



SULKHAN-SABA ORBELIANI TEACHING UNIVERSITY  
FACULTY OF BUSINESS

International Scientific Conference  
**FORMATION OF MODERN ECONOMIC AREA:  
BENEFITS, RISKS, IMPLEMENTATION MECHANISMS**

April 29, 2016

**Proceedings of the Conference**

**Part II**

**Tbilisi – 2016**

## Organising Committee

|                                |                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Natia Gogolauri</b>         | Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia.                                                                                            |
| <b>Ekaterine Natsvlishvili</b> | Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia. |
| <b>Andrzej Pawlik</b>          | Dr hab., profesor nadzwyczajny, Kierownik Zakład Przedsiębiorczości i Innowacji, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Polska.                                                                     |
| <b>Bogoyavlenska Yuliya</b>    | Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine.                                                          |
| <b>Galina Ulian Professor</b>  | Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.                                                                                                                     |
| <b>Fitim Deari</b>             | Ph.D, Assistant Professor in Finance and Accounting, South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia.                                                                                      |
| <b>Kostyantyn Shaposhnykov</b> | Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.                                                                                                    |
| <b>Lina Pieliene</b>           | Associate professor of Marketing, Dr. of Economics, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania.                                                                                      |
| <b>Jan Žukovskis</b>           | Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.                                                   |
| <b>Martina Diesener</b>        | Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universitat Leipzig, Germany.                                                                                          |
| <b>Olga Chwiej</b>             | Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.                                                                                                                                     |

International Scientific-Practical Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part II, April 29, 2016. Tbilisi: SSOTU. 308 pages.

## CONTENTS

### **ECONOMIC THEORY AND NOBELELOGY: RECENT ADVANCES**

|                                                                                                                                           |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ<br>ЗАСАД ФІНАНСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ<br><b>Бенедисюк Д. І., Голубка С. М.</b> ..... | 1 |
| КОРУПЦІЯ ЯК СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИЙ ФАКТОР<br>ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ<br><b>П'ясецька-Устич С. В.</b> .....                                  | 3 |
| SYNERGETICS – AN ALTERNATIVE METHOD<br>OF RESEARCH OF ECONOMIC SYSTEMS<br><b>Sesadze N., Sesadze V.</b> .....                             | 7 |

### **THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: THE DEVELOPMENT AND MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY**

|                                                                                                                                                          |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| KEY ASPECTS OF PUBLIC PROMOTING INNOVATION POLICY<br><b>Babych T. O.</b> .....                                                                           | 11 |
| ECONOMIC POLICY IN DOLLARIZED ECONOMIES<br><b>Bodrova N. E., PhD</b> .....                                                                               | 13 |
| ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ<br>В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ<br><b>Бондар Ю. А., Легінькова Н. І.</b> .....                               | 16 |
| УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ:<br>ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ<br><b>Бунтова Н. В.</b> .....                          | 19 |
| COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIES OF ROMANIA<br>AND BULGARIA BEING MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION<br><b>Vierochkina M. O., Krasnikova N. O.</b> ..... | 21 |
| СУЧАСНИЙ «ТІНЬОВИЙ БАНКІНГ»: ОСОБЛИВОСТІ<br>РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРОЛЮ<br><b>Волга В. О., Ступницький О. І.</b> .....                                        | 24 |
| ПЕРСПЕКТИВИ І ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ<br>ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ<br><b>Жалба І. О., Бозуленко О. Ю.</b> .....                                         | 28 |
| КОНЦЕПЦІЯ БЕЗОПАСНОСТІ ТРАНСГРАНИЧНОГО<br>ЕКОНОМІЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ЄВРОРЕГІОНОВ<br>В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ЕС<br><b>Коваленко С. И.</b> .....           | 31 |
| ІННОВАЦІЙНІ ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ<br><b>Коваленко Ю. О.</b> .....                                                                      | 34 |

## **ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS**

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ  
Голомша Н. Є., Дзядикевич О. Я. .... 38

THE METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING ECONOMIC  
SPACE IN WESTERN UKRAINE (SECOND HALF OF XIX-XX CENTURIES)  
IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE  
EDUCATION: HISTORICAL AND ECONOMIC APPROACH  
Holubka M.M. .... 40

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ  
Корень Н. В. .... 45

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ  
РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ  
Ляшевська О. І. .... 49

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СИСТЕМИ ВЛАСНОСТІ  
ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ  
Міночка О. М. .... 52

МІСЦЕ БЮДЖЕТНОГО ПРАВА У ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ  
Мітал О. Г. .... 56

СУЧАСНІ ІНСТИТУЦІЇ В ЗРОШУВАНОМУ ЗЕМЛЕРОБСТВІ  
Нечипоренко О. М. .... 58

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ  
МЕТАЛУРГІЇ ДОНБАСУ  
Нікіфорова В. А. .... 62

## **BUSINESS, TRADE AND BUSINESS CULTURE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION**

КРОС-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ  
Слейко І. В. .... 66

TOURISM –GROWING INDUSTRY OF ECONOMIC SECTOR  
Karaia K. I. .... 69

## **ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN TRANSFORMATION PROCESSES**

КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ  
В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА  
Ковальчук А. В. .... 74

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА  
Колодяжна І. В., Букріна К. А. .... 77

|                                                                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ<br><b>Копитко М. І., Лазорик Р. В.</b> .....                                                | 80  |
| КЛАСИФІКАЦІЯ ТЕОРІЙ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО<br>КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЇ<br><b>Корж Н. В.</b> .....                                                    | 83  |
| ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ВПЛИВУ<br>НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА<br><b>Кукайло Х. В., Свірська Г. Г.</b> .....                    | 86  |
| НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ<br>ВИРОБНИКІВ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА<br><b>Лаготюк В. О.</b> .....                        | 90  |
| ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ<br>ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ<br><b>Лисенко О. А.</b> .....                                          | 92  |
| KEY PERFORMANCE INDICATOR – ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ<br>В РАЗРАБОТКЕ МОТИВАЦИИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ<br><b>Литвиненко К. О., Коляда С. П.</b> ..... | 96  |
| ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ<br>ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С СУДЕБНЫМИ ОРГАНАМИ<br><b>Макалюк И. В.</b> .....                       | 99  |
| ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА<br><b>Материнская О. А.</b> .....                                                                 | 103 |
| СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ<br>АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ<br><b>Годящев М. А., Овчаренко Е. И.</b> .....                                | 105 |
| АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ<br>ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ<br><b>Овчаренко О. О., Сталінська О. В.</b> .....                  | 109 |
| МЕХАНІЗМ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ<br>ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ<br><b>Ортіна Г. В.</b> .....                               | 112 |
| ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ<br><b>Охріменко І. В.</b> .....                                                          | 116 |
| УДОСКОНАЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО<br>ФУНКЦІОНУВАННЯ ОВОЧІВНИЦЬКИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ<br><b>Пархоменко Л. А.</b> .....  | 119 |
| КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР<br>ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ<br><b>Пенюк В. О.</b> .....                                         | 122 |

|                                                                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| MARKETING RESEARCH OF PRICE ASPECTS AS PRECONDITION OF DEMAND AND SUPPLY ON THE MARKET OF INDUSTRIAL ENTERPRISE PRODUCT |            |
| <b>Peresadko G. O., Pidlisna O. V., Lukash S. M.....</b>                                                                | <b>125</b> |
| РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ                                                       |            |
| <b>Радько А. О., Дубовик С. Г. ....</b>                                                                                 | <b>129</b> |
| <b>CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL:<br/>THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES</b>                                          |            |
| ПОВЕДІНКОВІ ПІДХОДИ У ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ                                                                  |            |
| <b>Катаранчук Г. Г. ....</b>                                                                                            | <b>133</b> |
| УКРАИНСКИЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ДЕТЕЙ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ                                           |            |
| <b>Клименко Е. Ю.....</b>                                                                                               | <b>135</b> |
| СМАРТ-ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ                                                                            |            |
| <b>Кондрашова-Диденко В. И., Диденко Л. В. ....</b>                                                                     | <b>138</b> |
| ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ                                                   |            |
| <b>Марченко О. С.....</b>                                                                                               | <b>141</b> |
| ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ                                    |            |
| <b>Мірко Н. В. ....</b>                                                                                                 | <b>145</b> |
| <b>PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING<br/>IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION</b>                                         |            |
| АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТОРГОВИХ МАРОК ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ                                    |            |
| <b>Добровольська К. А., Ковальчук С. В. ....</b>                                                                        | <b>148</b> |
| ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВ-ПАРТНЕРІВ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ                                                                 |            |
| <b>Луцій К. М. ....</b>                                                                                                 | <b>152</b> |
| АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН                       |            |
| <b>Мазур А. Г., Мазур С. А.....</b>                                                                                     | <b>153</b> |
| ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ LEAN PRODUCTION В УКРАИНЕ НА ПРИМЕРЕ ТРУБНО-КОЛЁСНОГО ДИВИЗИОНА БИЗНЕС-ГРУППЫ EAST ONE         |            |
| <b>Мироненко Н. А., Лысенко Т. И., Мироненко О. А.....</b>                                                              | <b>157</b> |
| МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ                                     |            |
| <b>Мишко О. В.....</b>                                                                                                  | <b>160</b> |

|                                                                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖІ<br>ТУРИСТИЧНО-ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ<br>Музиченко-Козловська О. В., Кіржецький Ю. І. ....               | 162 |
| AGE AND GENDER DIFFERENCES IN WORK MOTIVATION<br>Natsvlishvili E., Gogolauri N. ....                                                                 | 166 |
| МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ЗАПРОГРАМОВАНА ПОВЕДІНКА ПОКУПЦЯ<br>Непомняща Г. С., Пінчук А. С. ....                                                              | 169 |
| УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКОВИХ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ<br>КОНКУРЕНЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ<br>Николюк О. М. ....                                 | 172 |
| <b>REGIONAL ECONOMY<br/>AND CROSS-BORDER COOPERATION</b>                                                                                             |     |
| ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РЕЛІГІЙНОГО ТУРИЗМУ<br>ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ<br>Медвідь Л. І., Кампов Н. С. ....                                                  | 176 |
| РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ<br>Прокопець Л. В. ....                                                                            | 179 |
| ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ<br>НА ЗАСАДАХ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ<br>СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ<br>Солоха Д. В., Белякова О. В. .... | 182 |
| МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ<br>ДОСЛІДЖЕНЬ РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ<br>ТА ЇЇ КОНКРЕТИЗАЦІЯ ДЛЯ ПОТРЕБ РЕГІОНУ<br>Хохуляк О. О. ....                 | 185 |
| <b>ENVIRONMENTAL ECONOMICS<br/>AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES</b>                                                                                   |     |
| ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ АГРОЛАНДШАФТІВ<br>Костишин О. О. ....                                                                             | 190 |
| ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ФОРМУВАННЯ<br>ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ МЕРЕЖІ УКРАЇНИ<br>Кринична І. П. ....                                            | 193 |
| ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЗЕМЕЛЬНИХ<br>ВІДНОСИН ДЛЯ ЗЕМЕЛЬ ВОДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ<br>Крисак А. І. ....                                 | 196 |
| ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ<br>НЕРУХОМОСТІ НЕЗАВЕРШЕНОГО БУДІВНИЦТВА<br>Малахова С. О., Рижок З. Р. ....                           | 200 |

## **DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET INTERNATIONALIZATION**

|                                                                                                                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ<br>ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ<br>Ігнатенко Т. С.....                                                        | 203 |
| ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ<br>СЛУЖБ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ<br>ПІДПРИЄМСТВ І ЗАХОДІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ<br>Клокар О. О..... | 207 |
| ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ<br>Кравченко Е. А.....                                                                                                             | 209 |
| НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ<br>СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ<br>Краєвська Г. О., Дяконенко О. І. ....                                                     | 212 |
| STANDARD OF LIVING AS A SOCIO-ECONOMIC CATEGORY<br>Metreveli Sh., Kajaia T. ....                                                                                    | 215 |
| <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL<br/>CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS</b>                                                                               |     |
| ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ<br>ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ<br>Томчук В. В. ....                                                                    | 220 |
| ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ<br>ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ<br>Тополенко Н. М., Мартинюк О. М. ....                                               | 223 |
| ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF ORGANIZATIONAL<br>STRUCTURE OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE<br>Номовіј S. M.....                                        | 226 |
| СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ<br>ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ<br>Царук Н. Г. ....                                                                    | 228 |
| ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА<br>В НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДАХ В УКРАИНЕ<br>Цыбульник М. А. ....                                             | 231 |
| ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ<br>АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ<br>Черненко К. В. ....                                         | 235 |
| РЕГУЛЮВАННЯ І КОМУНІКАТИВНІТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ<br>СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ<br>Ямборко Г. А.....                                             | 236 |



## **FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES**

БІРЖОВИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ:  
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

**Пехота А. В., Леонов Д. А.**.....240

ЕВОЛЮЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

**Підгірна В. С.** .....243

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ

**Русул Л. В.** .....246

THE ROLE OF BUSINESS VALUATION IN STRATEGIC PLANNING  
OF COMPANY'S ACTIVITY

**Svistun L. A.** .....249

ДІАГНОСТИКА СТАНУ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ  
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

**Середа О. О.**.....253

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЕЛЕКТРОННОГО СТРАХУВАННЯ

**Косова Т. Д., Слободянюк О. В.**.....256

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ

**Таран А. Д.**.....259

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

**Тулай О. І.**.....262

ОБМІН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА АКТИВИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ  
НАПРЯМ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

**Федорович І. М.**.....266

ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ  
ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**Шевченко А. М.**.....269

ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ  
З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

**Щеглюк М. С.** .....271

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ  
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

**Юрій Е. О.**.....273

STRATEGY AND TACTICS OF THE AGRARIAN SECTOR'S STATE  
FINANCIAL POLICY

**Yatsuh O. O.** .....276

**MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS  
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

ПРІОРИТЕТИ І ЗАВДАННЯ КІБЕРПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ: ВПЛИВ НА СФЕРУ  
ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Колодійчук А. В.**..... **281**

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ ПІДПРИЄМСТВ

**Лисенко О. В.** ..... **284**

ЗАВИСИМОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ  
ОТ ЗАПАДНЫХ ПАРТНЕРОВ И ОТ РОССИИ

**Лисогор В. И.**..... **288**

ОСНОВНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІТ-ПРОЕКТАМИ

**Мірко І. В.** ..... **291**

# ECONOMIC THEORY AND NOBELELOGY: RECENT ADVANCES

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ФІНАНСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

**Бенедисюк Д. І., студент**

*Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

*м. Київ, Україна*

**Голубка С. М., д.е.н., професор**

*Університет банківської справи*

*м. Київ, Україна*

За останнє століття з'явився ряд нових концепцій та напрямів в галузі вчення про історію фінансів. Найпридатнішим, з точки зору фінансономічного мислення, виявився інституціоналізм, який із середини ХХ ст. перетворився на один із провідних напрямів світової економічної думки.

В українській економічній теорії цей напрям еволюціонує з початку 90-х років ХХ ст. Оволодіння методами інституціонального аналізу, особливо його наукова адаптація, відбувалося у процесі розгляду фінансово-економічних перетворень в Українській державі. Тому важливо теоретичні дослідження фінансово-господарських відносин позиціонувати в контексті інституціональної парадигми.

Термін «парадигма» у науковий обіг запроваджено Т. Куном. Відповідно до його поглядів («Структура наукових революцій») [1], парадигма дозволяє долати труднощі у структурі знання, які з'являються внаслідок наукової революції і пов'язані з асиміляцією нових емпіричних даних.

Не можна не погодитися з думкою деяких українських вчених, які звертають увагу на те, що «застосування методології сучасного економічного інституціоналізму є одним із найважливіших і перспективних напрямів дослідження фінансів у тісному взаємозв'язку з іншими сферами й чинниками людської діяльності. Вона надає можливість повніше дослідити та зрозуміти економічну природу, глибинну сутність і зміст фінансів, фінансової системи, складність їхньої внутрішньої структури, виявити та розкрити взаємозв'язок їхніх окремих складових» [2, с. 23-42]. Слід також мати на увазі, що «характерною рисою методології інституціоналізму є врахування найтіснішого переплетіння економічних інститутів із політичними, юридичними, соціальними, етичними та іншими нормами, а також відродження інтегрованого підходу й аналізу взаємопроникнення цих інститутів»

[3, с. 5-22]. Варто зазначити, що формуються наукові й практичні підходи до розроблення методологічних інструментів інституціонального аналізу фінансового господарства, зокрема особливого значення набуває використання не тільки інституціонального підходу, а й ретроспективного аналізу. В цьому контексті чітко висловився український вчений М. Мітіліно: «...щоб зрозуміти сучасне, треба знати минуле. Щоб зрозуміти сучасну організацію господарства публічних об'єднань, треба знати шлях історичного розвитку, що пройшли вони. Через те й повинна бути особлива галузь фінансової науки – історія фінансового господарства» [4, с. 187].

Фінансове господарство, на наш погляд, доцільно розглядати у двох аспектах: як теорію і практику, дослідження і вивчення яких мають зосереджуватися в системній цілісності. Пропонується концепція дослідження фінансового господарства на інституційних засадах, що дасть змогу розглядати національне фінансове господарство з нових методологічних позицій, спираючись на загальнолюдські цінності, фінансово-господарську культуру, історію господарської діяльності, традиції та національний менталітет. Така концепція визначає логічну систему знань про ретроспективу фінансів України, методи і засоби пізнання фінансово-економічних фактів, фінансових інститутів тощо та є відображенням синергетичного принципу в загальному фінансознавстві.

Синергетична компонента фокусує погляд на фінансове господарство як систему, котрій властиві інституціональність, самоорганізація, відкритість тощо. У такому контексті принципового значення набувають питання теоретичних засад фінансового господарства, особливо його системності, що передбачає врахування генетичного характеру фінансових процесів, історичну спадкоємність національних форм господарювання та використання наукових здобутків українських учених-економістів. Їхні погляди і твердження найбільше відповідають природі українського національного мислення та формуванню відповідної культури господарювання. Яскравим підтвердженням є висловлювання професора С. Злупка, що фундаментом розбудови національної економіки є притаманна українцям землеробська культура і відповідні господарські уявлення, які передавалися та вдосконалювалися протягом тисячоліть [5, с. 334]. Саме ці надбання, у тому числі у фінансовій сфері, стали основою вироблення концепції дослідження історії фінансового господарства в контексті інституціональної парадигми. Йдеться про інституціалізацію фінансового господарства: його еволюцію, концептуальне обґрунтування, дослідження, вивчення та практичну результативність.

Звідси інституціональну парадигму фінансового господарства трактуємо як сукупність теоретичних і методологічних підходів, що визначають систему фінансового господарства, втілювану в науці й практиці на конкретному історичному етапі.

Інституціональні підходи хоч і не вичерпують усієї методології дослідження історії фінансів на українських землях, але є достатньо

міцним фундаментом, на який може спиратися наука про фінансове господарство України, займаючи власну нішу в системі людських знань.

Основне завдання дослідження історії фінансового господарства полягає в тому, щоб не тільки проаналізувати ретроспективу фінансових аспектів господарського розвитку, але й відобразити реалії, а також моделювати перспективу з метою оптимального розвитку інститутів фінансів та розроблення ефективної фінансової політики держави. Тобто йдеться про висвітлення фінансового господарства як теорії і практики, а водночас і формування інноваційно-інституційної парадигми, системного дослідження та вивчення однієї зі складових фінансової науки – історії фінансового господарства України.

### **Література:**

1. Кун Т. Структура наукових революцій. – К.: Port-Royal, 2001. – 228 с.
2. Чухно А. А. Сучасна інституціональна теорія та фінансова наука / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 23-42.
3. Єфименко Т. І. Фінансова наука та економічні реформи: інституціональний контекст / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – № 8. – 2012. – С. 5-22.
4. Теорія фінансів : підручник / П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник та ін. ; за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : ЦУЛ, 2010.
5. Злупко С. Новаторські теорії українських економістів – наукова основа моделювання економічного розвитку України у ХХІ столітті / С. Злупко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Україна у ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку. – Л., 2001.

## **КОРУПЦІЯ ЯК СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИЙ ФАКТОР ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**П'ясецька-Устич С. В., к.е.н., доцент**  
*Ужгородський національний університет*  
*м. Ужгород, Україна*

Корупція і тіньова економіка супроводжують розвиток будь-якої держави, незалежно від її соціально-економічного, політичного, суспільного устою. Наприклад, перша згадка про боротьбу з корупцією відноситься до другої половини ХХІV ст. до н.е. (шумерське місто-державо Лагаш). Корупція з'явилася з появою держави.

На сучасному етапі розвитку української держави корупція набула характеру системного соціально-економічного явища.

Відома аксіома, що масштаби нелегального бізнесу прямо пов'язані з низьким рівнем добробуту основної маси населення, отже, поки економічна ситуація кардинальним чином не покращиться, збережеться і поживне середовище тіньової економіки. Перуанський вчений Ернандо де Сото писав: «Тіньова економіка є стихійна і творча реакція народу на

неспроможність корумпованої держави задовольняти основні потреби зuboжілих мас» [4].

Найбільш загрозливих масштабів корупція досягає у тому випадку, коли це супроводжується низьким рівнем державного і суспільного контролю.

Отже, корупція – це економічні відносини, які виникають в результаті незбалансованої реалізації економічних інтересів суб'єктів, при яких один з них, використовуючи своє становище у вигляді потенційної статусної ренти, змушує іншого до передачі йому всієї або частини матеріальної або нематеріальної вигоди [2].

В Україні корупція, як показують дослідження, набула системного характеру і стала самостійною політичною силою. Для неї зараз характерними є такі риси:

а) державна політика прямо диктується приватними інтересами осіб, які знаходяться у владі, біля влади, або здатні впливати на владу;

б) додаткові та тіньові доходи складають основу і необхідну частину доходу чиновників;

в) корупційна поведінка стала нормою економічної і правової культури;

г) виконавча влада активно використовує «тіньові» форми мобілізації доходів і стимулювання [2].

Істотне зростання тіньової економіки почалося в 2013 році, подальше збільшення тіньового сектора пов'язано з цінovими і девальваційними шоками, а також ескалацією військового конфлікту.

Корупція перетворилася на системоутворюючий фактор в процесі зрощування функцій приватного бізнесу і державного управління. Та обставина, що в корупції приймають участь і влада, і бізнес, перетворюють антикорупційну боротьбу у виключно складний напрям державної політики.

Світова статистика свідчить, що між корупцією і конкурентоспроможністю підприємств існує дуже тісний взаємозв'язок: чим вищий рівень корупції, тим нижча конкурентоспроможність. У світі не існує країни з високим рівнем корупції і одночасно з високим рівнем конкурентоспроможності економіки [5]. Дослідження демонструють негативний вплив корупції на економічне зростання, нагромадження, розподіл доходів і боротьбу з бідністю. Можливості виходу країни з економічної кризи та модернізації економіки значно зменшуються [3].

Специфічні фактори, які визначають характер розвитку корупційних економічних відносин в сучасній Україні, з одного боку, зумовлені історичними умовами (терпиме відношення в суспільстві до корупції в поєднанні з низьким рівнем правової грамотності населення; існування в Україні неформального «стихійного» громадянського суспільства, яке має більш значний вплив, ніж впроваджувальні в українську практику західні моделі громадянських інститутів; широкий спектр дискреційних повноважень чиновників), а з іншого, обумовлені соціально-економічними реаліями українського суспільства (масштабністю тіньової економіки; неефективністю формальних інститутів; високим рівнем соціальної нерівності; низьким рівнем розповсюдження безготівкових форм

розрахунків, незадовільні умови для реалізації економічних інтересів державних службовців різного рівня).

До негативних економічних наслідків корупції у сучасній економічній літературі відносять наступні:

- наростання обсягів тіньової економіки в умовах скорочення податкових доходів бюджетів усіх рівнів;
- втрата довіри економічних суб'єктів до можливостей влади визначати і забезпечувати правила гри на ринку;
- зниження ефективності конкурентних механізмів ринку і дискредитація ринкової конкуренції;
- підвищення цін шляхом корупційних накладних витрат, які перекладаються на покупців;
- нераціональне використання бюджетних коштів при розподілі державних і муніципальних замовлень, пільг, гарантій, субсидій.

Тіньова економіка тісно взаємопов'язана і переплетена з корупцією. Вона породжує корупцією, а корупція, в свою чергу, створює основу розвитку тіньової економіки. Існувати і розвиватися в значних масштабах остання (тіньова економіка) може лише в умовах корумпованості всіх систем державної влади і управління. Вона формує корупційні відносини в усіх сферах політики і економіки, від яких залежить її благополучне існування. В свою чергу, корупція «змушує» тіньову економіку залишатися в тіні, вести нелегальний бізнес, створює основу для формування нових сфер і видів тіньової економіки. Отже, тіньова економіка є фінансовою основою корупції, а корупція – фінансовою основою тіньової економіки [1].

