наш погляд, головною стадією у відтворенні людського капіталу підприємства є стадія розвитку працівників, оскільки дозволяє організації отримувати надприбутки у процесі використання людського капіталу.

Ключовими складовими процесу розвитку персоналу підприємства є [1, с. 91-95]: можливості працівника, його мотивація та відповідність цілей працівника цілям організації, можливості інформаційних систем. Факторами, які є основою розвитку персоналу слугують компетентність працівників, технологічна інфраструктура (технології, бази даних, програмне забезпечення, патенти) та клімат в компанії (моральний стан, вміння працювати в команді, стратегічний фокус, наділення повноваженнями).

Захарова О. В. виділяє п'ять стадій життєвого циклу працівника: трудова адаптація, професійне зростання, накопичення професійного досвіду, професійна реалізація та скорочення професійної реалізації [2, с. 36-41]. Основним критерієм віднесення до певної стадії є власне ставлення працівника до професійного розвитку. Тривалість кожної стадії визначається внутрішніми чинниками працівника та впливом зовнішнього середовища. Дана класифікація

етапів дозволяє простежити зміну професійної майстерності фахівця та його мотивації, проте не дозволяє визначити взаємозв'язок інвестицій та прибутку в залежності від стадії життєвого циклу працівника.

I. Краковська життєвий цикл людського капіталу підприємства поділяє на наступні стадії: визначення потреби у людському капіталі, формування людського капіталу, розвиток людського капіталу, використання та збереження людського капіталу, вибуття людського капіталу [3, с. 9]. Відповідно до стадії життєвого циклу вченою досліджені розміри інвестиції та ефективність від їх вкладень. З аналізу запропонованої вченою моделі життєвого циклу людського капіталу підприємства встановлено, що ефект від інвестицій завжди додатний та вперше з'являється на стадії формування людського капіталу із стрімким збільшенням на стадії розвитку, набуттям максимального значення на стадії використання та зменшенням стадії вибуття. На нашу думку, ефект від інвестицій від'ємний на стадії формування, оскільки у процесі адаптації працівник не здатен створювати додаткову вартість у виробництві, а з плином часу лише утворює додаткову вартість вже на стадії використання, за рахунок процесу розвитку. Відповідно до моделі I. Краковської інвестиції мають ріст на стадіях визначення потреби та формування людського капіталу досягаючи максимального значення на стадії розвитку та поступово зменшуються на стадіях використання, збереження та вибуття. Проте на стадії вибуття зазвичай не інвестують гроші в працівників, тому інвестиції мають вигляд спадної кривої починаючи зі стадії використання та сягають мінімальних значень на стадії вибуття.

Згідно з процесним підходом Яка Фітц-енца, управління людським капіталом підприємства складається з наступних стадій: планування, придбання, збереження, утримання, розвиток та оцінка [4, с. 113-122]. Планування передбачає визначення необхідної кількості персоналу відповідно виконуваних робіт. Процес залучення – це підбір персоналу або рекрутинг. Утримання – грошова винагорода за працю виражена у формі заробітної плати. Процес збереження передбачає збереження лояльності працівників до фірми,

тобто підтримку наявного рівня людського капіталу працівників шляхом програм опитування. Розвиток персоналу має на меті розкрити наявний потенціал працівника. А процес оцінки повинен бути присутнім на кожному етапі управління.

Таким чином, вищерозглянуті підходи дозволяють досліджувати стадії відтворення людського капіталу з позицій працівника та підприємства (табл. 1). А поєднання компетентнісного, управлінського та процесного підходів до виокремлення стадій дозволяє визначити взаємозалежність стадій відтворення людського капіталу підприємства з урахуванням таких показників, як професійний розвиток, мотивація, інвестиції та ефект від інвестицій, що відповідає принципам системного підходу.

Таблиця 1 - Стадії відтворення людського капіталу у взаємозалежності із професійним розвитком, мотивацією, заробітною платою інвестиціями та ефектом від інвестицій

Критерії \ Стадії	Формування	Розвиток	Використання	Вибуття
Характеристика професійного розвитку	Адаптація до умов виробництва та колективу	Набуття професійного досвіду, підвищення рівня кваліфікації	Високий рівень компетентності, висока продуктивність праці	Зниження продуктивності праці
Заробітна плата	Низька	Середня з тенденцією до підвищення	Висока	Середня або низька
Мотивація	Високий рівень	Високий рівень	Високий або середній рівень	Низький рівень або відсутність мотивації
Інвестиції	Низькі або середні	Високі	Середні	Низькі
Ефект від інвестицій	Відсутній	Високий	Високий або середній	Низький

Отже, стадії відтворення людського капіталу підприємства з урахуванням критеріїв професіоналізму, мотивації, інвестицій та ефекту від інвестицій поділяються на:

- 1) стадію формування, яка передбачає для підприємства – низький або

середній рівень інвестування та відсутність ефекту від інвестицій; для працівника – професійна адаптація, високий рівень мотивації та низький рівень заробітної плати;

2) стадія розвитку, яка передбачає для підприємства - високий рівень інвестування та високий ефект від інвестицій; для працівника – удосконалення професійно-кваліфікаційних якостей, набуття нових знань та компетенцій, високий рівень мотивації, середня заробітна плата з тенденцією до підвищення;

3) стадія використання, яка передбачає для підприємства - середній рівень інвестування, високий або середній ефект від інвестицій; для працівника – максимальне використання трудового потенціалу, середній або високий рівень мотивації, високу заробітну плату;

4) стадія вибуття, яка передбачає для підприємства – низький рівень інвестування та низький ефект від інвестицій; для персоналу – низька продуктивність праці, низька мотивація, середня або низька заробітна плата.