Алгоритм успішної протидії з боку держави і суспільства корупції та тіньовим економічним відносинам:

- 1) легітимна еліта суспільства і держави;
- 2) ідеали і моральні установки, адекватні стану суспільства і його прогресивному розвитку, повинні насаджуватися у суспільну свідомість;
- 3) оздоровлення прозорих відносин суспільства, в тому числі у сфері економіки, надання їм потужного імпульсу стійкого прогресивного розвитку;
- 4) реформування нормативно-правової бази держави під кутом зору приведення її у відповідність з ідеалами та моральними установками, з одного боку, і реальними життєвими, в тому числі економічними, з іншого;
- 5) ослаблення тіньової сфери суспільства, тіньової сфери економіки;
- 6) ослаблення тіньових еліт і тіньових центрів влади;
- 7) ліквідація коренів тіньових і кримінальних сфер життєдіяльності суспільства, в тому числі і економічної.

Україна так і не пододала межу «корупційної ганьби», залишається в клубі тотально-корумпованих держав. Трійкою лідерів у найвідомішому світовому антикорупційному рейтингу СРІ 2015 року є Данія, Фінляндія та Швеція із 91, 90 і 89 балами відповідно. Найкорупційнішими країнами світу є Північна Корея і Сомалі із 8 балами. «Колегами» України за

ганебним антикорупційним індексом 27 балів є Іран, Камерун, Непал, Нікарагуа і Парагвай [6].

Щоб зберегти національну незалежність, відвести загрозу національним інтересам України, необхідна комплексна і ефективна антикорупційна політика, здійснювана державою і суспільством. Ця ідея повинна бути загальнонаціональним пріоритетом, тому що без перемоги над корупцією як системою суспільних відносин Україна не буде здатна забезпечити безпеку своїх громадян, не зможе побудувати ефективну економіку, правову демократичну державу, захистити свій суверенітет. Без перемоги над корупцією Україна не зможе стати конкурентоспроможною серед розвинутих країн світової спільноти. В умовах, коли законність, прозорість державної влади, економіки і суспільних відносин є єдиним правилом для розвинутих країн, Україна, де процвітають тіньові відносини, просто не зможе стати повноправним членом ЄС та міжнародного демократичного співтовариства; корупція не дозволить нашій країні інтегруватися у світ, в якому верховенство закону, захист прав і свобод людини є найвищою цінністю.

#### **Література:**

1. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
2. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект: монографія / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
3. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / Роуз-Аккерман С.М. – Логос, 2003 – 356 с.
4. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 249 с.
5. Sanjeev S., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
6. [www.transparency.org](http://www.transparency.org). або [www.ti-ukraine.org](http://www.ti-ukraine.org).



სინერგეტიკა-ეკონომიკური სისტემების კვლევის  
ალტერნატიული მეთოდი

**SYNERGETICS – AN ALTERNATIVE METHOD  
OF RESEARCH OF ECONOMIC SYSTEMS**

სესაძე ნ.კ. ე.მ.კ. ასოცირებული პროფესორი  
სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი  
ქ. თბილისი, საქართველო

სესაძე ვ.კ. ტ.მ.დ. პროფესორი  
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი  
ქ. თბილისი, საქართველო

**Sesadze N., PhD in Economics, Associate Professor**  
*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University,*  
*Tbilisi, Georgia*

**Sesadze V., Doctor of Technical Sciences, Professor**  
*Georgian Technical University,*  
*Tbilisi, Georgia*

**Annotation**

The article considers the most adequate to modern processes in the environment of synergetic theory. It justifies the stabilization and economic growth on the basis of the mechanism of self-organization and development during the crisis. Self-organization – a mechanism that provides output from the crisis of the economic system, it is a necessary and sufficient condition for the transition from the crisis to a state of economic growth. From the standpoint of synergetic self-organization of the economy – it is a process of formation of new, more efficient forms of use of limited resources.

ჩვენი ქვეყნის განვითარების თანამედროვე ეტაპზე განსაკუთრებული ყურადღება ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტას ეთმობა. გამომდინარე აქედან, აქტუალურია იმ თეორიული არსენალის განხილვა, რომელიც მრავალფეროვან რეკომენდაციებს იძლევა არსებული პრობლემების დასაძლევად.

XX საუკუნის 30-იანი წლების «დიდი დეპრესიის» ფონზე ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯ. კეინზმა საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების ნეგატიური შედეგების თავიდან აცილების ერთადერთ საშუალებად სახელმწიფოს ეკონომიკური როლის გაძლიერება მიიჩნია [2].

1970-იან წლების კრიზისულმა მოვლენებმა კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა კეინზიანური მოდელის გამოყენების ეფექტურობა. დაიწყო სახელმწიფოს ნეოლიბერალური კრიტიკა, რომლის მიხედვითაც სოციალურ-ეკონომიკური პროგრესის შემაფერხებელ ფაქტორს არსებული ბიუროკრატიული სახელმწიფო სისტემა წარმოადგენდა (ტეტჩერიზმი 1978 წლიდან და რეიგანომიკა – 1980 წლიდან) [5].

ძველი მოდელები შეიცვალა ნეოკლასიკურ თეორიებზე დაფუძნებული ადაპტირებული მოლოდინის, რაციონალური მოლოდინის, საქმიანი ციკლის თეორიის (RBC) და დინამიკური სტოქასტური საერთო წონასწორობის (DSGE) ახალი მოდელებით. მათი ზოგადი დასკვნა ასეთია: წონასწორობის დარღვევა ხანმოკლეა, მისი აღდგენა ავტომატურ რეჟიმშია შესაძლებელი.

არაერთგვაროვანი შეფასება მიიღო 2007-2009 წლების ფინანსურმა კრიზისმა. მკვლევართა ერთი ნაწილის აზრით იგი ეკონომიკური მეცნიერების კრიზისის გამოხატულებაა, რადგან თანამედროვე ეკონომიკურმა თეორიამ და მაკროეკონომიკამ ვერ შეძლო ამ კრიზისის პროგნოზირება.

ეკონომიკის კრიზისი კაცობრიობის გონებრივი განვითარებისა და ცოდნის კრიზისია. რამაც მოითხოვა ახალი მიდგომები და მოდელები შეცვლილი რეალობის გასაცნობიერებლად [4].

ასეთი ალტერნატიული თეორია ეკონომიკური სინერგეტიკაა. მკვლევართა ნაწილის აზრით, სინერგეტიკას ძალუმს თანამედროვე ეკონომიკური პრობლემების გადაჭრა. მისი ძირითადი დებულებები ასეთია:

სინერგეტიკა კოოპერატიულ თანამშრომლობას ეკონომიკური სისტემის განვითარების მთავარ მამოძრავებელ ძალად განიხილავს. ტრადიციული ეკონომიკური თეორიები კი კონკურენციას ეკონომიკური განვითარების აქსიომად თვლიდნენ [1; 3].

სინერგია – ეს არის კოოპერაცია, კოორდინაცია, შეთანხმებული ქცევა (კოჰერენტობა), რომელიც თავისი შინაარსით არსებითად განსხვავდება კონკურენციისაგან [1; 3].

ამ თეორიის მიხედვით, საზოგადოების განვითარებაში მნიშვნელოვანი ადგილი «ქაოსი-წესრიგი» და «წესრიგი-ქაოსი» ურთიერთგადასვლებს უკავია. უკანასკნელ პერიოდამდე სათანადო ყურადღება არ ეთმობოდა ამ საკითხებს.

ეკონომიკური სისტემის წონასწორობა და პროპორციულობა გამონაკლისია, დინამიკური უწონასწორობა და დისპროპორციულობა კი – წესი. ტრადიციული ეკონომიკური თეორიები არ განიხილავდნენ უწონასწორო პროცესებს, მიუხედავად იმისა, რომ სწორედ ეს პროცესები მართავენ ეკონომიკას რეალურად.

მეოცე საუკუნის ბოლოს ი. პრიგოჟინმა და ჰ.ხაკენმა ჩამოაყალიბეს ფაზურ-უწონასწორო ქცევის მსოფლმხედველობრივი მიდგომა და მათი მათემატიკური ფორმალიზებული მოდელები. ეკონომიკური სინერგეტიკა სწორედ ამ მეცნიერულ მიღწევებს ეყრდნობა.

ა. ედინგტონმა ახალი მახასიათებელი მიანიჭა დროის ფაქტორს – მას «დროის ისარი» უწოდა. «დროის ისარი» – მსოფლმხედველობრივი მიდგომაა, რომელიც განვითარების შეუქცევადობას აღიარებს. ამ მიდგომას ეყრდნობა ეკონომიკური სინერგეტიკა და სისტემათა ევოლუციის შესაძლებლობას უკავშირებს მას.

ა. ტიურინგმა და შემდგომ ი. პრიგოჟინმა შეისწავლეს ენერჯისა და ენტროპიის დისიპაციის მოვლენა და ახალი სტრუქტურების წარმოქმნის პროცესი, რამაც ეკონომიკურ სისტემებში მიმდინარე შიდა სისტემური მოქმედი ძალებით წარმოქმნილი მოვლენები ახსნა.

პ. ერენფესტმა და მოგვიანებით ლ. ლანდაუმ შემოგვთავაზეს ფაზური გადასვლების თეორიის საფუძვლები. უწონასწორო ეკონომიკურ დინამიკურ სისტემებში ფაზური გადასვლები ახალი სტრუქტურების, კლასტერების, სისტემების ჩამოყალიბების საფუძვლად იქცა. ამ თეორიის ბაზაზე სინერგეტიკულმა თეორიამ შემოგვთავაზა სინერგეტიკული ბაზრის მოდელი.

სინერგეტიკა, კლასიკური მეცნიერების თვალსაზრისით, მრავალ არასტანდარტულ ვითარებას მოიცავს. მაგალითად, სისტემის თვისება მისი ელემენტების თვისებების ჯამის ტოლი არ არის ( $2+2=5$ ), რომ ეს სრულიად ახალი თვისებაა, რომელიც მის ელემენტებს არ გააჩნიათ (სინერგეტიკული ეფექტები).

ეკონომიკური სინერგეტიკა ახლებურად იაზრებს ეკონომიკური განვითარებისა და თვითგანვითარების ცნებებს. ეკონომისტები პრობლემის გადაწყვეტისას ცდილობენ მოძებნონ მდგრადი განვითარების ატრაქტორები. ეს კი პრობლემისადმი ახლებურ მიდგომას ნიშნავს.

ჰ. ჰაკენის აზრით, სისტემა თვითორგანიზებადია იმ შემთხვევაში, თუ იგი სპეციფიკური გარეემოქმედების გარეშე იძენს რომელიმე სივრცობრივ-დროით ან ფუნქციონალურ სტრუქტურას. ეს არის თვითორგანიზება და თვითგანვითარება და განვითარების პროცესების ახლებური ხედვა.

ეკონომიკური და საბუნებისმეტყველო მეცნიერების ურთიერთკავშირის კიდევ ერთი მაგალითია «ეკონოფიზიკა», რომელიც ეკონომიკურ მოვლენებს ფიზიკის მეცნიერებაში აპრობირებული მეთოდების საფუძველზე შეისწავლის [8].

ამ თეორიის მიმდევრებმა შეძლეს ეროვნული და მსოფლიო კრიზისების პროგნოზირება, (სსრკ-ს დაშლა, ჩინეთის საფონდო ბირჟის კრახი 2005-2009 წლებში, მსოფლიო ფინანსური კრიზისი).

ცდილობენ ახსნან: რით წააგავს ფული სინათლის ტალღას, ფინანსური კრიზისები თოვლის ზვავს ან აპლოდისმენტებს საკონცერტო დარბაზში [7].

ახალი მიდგომა ეკონომიკურ თეორიაში საბუნებისმეტყველო მეცნიერებიდან შემოვიდა, რამაც გაადვილა ეკონომიკური რეალობის აღქმა და მომავლის განჭვრეტა.

#### References:

1. გუგუშვილი ა. მართვის სისტემები, მესამე ნაწილი. სინერგეტიკა. სტუ. თბილისი. 2004. – გვ. 690.
2. კეინსი ჯ. დასაქმების, პროცენტისა და ფულის ზოგადი თეორია. ქუთაისი, 1995. – გვ. 430.
3. სესაძე ვ. სესაძე ნ. სინერგეტიკა, ეკონომიკური პროცესების კვლევა. სტუ.თბილისი. 2013. – გვ. 161.
4. Кирман А., Коландер Д., Феммер Г., Хаасс А., Годберг М. и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы Экономики. – 2010, № 6. – С. 12-16.
5. Колодко Гж. Неoliberalизм и мировой экономический кризис // Вопросы Экономики. – 2010, № 3. – С. 61-65.
6. Чернавский Д.С., Старков Н.И., Щербаков А.В. Динамическая модель поведения общества. Синергетический подход в экономике // Новое в синергетике. – М.: Наука, 2012. – 286 с.
7. Эконофизика. Современная физика в поисках экономической теории / под ред В.В. Харитоновой и А. Л. Ежова. – М.: МИФИ, 2007. – 624 с.
8. Mantenga R.N., Stanley H.E. Introduction to Econophysics: Correlations and Complexity in Finance. – Cambridge University Press, 2000. – 147 p.

# THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: THE DEVELOPMENT AND MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY

## KEY ASPECTS OF PUBLIC PROMOTING INNOVATION POLICY

**Babych T. O., Postgraduate**

*Kyiv National University named after Vadym Hetman  
Kyiv, Ukraine*

Due to the limited state budgets because of the global economic crisis and global recession, governments are forced to cut budgets for innovation development. So, it is therefore important to focus on the most promising and those that require special attention, aspects of social life and innovation. More countries believe that the state should not support absolutely all kinds of scientific research in the country. It is necessary to identify the most problematic areas. Analysis of innovative activity of companies in the field of economic activity leads to the conclusion that the firms are little interested in implementing new products in the field of health, safety, aging population and the environment. On the one hand, these areas are under considerable social pressure, since in some way they relate to each individual. On the other hand, innovation in these areas do not bring quick benefits and high profits soon, and cost barriers to entry this market are quite high.

The policy of promoting the growth for demand innovation must take into account such factors as:

1. It should improve the social welfare of the population.
2. To be based on the principles of market efficiency.
3. To have clear targets, achievement of which we can clearly measure with quantitative and qualitative criteria.
4. To be timely transformed into stimulating of proposals innovation on the next stage of the innovation process.

Public procurement is considered the most effective and commonly used instrument of state policy to stimulate demand for innovation. But due to the significant amount of state and local debt, which currently hinder the further development of the economies of the West, the procurement should be used cautiously and carefully so as not to encourage further growth of dept. The effective use of the public funds needs to perform such conditions [2]:

1. Election of one or two priority areas of demand innovation.
2. Financing with domestic borrowing.
3. Preference of commodity contracts.
4. Restrictions of potential suppliers and contractors by domestic manufacturers.

Successful promote of innovation through public procurement requires long-term strategic planning and comprehensive analysis of user needs. Companies need more time to develop proposals that can meet the demanding and complex needs that are set by the state, when it is ordering goods and services [3]. In addition, the potential economic and functional risks associated with the procurement of new solutions together with the higher costs at an early stage of investment hamper the development of public procurement of innovative solutions. Decision-making in the field of public procurement is also highly dependent on the initial cost of the project, rather than to consider the amount of investment required for implementation of the all lifecycle [1].

The stimulating of demand for innovations policy can be effectively used in developing countries. Most of them due to rapid economic development in recent decades formed a substantial reserve funds. Among the countries that have large financial reserves must be named at first Gulf countries, China, India, Brazil, New Zealand. The most of these countries infrastructure does not meet their level of development, business activity and population. This issue will inhibit their further growth. Therefore, governmental incentives and support to attract innovative products and processes in this sphere is the current priority of their leaders. In addition, this group of countries also requires the development and modernization of health care and education. These areas are the most fertile for the government stimulating demand for innovation.

The purchase of the new products and services that do not exist on the market requires high professionalism of officials and sufficient knowledge and experience in planning and executing more demanding than traditional innovative projects, So developing countries are often faced with the inability to implement such state projects. The solution of this problem may be found in the way of creating an additional body in the departments of state procurement, which would professional work with the assessment, management and risk taking of public procurement of innovation. If we want the state policy of stimulating demand for innovation to have long-term consequences for the real economy and not to become another source of inflating «bubble» in the market of start-ups, it should focus on the development of innovative potential of the state. First of all, we should pay attention to the sector of public services which are directly provided to the population and defense sector, because these areas provide stability of the state and its ability to withstand global challenges. Growing demand for innovation in these areas will provide a positive impulse for the general public, raising living standards and improving its quality, and to private companies that will be involved to satisfy the growing demand.

### **References:**

1. Case study Finland: Funding for procurement of innovations in the public sector Kirsti Vilen, Teija Palko/ Innovation Department Ministry of Employment and the Economy, Finland 29.7.2010. – P. 7.
2. Finland's Innovation Strategy [Digital resources] – Access mode: <http://www.tem.fi/index.phtml?l=en&s=2411>
3. The Ministry of Employment and Economy's Action Plan [Digital resources] – Access mode: <http://www.tem.fi/index.phtml?l=en&s=2382>

## ECONOMIC POLICY IN DOLLARIZED ECONOMIES

**Bodrova N. E., PhD, Associate Professor**

*University of Banking*

*Kiev, Ukraine*

With the increase in the number of independent countries after World War II, the number of currencies has grown dramatically. Following inadequate economic policies, the existence of a great number of currencies proved to be misguided. In the last decade, a reverse trend has emerged – the number of world currencies has been reducing. Many economists, especially after the establishment of the European Monetary Union, think that there are real prospects that we are heading towards a world with only two or three currency blocs. Dollarization is not a new term, but comes from a phenomenon that was «out-of-date» and it has become an instrument of economic policy that has been recommended by economists in the last decade.

A number of the provisions setting out the rights and obligations of IMF membership imply that each member will have its own currency. However, in practice, countries have been able to accede to membership in the IMF while using another member's currency. Dollarization makes sense if the following requirements are met:

- a country is rather small and dependent upon foreign trade;
- a country had a recent history of hyperinflation;
- revenues from seigniorage are relatively small due to widespread unofficial dollarization;
- there are foreign currency reserves which would enable the exchange of the national currency with any other foreign currency.

There is no consensus on whether and in which conditions dollarization should be recommended as an instrument of economic policy. Earlier economic analyses suggested that the cost of official dollarization is too high. However, unofficial dollarization has been widespread in the last decade, and the financial innovation that reduced the share of currency in GDP, together with the reduction in inflation in most countries has diminished the potential costs of dollarization. It is obvious that full dollarization has numerous advantages, but also a number of weaknesses.

All empirical studies unambiguously showed that with an increase of dollarization the inflation rate decreases, especially when switching to the system of full dollarization. The credibility of monetary policy is no longer an issue as the money supply and exchange policy are no longer under monetary and political authority. At the same time, official dollarization yields positive results especially if several unsuccessful stabilization programs preceded it.

The price arbitrage strives to balance the prices within small margins of divergence with the prices of the country of primary currency. Therefore, it is likely that the inflation rate will increase to some extent in the initial phase of dollarization due to price adjustments, and price stability will be achieved in the subsequent phase. However, all prices will not be the same, especially those of

non-tradable products and services and state controlled prices. The experiences of dollarized economies show that dollarization leads to equalizing inflation with the one in the country of primary currency only in the long term.

There are certain discrepancies regarding interest rates. To wit, interest rates strive to balance, but they increase for a country risk. Otherwise, foreign banks and individuals would invest in the country and the increased demand would balance interest rates. The higher the country risk, the greater the difference between interest rates. Dollarization does not necessarily lead to the reduction in interest rates as risk premium on interest rates will still exist depending on the budget deficit, the quality of the financial system, and on the flexibility of the labour and product market. We would add to these arguments the influence of the degree of development of an economy and the efficiency of the legal system. However, it is reasonable to expect that dollarization will induce a gradual decrease in interest rates, and, bearing in mind the aforementioned reasons, it is unlikely that any balancing of interest rates with those of the country of primary currency will occur automatically.

Also dollarization may have an effect on the improvement of fiscal discipline. A government becomes aware that the option of issuing more currency to cover a budget deficit no longer exists, so it adopts a policy of low budget deficit or a policy of a balanced budget. The introduction of a hard currency gives the right signal to foreign investors as they are guaranteed stable operating conditions in the country. Additionally, dollarization may reduce the external costs of borrowing for the government by reducing currency and country risk. The introduction of a foreign currency will curtail speculative financial crises, since local investors and speculators will not be able to create them as the foreign currency is connected to all world markets. If the US dollar is to be the subject of speculations by «big players», the import of speculative crises can be possible.

But the problem dollarized economies face is the loss of foreign currency reserves, as they have to be spent in exchange for the national currency. If a devaluated money supply is a consequence of hyperinflation, that is, if the real value of the money supply is small, then the loss of foreign currency reserve will be small as well. Additionally, dollarized economies lose the opportunity of issue premium, which represents the difference between the cost of printing or minting money and its face value. The money supply in dollarized economies is regulated exogenously, i.e. it is determined by the situation of the country's balance of payments. A potential compensation for the loss of seigniorage would be a division of issue premium with the country of primary currency.

Monetary policy and exchange rates as instruments of economic policy cannot be used in dollarized economies. They do not have their representatives in the central bank of whose currency they use, nor the opportunity to affect its monetary policy. The restrictions regarding the possibility of conducting an independent monetary policy may be a problem, especially if countries are in different phases of the economic cycle. Thus, if the country of primary currency faces a recession, it will reduce interest rates and follow stimulative policies, whereas a country that uses this currency may be expanding, thus requiring



completely opposite policies. The creators of economic policy actually have only fiscal policy at their disposal, but it cannot represent an adequate solution to all shocks. However, the growing regionalization of the world causes a weakening of national sovereignty in the field of economic policy, especially with small countries, thus diminishing the adverse effect of dollarization on national sovereignty in economic policy.

A potential danger for dollarized economies is that they are affected by errors in USA monetary policy (or any other country whose currency is used). In the case of unilateral dollarization the country retains a part of its monetary sovereignty, whereas if dollarization is introduced by entering into formal monetary union with the USA (or other country), in which the dollarized country participates only by sharing seigniorage, then monetary sovereignty would be lost completely.

The opportunity to react to exogenous shocks is also limited in dollarized economies, as exchange rate policy can no longer be used as an adjustment instrument. In case of systematic problems in the banking systems of dollarized economies there is no option for the central bank to play the role of the lender of last resort through money issue.

Dollarization induces one-off shocks. They primarily manifest themselves as currency adjustment charges, necessary adjustments of software, accounting systems and similar to the operation of the new currency.

The banking system incurs loss as it no longer receives revenue from currency conversion. At the same time, this represents a gain for both the economy and consumers. When a banking system crisis occurs in a dollarized economy, it lasts longer than that in countries which use a national currency. To wit, no central bank would stand back in the case of a major banking crisis, bearing in mind the chain effect for the entire economy. It is most likely that it would try to help the banking sector with primary issue loans, which would probably induce a lower or a higher inflation rate that would partially devalue national currency deposits, thus reducing the actual burden of the banking system debt. However, if deposits were in a foreign currency, the result of inflation would be the exchange rate adjustment, and the actual burden on the banking sector would not diminish. Since inflation and devaluation cannot devalue banking deposits, the IMF suggests that it is of great importance to control banks in dollarized economies so that they could not grant loans to the borrowers that cannot repay them in due time.

A threat exists in a situation of non-competitive domestic production. This problem does not occur exclusively because of an inefficient economy, but also through any increase in salaries to harmonize with the countries of the reserve currency, and the fact that the reserve currency could be undervalued. In such conditions, devaluation as an instrument for improving competitiveness no longer exists, and the alternatives are a reduction in wages and the prices of products. Experience shows that this reduction occurs only through economic recession, as the rigidity of wages and prices is very strong in most countries. A potential threat may be a request by the country that has issued the currency to ban its use in another country. In the opinion of the IMF, a rejection of such a request would represent a violation of international law.

It should be stressed that the critics of dollarization also think that it is acceptable as a permanent regime for small economies and a temporary instrument for large economies where monetary policy is destabilizing.

## **ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

**Бондар Ю. А., к.е.н., доцент**

*Кіровоградська льотна академія  
Національного авіаційного університету  
м. Кіровоград, Україна*

**Легінькова Н. І., к.е.н., доцент**

*Кіровоградська льотна академія  
Національного авіаційного університету  
м. Кіровоград, Україна*

На сучасному етапі світове господарство характеризується процесами розширення, трансформації та глобалізації всіх сфер суспільного виробництва. Однією з основних передумов стабільного розвитку країн світової спільноти є постійне розширення їх взаємних господарських зв'язків. Серед останніх центральне місце займають міжнародні торговельні відносини, які зорієнтовані на задоволення потреб країн-партнерів у сировині, паливі, машинах, устаткуванні, новітніх матеріалах і технологіях, товарах широкого вжитку тощо. Вагомою складовою міжнародних торговельних відносин, що останнім часом набуває все більшого значення, виступає міжнародний ринок послуг.

Дослідженню проблем становлення і розвитку міжнародного ринку послуг присвячено роботи таких зарубіжних та українських вчених Грищенко І. [1], Коваль Г. [3], Лавлок К. [4], Хаксевер К. [8], Сей Ж. [6].

Трансформаційні процеси, що відбулися в світі упродовж останньої чверті ХХ і на початку ХХІ ст., набула динамічного розвитку сфера послуг. Під впливом розгортання процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації, що відбуваються у сучасному світовому господарстві, ця тенденція стала характерною для більшості країн світу. Як показує практика, сфера послуг є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки.

Послуги надзвичайно різноманітні й охоплюють широке поле діяльності – від торгівлі і транспорту до фінансування, страхування та посередництва. Авіакомпанії та банки, готелі і ресторани, навчальні та спортивні заклади, туристичні бази і кемпінги, радіо- і телестанції, консультаційні та юридичні фірми, їх подальший розвиток та диверсифікація цілком відповідають характеру сучасного розвитку людства, економічних систем, науково-технічного прогресу.

Одним з перших економістів, що обґрунтував поняття послуг як особливого виду благ, які здатні приносити дохід став Ж.-Б. Сей. У основу його досліджень було покладено факт, що послуги надають не тільки люди, а і речі і сили природи [6].

Враховуючи сучасні тенденції розвитку світового господарства, що характеризуються неперервним зростанням ролі послуг у глобальній економіці, слід відзначити особливу увагу до даної економічної категорії з боку сучасних науковців. Так, К. Лавок, пропонує розглядати послугу як діяльність, що націлена на річ або на людину [4, с. 34]. В продовження, Н. Іванов визначає послугу як діяльність, що націлена на задоволення потреби шляхом надання (виробництва) відповідних цій потребі благ матеріального і нематеріального характеру [2, с. 13]. Натомість І. Грищенко розглядає послугу як вид діяльності, що можна запропонувати клієнту для безпосереднього споживання [1, с. 163], а М. Мальська, наголошує на тому, що така діяльність повинна бути вигідна як для однієї, так і іншої сторони [5, с. 87].

Одним з перших, хто визнав торгівлю послугами у світовій економіці був Х'ю Корбет, засновник Дослідницького центру з торгової політики у Лондоні. Вивчаючи нетарифні бар'єри у торгівлі товарами та можливості переговорів у рамках Генеральної угоди з торгівлі товарами (ГАТТ), він зробив висновок, що аналогічні дослідження можуть стати основою переговорів щодо торгівлі послугами [8, с. 215].

Першим опублікованим документом, у якому надання послуг трактується як «торгівля послугами» (trade in services) можна вважати Звіт щодо довгострокових проблем у світовій економіці з коротким розділом про торгівлю послугами, що був підготовлений Вищою групою з торгівлі та суміжних проблем ОЕСР. Так, у Звіті вказується, що «...хоча багато видів міжнародної діяльності у сфері послуг ще не вийшли на міжнародний рівень, існують сервісні галузі, у яких міжнародні операції різко зросли фактично у тій же пропорції, що й торгівля товарами, або навіть більшою мірою... Сектор послуг, як і промисловий сектор, зазнає інтернаціоналізації і взаємопроникнення. Для деяких країн торгівля послугами є принаймні такою ж важливою, а в деяких випадках і важливішою, ніж торгівля товарами» [3, с. 139].

Взагалі ж, ринок послуг дуже різноманітний, а сфера їх застосування розширяється з кожним роком. Одна з тенденцій, що характеризують торгівлю послугами, полягає в тому, що нові технології доповнюють або витісняють інші способи їх надання. Економічна глобалізація, а також розвиток регіональних інтеграційних процесів дедалі більшою мірою стирають кордони між «внутрішніми» та «зарубіжними» послугами, стираються межі і в торгівлі ними. У ході Уругвайського раунду було концептуально визначено, що може бути названо не просто торгівлею, а міжнародною торгівлею послугами. В опублікованому у 1999 р. дослідженні, підготовленому Міжнародним торговим центром ЮНКТАД-СОТ, мовиться, що послуга стає предметом міжнародної торгівлі в тому разі, якщо виробник послуги і покупець її – це фізичні або юридичні особи – резиденти різних країн незалежно від місця здійснення операції

між ними. До речі, ГАТС не дає визначення послуги як категорії – надто неоднорідними є види економічної діяльності, що охоплює цей термін, і лише зазначає, що послуги можуть надаватись одним з чотирьох способів постачання (транскордонне постачання, споживання за кордоном, комерційна присутність і переміщення фізичних осіб) [9].

Загальний обсяг міжнародної торгівлі послугами за останні 30 років збільшився майже у сім разів. Якщо в 1980 р. він становив близько 400 млрд. дол., то у 2014 р. – 2,6 трлн. дол. Очікується, що швидкий розвиток торгівлі послугами буде продовжуватися й надалі. За існуючими оцінками, в 2020 р. світовий експорт послуг може зрівнятися зі світовим експортом товарів [2].

Торгівля послугами здійснюється насамперед між високорозвинутими країнами, що в більшості пов'язано з діяльністю їх ТНК. Країною-лідером в торгівлі послугами залишаються США. В ролі великих імпортерів послуг виступають Німеччина, Японія. В десятку провідних експортерів увійшли такі країни, як Китай та Індія, які можуть увійти до п'ятірки країн-лідерів. Частка країн, що розвиваються в міжнародній торгівлі послугами поступово зростає, Південна Корея, наприклад, експортує інжинірингові, консалтингові та будівельні послуги; Сінгапур – страхові, фінансові послуги; Туреччина, Таїланд надають туристичні послуги [7].

Торгівля послугами здійснюється насамперед між високорозвинутими країнами, що в більшості пов'язано з діяльністю їх ТНК. Країною-лідером в торгівлі послугами залишаються США. В ролі великих імпортерів послуг виступають Німеччина, Японія. В десятку провідних експортерів увійшли такі країни, як Китай та Індія, які можуть увійти до п'ятірки країн-лідерів. Частка країн, що розвиваються в міжнародній торгівлі послугами поступово зростає, Південна Корея, наприклад, експортує інжинірингові, консалтингові та будівельні послуги; Сінгапур – страхові, фінансові послуги; Туреччина, Таїланд надають туристичні послуги [7].

Таким чином, можна сказати, що сучасний розвиток світового ринку послуг пов'язаний з посиленням процесів глобалізації та інтеграції у світовій економіці, тому міжнародна торгівля послугами розвивається більш динамічно, ніж торгівля товарами у цілому. В умовах глобалізації світової економіки сфера послуг набуває найдинамічнішого розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення.

### Література:

1. Грищенко І. Формування конкурентного середовища на ринку послуг України / І. Грищенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 5. – С. 163–166.
2. Иванов Н. Н. Сфера услуг как объект исследования и управления / Н. Н. Иванов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 21 с.
3. Коваль Г. І. Механізм регулювання ринку послуг: міжнародний та український аспекти / Г. І. Коваль // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 6. – С. 138–143.

4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с.
5. Мальська М. П. Просторові системи послуг (теорія, методологія, практика): монографія / М. П. Мальська. – К.: Знання, 2009. – 363 с.
6. Сей Ж. Б. Трактат по политической экономии / Ж. Б. Сей. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа; [сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. – М.: Дело: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.
7. Тіпанов В.В. Розвиток світового ринку послуг в умовах глобалізації економіки: дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Тіпанов В.В. – НАН України; Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2006.
8. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик [под. ред. В. В. Кулибановой]. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
9. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts. WTO. Cambridge University Press. – 2002. – P. 286.

## **УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ**

**Бунтова Н. В., к.е.н.,  
доцент кафедри**

*Київський університет туризму, економіки та права  
м. Київ, Україна*

В сучасних умовах глобалізаційні та інтеграційні процеси піднесли світовий ринок послуг на якісно новий рівень розвитку, вплинувши на усі його сектори. Дані трансформаційні процеси не могли не вплинути і на розвиток наймасовішого феномену ХХІ століття, однієї з провідних сфер людської діяльності – міжнародного туризму. Враховуючи те, що він є однією із найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства та є відображенням сучасного стану економічної, політичної, демографічної, соціальної сфер суспільного життя, переважна більшість країн спрямовують усі зусилля на його розвиток. Завдяки економічному впливу міжнародного туризму, держави, яких ще вчора відносили до категорії країн із низьким рівнем економічного розвитку, стають процвітаючими.

Згідно Всесвітньої туристичної організації (WTO) Україна входить в число 15 країн-лідерів світу за обсягами залучення іноземних туристів [1]. Вітчизняний туризм може щорічно поповнювати державний і місцеві бюджети мінімум на 10 млрд. дол. Тобто генерувати понад третину щорічних бюджетних надходжень, не кажучи вже про потенційний ефект для суміжних сфер.

Бюджет України на протязі вже багатьох років складає в основному не тільки дохід від галузей промисловості – левова частка грошей крутиться

в сфері послуг. Але, на жаль, сьогодні керівництвом країни використовується хіба що кілька відсотків з цього потенціалу. Без єдиної державної програми комплексного розвитку туристичної інфраструктури, яка включала б і систематизацію роботи готелів, і транспорт, і популяризацію країни на міжнародному рівні, Україна не зможе стати привабливою з точки зору іноземних гостей, що істотно знижує темпи приросту додаткових інвестицій в країну.

Міжнародний туризм досяг нового максимуму в 2015 році. Згідно з останніми даними Всесвітньої туристичної організації WTO в 2015 році майже на 50 млн. більше туристів подорожувало по закордонних напрямках у порівнянні з даними 2014 року [1].

За відвідуваністю Україна входить в топ-12 в світовому рейтингу [2]. Проте у 2015 році Україну відвідало рекордно низька кількість іноземних туристів [3]. За даними Адміністрації Державної прикордонної служби України у цьому році до нашої країни завітало лише 124 тисячі іноземців, що є найнижчим показником за останні 14 років.

На розвиток туристичної сфери негативно впливає тотальна дезінформація, яку ведуть сьогодні російські ЗМІ, створення ілюзії повномасштабної війни. Однак дається взнаки й недостатня лояльність українського законодавства у видачі віз та низька якість сервісу для іноземців. Крім того, вимагає вдосконалення законодавча база, також необхідне створення єдиного державного органу, який займався б питаннями цієї сфери.

З урахуванням процесів децентралізації, дерегуляції, які проходять в Україні, потрібна цілісна система управління, що відповідає сучасним і перспективним вимогам динамічного розвитку та реалізуються на різних рівнях – державному, регіональному, окремого підприємства. Досвід більшості країн, у яких успішно розвивається туристична галузь, свідчить, що лише окрема структура – національна туристична адміністрація, до того ж наділена відповідними повноваженнями – може ефективно здійснювати державну політику в туризмі.

Слід зазначити, що недостатнє фінансове забезпечення туристичної діяльності та недоліки в системі оподаткування не сприяють вкладенню інвестицій в інфраструктуру туризму та санаторно-курортний комплекс. Також значне податкове навантаження та відсутність стимулюючих інструментів щодо внутрішнього та іноземного туризму не сприяє створенню сприятливого середовища для бізнес-діяльності.

Зміцнення конкурентоспроможності туристичної сфери України та її окремих регіонів на міжнародному та національному туристичних ринках, ефективне розроблення та реалізація державної політики в галузі туризму, створення сприятливого інвестиційного клімату для реконструкції та будівництва об'єктів туристичної інфраструктури забезпечить покращення внутрішньої соціально-економічної ситуації, підвищення міжнародного авторитету нашої країни.

Перспективи отримання масштабних інвестицій у туристичну галузь України виглядають наразі цілком реальними. Проте для досягнення результату необхідне суттєве поглиблення співпраці між владою та

бізнесом, поглиблення та подальший розвиток державно-приватного партнерства з метою поліпшення бізнес-клімату в галузі.

#### **Література:**

1. UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс] // Все про туризм – туристична бібліотека : веб-сайт. – 2014. – Januari. – 6 р. – Accessregime : [http://infotour.in.ua/UNWTO\\_Barometer\\_2014\\_01.pdf](http://infotour.in.ua/UNWTO_Barometer_2014_01.pdf), free. – The title screen. – Language : eng.

2. Компания «Socmart» [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.socmart.com.ua/>

3. Державна служба статистики України [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

## **COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIES OF ROMANIA AND BULGARIA BEING MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION**

**Vierochkina M. O., Student**

*Oles Honchar Dnipropetrovsk National University  
Dnipropetrovsk, Ukraine*

**Krasnikova N. O., PhD of Economics**

*Oles Honchar Dnipropetrovsk National University  
Dnipropetrovsk, Ukraine*

Since the European Union was found Romania and Bulgaria aimed their policies for European integration. Countries joined the EU during the fifth wave of its extantion, in 2007. Bulgaria and Romania were promised to increase their production, restore the agriculture, and have rapid growth of the economies and the welfare of citizens. After 9 years of the countries' membership in the EU it is possible to realistically assess the influence of the European integration on Romanian an Bulgarian national economies.

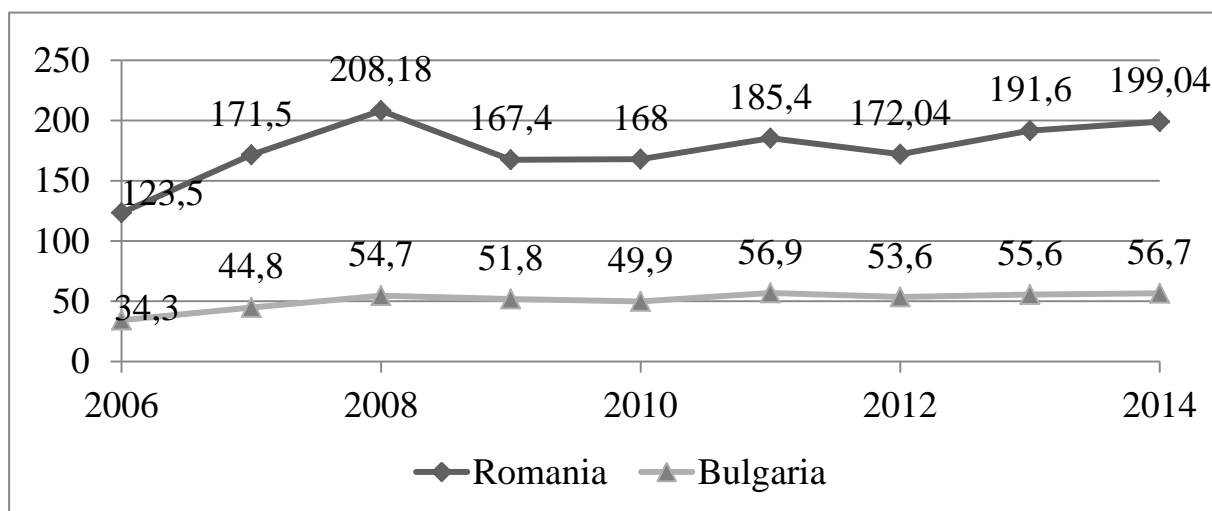
At the moment of the countries' joining the European Union, Romanian and Bulgarian GDPs per capita were respectively 8214.2 USD and 5932.9 USD, and were significantly lower than the European average – 35379.1 USD [1]. So the countries can be classified as the low-income European countries.

For several years before joining the EU the country experienced economic growth. When in 2007 Romania joined the EU the citizens hoped for some new opportunities, sustainable development of the national economy and improving their living standards.

The famous researcher T. Gallaher wrote in his monograph «Romania and the European Union: how the weak vanquished the strong» that «European bureaucrats collectively achieved providing full membership in the EU for Romania, while local political elites didn't deserve it» [2].

During the first two years of the EU membership Romania was demonstrating rapid development of economy. The GDP was growing much

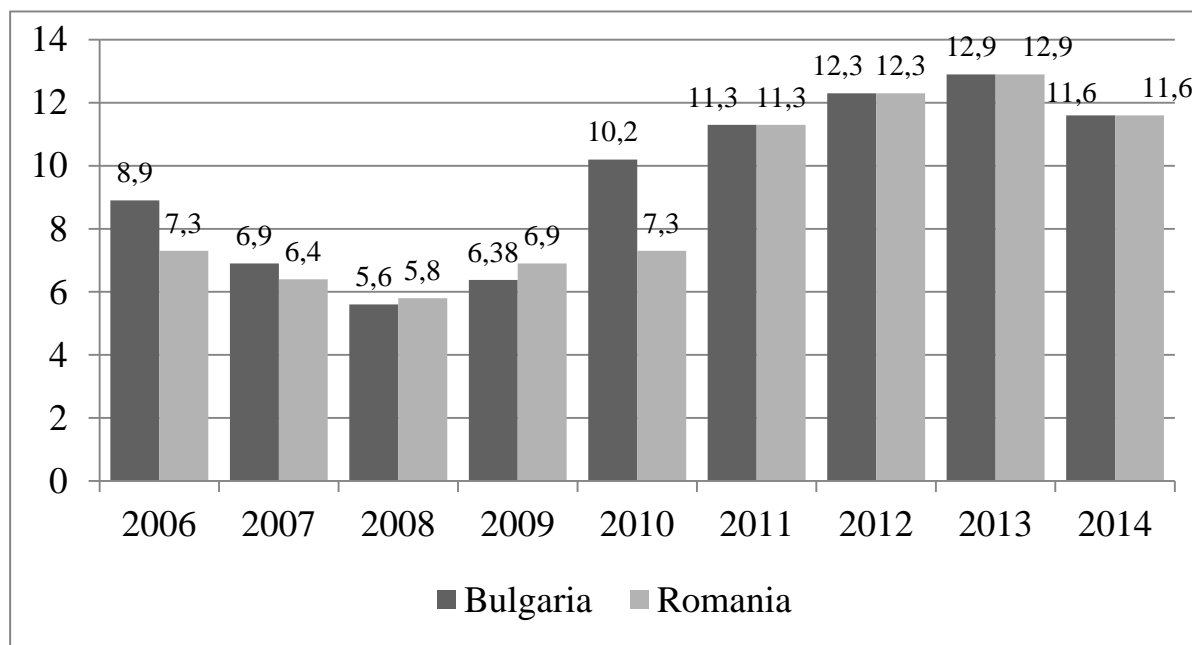
faster than in most EU Member States (6.3% in 2007 and 7.4% in 2008) [3]. Bulgaria's GDP was also increasing, but less rapidly than in Romania and much slower than in pre-crisis period (GDP growth was 6.5% in 2007 and 0.9% in 2013) [4]. The GDPs declined after the global financial crisis in both countries, but then gradually almost recovered to pre-crisis levels (fig. 1).



**Fig. 1. Romania's and Bulgaria's GDP Dynamics for 2006 -2014, bln. USD [1]**

But in spite of GDP growth for the first years of being a member of the EU Romania demonstrated significant economic recession, the national debt in 2010 was more than twice as big as in 2007. Many industrial sites were closed because of the high environmental standards of the European Union, the banking sector also suffered.

According to the official data from Eurostat in 2013 more than 40% of the population of Romania was at risk of poverty. Only Bulgaria had higher at-risk-of-poverty rate in the EU. It was about 48% [5].



**Fig. 2. The unemployment rates in Bulgaria and Romania for 2006-2014, % [1]**



In this regard, countries had to increase the social benefits. However, it was also necessary to pay the contributions to the European budget. Judging to the opinion of analysts it became one of the main reasons of the countries' budget deficits. For example, according to the regulations of the European Union, these contributions from Romania had to amount to 0.5% of the GDP, but in fact, in 2007 they paid more than 1,6% [5].

For the first 2 years of membership of Bulgaria and Romania in the EU their unemployment rates declined strongly, but since 2009 they began to grow again. During the last five years, unemployment rates of the countries became equal, and have the same dynamics. In 2014 unemployment rates decreased again but were still considerably higher than the pre-crisis level (fig. 2).

After joining the EU, Romania was being influenced by the most developed European countries, which were interested in maintaining social and political stability and strengthening their impact on the countries of Central and Eastern Europe. In the open market the developed countries of Europe began to move their production actively to the countries with the lowest rate of pay, mainly to Eastern Europe, thereby creating competitive advantages for themselves. At the beginning one of those countries was Romania. However, the expansion of trade unions' struggle for social rights of workers led to growth of wages, and the European companies that had taken big investment to the Romanian enterprises began to withdraw their money from the country, thereby limiting the possibilities of its economic growth.

Bulgaria still has not completely recovered from the effects of the 2008 crisis, when the Bulgarian economy fell by 5.5%. The living standard was growing very slowly. The economic situation deteriorated due to the decline of the enterprises of agriculture and food industry which accounted a large part of the country's GDP.

Bulgaria's economy developed mainly due to the tourism and building. It was not enough for normal economic development. Entering the EU Bulgaria was counting on the increase of foreign investment for the development of the economy. It would be also a good stimulus to reform the public administrations meeting the European standards. Bulgarian partners on its way to European integration were Germany, France and Belgium, that made the largest investment in its economy. But at the same time, investors started to operate with the Bulgarian energy sector increasingly, which led to the closure of some power complexes, including in the nuclear sphere.

According to the Ministry of Economy the cost of the electricity produced by renewable energy sources was 15 times more expensive than nuclear power. The widespread adoption of environmentally-friendly solar power caused the increase of the price of the electricity in 8%.

As a result of the global financial and economic crisis foreign investment in the economy of Bulgaria began to decline. Germany and the UK declined their investment the most. Russia become the most active investor in the Bulgarian economy (20.5% of all foreign investments in 2012) [4].

To conclude, for 9 years of Romania's and Bulgaria's membership in the EU the gaps between the levels of economic development of these countries and even the middle-income EU countries is still quite big to be overcome and the

countries remain one of the most economically depressed members of the EU. The levels of GDP per capita have increased to 7851.3 USD in Bulgaria and to 10,000 USD in Romania in 2014, but they are still almost 4 times lower than the European Union average (36447.9 USD) [1]. Moreover, the dissatisfaction with membership in the European Union among the population of the countries is increasing every year. The number of supporters of the withdrawal from the EU grows, which may become a political threat for the states.

#### **References:**

1. The world bank [Electronic resource] – Access mode: <http://worldbank.org> – Screen title.
2. Ganev V. I. Romania and the European Union: how the weak vanquished the strong / Venelin I. Ganev // Southeast European and Black Sea Studies. 2012. March. Vol. 12, iss. 1. P. 196. Book Review: Romania and the European Union: how the weak vanquished the strong / Tom Gallaher. – Manchester : Manchester Univ. Press, 2009. – 304 p.
3. WIIW Current Analysis and Forecasts / Vienna Institute for International Economic Studies. – 2012. March. № 9. – P. 76–79.
4. Bulgarian National Bank [Electronic resource] – Access mode: <http://www.bnb.bg> – Screen title.
5. Eurostat [Electronic resource] – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat> – Screen title.
6. Sinn H.-W. Introduction / Hans-Werner Sinn // CESifo Forum. – 2011. Vol. 12, № 3. – P. 13. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1213481.PDF> – Screen title.

## **СУЧАСНИЙ «ТІНЬОВИЙ БАНКІНГ»: ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРОЛЮ**

**Волга В. О., фінансовий аналітик**

*ТОВ «Фінансова компанія № 1»*

*м. Київ, Україна*

**Ступницький О. І., к.е.н.,  
професор кафедри**

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету*

*імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

Особливістю розвитку сучасного світового фінансового ринку є формування цілого сегмента операторів парабанківського альтернативного ринку – хедж-фондів, фондів прямих інвестицій, інвестиційних дивізіонів традиційних банків, фондів грошового ринку, у тому числі кондуїтних компаній, емітентів паперів під сек'юритизовані

активи, спеціальних юридичних осіб (SPV), перестраховальників, що одержав назву «тіньовий банкінг». Як економічний феномен останніх років він функціонує в основному поза пильним контролем і наглядом офіційних банківських регуляторів, включаючи центральні банки. Сам термін «тіньовий» з'явився у США і попередньо групував слабо регульовані або зовсім непідконтрольні ФРС організації, однак сьогодні суб'єкти цього сектору фінансового ринку не є неофіційними або тим паче незаконними структурами – це лише приклад ринкової інноваційної диференціації, результат альтернативного характеру їх функціонування у порівнянні з більш жорстко контрольованим банківським сегментом [1, р. 22-26].