Список літератури:

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
3. Краковская И. Н. Разработка теории и методологии управления инвестициями в человеческий капитал в условиях инновационного развития организации : автореф. дис. на соискание уч. степени докт. эк. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управления народным хозяйством (управление инновациями)» / Краковская И. Н. – Москва, 2011. – 32 с.
4. Фитц-енц Як Рентабельность инвестиций в персонал : Измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ. : [Меньшикова М. С, Леонова Ю. П.]; под общ. ред. В. И. Ярных. - М. : Вершина, 2006. - 320 с.

УЧАСНИКИ КОНКУРЕНЦІЇ

Агрес О.Г.	136
Ажаман І. А., Дога В. С., Жидков О. І.	276
Азарова І. Б., Зінченко Б. Л., Ябанджі О. І.	280
Александрова С.А.	285
Александрова С.А., Сова А.Р.	10
Анискин А. А, Азарова И. Б., Ступак Л.Р.	48
Безверхня Ю.В.	163
Білик О.І., Химич О.В.	140
Василик Н.М., Герасимьяк Н.В.	13
Воронянська О. В.	287
Гайванович Н. В.	92
Галунець Н.І.	292
Герасименко Ю.С.	18
Гоголь Т.В.	153
Голуб Н.О.	167
Гончаренко І. В	53
Гордієнко Л. П.	170
Горячківська І.В.	235
Данілова І.С.	199
Диндин М. Л., Токарчук О. П.	296
Добрянська Н.А., Урбановська О. С.	202
Долішня Т. І., Машкова Д. А.	175
Дуб А. Р.	56
Доценко І.О., Третяк А.О.	239
Євдокимова А.В., Євтушенко В.В.	300
Завгородня М.Ю., Зарудна О.С.	304
Заглинська Л.В., Заглинський А.О.	61
Захаркевич Н. П., Дорох А.І.	96
Захаркевич Н. П., Балицька Я. І.	102
Захаркевич Н. П., Юричина І. А.	107
Зачосова Н.В., Гришина І. О.	111
Іванова М.І., Жулинська В.В.	114
Іванова М.І., Ужва Ю.В.	309
Ілляшенко К. В.	188
Кальницька М. А.	312
Ключник А.В.	144
Коверга А.В., Крупіца І.В.	317
Колодинський С.Б., Брітченко І.Г., Білега Е.В.	205
Колодій А.В.	243
Коломієць Х. М.	22
Кормишкін Ю.А.	321
Костякова А. А., Матюхіна Г.О.	324
Кузнецова А.І.	182
Latkina S.A., Godlewski F.	210
Лукьянчук И.А.	213
Мазур А.В., Пікуліцка С.І.	248
Mandolina T., Ivanova I.V.	27
Мешкова-Кравченко Н.В.	329
Молчанова Ю.В.	158
Микитенко В. В.	332

Миронов Ю.Б.	65
Михайляк Г.В.	337
Нохріна Л. А., Шаповалова І. Ю.	340
Олійник Н.М., Макаренко С.М., Головець Н.О.	344
Остапенко Р.М.	348
Панас Я.В., Космина Ю.М.	218
Паневник Т.М., Іванчук Н.	256
Петрищенко Н.А., Гасанов Р.	186
Петрова І.П.	74
Політило М.П.	30
Полівода К. І.	77
Приймак Н.С.	352
Рудковський О.В.	147
Sakhno L.A.	194
Селезньова О. А., Продаєвич І. П.	359
Сердюк О.С.	35
Свидрук І. І.	355
Сита Є.М.	39
Синюра-Ростун Н. Р.	80
Скрипник М.І., Сльозко Т.М.	189
Скубіліна А.В.	364
Смелянєць Т.В.	223
Стець Н.В.	260
Терещенко М.А.	273
Трейтяк О. В., Матузка А.В.	149
Третяк Н.А.	44
Ткач С.М.	84
Трофименко О. О., Гушуляк В. В.	218
Турчіна С.Г.	117
Шашула Л.О.	88
Ширяєва Н. Ю., Балта К.	130
Ширяєва Н. Ю., Гончар І. О.	126
Ширяєва Н. Ю., Кисельова Н. В.	123
Ширяєва Н. Ю., Сало Расмі	133
Ширяєва Н. Ю., Шевченко А. О.	120
Філатова Л.Д.	230
Фроліна К.Л.	264

КРАЇНИ УЧАСНИКІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

- 1.Республіка Польща
- 2.Республіка Хорватія
- 3.Республіка Молдова
- 4.Республіка Беларусь
5. Україна