«Навколобанківський» сектор включає не лише інвестиційну індустрію, але й інших спеціалізованих фінансових посередників небанківського типу, включаючи страхові компанії та пенсійні фонди і тому для «тіньового банкінгу» провідна ознака полягає саме у інституційній складовій – «небанківському» регулюванні. Щодо інструментальної структури операцій тіньових суб'єктів, то вони в основному представлені кредитно-дефолтними свопами CDS, CDO, OTC-деривативами, операціями РЕПО та іншими складними структурованими фінансовими продуктами. Сьогодні капітал світових суб'єктів тіньового банкінгу (коливається у межах 50 трлн. дол., проти 10 трлн. дол. у банківській системі) являє собою модифікацію фіктивного капіталу у видозмінених умовах фінансової глобалізації, інтеграції, наростання волатильності і невизначеності, дисбалансів у розвитку реального та фінансового секторів [2, р. 1332-1333].

За останні декілька років для характеристики нової економічної кон'юнктури в літературі почав досить часто застосовуватися термін «нова нормальність» – «New Normal» (автори – менеджери найбільшого інвестиційного фонду по управлінню облігаціями «Pimco»), який заснований на науковій теорії економічних циклів та сучасних конкретних якостях світової економіки і її нового глобального макропозиціонування: 1) гальмування економічного зростання і ситуація загальної невизначеності в економіці, що закріплюється на тривалий час; 2) нециклічні хаотичні зміни на ринках, які не кориспондуються із поняттям «фази кризи», однак якісно стимулюють турбулентність, що індукує елементи нестійкості і серйозні ризики; 3) вичерпання дієвості традиційних інструментів державного регулювання і нагляду у фінансовій сфері (пошук інструментів «тонкого налагодження») і низька ефективність нових інструментів (деавтономізація вирішення проблем за рахунок використання ще недостатньо апробованих нових макроекономічних регуляторів та «некласичних» рішень у фінансовому секторі). У країнах, що розвиваються і країнах формуючих ринкову економіку (у т. ч. Україна) тіньовими інструментами є держгарантії по кредитах афілійованим з державою фінансовим структурам, операції великих олігархічних фінансових груп, дії ринкових агентів, що призводять до напівлегального та неідентифікованого вивозу капіталу,

транзакції у кластері кептивних банків, певний набір операцій у сегменті мікрофінансування і мікрокредитування, рух злочинних доходів та ін.

Сьогодні існують три фінансові структурні парадигми (критерій розподілу – частка банків і їх співвідношення з небанківськими фінансовими установами та центральними банками у різних країнах) – американська «система тіньового банкінгу» (США, Великобританія, Нідерланди, де частка небанківських фінансових інституцій більше 20%, а у ряді випадків і перевищує частку банків), німецька «кредитування за рахунок депозитів банків» (Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Японія та Іспанія з часткою небанків не більш 20%) і арабська «централізоване планування» (Саудівська Аравія, Аргентина, Китай, Індонезія, країни СНД, у т. ч. Україна, з високою часткою державних банків, центральних банків і низькою часткою небанківських фінансових посередників – «картель центробанків») [3]. До і після фінансової кризи 2008 р., з одного боку, непрозорість операцій інвестбанків і недостатній обсяг інформації у регуляторів дозволяли маніпулювати думкою інвесторів (приклад банку «Lehman Brothers», що тимчасово перемістив з балансу низку проблемних активів на суму 50 млрд. дол., використовуючи механізм угод РЕПО). З іншого боку – відмова від традиційних банківських кредитних «каналів трансляції» коштів і заміна їх каналами небанківських посередників у вигляді незабезпечених позик мав у своїй основі суттєвий недолік – тіньовий сектор одержував гарантовані приватні трансферти ліквідності, емітуючи негарантовані векселі. При падінні кредитоспроможності приватного сектору тіньовий банкінг зіштовхнувся із кризою ліквідності і йому довелося рефінансуватися, кредитуючись у традиційних банків, у держави або продаючи активи, що не завжди забезпечувало успіх. Сьогодні фінансове становище інвестбанків серйозно ускладнюється тим, що за останні роки відбулося зниження їх комісійних доходів (особливо по фінансуванню злиттів і поглинань, великих консолідаційних угод, нетрадиційних операцій AIG і андеррайтингу за рахунок різкого падіння емісійної активності компаній як у вигляді IPO, так і у вигляді додаткових розміщень). Додатковою характерною рисою світового фінансового ринку, що визначилася за останні роки, є також розвиток специфічного ефекту – на противагу очікуваному наростанню диверсифікованості міжнародного фінансового портфеля інвестори віддають перевагу внутрішнім фінансовим інструментам («парадокс Фельдштайна–Хориоки»), що частково спростовує абсолютизацію фінансової глобалізації.

Сьогодні у США зменшення захищеності клієнтів тіньового сектору, слабкопрогнозований і деструктивний вплив на монетарну політику провідних країн, зростання неефективних злиттів і поглинань, недоодержання бюджетом податків і деякі інші негативні ефекти сприяли тому, що компанії з активами понад 10 млрд. дол. зобов'язані створювати у власних корпоративних структурах так звані «комітети з ризиків», розробляти і погоджувати із ФРС та Федеральною корпорацією страхування депозитів (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) спеціальні плани з наданням вичерпної інформації про свій фінансовий

стан і ризику. При цьому ФРС здійснює регулярне стрес-тестування банків і періодично (раз на півроку) звітує про регулювання діяльності фінансових установ перед Сенатом і Палатою представників Конгресу США. Реформування фінансового регулювання закріплене актом «Додда–Френка» 2010 р. («Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act»). Це низка фундаментальних принципово нових законодавчих актів по фінансовому регулюванню, підвищенню їх прозорості, демонополізації у фінансовому секторі, захисту споживачів (так, відповідно до розділу 7 акту «Додда–Френка» торги деривативами вимагають обов'язковий централізований кліринг на біржових майданчиках з наданням застав під трансакції, що робить ідентифікацію ризиків набагато повнішою) [4].

Щодо ЄС, то вже функціонує фонд «Європейський стабілізаційний механізм (ESM)» з ресурсами у сумі 750 млрд. євро, який набув вигляду бридж-банку – банку «поганих активів» (паритетне об'єднання ресурсів із МВФ загальним обсягом 2 трлн. дол.; робота із проблемними паперами країн єврозони і рефінансується ЄЦБ). Створена постійно діюча єдина система банківського нагляду (Single Supervisory Mechanism) під егідою ЄЦБ, метою якої є досягнення стабільності банківської системи у регіоні шляхом побудови системи посиленого нагляду за операторами тіньової банківської системи. Оскільки очевидним є стимулюючий економічну активність потенціал позабанківських операцій його регулювання є гранично гнучким – «позитивний потенціал фінансового ринку повинен бути збережений» (навіть деривативи у некризові періоди ефективно страхують фінансові ризики банків-кредиторів реального сектору) [5, р. 13-21]. Отже, інструментальна структура операцій інвестиційних посередників в останні роки змістилася у бік активізації фінансових інновацій і складних фінансових інструментів, які, наприклад, з одного боку, оформляють процес торгівлі кредитним (кредитно-іпотечним) ризиком як самостійним фінансовим активом з кон'юнктурним ціноутворенням і з наступної активною мультиплікацією збитків. З іншого боку – сприяють непрозорості фінансових гравців і зростанню їх залежності від платоспроможності первинних іпотечних позичальників. Тому стабілізуючу роль відіграють: а) вимоги до створення контрциклічних/динамічних резервів (counter cyclical/dynamic provisioning), до левереджу, ліквідності, базам даних по угодах з використанням кредиту і операціям регулятивного арбітражу, угодам РЕПО; б) кодифікація порушень на ринку іпотечних облігацій і боротьба з нав'язуванням страховок при кредитуванні, маніпуляціями зі ставкою LIBOR; в) диференціація вимог до структури активів залежно від типів банківських бізнес-моделей. У цілому фінансове регулювання і нагляд у тіньовому банкінгу рухається у бік виявлення потенційно небезпечних сегментів і підсегментів сучасних складноорганізованих фінансових ринків, обмеження ризиків шляхом консолідованих пруденціальних і економічних заходів до операторів ринку.

### Література:

1. Claessens S., Pozsar Z., Ratnovski I., Singh M. Shadow Banking: Economics and Policy / IMF: Research Department, December 4, 2012. – 34 p.
2. Gennaioli N., Shleifer A., Vishny R.W. A Model of Shadow Banking / The Journal of Finance. – 2013. – 16 July. – P. 1331–1363.
3. The Three «Financial Structure» Paradigms of Modern Finance. Global Shadow Banking Monitoring Report 2012. 18 November 2012. – P. 12–14.
4. Strengthening Oversight and Regulation of Shadow Banking; an integrated overview of policy recommendations / IMF: Financial Stability Board. 2012b. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_121118.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_121118.pdf)
5. Bagehot was a Shadow Banker: Shadow Banking, Central Banking, and the Future of Global Finance / P. Mehrling, Z. Pozsar, J. Sweeney, D.H. Neilson. 2013. – December 6. – 47 p.

## ПЕРСПЕКТИВИ І ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

**Жалба І. О., к.е.н., доцент**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

**Бозуленко О. Ю., к.е.н,  
старший викладач**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

Глобалізація стала головною закономірністю сучасного світового розвитку. Багато в чому завдяки глобальній інтеграції дедалі більша кількість країн готова кинути виклик індустріально розвинутим країнам. Але у глобалізації та євроінтеграції є як позитивні так і негативні сторони. Одним з підтверджень цього стали масові протести в квітні 2016 р. в Європі, зокрема, в Гамбурзі, проти підписання угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та США. Негативні прояви глобалізації можуть виявлятися і у країнах, що розвиваються, і у високорозвинутих країнах. Глобалізація економіки проявляється у декількох основних процесах: зростанні масштабів і значенні зовнішньої торгівлі; посиленні економічної інтеграції та кооперації як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств; посиленні міграції трудових ресурсів; формуванні єдиного інформаційного простору.

Участь України у процесі глобалізації не може не викликати побоювань, оскільки наша країна виявилася не готовою ні до конкуренції на загальносвітовому рівні, ні до глобальної інтеграції. Одночасне

включення України в глобальні та європейські інтеграційні процеси пов'язане для неї з величезними ризиками та загрозами. Однак, не зважаючи на це, шлях України в глобальний простір є неминучим і безальтернативним. Держава такого масштабу, місця та геополітичної ролі не може залишатися в самоізоляції, оскільки це означало б не захищеність, а консервацію відсталості, низької міжнародної конкурентноздатності. Спробуємо визначити можливості та загрози в економічному напрямі для української економіки, як однієї з постсоціалістичних країн.

Основними загрозами інтегрування у глобальний та європейський простір для України є:

- інтереси і глобальна конкуренція жорстко обмежують можливості технологічних проривів країн, які мають недостатньо фінансових можливостей для інвестування.

- відсутність достатніх інвестицій для вкладення у високі технології, незважаючи на значний людський потенціал. Україна у складі СРСР, займаючи 2,5% його території, виробляла близько 40% продовольства, 35% промислової продукції і володіла 35% науково-технічного потенціалу Радянського Союзу [1];

- внутрішні протиріччя населення та регіональні відмінності суспільних настроїв всередині країни щодо подальшого шляху розвитку України;

- конфлікти між політичними силами, відсутність консенсусу між елітами щодо євроінтеграційного курсу [1]

- кризи, які виникають в умовах глобалізації у країнах з високо розвинутими економіками, швидко розповсюджуються. Вплив іпотечної кризи, яка розпочалась із США у 2008 р. дуже суттєво вплинула на економіки країн в яких значний ступінь доларизації економічних процесів.

Ще одним негативним наслідком глобалізації є людський розвиток та якість життя. Декларовані постулати про те, що саме людина як вища соціальна істота повинна бути поставлена в центр розвитку, руйнується цинізмом глобальних корпорацій, які керуються лише власними алчними інтересами. Переслідуючи свою мету, глобальні компанії часто соціально-економічні устрої країн що розвиваються. У таких країнах деформуються механізми ринку та ринкова економіка, що веде до колапсу. Як наслідок цього глобалізація породжує ще одну досить специфічну закономірність і зовнішньопарадоксальну тенденцію: зовнішньоторговельний оборот зростається і концентрується в першому колі глобальних країн (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада).

Майбутній розвиток України залежатиме від її спроможності віднайти власний новий критичний шлях та модель європейського інтегрування. Щоб розробити та впровадити таку модель, слід врахувати, усі можливі негативні наслідки від даного явища та шляхи їхнього подолання. Процес євроінтеграції України ще не гарантує поліпшення економічної ситуації в країні та зростання добробуту населення. Підтвердженням цього є економічна ситуація в Греції, Іспанії та Італії. За останні 5 років бюджетно-боргова криза в Греції тільки поглиблювалась. Весь 2011 р. і

перша половина 2012 р. в ЄС пройшли під безперервним обговоренням можливості дефолту Греції і форм надання їй допомоги. Загальні обсяги наданих кредитів, у тому числі по лінії МВФ, перевищили 200 млрд. євро [2, с. 3]. Але ці кошти були проїдені, а соціально-економічне становище і на сьогодні залишається важким: більше 27% безробітних, зниження зарплат у державному та приватному секторах.

Погіршення оцінок платоспроможності Італії та Іспанії є більш відчутною загрозою для ЄС ніж боргова криза Греції. Банк Іспанії володіє 8,3% капіталу Європейського центрального банку, тоді як Греція в капіталі ЄЦБ має лише 2%. Іспанія – країна з максимальною серед великих економік ЄС безробіттям, останні дані Євростату демонструють в Іспанії найнижчі темпи зростання виробництва за три останні роки, вкрай глибокий спад у роздрібній торгівлі (-1%) [2, с. 4].

Складність для Іспанії не стільки в типових проблемах зони євро, скільки у зниженні попиту на ринку нерухомості, оскільки до 2008 р. будівництво займало 16% у ВВП країни. Фінансова криза в країнах ЄС та зниження обсягу інвестицій із Великобританії, Німеччини Франції у сферу будівництва в Іспанії призвело до стагнації економіки [2, с. 4].

Україні необхідно виробити власну ефективну модель інтегрування у світовий та європейський економічний простір, використовуючи передовий досвід країн, але не переносити його повністю. Основними завданнями при побудові такої моделі є:

по-перше, подолати екстенсивний шлях розвитку української економіки та замінити його інтенсивним розвитком підприємництва в ефективних формах малого і середнього бізнесу, що базується на новій технологічній основі [3, 124-125]. Саме в умовах дефіциту інвестиційного капіталу через малий і середній бізнес можуть бути залучені внутрішні інвестиції;

по-друге, проведення податкової реформи та створення сприятливих і стабільних умов для ведення малого та середнього бізнесу, оскільки невтягнутість у глобальні фінансові потрясіння дасть можливість країні легше пройти період світових криз. Так у США питома вага малого бізнесу у ВВП країни становить 70% [3, с. 126].

На нашу думку, перспективами євроінтеграційного процесу для України можуть стати:

– зміна неефективної системи державного управління та економічної системи, боротьба з нецільовим використанням коштів, корупцією;

– можливість залучення кредитів ЄБРР і МБРР для будівництва інфраструктури, дорожнього покриття під низькі відсотки (до 5% річних). Позитив в тому, що при виділенні цих кредитів призначаються фінансові розпорядники і кошти використовують за призначенням;

– інтенсифікація торгівлі з європейськими країнами, залучення нового обладнання для виробництв у лізинг або в кредит у сільському господарстві;

– доступ суб'єктів господарювання до європейських технологій, що дасть можливість підвищити продуктивність праці у переробній сфері, виробництві продовольчої продукції. За даними ФАО ООН, Україна



здатна прогнати 1 млрд. населення планети. А це більш ніж достатня база для створення власних інвестиційних ресурсів.

### **Література:**

1. Євроінтеграція сприятиме внутрішнім реформам в Україні – експерти Польщі, Чехії та Словаччини/ Новий формат: інформаційно-аналітичний портал, 2014 р. – Режим доступу : <http://nf.dp.ua/2014/10/evrointehratiya-spruyatyme-vnutrishnim-reformam-v-ukrayini-eksperty-polshchi-chekhiyi-ta-slovachchynu>

2. Європейська ситуація: стрімке зростання боргової заборгованості – Режим доступу : [http://stud.com.ua/33510/finansi/evropeyska\\_situatsiya\\_strimke\\_zrostannya\\_borgovogo\\_zaborgovanosti](http://stud.com.ua/33510/finansi/evropeyska_situatsiya_strimke_zrostannya_borgovogo_zaborgovanosti).

3. Торопков В.М. Тенденції та перспективи розвитку малого бізнесу в сучасних економічних умовах/ В.М. Торопков, Г.П. Сиваненко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. 2012. – Вип. I.– С. 122-128. – (Економічні науки).

## **КОНЦЕПЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ЕВРОРЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ЕС**

**Коваленко С. И., к.э.н., доцент**

*Дунайский институт*

*Национального университета «Одесская морская академия»*

*г. Измаил, Одесская область, Украина*

В условиях глобальной нестабильности фактором экономической безопасности выступает не столько динамика объема производства и наличие природных ресурсов, сколько отвечающая глобальным вызовам территориальная концентрация экономической деятельности, а именно конкурентоспособность территории, под которой мы понимаем её способность достигать роста производительности труда и эффективного использования капитала, возможности для вхождения в глобальный рынок, становясь центропритягательным полюсом в системе товарных, финансовых, и технологических обменов [1, с. 31].

Последние волны расширения Европейского союза в контексте трансформации структурных приоритетов и глобализации мировой экономики, вызывают необходимость поиска подходов к адаптации трансграничных регионов к новым вызовам, прежде всего в плане роста их конкурентоспособности [2, с. 10]. В условиях направления вектора экономической интеграции европейских государств, во внешней политике Украины произошли существенные изменения, которые вызывают необходимость разработки экономической стратегии в региональной перспективе. Актуальность исследования проблем безопасности

трансграничной кооперации вызвано, как углублением процесса регионализации Украины, усилением роли региональной составляющей роста национальной экономики, стремлением регионов к развитию межрегиональных связей, так и интеграционными устремлениями Украины, конечной целью которых является её вступление в ЕС. Это вызывает необходимость исследования форм, механизмов и инструментов воздействия и стимулирования трансграничной кооперации в современных условиях евроинтеграции, на основе комплексного анализа аспектов трансграничной экономической политики, ускорения экономических обменов, обоснования методологических подходов трансграничной региональной политики пространственного развития еврорегионов в процессе расширения Европейского Союза. Вследствие снижения барьерной функции государственных границ в условиях глобализации, происходит усиление процессов трансграничной регионализации, которая распространяется на все уровни сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов в форме еврорегионов, трансграничных кластеров, свободных экономических зон. Трансграничный регионализм является пространственно интегрированной формой экономического сотрудничества в рамках европейского пространства, решения проблем европейской безопасности, которые пересекают национальные границы и обеспечивают мощный импульс эффективных коллективных действий. Реализация стратегии трансграничной кооперации в условиях эффективных трансграничных рынков позволяет, на наш взгляд, снизить влияние факторов, формирующих глобальную нестабильность и транснациональные угрозы. Глобализация как объективный процесс развивается, в том числе и через региональную интеграцию. В связи с этим возникает необходимость обеспечения безопасности не столько национальных экономик, сколько региональных союзов, переживающих процесс совместной адаптации. Анализ структуры международных отношений свидетельствует, что в границах региональных объединений государств формируются международные региональные институты безопасности, материальную основу которых составляет экономическая подсистема.

Интеграционная модель трансграничного регионализма даёт ответ на вопрос перспектив членства Украины в ЕС, что рассматривается в качестве основной цели этих международных отношений. Учитывая отсутствие консенсуса относительно членства Украины в ЕС и наличие ряда причин, которые не способствуют решению данного вопроса в ближайшее десятилетие, перед Украиной сегодня стоит задача формирования модели сотрудничества с ЕС, которая бы способствовала бы дальнейшему движению Украины в ЕС. Это так называемая концепция «интеграции без членства», которая предусматривает содействие развитию трансграничного регионализма, что удовлетворяет ожидания бизнеса и жителей трансграничного региона. Концепция трансграничного регионализма предусматривает развитие трансграничной кооперации, выполняет в процессе интеграции комплиментарную функцию, генерируя синергетические эффекты. В снижении уровня глобальной

нестабильности, особая роль принадлежит развитию инновационной модели трансграничного регионализма, которая предусматривает концентрацию ресурсов приграничных территорий в структуре научного, технологического, производственного потенциала; внедрение программно-целевого подхода к инновационной деятельности предприятий интегрированных в трансграничный кластер; формирование различных организационных форм инновационного развития приграничных территорий и активизация участия малого бизнеса в инновационном сотрудничестве. Таким образом, новые формы трансграничного сотрудничества становятся важным направлением реализации стратегии евроинтеграции Украины. В Европе придается большое значение трансграничному сотрудничеству в рамках еврорегионов, которое рассматривается как стабилизирующий фактор в отношениях между странами. В основе функционирования еврорегионов находятся следующие принципы: самоуправление, трансграничная кооперация, равные полномочия сторон, соблюдение внутреннего законодательства.

Еврорегион «Черное море» (The Black Sea Euroregion или BSER) стал еще одним перспективным еврорегионом, в котором задействована Одесская область. Обострение проблем глобальной нестабильности в начале XXI века вызывает необходимость развития наряду с еврорегионами, новых форм трансграничной кооперации: «трансграничные кластеры», «трансграничные промышленные зоны», «трансграничные партнерства», «трансграничные инновационные проекты» и т.д. Мировой опыт развитых стран свидетельствует как об эффективности, так и о неизбежной закономерности возникновения трансграничных кластеров, которые в условиях глобализации становятся центрами инновационного роста, а значит «зонами безопасности». Сегодня, на наш взгляд, остро стоит задача разработки единых механизмов их создания и развития. Поэтому для реализации вектора модернизации региональной экономики на базе трансграничной кластеризации необходима разработка новой стратегии, включающей детальный механизм формирования и государственной поддержки кластерных объединений по обе стороны границы применительно к современным условиям Украины.

Кластерная стратегия трансграничной кооперации предусматривает формирование территориально локализованных кластерных объединений приграничных регионов вокруг иностранных компаний-инноваторов, сетевые агенты которых (производители инновационных продуктов и услуг, поставщики, объекты инфраструктуры, научно-исследовательские центры, ВУЗы) кооперируются на основе конкуренции и кооперации, генерируя синергетический эффект, взаимодополняя друг друга и усиливая конкурентные преимущества, как самих компаний, так и кластера в целом.

Таким образом, трансграничная кооперация в условиях европейской нестабильности становится ключевым индикатором экономической безопасности, и однозначно, наиважнейшим механизмом снижения

уровня глобальних угроз. Трансграничний кластер об'єднує в єдиний інтегрований виробничий комплекс компанії кількох держав навколо фірми – інноватора, яка генерує сучасні технології, нові знання, інформацію, капітал, інфраструктуру. Формування кластера забезпечує впровадження венчурних проєктів на основі прогнозування попиту на інноваційні продукти, трансферт нових технологій, реалізація яких підвищує рівень економічної безпеки, дає соціальний ефект. Створення таких полюсів притягання ресурсів в прикордонних регіонах України має нейтралізувати загрози і стимулювати економічний ріст в умовах глобальної нестабільності. Саме конкурентоспроможність сьогодні висувається на перший план серед факторів економічної безпеки держави.

#### **Література:**

1. Armstrong H.W. The Role and Evolution of European Community Regional Policy / B. Jones, M. Keating (Eds.) // The European Union and the Regions. – Oxford: Clarindon press, 1995. – P. 23-62.

2. Декларація щодо регіоналізму в Європі Declaration concerning regionalism in Europe/ Assembly of European Regions. – Strasbourg: Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.

## **ІННОВАЦІЙНІ ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Коваленко Ю. О., к.е.н., професор**

*Київський економічний інститут менеджменту  
м. Київ, Україна*

Тісний взаємозв'язок та взаємопереплетення всіх сфер економічного життя країн світу, що характеризує сучасний етап функціонування світового господарства, здійснює вплив на інноваційні домінанти розвитку глобальної економіки. Їх реалізація, в свою чергу, здійснюється під впливом науково-технічного і технологічного прогресу, що характеризується, зокрема, посиленням інноваційної активності та необхідністю пошуків напрямів її поліпшення. Країни світогосподарського комплексу відрізняються інноваційними параметрами, методами управління ними на макро- та мікрорівні. У розвинутих країнах переважна частка приросту ВВП відбувається за рахунок використання нововведень, а для країн, що розвиваються, активізація інноваційних процесів є підґрунтям посилення конкурентоздатності на світовому ринку.

Зважаючи на вище зазначене, слід зауважити, що формування інноваційних домінант розвитку глобальної економіки здійснюється в

міжнародній, наднаціональній та національній площинах. Міжнародні інноваційні доміанти базуються на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому вони функціонують країни світу, так і на визначенні їх внутрішніх інноваційних можливостей, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу. Як свідчить досвід розвинених країн, інноваційні доміанти глобальної економіки визначаються, насамперед, масштабами та якістю впровадження нових ідей, технологій, управлінських систем, продуктів, які є результатом розвитку науки та інноваційної діяльності.

На національному рівні провідна роль у використанні інноваційних доміант господарювання належить державам світу, їх спроможності щодо підтримки нововведень в різних сферах економіки, сприяння функціонуванню основних сегментів інноваційного ринку. Його ефективний розвиток залежить, насамперед, від розвиненості інфраструктури; активності розробників інновацій, відповідності рівня інноваційних розробок світовим стандартам. Поєднання цих чинників дає можливість визначити достатність інноваційних доміант для забезпечення ефективного розвитку та реалізації економічних інтересів. Крім того, саме ці чинники найістотніше визначають масштаби, динаміку та інші кількісні та якісні характеристики інноваційного потенціалу, який можна розглядати як один із важливих інноваційних параметрів [1].

На мікрорівні реалізація інноваційних доміант здійснюється через розширення пропозиції послуг, що володіють інноваційними ознаками, розвиток конкурентних відносин, що сприяє оптимізації діяльності, пошуку високотехнологічних рішень. Сучасні підприємства, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі, повинні постійно створювати і впроваджувати різного роду інновації, що забезпечують їх ефективну діяльність на світовому ринку [2, с. 45]. Основна маса інновацій реалізується в ринковій економіці підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих, комерційних завдань, як надзвичайно важливий фактор забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання і конкурентоздатності. Ринкова економіка, якій притаманна гостра конкурентна боротьба, вимагає особливого підходу до інновацій. Маючи на меті підвищення ефективності діяльності, інновації відкривають широкі перспективи для розвитку сучасного підприємництва. Успішна інноваційна діяльність дає можливість підприємствам сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток.

В цілому передумовами реалізації інноваційних доміант розвитку глобальної економіки є, по-перше, інтернаціоналізація світової економіки, розширення виробничої активності компаній різних країн світового співтовариства, що вимагає пошуку та впровадження нових інноваційних методів організації та управління їх діяльності на глобальному ринку; по-друге, технологічний розвиток суспільства, удосконалення форм та методів міжнародної торгівлі товарами, що має супроводжуватись наданням нових видів високотехнологічних послуг; по-третє, інтенсивний

розвиток наукового потенціалу держав світу, що супроводжується появою нових напрямів, відкриттів, винаходів. Все це сприяє появі новітніх форм передачі, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, що є неможливим без тісної взаємодії зі сферою інноваційних послуг. Важлива роль в забезпеченні зазначеної взаємодії належить поступовому охопленню процесами глобалізації всіх елементів та рівнів функціонування світового інноваційного простору.

Розвиток процесів глобалізації в кінцевому підсумку передбачає створення інтегрованого, взаємозалежного світового економічного простору. Головними наслідками цього явища слід вважати наступні: цілісність і системність розвитку світового господарства; зростання відкритості національних економік різних країн; поглиблення міжнародного поділу праці; інтенсивний розвиток процесів кооперації та спеціалізації світового виробництва; формування єдиної взаємозалежної цивілізації із спільними уподобаннями, цінностями та свідомістю; зростання кількості суб'єктів, що беруть активну участь у формуванні світогосподарських зв'язків; розширення можливостей окремих країн щодо використання оптимальним чином різноманітних ресурсів, участі у міжнародному поділі праці з одночасним загостренням конкурентної боротьби у світовому масштабі; виникнення та розвиток нових форм конкуренції; динамічне зростання кількості країн, що є учасниками глобалізаційних процесів.

Досвід розвинених країн свідчить, що прискорення соціально-економічного розвитку найефективніше відбувається в результаті реалізації комплексу інноваційних доміант. Тому важливого значення набуває, зокрема, створення національних інноваційних систем, що є одним із стратегічних завдань держав, що динамічно розвиваються. Розвиток наукомісткого сектору економічної діяльності характеризується наступними тенденціями, які визначаються сучасними особливостями розвитку світової економіки: випереджаючий розвиток сфери нових наукомістких послуг, які базуються на використанні інформаційних та телекомунікаційних технологій; активізація мобільності транснаціональних компаній та інтернаціоналізація їх науково-дослідної діяльності; зміщення центрів світового наукомісткого попиту до Північноамериканського регіону та Азії за одночасного зміцнення конкурентних позицій у виробництві інноваційної продукції нових індустриальних країн, а також окремих країн Центральної та Східної Європи; активізація процесів злиття та поглинання у світовому високотехнологічному секторі [3, с. 126].

Сьогодні країни світу вступають на шлях все більшої відкритості в сфері як економічних, так і політичних, культурних, технологічних, інформаційних відносин, що є передумовою переплетення національних економік країн світу. Зокрема, вирішення задач технологічного розвитку примушує держави об'єднувати свої зусилля в загальний процес, в рамках якого їх взаємодія і взаємовплив стають неминучими. Тому передумовами динамічного розширення інноваційних можливостей функціонування економічних систем стає інтернаціоналізація світової економіки,

розширення виробничої активності компаній різних країн світового співтовариства, технологічний розвиток суспільства, удосконалення форм та методів міжнародної торгівлі товарами, інтенсивний розвиток наукового потенціалу держав світу, що супроводжується появою нових напрямів, відкриттів, винаходів. Все це сприяє появі новітніх форм передачі, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, тобто здійснює вплив на інноваційні домінанти розвитку глобальної економіки.

#### **Література:**

1. Борщ Л. М. Інновації й інноваційний процес / Л. М. Борщ // Вісник КНТЕУ. – 2011. – Вип. 48. – С. 8-12.
2. Кульвєц П.А. Проблеми економічної ефективності використання науково-технічного потенціала / П.А. Кульвєц. – К. : Либідь, 2004. – 192 с.
3. Гаман М.В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід: [Монографія.] / М.В. Гаман. – К. : Вікторія, 2004. – 354 с.

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

## ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Голомша Н. Є., к.е.н., доцент  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна

Дзядикевич О. Я., аспірант  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна

Зерновиробництво відіграє вагомий роль у розвитку аграрного сектору економіки України. Зерно є надзвичайно важливим експортним продуктом, що забезпечує ефективність зернової галузі та значні надходження валютних коштів, сприяє економічному зростанню та становленню країни.

З року в рік Україна впевнено зміцнює свої позиції на світовому зерновому ринку. За оцінками USDA, світове виробництво зернових культур становить 1,98 млрд. т, з яких 63,8 млн. т, або 3,1% – українське зерно [4]. Здається частка не суттєва, однак Україна експортує зерна більше, ніж переробляє в середині держави, що характерно для обмеженої кількості країн (табл. 1). Так, за останні чотири роки виробництво зерна в Україні зросло на 13% і склало у 2014 р. 63,8 млн. т. Експорт зернових за цей же період зріс на 48% і склав 34,3 млн. т у 2014 р. За останні два роки Україна більше половини вироблених зернових екпортувала.

Таблиця 1

### Експортний потенціал зернової галузі України

|                           | Роки |      |      |      | 2014 р.<br>в % до<br>2011 р. |
|---------------------------|------|------|------|------|------------------------------|
|                           | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |                              |
| Виробництво зерна, млн. т | 56,7 | 46,2 | 63,1 | 63,8 | 113                          |
| Експорт зерна, млн. т     | 23,3 | 22,1 | 31,9 | 34,3 | 148                          |
| Частка експорту, %        | 41,0 | 48,0 | 51,0 | 54,0 | +13                          |

Протягом тривалого часу провідними експортерами зернових на світовому ринку є США, Канада, Австралія, Аргентина, Китай, країни ЄС Україна та Росія, які забезпечують близько 90% його обігу. Сьогодні Україна входить до десятки найпотужніших експортерів зернових, експортуючи зерно в 90 країн світу.



Позиції України на світовому ринку зерна зростатимуть і в майбутньому, оскільки в нашій країні є значний нереалізований виробничий потенціал, що визначається двома основними факторами, а саме:

- показники урожайності основних зернових культур, які в Україні практично вдвічі нижчі, ніж у лідируючих країн;
- основний виробничий ресурс – українська земля, яка характеризується одними з найвищих показників у світі.

Крім того за довготерміновими прогнозами експертів ФАО виробництво пшениці в світі до 2023 року збільшиться до 778,1 млн. т, при цьому виробництво пшениці в Україні за цей же період зросте на 26,29%, а виробництво грубих зернових – на 24,1%, що зумовить закріплення позицій України на світовому ринку зерна [2].

На сучасному етапі розвитку світової економіки для України складаються сприятливі умови щодо освоєння нових ринків зерна, зокрема в регіонах Південно-Західної, південної та Східної Азії, північної Африки, існують можливості нарощування експорту зерна до країн Європи.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС, а також створення в рамках цієї Угоди Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом є важливими чинниками розвитку вітчизняної зернової галузі, оскільки для українських виробників зерна відкриваються перспективи поступового освоєння ринку країн ЄС, підвищення якості, безпечності та екологічності української зернової продукції.

Угода встановлює обсяги квот на безмитні експортні поставки зернових культур з України з поступовим їх збільшенням протягом 5 років. Так, щорічна квота на ввезення пшениці до ЄС встановлена в розмірі 950 тис. тонн з поступовим збільшенням до 1 млн. тонн, ячменю – 250 тис. тонн із збільшенням до 350 тис. тонн, кукурудзи – 400 тис. тонн із збільшенням до 600 тис. тонн через 5 років [1, с. 32].

Таким чином, Україна має реальний потенціал зміцнити свої позиції на світовому ринку зерна і зробити вагомий внесок у подолання світової продовольчої кризи. За оцінками експертів протягом наступного десятиліття Україна має можливість наростити виробництво зернових до 120 млн.т (завдяки збільшенню врожайності основних зернових культур) і вийти на друге місце в світі (після США) в експорті зернових [3].

### **Література:**

1. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень про асоціацію між ЄС та Україною: наук. доп. / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, чл.-кор. НААНУ Т.О. Осташко, д.е.н. В.О. Точиліна: НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування». – К., 2013. – 98 с.
2. Самаріна І. Як світ впливає на ринок зернових в Україні / І Самаріна // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 5 (300) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.agro-bisness.com.ua](http://www.agro-bisness.com.ua)
3. Чіпко Т.М. Перспективи розвитку АПК України на фоні світової продовольчої кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.xlibx.com/4prodovolstvie-produkty/>
4. Grain: World Markets and Trade // United States of Department of Agriculture / Foreign Agricultural Service, FG-02-16, February 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/>

მეთოდოლოგიური საფუძვლები ეკონომიკური სივრცის  
ჩამოყალიბებისა დასავლეთ უკრაინის მიწებზე  
(XIX ს. მეორე ნახევარი – XX ს. დასაწყისი)  
ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული განათლების  
კონტექსტში: ისტორიულ- ეკონომიკური მიდგომა

**THE METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING  
ECONOMIC SPACE IN WESTERN UKRAINE (SECOND HALF  
OF XIX-XX CENTURIES) IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL,  
ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION:  
HISTORICAL AND ECONOMIC APPROACH**

ჰოლუბკა მ.მ., უმაღლესი კატეგორიის ლექტორი  
*ლვოვის ეკონომიკისა და სამართლის კოოპერატიული კოლეჯი ქ.  
ლვოვი, უკრაინა*

**Holubka M.M., Lecturer**  
*Lviv College of Economics and Law,  
Lviv, Ukraine*

მეთოდოლოგიური საფუძვლები ეკონომიკური სივრცის ჩამოყალიბებისა დასავლეთ უკრაინის მიწებზე XIX საუკუნის მეორე ნახევარში-XX საუკუნის დასაწყისში ხასიათდება ცალკეული ისტორიულ-ეკონომიკური მიდგომით. უკრაინის მიწები ამ საკითხის თანამედროვე გაგებით, მოცემული პერიოდის განმავლობაში იყო გაყოფილი ავსტრიის იმპერიას, უნგრეთის სამეფოსა და რუსეთის იმპერიას შორის. შესაბამისად, ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული დასავლურ-უკრაინული განათლების სფეროში იმ დროს იგრძნობოდა პოლონიზაციის პოლიტიკის (აღმოსავლეთ ჰალიჩინა) რუმინიზაციის (ჩრდილოეთ ბუკოვინა) მადიარიზაციის (ზაკარპატია) და ასევე რუსიფიკაციის გავლენა. აღნიშნული განსხვავებები განათლების სფეროში არსებობდა პირველი მსოფლიო ომის მოვლენებამდე, რომლებმაც გამოავლინეს ავსტრია-უნგრეთის, გერმანიის, ოსმალეთისა და რუსეთის იმპერიების კრაზი.

ეკონომიკური სივრცის ჩამოყალიბება ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული განათლების განვითარებაში აღმოსავლეთ ჰალიჩინაში, განპირობებულია უპირველესად ავსტრიის იმპერიის მიერ ეფექტურად გათვლილი სამართლის სისტემით, ასევე ნავთობის მრეწველობის, მარილის და ხის დამუშავების დარგის წარმატებული განვითარებით, ფქვილის დაფქვის ძლიერი სისტემის

ფუნქციონირებით, საერთაშორისო ვაჭრობის ინტენსიური განვითარებით და ასევე საცალო ვაჭრობით ბაზრებზე და ბაზრობებზე [9]. გარდა ამისა, ბატონყმური სამართლის გაუქმებამ 1848 წ. ხელი შეუწყო სოფლის მეურნეობაში სამეწარმეო ინიციატივის განვითარებას, რომლითაც, თუმცა, ჯერ კიდევ შენარჩუნებული იყო ექსტენსიური ტექნოლოგიები ინვესტიციების მცირე მოცულობით, რამაც ხელი შეუწყო სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკის არასაკმარის გამოყენებას და შრომის ნაყოფიერების დაბალ დონეს [1, გვ. 667].

აღმოსავლეთ ჰალიჩინაში, იქმნება უკრაინული საშუალო კლასი, რომელიც პოლონელ და ებრაელ მეწარმეებს კონკურენციას უწევს სამრეწველო სფეროში, მშენებლობის ორგანიზაციაში, კაპიტალის მობილიზაციაში, ასევე ვაჭრობაში, ახორციელებს ინვესტიციებს ეკონომიკაში [7, გვ. 88]. აქამდე უცნობი ბორისლავი (ე.წ. ჰალიჩინის კალიფორნია) გახდა ცნობილი სამრეწველო ცენტრი ნავთობის, ოზოკერტის, გაზის მოპოვებისა და დამუშავების არა მხოლოდ აღმოსავლეთ ჰალიჩინაში, არამედ მთელ დასავლეთ ევროპაში. მილიონიანი შემოსავლების წყალობით ნავთობის მრეწველები ცხოვრობდნენ მეზობელ დროჰობიჩში, შორეულ ლვოვში, ვენაში – ავსტრიის იმპერიის დედაქალაქში. თუმცა, ჰალიჩინის კალიფორნიის დაქირავებულ მუშებს, რომლებიც უკიდურესად საშინელ სოციალურ-ეკონომიკურ და საცხოვრებელ პირობებში იმყოფებოდნენ, არ შეეძლოთ გაეპროტესტებინათ და მუშაკთა გაფიცვები მოეწყოთ [2, გვ. 42].

ჩრდილოეთ ბუკოვინის ეკონომიკურ განვითარებას, თავის მხრივ, ახასიათებს მოსახლეობის დასახლების არაერთგვაროვნება, რომლის უმეტესობაც სოფლად ცხოვრობდა. XIX საუკუნის მეორე ნახევარში და XX საუკუნის დასაწყისში მიწათმოქმედება და მეცხოველეობა ძირითადი საქმიანობებია ჩრდილოეთ ბუკოვინაში. თავის მხრივ, ქალაქებში აღსანიშნავია ხელობების და მანიფაქტურული მრეწველობის განვითარება, რომელშიც ყველაზე დიდი მოთხოვნით სარგებლობდა მჭედლის, მკერავის, დურგლის, ბეწვეულის მკერავის, მქსოველის, მეწალის პროფესია [12, გვ. 88].

ავსტრიის იმპერიის ყველაზე ჩამორჩენილ კოლონიად, XIX საუკუნის დასაწყისში, ითვლებოდა ჩრდილოეთ ბუკოვინა, რამდენადაც მოსახლეობის ცხოვრების დონე ძალიან დაბალი იყო. იმისათვის, რომ გაუმჯობესებულიყო ჩრდილოეთ ბუკოვინის ეკონომიკური მდგომარეობა, მთავრობა ხსნიდა სკოლებს, ქმნიდა ახალ სამუშაო ადგილებს მრეწველობაში, რომლებიც საჭიროებდნენ მაღალკვალიფიციური მუშაკებს და მალე, 1849 წელს, გაუქმდა ბატონყმური სამართალი [3, გვ. 245].

ზაკარპატიას ეკონომიკური განვითარების თავისებურებები, თავის მხრივ, განპირობებულია იმით, რომ ზაკარპატია ჯერ კიდევ

XIII საუკუნიდან იყო უნგრეთის სამეფოს შემადგენლობაში, რომელიც XVI საუკუნიდან ავსტრიის იმპერიის შემადგენლობაში შევიდა. შეგახსენებთ, რომ აღმოსავლეთ ჰალიჩინა 1772 წელს ავსტრიის იმპერიის შემადგენლობაში პოლონეთის პირველი დაყოფის შედეგად შევიდა, ხოლო ჩრდილოეთ ბუკოვინა ოკუპირებული იქნა 1775 წელს [8]. მიწის მესაკუთრეების ეკონომიკურ პოლიტიკას XIX საუკუნის მეორე ნახევარში ქალაქებთან დაკავშირებით ორგვარი ხასიათი ჰქონდა. ზაკარპატიას ქალაქებმა დაკარგეს თვითმმართველობის უფლება, ფეოდალების და ჩინოვნიკების მიერ ქალაქელების უფლებების შეზღუდვის გამო კი საცეხო ხელობები სუსტად ვითარდებოდნენ. გარდა ამისა, მიწის მესაკუთრეები ხელს უწყობდნენ ქალაქის ბაზრობების გამართვას, სადაც გაცხოველებული ვაჭრობას ვაჭრები ეწეოდნენ, აშენებდნენ მაღაზიებს და ღვინის მარნებს [11, გვ. 49].

ბატონყმობის გაუქმების რეფორმებმა 1848 წელს მნიშვნელოვანი გავლენა იქონიეს ზაკარპატიას ეკონომიკის განვითარებაზე და დაბეგვრის პრინციპების დანერგვაზე, რომლებიც დამახასიათებელი იყო ევროპის ქვეყნების საბაზრო მეურნეობისთვის. XX საუკუნის დასაწყისში ზაკარპატია ავსტრია-უნგრეთის იმპერიის ღარიბი სასოფლო-სამეურნეო რეგიონი იყო. მთაში, სახნავი მიწის ნაკლებობის გამო სოფლის მაცხოვრებლები პირუტყვს პლატოზე ამოვებდნენ, ასევე ჩეხავდნენ ტყეს [10, გვ. 37].

უკრაინელები ავსტრიის იმპერიაში ყველაზე დიდ ეთნიკურ ჯგუფად ითვლებოდნენ, თუმცა ეკონომიკურ პროცესებზე გავლენით ჩამოუვარდებოდნენ ებრაელებს, გერმანელებს, პოლონელებს და რუმინელებს. გარდა ამისა, მასიური შრომითი ემიგრაცია, მძიმე სოციალურ-ეკონომიკური ვითარება, ასევე აღმოსავლეთ ჰალიჩინასა და ჩრდილოეთ ბუკოვინას დენაციონალიზაციისა და კოლონიზაციის პოლიტიკა იქცნენ უკრაინელების ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული განათლების ფაქტორებად [7].

კერძოდ, დასავლეთ უკრაინის მიწებზე ბატონყმური სამართლისგან გლეხების იურიდიულმა გათავისუფლებამ, თუმცა გახსნა პერსპექტივები ახალ საბაზრო საფუძვლებზე ინდუსტრიალური განვითარებისთვის, მაგრამ ავსტრია-უნგრეთის იმპერიაში გლეხების მცირე მიწიანობამ და განვითარებული მრეწველობის არ ქონამ მუშახელის სიჭარბე გამოიწვია. გლეხების მასობრივი ემიგრაციის მიმართულებები გახდა კანადა, აშშ, ბრაზილია და არგენტინა, სადაც ჯერ კიდევ იყო აუთვისებელი ტერიტორიები და ხელსაყრელი მიგრაციული პოლიტიკა მოქმედებდა. გარდა ამისა, მუშები მიემგზავრებოდნენ სეზონურ სამუშაოზე გერმანიაში, ჩეხეთში, რუმინეთში, დანიაში, ასრულებდნენ შავ სამუშაოს სამრეწველო საწარმოებში, მაღაროებში და მშენებლობაზე. ემიგრაციამ შეამსუბუქა

დასავლეთ უკრაინის გლეხების მდგომარეობა სოფლებში დასახლების გადატვირთულობის პრობლემის გარკვეული შემსუბუქებით. გარდა ამისა, ემიგრანტები შემოსავლის უმეტეს ნაწილს აგზავნიდნენ სახლში. ამიტომ გაჩნდა მიწების შესყიდვის შესაძლებლობა [5, გვ. 66].

მნიშვნელოვანია გავიხსენოთ, რომ უკრაინელები მეცხრამეტე საუკუნის მეორე ნახევარში და XX საუკუნის დასაწყისში აცნობიერებდნენ, რომ საკუთარი სახსრების მეწარმეობაში ეფექტური ინვესტირებისთვის აუცილებელია საკუთარი ბანკების, შემნახველი და სასესხო გაერთიანებების, და ასევე საკრედიტო ამხანაგობების დაარსება, რაც, თავის მხრივ, გახდა ბიძგი დასავლეთ უკრაინის ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული განათლების განვითარებისთვის ეკონომიკური პროფილის სპეციალისტების სწავლების ორგანიზების მეშვეობით [4 გ. 67-68].

ავსტრია-უნგრეთის იმპერიაში ვაჭრობის მოცულობის ზრდა საჭიროებდა ნედლეულის საქონლის ტრანსპორტირების არსებით გაუმჯობესებას (ხორბლის, კალიუმის მარილის, ხის, ნავთობის, ოზოკერტის, პირუტყვის და სხვ.) და სამრეწველო საქონლის (ფეხსაცმელი, მზა ფაბრიკული პროდუქცია, მანქანები და მექანიზმები, ტანსაცმელი და ა.შ.). რაც რკინიგზის მშენებლობის წყალობით გახდა შესაძლებელი, რომელიც ასევე ხელს უწყობდა ახალი სამრეწველო ცენტრების შექმნას ავსტრია-უნგრეთის იმპერიაში წყლის ტრანსპორტის ქსელზე დამოკიდებულების შემცირებით. ამასთანავე, სარკინიგზო ტრანსპორტის განვითარება სტიმულირებას უწევდა დასავლეთ უკრაინის მიწების ეკონომიკურ პროგრესს, მაგრამ მჭიდროდ უკავშირდებოდა პროდუქტიული ძალების მდგომარეობას რეგიონებში, რომლებშიც რკინიგზის ინფრასტრუქტურა იყო განთავსებული [1, გვ. 672].

დასავლეთ უკრაინის მიწებზე ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული განათლების ზრდის პროცესი განპირობებული იყო ავსტრია-უნგრეთში სოფლის მეურნეობის კაპიტალიზაციის საჭიროებით, რადგან აღმოსავლეთ ჰალიჩინის, ჩრდილოეთ ბუკოვინისა და ზაკარპატიას მიწების უმეტესობას პირველ რიგში სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულება ჰქონდათ. ამავდროულად, ავსტრია-უნგრეთის იმპერიაში ვაჭრობის ზრდის პროცესში დაიწყეს ფუნქციონირება სააქციო სავაჭრო კომპანიებმა, რომლებმაც ბაზარზე მონოპოლიის გამოვლინება განაპირობეს. ამ პირობებში, უკრაინელები უპირისპირებდნენ ვაჭრობის კოოპერატიულ ფორმებს თავისი სასაქონლო პროდუქციის გაყიდვის ორგანიზებისთვის და დასავლეთ-უკრაინული მრეწველობისთვის შიდა ბაზრის შესაქმნელად. გარდა ამისა, ავსტრია-უნგრეთის იმპერიის უფრო მდიდარ რეგიონებთან წარმატებული კონკურენციისთვის აღმოსავლეთ ჰალიჩინის,

ჩრდილოეთ ბუკოვინის და ზაკარპატიის გლეხების მეურნეობებმა აქტიურად დაიწყეს ფინანსურ-საკრედიტო ხასიათის მომსახურებებით და ინოვაციებით სარგებლობა [1; 4; 5].

ჩვენი აზრით, მეთოდოლოგიური საფუძვლებით ეკონომიკური სივრცის ჩამოყალიბებისა XIX საუკუნის მეორე ნახევარში – XX საუკუნის დასაწყისში დასავლეთ უკრაინის მიწებზე, და ეკონომიკური პროგრესისა, გამოწვეული იყო ბატონყმობის სამართლის გაუქმებით, დასავლეთ უკრაინის წიაღებიდან სასარგებლო წიაღისეულის აქტიური მოპოვებით ექსპორტისთვის, სარკინიგზო ინფრასტრუქტურის განვითარებით ავსტრია-უნგრეთის ფარგლებში. ხდებოდა შორეულ ქვეყნებში მასობრივი ემიგრაცია მცირე მიწების მქონე გლეხების და მუშების, რომლებიც შემდგომში გახდნენ ინვესტორები დასავლეთ უკრაინის ეკონომიკის განვითარებისთვის. იმ დროის მოთხოვნების შესაბამისად, ინტელიგენციისა და სამოქალაქო სტრუქტურების მხარდაჭერით პროვოცირებული იქნა ფინანსურ-ეკონომიკური და კოოპერატიული განათლების განვითარების საჭიროება დასავლეთ უკრაინის მიწებზე.

#### References:

1. ბალაბუშევიჩ ტ.ა. უკრაინის ეკონომიკური ისტორია: ისტორიულ-ეკონომიკური კვლევა: 2 ტ-ში / ტ.ა ბალაბუშევიჩ, ვ.დ. ბარან, კ.პ. ბუნიატიან და სხვ.; რედ. ვ.ა. სმოლიი. – ტ. 1. – კ.: ნიკა-ცენტრი, 2011. – 696 გვ.
2. ჰალიკ ვ. «ჰალიჩინის კალიფორნიის» მოსახლეობის სოციალური სტრატეგიკაცია ივან ფრანკოს შემოქმედებით მემკვიდრეობაში / ვ. ჰალიკ // ჰუმანიტარული მეცნიერებების პრობლემები. – 2014 – გამ. 34. – გვ. 42-52.
3. დემიანჩუკ ო.ს. ბუკოვინაზე საგიმნაზიო განათლების ფაქტორების განვითარების სისტემა (XIX – XX საუკუნის პირველი ნახევარი) / ო.ს. დემიანჩუკ // ჟიტომირის ივან ფრანკოს სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მოამბე. – 2014 – გამ. 6. – გვ. 243-248.
4. კიშაკევიჩ ლ.იუ. კოოპერატიული მოძრაობა დასავლეთ უკრაინის მიწებზე XIX დასასრულს – XX საუკუნის დასაწყისში / ლ. იუ. კიშაკევიჩ // ლვოვის შინაგან საქმეთა სახელმწიფო უნივერსიტეტის სამეცნიერო მოამბე. – 2013 – გამ. 1. – გ. 65-71.
5. ლანოვიკ ბ.დ. ეკონომიკური ისტორია: ლექციების კურსი / ბ.დ. ლანოვიკ, მ.ვ. ლაზაროვიჩ, ვ.ფ. ჩაიკოვსკი; ბ.დ. ლანოვიკის რედ. – მე -4 გამ., გადაკ. და დამ. – კ.: ვიკარ, 2003. – 405 გვ.
6. მალიუტა ო.ვ. უკრაინული ბაზარი რუსეთის და ავსტრია-უნგრეთის იმპერიების ეკონომიკურ სისტემებში XIX მეორე ნახევარში – XX საუკუნის დასაწყისში. (შაქრის და ნავთობის მრეწველობის მაგალითზე) / ო.ვ. მალიუტა // ისტორიის ფურცლები. – 2013 – გამ. 35. – გ. 80-92.
7. მონოლატი ი.ს. ავსტრიული ბუკოვინა: ეროვნული, პროფესიული და ენობრივი დაყოფის თავისებურებანი [ელექტრონული რესურსი] / ი.ს. მონოლატი // I. დამოუკიდებელი კულტურული ჟურნალი. – 2009. –

№ 56. – електронული რესურსი. – მისაწვდომი რეჟიმი:  
<http://www.ji.lviv.ua/n56texts/monolatij1.htm>

8. პასლავსკა ო.ია. ავსტრია-უნგრეთის იმპერიის შემადგენლობაში დასავლეთ უკრაინის მიწების სამართლებრივი სტატუსის თავისებურებები [ელექტრონული რესურსი] / ო.ია. პასლავსკა // მატერ. სამეც.-პრაქ. ინტერნეტ კონფ. «იურიდიული მეცნიერება და პრაქტიკა: თანამედროვე გამოწვევები» («ქ. კიევი, 17 სექტემბერი, 2015 წ.). – მისაწვდომი რეჟიმი:  
[http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1050%3A091015-18&catid=127%3A1-0915&Itemid=157&lang=ru](http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1050%3A091015-18&catid=127%3A1-0915&Itemid=157&lang=ru)

9. პეტრივ რ.ვ. აღმოსავლეთ ჰალიჩინა ავსტრიის იმპერიის შემადგენლობაში (ისტორიულ-სამართლებრივი ასპექტი) / რ.ვ. პეტრივ. – ივანო-ფრანკოვსკი: ვ. სტეფანიკის სახელობის პრიკარპ. ეროვ. უნივერსიტეტი 2009. – 255 გ.

10. ტლუშჩაკ იუ.მ. ჰაბსბურგების მონარქიის საგადასახადო აპარატი / ტლუშჩაკ იუ.მ. // კიევის სამართლის უნივერსიტეტის ჟურნალი. – 2006. – № 4. – გ. 33-37.

11. ტოვსტოპიატ ლ.მ. საზოგადოებრივი წყობის გავლენა კანონის ნორმების ფორმირებაზე უკრაინის მიწებზე ავსტრია-უნგრეთის შემადგენლობაში VII-XVIII საუკუნეებში / ლ.მ. ტოვსტოპიატ, ლ.ვ. კუზნეცოვა // შედარებით-ანალიტიკური სამართალი. – 2015. – № 2 – გ. 47-49.

12. შევჩენკო ფ.პ. ჩანახატები ჩრდილოეთ ბუკოვინის ისტორიიდან: მონოგრაფია / ფ.პ. შევჩენკო, ვ. მ. ბოტუშანსკი, ი.ი. კომპანიეც და სხვები. – კ.: მეცნიერული აზრი, 1980. – 340 გვ.

13. იუშკევიჩ იუ. ს. განათლება, როგორც უმნიშვნელოვანესი რგოლი მორალურ-ეთიკური ღირებულებების განხორციელებისა: უკრაინული კონტექსტი / იუ. ს. იუშკევიჩ // ჰილეა: სამეცნიერო ჟურნალი. სამეცნიერო ნამუშევრების კრებული. – 2015. – გამ. 103 (12). – გ. 277-280.

14. C.K. Uniwersytet imienia Cesarza Franciskai we Lwowie. Sklad universitetu s program wykladov. – Lwow, 1891. – 10 c.

## **БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ**

**Корень Н. В., к.е.н., с.н.с.,  
завідувач сектора**

*Національний інститут стратегічних досліджень  
м. Київ, Україна*

Успіх структурних реформ, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян значною мірою обумовлюється ефективністю механізмів державного управління. Соціально-економічні та політичні трансформації, що відбуваються на сучасному етапі, виявили їх системну

неузгодженість. Відповідність механізмів державного регулювання сьогоденним викликам та потребам є важливою передумовою соціального, політичного, економічного, демократичного і культурного розвитку суспільства. Очевидно, однак, що саме ця невідповідність обумовлює формування тенденцій кризових явищ, глибинних суперечностей, що насамкінець викликає певну «кризу ефективності національних держав» [1]. Накопичення системних інституціональних ризиків, що ускладнюють процеси структурних трансформацій, обумовлює необхідність пошуку ефективних форм та методів державного управління з метою вирішення нагальних суспільних проблем та реалізації реформ, що актуалізує потребу формування нових та модернізації діючих механізмів державного управління, підвищення їх ефективності та результативності на основі нової моделі, яка відповідає сучасним умовам соціально-економічного розвитку в умовах глобальних викликів і реалізації стратегічного курсу входження України до Європейського Союзу.

Суспільні реформи визнані найбільш доцільним шляхом прогресивного суспільного розвитку, вони мають здійснюватися на наукових засадах та відповідати сучасним викликам в українському суспільстві, бути забезпечені відповідними ресурсами (інвестиційні, інформаційні, кадрові, матеріально-технічні, фінансові та іншими) і скерованими системою публічної влади. Здійснювані глибокі трансформаційні процеси в економічній сфері, реалізація адміністративної реформи та модернізація системи суспільних відносин обумовлюють потребу формування відповідних механізмів державного регулювання для подолання впливу негативних факторів, стабілізації динаміки розвитку та забезпечення поступального розвитку в умовах ресурсних обмежень. Насамперед, це формування антикризових та посткризових стратегій розвитку, яке неможливе без модернізації головних економічних механізмів, зокрема, бюджетної політики.

Бюджетна реформа – важлива складова сучасних трансформаційних змін економіки та соціальної сфери в Україні. Успіх структурних перебудов, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян, значною мірою залежить від ефективності фіскальної політики та збалансованості бюджетної системи. Період посткризового відновлення формує специфічні вимоги, які обумовлюють необхідність реформування усіх складових національної економічної системи, передусім механізму формування та реалізації бюджетної політики на основі відповідної модернізації бюджетної системи. Модернізація, як інструмент забезпечення переходу від одного стану системи до іншого на основі її оновлення, удосконалення та забезпечення відповідності сучасним умовам та вимогам, передбачає не лише створення нового, а й збереження вже сформованих ефективних складових, які можуть скласти основу трансформацій. Подальше подолання системної кризи має передбачати, насамперед, відбудову в новій якості базових інститутів бюджетної системи, а також послідовне вирішення на засадах інституційного оновлення суперечностей соціально-економічного розвитку.



Бюджетно-податкове регулювання динаміки економічного зростання визначається як система заходів регуляторного, нормативного, законодавчого і соціального характерів, яка може адаптуватися до зміни економічної та соціальної ситуації в країні, постійно вдосконалюватися й контролювати досягнення основних цілей державного регулювання економіки. У процесі практичного застосування цієї форми регулювання економіки, потрібно враховувати дуальність його впливу на розвиток економічної системи: з одного боку, бюджетно-податкове регулювання є одним із найважливіших інструментів впливу на економічне зростання, а з іншого – є об'єктом, на який спрямовується регулююча функція держави [2]. Це обумовлює потребу відповідної зміни набору інструментів впливу держави за умови зміни поточних, короткотермінових цілей стабілізаційного періоду. Формування ефективної моделі бюджетного регулювання в умовах посткризового відновлення передбачає поєднання двох суперечливих завдань: мінімізація фіскального навантаження на економіку з метою стимулювання економічної активності та споживчого попиту і максимальне використання стимуляційного потенціалу бюджетної політики, що є традиційним засобом для світової практики антициклічного регулювання. Це обумовлює необхідність проведення в Україні низки реформ, спрямованих на вдосконалення бюджетних, міжбюджетних, податкових відносин, а також підвищення ефективності інституційних складових бюджетної системи.

Реформування бюджетної політики потребує певного часу та узгодженого механізму дій усіх учасників бюджетних відносин. Формування ефективної бюджетної системи є однією з умов успішного розвитку та забезпечення прогресивних змін. Євроінтеграційні процеси та посилення міжнародного, і особливо міжрегіонального співробітництва, актуалізують новий комплекс завдань, які стосуються, зокрема, спроможності місцевої і регіональної влади надавати високоякісні суспільні послуги, забезпечення конкурентоспроможної економіки та національної безпеки. Світова практика доводить, що найефективнішими стали ті реформи, у яких був чітко узгоджений взаємозв'язок цілей та завдань державної політики, їх системність та прозорість.

Для проведення ефективної модернізації і досягнення запланованих результатів бюджетної реформи необхідно виконати низку передумов, серед яких найбільш сутнісними є :

- належне інституціональне проектування модернізації бюджетної політики;
- формування розвинутої інституціональної структури, включаючи бюджетні інститути, сприятливої для модернізаційних трансформацій соціальної та економічної сфер;
- вибудова пріоритетів соціального партнерства та громадянського контролю при формуванні бюджетної політики;
- урахування національної специфіки держави, а також соціально-культурних факторів, ментально-політичних особливостей та сучасних викликів;

- належне ресурсне забезпечення модернізації бюджетної системи (фінансове, кадрове, організаційне та інше).

Одним з першочергових завдань на сучасному етапі реалізації реформ є швидке відновлення довіри до держави, її соціальної легітимності перед громадянами, здобуття довіри суспільства до політичної системи та її гравців, налагодження партнерства держави й суспільства. Важливим є чітке розуміння пріоритетних та почергових кроків, виконання яких дасть змогу досягти синергетичного ефекту у трансформації існуючих інституційних зв'язків. Визначення пріоритетів розвитку країни та механізмів їх забезпечення має відбуватися на засадах консолідації громадянського суспільства. В основі суспільного діалогу мають стати засадничі принципи нових моделей суспільного, гуманітарного та економічного розвитку, які обумовлюють потребу формування механізмів реформування, які нині мають стати головними точками дискурсу і джерелами делегітимізації політики держави.

Бюджетна реформа є вагомим інструментом запроваджених системних реформ. Формування дієвого та ефективного механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку є запорукою забезпечення економічного зростання та якості суспільних благ та послуг. Його модернізація має забезпечуватися шляхом досягнення інституційної симетрії, додержання принципів фіскальної справедливості та відповідальності, що уможливить не лише збалансування бюджетних потоків, а й створить стимули для відновлення позитивної соціально-економічної динаміки розвитку держави.

#### **Література:**

1. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С.Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 368 с.

2. Амбрик Л. П. Моделювання системної підтримки економічного зростання в Україні за допомогою фіскального інструментарію [Текст] / Л. П. Амбрик // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія». – 2012. – Випуск 20. – С. 53–57.

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

**Ляшевська О. І., к.держ.упр.,  
доцент кафедри**

*Національний університет цивільного захисту України  
м. Харків, Україна*

Державне регулювання соціально-економічним розвитком регіонів полягає в систематичному впливі органів державного управління на регіональні пропорції розподілу факторів соціально-економічного зростання за допомогою застосування спеціальних засобів регулювання (механізмів, інструментів, методів тощо) відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку, Державної програми економічного та соціального розвитку України і програм соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. На державному рівні одним із основних економічних механізмів регулювання регіональним розвитком є програми соціально-економічного розвитку окремого регіону чи території [1, с. 113]. Цей механізм фактично є програмно-прогнозним механізмом державного регулювання регіональним розвитком [3].

Мета даної роботи – обґрунтування необхідності вдосконалення програмно-прогнозного механізму державного регулювання регіональним розвитком.

Стратегічне планування соціально-економічного розвитку територій – один із найсучасніших методів управління територіальним розвитком. У регіонах держави відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.» від 6 серпня 2014 р. № 385 було започатковано процес розробки державними адміністраціями регіональних стратегій розвитку на період до 2020 р. Проведена Національним інститутом стратегічних досліджень оцінка регіональних стратегій свідчить, що їх формування в основному базувалось на існуючій методичній базі, насамперед, Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку. Лише в окремих регіонах під час формування стратегічних прогнозів використовувався сучасний світовий досвід щодо методологічних підходів до їх розробки, а також залучались зарубіжні експерти. Суттєвими недоліками розроблених стратегічних планів розвитку регіонів було те, що в них [4]:

1) відсутні індикатори досягнення цілей та чітко визначені організаційно-економічні механізми впровадження стратегій і контролю за їх реалізацією;

2) не враховувались найважливіші чинники конкурентоспроможності регіону – якості місцевої влади, тобто ефективності управлінських рішень, спроможності до прогнозування та передбачення можливих ризиків,

прозорості в прийнятті рішень та відкритості для контролю з боку громадянського суспільства;

3) відсутнє бачення перспективи, прогнозу розвитку регіону з урахуванням мінливих чинників і можливих ризиків, зокрема й міжнародних. Розробники стратегій формували перспективу розвитку регіону від уже існуючого рівня, не беручи до уваги світові тенденції, їх зміни, глобальні виклики, тобто стратегії були орієнтовані переважно на еволюційне зростання, використання або поліпшення існуючого потенціалу;

4) не визначалось місце того чи іншого регіону в системі між територіального і міжнародного поділу праці, що дало б змогу встановити шляхи підвищення конкурентоспроможності територій;

5) не проводились прогностичні розрахунки основних показників розвитку економіки регіону з позиції економічної безпеки, тобто процес формування стратегічних планів розвитку територій відбувався без урахування питань забезпечення економічної безпеки регіону.

Траплялись також випадки формалізованого, теоретичного підходу розробників до формування стратегій розвитку регіонів, що робило їх нездійсненними. Для підвищення ефективності управління розвитком регіону є потреба в законодавчому закріпленні місця стратегії та стратегічного планування в системі державного регулювання. Зокрема, Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» визначає, що Кабінет Міністрів розробляє державну стратегію регіонального розвитку, місцева влада – регіональні стратегії розвитку. Узгодження діяльності центральних і місцевих органів влади у сфері стимулювання розвитку регіонів і реалізації стратегій здійснюється на основі угод, що підписуються між Урядом і місцевими радами. Однак навіть поверхневий аналіз Закону виявляє його суттєві недоліки. Так, основним джерелом стимулювання розвитку регіонів залишаються кошти Державного і частково місцевих бюджетів, але при цьому не визначено гарантований відсоток коштів, що виділяються на ці цілі. Крім того, як відомо, існують певні проблеми з надходженням коштів із Держбюджету, які можуть звести нанівець питання фінансування (наприклад, пізнє надходження коштів, що ускладнює, а часом і унеможлиблює їх освоєння). Основними виконавцями стратегій залишаються органи влади, тоді як в Європейських країнах розвинена інституція агенцій регіонального розвитку [1]. У зв'язку з цим необхідно доповнити Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» статтями «Розробка стратегічних планів соціально-економічного розвитку регіону» та «Розробка стратегії соціально-економічного розвитку регіонів», де необхідно передбачити механізм фінансування державних програм регіонального розвитку. Взагалі в Україні податково-бюджетна політика на середньострокову перспективу є непередбачуваною. Така ситуація спостерігається на центральному та місцевих рівнях бюджетної системи. Внаслідок чого програми затверджуються, але не фінансуються, розпочинаються, але не закінчуються. Це також не дозволяє сконцентрувати ресурси для

ефективного вирішення проблем соціально- економічного розвитку держави [4]. Неодноразово здійснювались спроби узгодити та систематизувати соціально-економічну політику розвитку держави. Утім, становлення системи середньострокового стратегічного планування відбулось лише за деякими елементами, а цілісну систему не було побудовано. Через відсутність належної системи стратегічних і програмних документів бюджетні програми, в основному, не узгоджені з пріоритетами розвитку. Більше того, процедура визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку в Україні не розвинута. З року в рік спостерігаються факти непослідовності політики, постійно змінюються пріоритети соціально-економічного розвитку, причому часто на протилежні. Як наслідок, в Україні існує зовсім велика кількість програм, які не відповідають ні пріоритетам, ні ресурсним можливостям держави. Багато програм були визнані неефективними та закриті. Так, на сьогодні в Україні налічується понад 400 державних цільових програм, значна частка яких не фінансується. Спостерігається постійне недофінансування програм розвитку, ефект від реалізації яких є довгостроковим порівняно з короткостроковим ефектом соціальних програм. Часто виявляється відсутність спадкоємності щодо завершення державних програм, що ставить під сумнів ефективність витрачання бюджетних коштів у минулі роки. Це призводить до послаблення інвестиційної активності держави, що негативно позначається не тільки на сталості економічного зростання, а й на загальній макроекономічній стабільності. Автор підтримує пропозицію фахівців щодо запровадження механізму жорсткого середньострокового (на три роки) бюджетного планування з обов'язковим його взаємозв'язком з програмами розвитку на центральному та місцевому рівнях.

Реалізація цієї пропозиції потребує, безумовно, додаткових фінансових та людських ресурсів, відповідної методичної підтримки та створення спроможності до вироблення політики на всіх рівнях. Саме в цьому полягає складність запровадження цього варіанта вирішення проблеми, хоча він за результативністю вбачається найкращим. Для того щоб запровадити такий механізм, необхідно убезпечитись від постійної зміни пріоритетів – внести відповідні зміни в законодавство та передбачити норму, яка б зобов'язувала прийняття більшістю, яка формує Уряд, основних напрямів бюджетної політики на період каденції парламенту. Основні напрями середньострокової бюджетної політики мають формуватись на базі бачення пріоритетів соціально-економічного розвитку на відповідний період.

#### **Література:**

1. Гриневецький С. Державна стратегія регіонального розвитку: бюрократичний документ чи шлях до консолідації країни? // Дзеркало тижня № 45 (624). – 2006. – (25 листоп. – 1 груд.).

2. План заходів на 2015-2017 роки з реалізації стратегії розвитку Харківської області на період до 2020 року <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16933/1119.pdf>

3. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети: Аналітична доповідь / За ред. З. Варналія. – К., 2005. – 62 с.

4. Щодо напрямів удосконалення стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону. Регіональний філіал НІСД у м. Львів // [http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor\\_33/02.htm](http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor_33/02.htm).

## **ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СИСТЕМИ ВЛАСНОСТІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

**Міночка О. М., к.е.н., доцент,  
докторант кафедри**

*Національний університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

Об'єктом дослідження автору є система власності національного рівня, але, зважаючи на невідворотні процеси глобалізації у сучасному світі, які характеризуються значним ступенем інтегрованості та інтернаціоналізації національних економік, ми вимушені вийти на глобальний рівень дослідження відносин власності та визначитись щодо нових форм економічних взаємовідносин і міжсуспільних зв'язків. Глобалізація створює ситуацію посилення взаємозв'язків і взаємозалежності країн світу, впливаючи на їх соціально-економічне життя і на думку дослідників цієї проблеми припускає зрощення економік усіх країн в одну єдину економічну систему. «Глобалізація... «спресовує» світ у єдине ціле, перетворює планету на «світове село» («global village»)» [1, с. 29] із спільними глобальними проблемами (сировинна, продовольча, екологічна, енергетична, подолання бідності та відсталості та ін.), які створюють реальні загрози розвитку країн світу і навіть існуванню усьому людству, що потребує узгоджених подальших дій для попередження можливих катастрофічних наслідків.

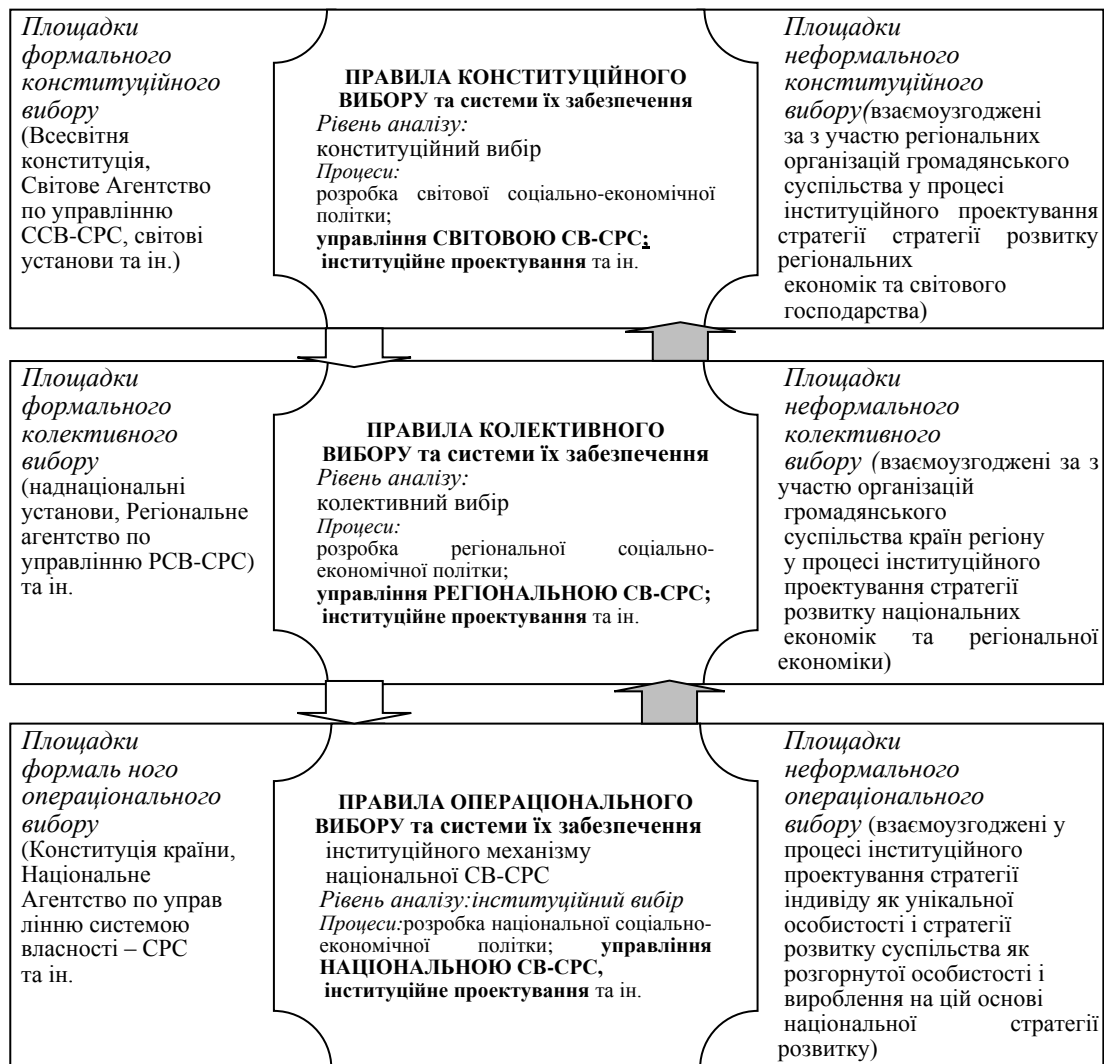
Вирішальна роль у цих проблемах відводиться системі виробничих відносин, відносинам власності і однією з основних причин ускладнення більшості глобальних проблем є відносини приватнокапіталістичної власності, насамперед хижацьке ставлення монополій до природних ресурсів, а також, що пояснення, зумовлені розвитком сучасної системи продуктивних сил «необхідно доповнити характеристикою відносин власності у різних соціальних системах, аналізом соціальної, політичної, юридичної та інших сторін надбудовних відносин» [1, с. 35]. Ми пропонуємо досліджувати відносини власності на основі системного підходу та в межах розробленої нами структури системи власності і інституційних механізмів її функціонування та управління цією системою як спільною ресурсною системою (СВ-СРС) [2; 3].

Представники різних наук обговорюють феноменальне явище глобалізації та з урахуванням того, що для кожної галузі, цей процес має свою специфіку, пропонують свої підходи щодо створення моделі розвитку по шляху глобалізації. Варто звернути увагу до існуючих проектів Всесвітньої Конституції, які базуються на тезі про «необхідність перегляду принципів національного суверенітету в нинішньому його розумінні і підводять до ідеї поступової інтернаціоналізації усіх світових ресурсів на основі принципу загального спадку людства» та наголошують на необхідності створення ефективних наднаціональних установ, на які покладається завдання оптимального управління планетою. Так, наприклад, М. Алперт у своєму проекті Конституції Світу пропонує поділити планету на 6-7 регіональних федерацій, які повинні стати «основою створення світового порядку» [1, с. 18-19]. Керувати регіонами буде двопалатний парламент, а Світовий парламент повинен складатись із трьох палат, із них особливого значення набуває Верховна палата, яка буде мати право «вето», у тому числі і для регіональних парламентів. Автор проекту вважає, що до Верховної палати, яку названо Палатою банкірів, її члени не обирається, а призначається найбільш видатними (великими) банкірами світу [4].

На нашу думку, в основою створення та управління світовим порядком може стати інституційний механізм управління глобальною системою власності як світової спільної ресурсної системи. Ми пропонуємо застосувати концепцію «СВ-СРС» на глобальному рівні, тоді макет механізму управління світовою системою власності (ССВ), відповідно до розробленої автором його структури [5; 6], буде мати схематично наступний вигляд (рис. 1).

Тобто, треба відійти від міркувань над структурою управління світом та її «керівним складом», який кимось може призначатися, а більш нагальним є визначитись стосовно механізмів управління світовою економікою, які повинні бути підпорядковані об'єктивним законам суспільного розвитку та, відповідно, спроможні досягати узгоджених рішень щодо глобальних проблем людства. В межах ССВ-СРС та її інституційних механізмів можливо поєднати принципи національного суверенітету і принцип загального спадку людства відносно усіх світових ресурсів. Світова система власності повинна бути підпорядкована об'єктивним законам власності та регулюватись націленими на реалізацію цих законів інституційними механізмами.

За умови «налагодження» в масштабах глобальної світової надсистеми моделі інституційного механізму в дії її інститутів (інституційна система і інститути мають категоріальну основу побудови [1]) зникають «ієрархічні рівні соціорних систем» і мова мається йти про елементи соціорної надсистеми, яка є системою з управлінням, а суб'єктом управління стає усе людство без будь-якого утиску у правах щодо доступу до процесів управління у її функціональних підсистемах – інститутах (економічних, соціально-економічних, соціальних).



**Рис. 1. Макет інституційного механізму управління світовою системою власності**

Таким чином, з огляду на те, що «у світі людей зараз йде процес становлення соціально-історичного організму, що складається із звичайних соціоісторичних організмів – глобальної соціоісторичної надсистеми» [1, с. 34] ми пропонуємо сконцентрувати увагу на хребті цього організму – світовій системі власності, що вбирає в себе усі сфери суспільного життя, тому що вони усі пронизані відносинами власності. Глобальна система власності повинна бути спільною ресурсною системою для усіх соціорів світу та підпорядкована усьому людству шляхом впровадження в дію об'єктивних механізмів її розумного використання і розвитку. За цих умов стає можливим вирішення глобальних проблем, попередження глобальних катастроф та забезпечений подальший розвиток людства.

Зрозуміло, що інституційний механізм системи власності будь-якого рівня, а особливо глобального, є дуже складним устроєм. Ми пропонуємо загальне бачення інституційного механізму і звісно, що він потребує глибокого дослідження і доробки науковцями усіх суспільних сфер, зважаючи на феноменальну сутність самої категорії власності (виражає собою комплекс відносин усіх суспільних сфер).



Конституційний вибір у механізмі немає нічого спільного з «глобальним конституціоналізмом», який реалізує логіку стратегії держави-конкурента та взагалі «покликаний (у довгостроковій перспективі) закріпити завоювання капіталу і перешкодити протесту- в сьогоденні і майбутньому – держав і підлеглих соціальних класів» [1, с. 53]. Навпаки, конституційні правила у складі інституційного механізму ліквідують відносини панування і експлуатації у світі та реалізують у суспільствах принципи демократичного розвитку і справедливості. Але це стає можливим тільки за умови їх проектування у складі інституційного механізму за запропонованою структурою і принципами його побудови,

до яких ми відносимо наступні: правила інституційного вибору складаються з правил операціонального вибору, колективного вибору і конституційного вибору; робота механізму як передавального устрою за рахунок прямих і зворотніх зв'язків між правилами операціонального, колективного і конституційного вибору (пряме і зворотнє встроювання правил); взаємодія площадок формального і неформального вибору, суспільний контроль за площадками формального вибору (реалізація стратегії «загального знання»); комплексний розгляд проблем власності, що передбачає одночасне вирішення проблеми привласнення і проблеми забезпечення пропозиції; ефективна система нагляду за рахунок включення до неї взаємогляду, ефективного моніторингу та системи відкаліброваних санкцій; усі соціори (країни) світу є повними інституційними власниками і проектувальниками інституційних механізмів.

Впровадження інституційного механізму може стати інструментом демонтажу світової капіталістичної економіки та ліквідує розподіл країн на ортокапіталістичний центр і периферію, а також ситуацію експлуатації першим останнього. Інституційний механізм вирівнює становище усіх країн світу і всі вони взаємодіють між собою в межах світового суперорганізму, його системи власності, вирішуючи глобальні проблеми, на рівних правах і принципах справедливості.

### **Література:**

1. Зінченко В. . Глобалізація і глобалістика: Навчальний посібник. – Львів: «Новий Світ-2000», 2014. – 420 с.

2. Minochkina O. The Institution of Property as a System / The Journal of Economics and Social Research. – Slovakia: The Journal of Economics and Social Research The Scientific Journal of the Faculty of Economics Matej Bel University Banska Bystrica, 2014. vol. XV. No 2. – P. 49-64.

3. Міночкіна О.М. Система власності як спільний ресурс / О. Міночкіна // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки, Донецький державний університет управління МОН України, Інститут економіки промисловості НАН України. – Дружківка: «Юго-Восток», 2015, Вип. 1 (45). – С. 207-216.

4. Савицкая Л. Глобализация и Россия: наш суверенитет уже давно под угрозой. <http://www.pravda.ru/economics/rules/globalcooperation/06-05-2005/50991-globalization>

5. Миначкина О.Н. Управление системой собственности как общей ресурсной системой. Экономика, финансы та управління: проблеми та сучасні шляхи розвитку: матеріали підсумкової міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: ЛЕФ, 2015. – Ч. 1. – С. 65-68.

6. Миначкина О.Н. Макет механизма управления системой собственности как общей ресурсной системой. Методичні та практичні підходи до вдосконалення результативності політики економічного зростання: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2015. – Ч. 1. – С. 65-69.

## **МІСЦЕ БЮДЖЕТНОГО ПРАВА У ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ**

**Мітал О. Г., к.е.н., с.н.с.**

*Державна навчальна наукова установа  
«Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна*

На поточний момент питання про місце бюджетного права у правовому полі остаточно не вирішене, хоча в науковій літературі давно ведуться дискусії про правові інститути, що існують в рамках галузі фінансового права.

Відсутність в теорії права чітких критеріїв поділу системи права на структурні елементи спричиняє ситуацію, коли одну й ту ж сукупність правових норм одні вчені називають інститутом, інші – підгалуззю, або навіть галуззю права.

Наразі провідні вчені О.М. Бандурка, О.П. Гетманець, Л.В. Вакарюк, Л.К. Воронова, М.В. Карасьова, Ю.А. Крохіна, О.П. Орлюк, В.Д. Чернадчук розглядають бюджетне право як інститут або підгалуззь фінансового права. Вони підкреслюють центральне місце бюджетного права в системі фінансового права та зв'язок з іншими розділами й інститутами цієї галузі права.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день більшість вчених юристів-фінансистів використовують при характеристиці бюджетного права

Термін «підгалуззь».

Так, Л.К. Воронова у підручнику з фінансового права зазначає: «Бюджетне право як підгалуззь фінансового права – це сукупність правових норм, які регулюють бюджетний устрій, структуру та порядок розподілу доходів і видатків між ланками бюджетної системи, повноваження держави і органів місцевого самоврядування в галузі бюджетів і бюджетний процес» [1, с. 115].

Як стверджує Л. В. Вакарюк, у сучасних умовах бюджетне право остаточно сформувалось як підгалуззь фінансового права. Це стало можливим за декількома причинами:

- по-перше, бюджетне право завжди регулювало широке коло суспільних відносин;

- по-друге, результатом розвитку бюджетно-правових відносин стало прийняття Бюджетного кодексу України – акта, який уніфіковано регулює бюджетні відносини [2, с. 546].

О.М. Бандурка та О.П. Гетманець зазначають – бюджетне право необхідно розглядати як окрему, самостійну підгалузь фінансового права. Тісні зв'язки предмета та метода бюджетного права з фінансовим правом безспірні, проте теоретичні дослідження і практика свідчать про необхідність розмежування цих інститутів права для їх поглибленого дослідження [3, с. 147].

М.В. Карасьова надає таке тлумачення системи бюджетного права – це сукупність досить відокремлених, але взаємообумовлених груп бюджетно-правових норм, що існують і розвиваються в рамках бюджетного права як підгалузі права фінансового. Ці групи бюджетно-правових норм об'єднані в бюджетно-правові інститути [4, с. 115].

На думку О.П. Орлюк у системі фінансового права, що поділяється на правові інститути, бюджетне право посідає провідне місце і багатьма науковцями розглядається як підгалузь фінансового права. Бюджетне право – центральна частина фінансового права, оскільки сфера державних фінансів, які виступають безпосередньо предметом дослідження останнього, нерозривно пов'язана з відносинами у сфері утворення, розподілу й витрачання коштів бюджетної системи. Такі відносини є предметом бюджетного права, яке нерозривно пов'язано з іншими розділами та інститутами фінансового права [5, с. 144].

Таку ж точку зору має і Ю.О. Крохіна: «Бюджетне право – це підгалузь фінансового права, яка являє собою сукупність встановлених державою загальнообов'язкових, однорідних правових норм, що регулюють майнові та пов'язані з ними немайнові суспільні відносини, які виникають у процесі бюджетної діяльності держави та муніципальних утворень» [6, с. 213].

Як зазначає В.Д. Чернадчук, у преамбулі та ст. 1 Бюджетного кодексу України не тільки переховані відносини, що складають предмет бюджетного права, а й ті, що визначають сферу дії бюджетного законодавства, і тим самим вказують на критерії розмежування бюджетного і суміжних підгалузей та галузей права. Для визначення предмета бюджетного права ст. 1 БК застосовує два критерії: метод та об'єкт правового регулювання із вказівкою на основні групи відносин, що підлягають регламентації. Встановлений ст. 1 БК перелік майнових та процесуальних відносин, що утворюють предмет бюджетного права, є вичерпним і не підлягає розширювальному тлумаченню [7, с. 26-27].

Ми повністю підтримуємо тих учених, які вважають сучасне бюджетне право підгалуззю Особливої частини фінансового права. Ця підгалузь сформувалася з відповідного інституту фінансового права. Таке місце бюджетного права в системі вітчизняного права об'єктивно зумовлене характером суспільних відносин, що ним регулюються. Вони, як і всі відносини, що охоплюються предметом фінансового права, характеризуються не тільки загальними, що властиві всім їм, ознаками, але і володіють специфікою, яка не притаманна іншим фінансовим

відносинам. Останнє і є підставою визначення місця бюджетного права в Особливій частині фінансового права.

Узагальнюючи вищезазначене, на нашу думку бюджетне право складається із взаємопов'язаних матеріальних та процесуальних правових інститутів, які за галузевою належністю відносяться до інститутів фінансового права: інституту бюджетного устрою, інституту доходів і видатків бюджетної системи, інституту бюджетного процесу, інституту бюджетного контролю.

Наразі бюджетне право України знаходиться у процесі реформування, що є наслідком об'єктивних причин розвитку країни, і цей процес об'єктивно зумовлено прогресивним розвитком правового та економічного стану держави.

### **Література:**

1. Воронова Л. К. Фінансове право України : підручник / Л. К. Воронова. – К. : Прецедент : Моя книга, 2006. – 448 с.

2. Вакарюк Л. В. Місце бюджетного права в системі фінансового права України / Л. В. Вакарюк // Актуальні проблеми держави і права. Збірник наукових праць. Випуск 57. – Одеса «Юридична література», 2011. – С. 543-549.

3. Фінансове право: підручник / за заг. ред. О. М. Бандурки та О. П. Гетманець; Ю. М. Жорнокуй, О. В. Кашкарьова, Т. В. Колесник та інші. – Х. : Екограф, 2015 – 500 с.

4. Карасьова М. В. Бюджетне право / Навчальний посібник під ред. Карасьової М. В. – М.: ЕСКМО, 2010. – 235 с.

5. Орлюк О.П Фінансове право України / Орлюк О.П. – К.: Юрінком. – Інтер. 2003. – 538 с.

6. Крохина Ю. А. Финансовое право России / Ю. А. Крохина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : НОРМА, 2008. – 720 с.

7. Чернадчук В. Теоретичні проблеми визначення предмета бюджетного права [Текст] / В. Чернадчук // Право України. – 2005. – № 8. – С. 25–27.

## **СУЧАСНІ ІНСТИТУЦІ В ЗРОШУВАНОМУ ЗЕМЛЕРОБСТВІ**

**Нечипоренко О. М., к.е.н., доцент,  
провідний науковий співробітник**

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»  
м. Київ, Україна*

Загально відомо, що питання, як найкраще управляти природними ресурсами, які використовуються багатьма людьми, не врегульовано ні в академічних колах, ні у світі політики. Починаючи від Аристотеля, радикально налаштовані науковці передвіщають трагічний фінал спільного користування доступними для всіх благами. Досліджуючи «трагедію спільного» одні вчені стверджують, що лише державне

регулювання і контроль зможуть запобігти знищенню природних ресурсів, інші рекомендують вирішувати проблему шляхом їх приватизації. Проте, як засвідчує практика ні держава, ні ринок не здатні в довгостроковій перспективі забезпечити продуктивне використання систем природних ресурсів, лише громади, що покладаються на інституції, не схожі ні на державу, ні на ринок доволі успішно управляють системами природних ресурсів протягом тривалого часу [1].

Ризики зрошувального землеробства завжди були обумовлені як спільним використанням поливної води, так і штучно створеної ресурсної системи – іригаційної інфраструктури. Ключовим фактором господарювання на штучно зволожуваних землях є те, що споживачі згаданих ресурсів залежать один від одного доти, доки спільно ними користуються. Отже, при розробці нових стратегій розвитку зрошувального землеробства слід враховувати один із головних принципів управління, який передбачає пряму залежність прибуткової діяльності господарюючого суб'єкта від досягнення узгоджених дій і стандартів функціонування (інституцій), що стимулюватиме бажання вводити ефективні внутрішні механізми відповідальності. Тому дуже важливо, щоб організації, які управлятимуть низовими ланками зрошувальних систем, в подальшому, несли відповідальність перед агроводокористувачами. Поряд із цим саме така відповідальність має забезпечувати спроможність цих організацій, або їх об'єднань, узгоджувати стратегію й тактику управління зрошенням із цілями і завданнями регуляторного органу сільгосптоваровиробників.

Для досягнення спільної, консолідованої відповідальності за раціональне користування ресурсами, сучасна міжнародна іригаційна практика пропонує забезпечити дотримання таких основних умов:

- державне регулювання (законодавче забезпечення, моніторинг, правова відповідальність);
- внутрішньогалузевий ієрархічний контроль (нормативна база, кадрова політика, стимули і санкції);
- конкуренція між постачальниками водогосподарських та інших послуг;
- взаємозалежність між основними учасниками процесу ведення зрошувального землеробства (тарифна політика, оплата послуг);
- право володіти чи управляти місцевими ресурсами (насамперед земельними й водними, поливною інфраструктурою).

Перелічені засади мають бути активовані та документально скріплені взаємовигідним урахуванням економічних інтересів усіх заінтересованих сторін.

Залежно від організації виконання чотирьох основних функцій: визначення необхідних послуг, регулювання послуг, надання послуг й їхня оплата, – визначається архітектура взаємовідносин. Встановлюється хто, перед ким, коли і за які послуги відповідає. В результаті інноваційних управлінських удосконалень у світі сформувалося шість основних моделей недержавних організацій, які здійснюють управління зрошувальними системами. Це може бути інтегрована асоціація водокористувачів, яка сама надає собі послуги, комунальна служба, так

звані місцева адміністрація та іригаційна дільниця, а також спільна і приватна компанії.

Для створення асоціацій водокористувачів /АВК/, необхідно зробити оцінку чинників, наявність яких є обов'язковою, адже в свою чергу, вони є основною передумовою подальшого розвитку інвестиційно-інноваційного процесу передачі управління зрошувальними системами на місцевий рівень. Проведені нами дослідження переконують, що формування сучасних стійких об'єднань агроводокористувачів можливе за наявності нижче перелічених умов (рис. 1).

| <b>Зрошення є:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Водокористувачі є:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>➤ фактором зростання продуктивності і рентабельності виробництва;</li><li>➤ важливою компонентою забезпечення життєдіяльності товаровиробників і розвитку сільських територій;</li><li>➤ можливим при наявній інфраструктурі чи після проведення невідкладного поточного ремонту;</li><li>➤ інвестиційно привабливим;</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ суб'єктами земельного і водного права;</li><li>➤ власниками землі або користувачами на умовах довгострокової оренди;</li><li>➤ незадоволеними діючою державною службою управління зрошувальними системами;</li><li>➤ приблизно соціально рівними для комунікацій і прийняття спільних рішень;</li><li>➤ ментально і потенційно готовими до кооперування;</li><li>➤ впевненими, що:<ul style="list-style-type: none"><li>• покращення якості управління підвищить продуктивність і рентабельність виробництва;</li><li>• необхідний контроль за управлінням водогосподарськими послугами;</li><li>• АВК зможе знизити чи призупинити зростання вартості зрошення для них;</li><li>• переваги передачі управління переважать її вартість і це буде відчутно для кожного;</li></ul></li></ul> |

**Рис. 1. Чинники, що впливають на формування стійких АВК**

*Джерело: Власні дослідження.*

Разом із тим треба розуміти, що недостатньо просто створити АВК та надіятися, що вони забезпечать виконання функцій керівництва й управління, тобто втілення стратегії зрошення і тактики її реалізації. Інтегровані асоціації, які поєднують функції керівництва й управління (як менеджменту), зазвичай є кооперативами аграрних водокористувачів. Успіх їхньої діяльності залежить від дотримання цілого ряду інституцій в тому числі законодавчих і нормативних вимог (рис. 2). Приведені інституції, або комплекси діючих норм будуть використані для вирішення того, хто має право приймати рішення в певних сферах, які дії дозволені чи обмежені, які саме правила будуть застосовуватися та яких процедур необхідно дотримуватися, яка інформація повинна надаватися або ні, які виплати будуть отримувати особи залежно від їхніх дій.



**Рис. 2. Умови стійкого функціонування асоціацій водокористувачів**

*Джерело: Дослідження автора*

Світова іригаційна практика свідчить про доцільність створення асоціацій водокористувачів, оскільки їх діяльність забезпечує стає функціонування польової зрошувальної мережі, знижує витрати на експлуатацію і ремонт, сприяє впровадженню енергозощаджуючих технологій, тощо [2; 3]. Проте, певний дефіцит необхідного нормативно-правового забезпечення для створення і сталого функціонування юридичних осіб такого профілю в Україні, а також доволі умовні організаційні засади неформальних громадських організацій, поки що не забезпечити задоволення економічних інтересів агровиробників у повній мірі.

Як показує досвід, невеликі АВК часто стають мультифункціональними. Проте, на масштабних зрошувальних системах із-за складності управління, буде доцільним розділити сфери обслуговування з тим, щоб одні організації спеціалізувались на виконанні лише водогосподарських послуг, а інші надавали агротехнічні та, по можливості, різні обслуговуючі послуги. Сільгосптоваровиробники отримавши право управляти водними ресурсами на певному рівні, можуть найняти компетентний технічний персонал, чи підписати на відповідних засадах контракт з організацією постачальником водогосподарських послуг, яка має необхідний досвід.

Регулювання реанімації і модернізації зрошувального землеробства має спиратися, насамперед, на інституціональний підхід через створення адекватного механізму розвитку нових господарюючих суб'єктів. Останній можна визначити як сукупність інституцій по регулюванню, підтримці та стимулюванню самоорганізованості користувачів спільними ресурсами, об'єднаних спільною метою, принципами, методами спрямованими на успішну реалізацію функціональної ролі цього важливого сектора аграрної економіки.

### Література:

1. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Еліно́р Остром ; пер. з англ. Т. Монтер. – К. : Наш час, 2012. – 398 с.
2. Жовтоног О.І., Поліщук В.В. та ін. Роль асоціацій водокористувачів у сталому використанні зрошуваних земель/О.І. Жовтоног, В.В. Поліщук та ін. // Водне господарство України. – 2008 р. – № 1. – С. 17-25.
3. Мандзюк О.М. Створення асоціацій водокористувачів як механізм трансформації відносин власності на меліорованих землях / О. М. Мандзюк // Вісн. Черкас. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2009. – Вип. 153. – С. 83-88.
4. Вермилион Д. Сагардой А. Передача служб управління ірригаційними системами: Руководство. – ФАО, 2004. – 107 с.
5. Гарсез-Рестрепо К. Передача управління ірригаційними системами. Мировой опыт. / К. Гарсез-Рестрепо, Д. Вермилион, Д. Муньон. // Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций. – Рим, 2007. – 65 с.

## ОСНОВНІ НАПРЯМКИ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ МЕТАЛУРГІЇ ДОНБАСУ

**Нікіфорова В. А., к.е.н., с.н.с.**

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

Одну з провідних ролей у соціально-економічному розвитку Донбасу відіграє металургійна галузь, представлена в основному підприємствами чорної металургії, більшість з яких характеризується повним циклом виробництва (чавун-сталь-прокат).

У довоєнному, 2013 р. у Донецькій області, де розташована переважна більшість металургійних підприємств регіону, працювало майже 90 тис. осіб, тобто п'ята частина усіх працівників промисловості. Частка металургії у загальному обсязі реалізованої промислової продукції області становила 33%, товарного експорту – 64,2%, прямих іноземних інвестицій – 16,4%. Результати діяльності металургії Луганської області у цей період були значно скромніші у натуральному виразі, однак галузь забезпечувала 30,9% реалізованої промислової продукції та 45,2% товарного експорту. Частка Донецької та Луганської областей у загальноукраїнському обсязі реалізованої металургійної продукції у 2013 р. становила 42,6%, у виробництві сталі – 42,5%, в експорті металопродукції – 54,9%.

У 2014 р. внаслідок початку активних військових дій на території регіону ситуація у галузі суттєво погіршилася, адже з другого півріччя 2014 р. чимало металургійних підприємств, на яких працювало більше 50 тис. осіб, змушені були постійно призупиняти свою діяльність ПАТ «Єнакієвський металургійний завод» та його макіївська філія,



ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод», ПАТ «Алчевський металургійний комбінат», ПАТ «Харцизький трубний завод», ПАТ «Донецький металопрокатний завод» та ін.).

У Донецькій області у 2014 р.<sup>1</sup> порівняно з 2013 р. обсяги виробництва основних видів металопродукції у натуральному виразі впали на 20-30%, індекс металургійного виробництва знизився на 27,7%, обсяг прямих іноземних інвестицій – на 39,5% (що означає відтік фінансових ресурсів, конче необхідних для модернізації галузі). Фінансові результати до оподаткування підприємств металургійної промисловості були негативними, сягнувши більше 6 млрд грн., обсяг експортних поставок металопродукції знизився майже на 20%. Більше, ніж на 10% скоротилася чисельності штатних працівників, що у майбутньому може призвести до критичного зниження кадрового потенціалу містоутворюючих підприємств.

Негативні тенденції 2014 р. продовжилися і у 2015 р. Спостерігалось подальше падіння (на 26,4%) індексу металургійного виробництва, зменшення більше, ніж у два рази обсягів експорту металопродукції, скорочення майже на чверть частки прямих іноземних інвестицій, від'ємні фінансові результати до оподаткування великих та середніх металургійних підприємств.

У Луганській області у 2014 р. обсяги виробництва сталі, феросплавів та труб у натуральному виразі впали на 64%, 41,4 та 56,9% відповідно, фінансові результати підприємств до оподаткування були негативними (збитки становили більше 20 млрд грн.), обсяг експорту металопродукції скоротився більше, ніж на 40% (у 2015 р. – на 85%).

Причинами таких негативних тенденцій у розвитку металургійної промисловості Донбасу є те, що військові дії у регіоні призвели як до значного загострення вже існуючих галузевих проблем (низький техніко-технологічний та екологічний рівень виробництва, його висока енерго- і ресурсоемність, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності підприємств, деформації в структурі виробництва, експорту, імпорту та споживання металопродукції тощо), так і до появи абсолютно нових, пов'язаних виключно зі збройним протистоянням (загроза руйнування виробничих потужностей та загибелі персоналу, дефіцит сировинних ресурсів і труднощі з вивезенням готової продукції через пошкодження транспортної, передусім залізничної, та енергетичної інфраструктури, порушення традиційних логістичних схем руху ресурсів, продукції й послуг внаслідок транспортної блокади регіону).

Однак металургійна промисловість Донецької та Луганської областей, незважаючи на кризові явища, займає чільне місце в економіці регіону та України в цілому. Навіть без урахування частини зони АТО, частка Донецької області в обсягах реалізації металургійної продукції у 2015 р. становила 28,1% (у загальному обсязі реалізованої промислової продукції регіону – 43,9%), Луганської області – 1,8% та 19,3% відповідно. Тому

<sup>1</sup> З 2014 р. дані наведено без урахування частини зони проведення АТО. Джерело: Головне управління статистики в Донецькій області. <http://www.donetskstat.gov.ua/>; Головне управління статистики в Луганській області. <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/>

відродження галузі виступає нагальною необхідністю та потребує значної державної уваги.

Вирішення проблем і подальший розвиток металургії Донбасу, як і України в цілому, вбачається у модернізації виробництва на новій індустріальній основі із застосуванням новітніх технологій від видобутку сировини до утилізації продукції та відходів.

При цьому відновлення Донбасу необхідно розглядати як одну з головних точок зростання української економіки та металургійної промисловості, зокрема через участь метпідприємств регіону в реалізації великих інфраструктурних та екологічних проектів за активної співпраці з науковими, технологічними та індустріальними парками. Це сприятиме інтенсифікації проведення та впровадження інноваційних розробок зі створення принципово нових техніко-технологічних рішень для металургійного виробництва, що забезпечить внутрішній попит на власні науково-технічні й інноваційні розробки, та потребуватиме удосконалення сортаменту продукції, що випускається, з акцентом на індивідуальних потребах та вимогах замовника, що дасть змогу зайняти нові ринкові ніші та закріпитися на традиційних.

Є сенс внести зміни до структури основних ринків збуту продукції металургійних підприємств Донбасу, зокрема, скоротити частку російського ринку внаслідок активних процесів імпортозаміщення металопродукції, що проводяться у Росії, а також низки політичних рішень щодо обмеження імпорту українських товарів.

З огляду на це ключовим моментом ринкової стратегії розвитку металургії Донбасу (як і України в цілому) є необхідність диверсифікації ринків збуту металопродукції з наданням пріоритетів поставкам у Північну Африку та на Близький Схід, а також зміцненню зв'язків з ЄС (зокрема, у рамках Угоди про асоціацію), США та, можливо, країнами Латинської Америки. Ці ринки потребуватимуть як металопродукції з низьким ступенем обробки (у коротко- та середньостроковій перспективі), так і більш високотехнологічної (у середньо- та довгостроковій перспективі).

Доцільною вбачається оптимізація галузевої логістично-збутової політики з акцентом на диверсифікації джерел та шляхів постачання сировини й енергоресурсів, яка набуває особливої актуальності в умовах поділу Донбасу на підконтрольну й тимчасово непідконтрольну Україні території, що унеможливує повноцінне використання традиційних напрямів вантажопотоків. Тому на підконтрольній частині регіону першочерговими пріоритетами відновлення галузі можна назвати розбудову виробничої інфраструктури в обхід тимчасово непідконтрольної території Донбасу та переорієнтацію на постачальників сировини (головним чином, коксу та флюсо-доломітів) з інших областей України (Дніпропетровської та Запорізької – ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський КХЗ», ПАТ «Запоріжжкокс») або зарубіжних країн (Китай, Польща, Росія, Італія, Чехія, Казахстан та ін.).

Слід зазначити, що неоіндустріалізація металургії Донбасу гіпотетично можлива тільки на тих підприємствах, що наразі знаходяться на

підконтрольній Україні території, проте найбільш ефективною вона буде за умови включення до цього процесу всього металургійного комплексу країни.

Причиною цього є доволі тісні транспортно-логістичні, ресурсно-сировинні, фінансові та інституційні взаємозв'язки між усіма українськими меткомпаніями, і їх подальше руйнування означатиме, як мінімум, необхідність істотного перегляду частиною заводів каналів постачання сировини, збуту готової продукції, одержання виробничих та управлінських послуг і т.д. Це ж, у свою чергу, «відволікатиме» фінансові та професійні ресурси, необхідні для їх неоіндустріалізації. Тому збереження цілісності вітчизняного металургійного комплексу є одним з першорядних завдань при реалізації Україною промислової політики та базисом майбутнього розвитку галузі.

# **BUSINESS, TRADE AND BUSINESS CULTURE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION**

## **КРОС-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

**Слейко І. В., к.е.н., доцент**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

Успішна зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств неможлива без дослідження особливостей національної культури. Варто зауважити, що дослідження впливу української культури на ведення бізнесу ускладнюється такими факторами:

- плюралізм української культури. У східних регіонах та у Києві значний вплив на формування управлінської культури підприємств мала російська культура. Натомість на заході існує певне упереджене ставлення до всього російського та відстоювання національної ідентичності [1, с. 374].

- управлінська культура українських підприємств зазнала значних змін від часу здобуття незалежності. Це пов'язано з тим фактом, що процеси трансформації соціально-економічної системи радянських часів в ринкову відбуваються з одночасним накопиченням елементів нового інформаційного (постіндустріального) суспільства, формування якого є ознакою розвинутих країн Заходу [2].

- недостатність досліджень українського стилю менеджменту у науковій літературі та відсутність однозначних показників вимірювання культури.

Серед теоретичних досліджень найбільш популярними є моделі порівняння управлінських культур Е. Холла та Г. Хофстеде. Українська культура відповідно до моделі Е. Холла належить до висококонтекстових культур. Так, для української нації здавна було притаманно відчувати свою приналежність до групи [3]. Тісні соціальні зв'язки розширюють інформаційний потік та швидкість обміну інформацією, що і є визначальною передумовою формування висококонтекстових культур.

Також, як зазначає Л. Катц, успішність ведення бізнесу в Україні іноземцями залежить від побудови хороших дружніх відносин, що базуються на особистій довірі. Відповідно, процес встановлення ділових контактів в Україні є повільним. Бізнес-відносини встановлюються на двох рівнях: особистому та діловому і тому налагодження співпраці відбувається тільки з тими партнерами, яким українці довіряють та до яких відчувають особисту симпатію. З іншого боку важливу роль відіграють знайомства та посередництво, що значно пришвидшує процес налагодження ділових відносин [1, с. 375].

Проведене дослідження кластерних моделей міжнародної ділової поведінки українських компаній підтвердило важливість особистих відносин для українських підприємців та орієнтацію на стосунки при здійсненні економічної діяльності [4, с. 215].

Наступним параметром Е. Холла є ставлення до часу. В Україні не прийнято запізнюватися більше, ніж на 15 хв. без поважної причини [1, с. 375]. Хоча у вітчизняній бізнес-культурі характерно обумовлювати точний час для проведення ділових зустрічей, але година чи навіть дата зустрічі може постійно змінюватися українськими партнерами. Зазвичай, чіткого планування порядку денного не здійснюється, а під час зустрічі не надається великого значення дотриманню плану переговорів. Час не розглядається як невідновлюваний ресурс. Всі ці ознаки є свідченням поліхромності національної культури [5]. Варто зауважити, що у більшості досліджень українська культура характеризується як поліхромна [6]. Натомість український науковець Л. П. Петрашко вважає, що національна культура є помірно-монохромною. Але, мабуть, доцільніше було б назвати її помірно-поліхромною.

Відповідно до моделі Е. Т. Холла, слід ще згадати, що українська культура належить до формальних культур із виключно ієрархічною організацією, що відображає різницю в статусі та владі [7]. Так, українські компанії мають переважно вертикальну структуру та чіткі субординаційні відносини. Проте, на відміну від російських компаній, в Україні все-таки частіше має місце децентралізація управління та прийняття рішень на нижчих рівнях ієрархії [5].

Щодо вербальної поведінки, то в Україні відстань при здійсненні комунікації є більшою, ніж, наприклад, у європейських країнах, та становить близько 90 см. Використання фізичного контакту при веденні бесіди може насторожити партнера, або навіть образити [1, с. 375]. Також, під час прийняття рішень, керівники компаній керуються радше емоціями, ніж емпіричними доказами, об'єктивними фактами чи навіть законами. Тому досить часто при проведенні переговорів з іноземними партнерами, українські представники могли втратити контроль над собою та надміру підвищувати голос. Проте такий вияв експресивності не є закономірністю, у звичайних умовах українці не схильні бути надміру емоційними [1, с. 379]. Навпаки, як зазначає Л. Катц, українці дуже серйозні та рідко посміхаються, особливо, якщо ділові контакти ще не налагоджені. Тобто, можна зробити висновок, що українська культура належить до варіативно-експресивних культур, що проявляється в емоційних характеристиках міжособистісного спілкування та комунікаціях проміжного ступеню емоційності [4, с. 216].

Українські науковці Л. Петрашко та А. Овчаренко запропонували кластерну модель порівняння української бізнес-культури з культурами деяких зарубіжних країн на основі дослідження ділової поведінки та цінностей потенційних та існуючих партнерів підприємств агропромислового машинобудування України (див. таблиця 1).

## Кластерна модель порівняння української культури

| Країни            | ОВ | ПУ | ОУ | Ф | ПФ | НФ | П | М | ВП | С | Е | ВЕ |
|-------------------|----|----|----|---|----|----|---|---|----|---|---|----|
| Кластер А         |    |    |    |   |    |    |   |   |    |   |   |    |
| Україна           | ■  |    |    | ■ |    |    |   |   | ■  |   |   | ■  |
| Білорусія         | ■  |    |    | ■ |    |    |   |   | ■  |   |   | ■  |
| Грузія            | ■  |    |    | ■ |    |    |   |   | ■  |   |   | ■  |
| Росія             | ■  |    |    | ■ |    |    |   |   | ■  |   |   | ■  |
| Румунія           | ■  |    |    | ■ |    |    |   |   | ■  |   |   | ■  |
| Кластер Б         |    |    |    |   |    |    |   |   |    |   |   |    |
| Угорщина          |    | ■  | ■  | ■ |    |    |   |   | ■  |   | ■ | ■  |
| Франція           |    | ■  | ■  | ■ |    |    |   |   | ■  |   | ■ | ■  |
| Кластер В         |    |    |    |   |    |    |   |   |    |   |   |    |
| Країни Прибалтики |    | ■  | ■  | ■ |    |    |   |   | ■  | ■ |   |    |
| Кластер Г         |    |    |    |   |    |    |   |   |    |   |   |    |
| Китай             | ■  |    | ■  | ■ |    |    |   | ■ | ■  |   | ■ | ■  |
| Японія            | ■  |    | ■  | ■ |    |    |   | ■ | ■  |   | ■ | ■  |
| Кластер Д         |    |    |    |   |    |    |   |   |    |   |   |    |
| ВБ                |    |    | ■  |   | ■  |    |   | ■ |    | ■ |   |    |
| ФРН               |    |    | ■  |   | ■  |    |   | ■ |    | ■ |   |    |
| Чехія             |    |    | ■  |   | ■  |    |   | ■ |    | ■ |   |    |
| Кластер Е         |    |    |    |   |    |    |   |   |    |   |   |    |
| США               |    |    | ■  |   | ■  |    |   | ■ |    | ■ |   | ■  |
| Канада            |    |    | ■  |   | ■  |    |   | ■ |    | ■ |   | ■  |

Джерело: [4]

Порівняльний аналіз здійснювався на основі наступних культурних характеристик: орієнтація на відносини (ОВ), помірна орієнтація на угоду (ПУ), орієнтація на угоду (ОУ); формальність (Ф), помірна формальність (ПФ), неформальність (НФ); поліхромність (П); монохромність (М); варіативна монохромність (ВП); стриманість (С); експресивність (Е); варіативна експресивність (ВЕ). Кожен кластер у Таблиці 1 відповідає за схожість української національної культури із культурами інших країн за певними ознаками. Так, країни, що містяться у кластері А, мають схожі з Україною культурні ознаки за чотирма характеристиками, країни кластеру Б, В та Г – за двома. Хоча ознаки кластеру Д не збігаються з ознаками української культури (орієнтація на угоду, помірна формальність, монохромність, стриманість), проте в структурі знаходиться на попередньому місці з огляду на особливості відношення до влади та ієрархії, менший рівень орієнтації на угоду порівняно з кластером Е (неформальна, орієнтована на угоду, монохромна, варіативно-експресивна культура) [4].

Отже, українська культура належить до висококонтекстових, помірно-поліхромних, формальних, орієнтованих на відносини та варіативно-експресивних культур. Всі ці ознаки добре характеризують специфіку ведення бізнесу українськими суб'єктами господарської діяльності

### Література:

1. Katz L. Negotiating International Business: The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World: paperback / L. Katz. – USA: BookSurge Publishing, 2006. – 472 p.
2. Розвиток корпоративної культури в Україні [Електронний ресурс] / Л. Савчук // Персонал. Журнал інтелектуальної еліти. – 2005. – № 5. – Режим доступу: <http://www.personal.in.ua/article.php?ida=68>
3. Грабинський І.М. Сучасні економічні системи: навч. посіб. / Ігор Грабинський. – Львів: Інтереко, 1997. – 176 с.
4. Петрашко Л. Кластерні моделі міжнародної ділової переговорної поведінки українських компаній / Л. Петрашко, А. Овчаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. – Хмельницьк: ХНУ, 2009. – № 5. – С. 214-217.
5. Shevchenko A. Ukraine: The Business of Culture / A. Shevchenko // Pharmaceutical Marketing Europe. – 2006. – Vol. 3. – № 1. – P. 24-32.
6. Prykarpatska I. Why are you late? Cross-Cultural Pragmatic Study of Complaints in American English and Ukrainian / Iryna Prykarpatska // Revista Alicantina de Estudios Ingleses. – 2008. – № 21. – P. 87-102.
7. Палеха Ю. Ключі до успіху або організаційна та управлінська культури : навч. посіб. / Ю. Палеха. – К.: Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 211 с.

ტურიზმი – ეკონომიკური სექტორის სწრაფად მზარდი ინდუსტრია

### TOURISM –GROWING INDUSTRY OF ECONOMIC SECTOR

ქარაია კ. ი., ასოცირებული პროფესორი  
სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი  
ქ. თბილისი, საქართველო

**Karaia K. I., Associated Professor**

*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University  
Tbilisi, Georgia*

#### Annotation

Tourism sector as part of economics has good enough income for the state in case of well development as nowadays tourism is one of the profitable industries in the world and that is distinguished with its fast growing and development. Not accidental is that the World Travel and Tourism Council (WTTC) latest annual research, shows travel and tourism's contribution to world Gross Domestic Product (GDP) grew for the sixth consecutive year in 2015, rising to a total of 9.8% of world GDP (USD 7.2 trillion). The sector now supports 284 million people in employment – that's 1 in 11 jobs on the planet. Regarding the economic potential the tourism sector can freely be priority in

sustainable development of many countries including Georgia. Moreover that Georgia can offer diverse tours starting from high mountains in Caucasus and ending with Black Sea coast, rich flora and fauna, beautiful canyons or unique caves (stalactites and stalagmites), ancient cultural heritage monuments and historical sites, rich traditions of intangible heritage, skiing, rafting, riding etc. Having kind of touristic potential of course is significant factor to develop successful touristic sector, but it is important to use that potential in a relevant way to grow income what demands specific knowledge, sharing own or others experiences, effective management and rational decisions.

ტურიზმის სექტორს, როგორც ეკონომიკის ნაწილს, კარგად განვითარების შემთხვევაში, საკმაოდ მაღალი შემოსავლები მოაქვს სახელმწიფოსათვის; ვინაიდან დღეისათვის სამოგზაურო ტურიზმი წარმოადგენს მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე მაღალშემოსავლიან ინდუსტრიას, რომელიც აღმავლობით და სწრაფი განვითარებით გამოირჩევა.

მოგზაურობისა და ტურიზმის მსოფლიო საბჭოს (WTTC) განმარტებით, «მოგზაურობა და ტურიზმი დღეისთვის მსოფლიოს ყველაზე დიდი ინდუსტრიაა ყველა ეკონომიკური საზომით. უკანასკნელი წლების კვლევის მონაცემებით, 2015 წელს მისი წილი მსოფლიო მშპ-ს (მთლიანი შიდა პროდუქტის) 9.8%-ს (7,2 ტრილიონი აშშ დოლარი) უტოლდება. სექტორში ამჟამად დასაქმებულია 284 მლნ. ადამიანი, რაც შეადგენს პლანეტის 11 სამუშაო ადგილიდან 1-ს» [1].

როგორც კვლევებით ირკვევა, ტურიზმის ეკონომიკური პოტენციალის აღმავლობას დიდწილად განაპირობებს ის გარემოება, რომ ტექნოლოგიების განვითარებასთან ერთად, იზრდება საზოგადოების აქტიურობა, ზოგადად ბიზნესის მასშტაბები და თანდათან სულ უფრო და უფრო მეტი ქვეყანა ხდება საერთაშორისო ეკონომიკის ნაწილი, რაც იწვევს ბიზნეს-ტურიზმის აქტიურ გამოყენებას. გარდა ამისა, უკანასკნელ ათწლეულებში, სულ უფრო მეტი ადამიანი ცდილობს საკუთარი დრო და ფინანსური რესურსი დაუთმოს რეკრეაციას, უჩნდება მოთხოვნილება, მოინახულოს განსხვავებული ბუნებრივი, კულტურული თუ სხვა უნიკალური ღირსშესანიშნაობები, დაესწროს სხვადასხვა ტიპის ფესტივალებს, საერთაშორისო ფორუმებს და ა.შ.

თანამედროვე ტურიზმი ხასიათდება მაღალი ეკონომიკური ეფექტურობით და მდგრადი განვითარებით. ტურიზმის ინდუსტრიის რაციონალური ორგანიზაცია ქმნის სამუშაო ადგილებს ადგილობრივი მოსახლეობისათვის და ხელს უწყობს ტურიზმთან მომიჯნავე დარგების განვითარებას, ინვესტიციების მოზიდვას და ფულადი მასის გადადინებას სახელმწიფო ბიუჯეტში გადასახადების სახით [2].



ტურიზმის სექტორის ეკონომიკური პოტენციალიდან გამომდინარე, ნათელია, რომ იგი თავისუფლად შეიძლება წარმოადგენდეს ბევრი ქვეყნისა და მათ შორის, საქართველოს განვითარების პრიორიტეტულ მიმართულებას. მით უმეტეს, უკანასკნელი წლების მონაცემებით, აშკარაა, რომ საქართველოში ვიზიტორთა რიცხვი საკმაოდ სწრაფი ტემპით მატულობს. კერძოდ, 2015 წელს ქვეყანაში საერთაშორისო მოგზაურთა უპრეცედენტოდ რეკორდული რაოდენობა დაფიქსირდა და 5 მილიონ 900 ათასს მიაღწია, რაც 7%-იან ზრდას გულისხმობს 2014 წლის მაჩვენებელთან შედარებით. 2016 წლის მხოლოდ თებერვლის თვის მონაცემებით, საქართველოს 360.402 საერთაშორისო მოგზაური ეწვია და ზრდა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 23,9%-ია [3].

საქართველოს შეუძლია ვიზიტორებს მრავალფეროვანი ტურები შესთავაზოს: დაწყებული კავკასიონის მწვერვალების დალაშქრიდან, დამთავრებული შავი ზღვის სანაპიროსა და მთიან ზოლში დასვენებით, ქვეყნის მდიდარი ფლორისა და ფაუნის გაცნობით, ულამაზესი კანიონებისა თუ უნიკალური ბუნებრივი მღვიმეების (სტალაქტიდებით/სტალაგმიტებით), კულტურული მემკვიდრეობის ხუროთმოძღვრული ძეგლების, ისტორიული თუ რელიგიური ადგილების, მუზეუმების მონახულებით, პარაპლანით ფრენით, თხილამურებით სრიალით, რაფტინგით, ჯომარდობით და ა.შ.

ცხადია, ამგვარი ტურისტული პოტენციალის არსებობა მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს წარმატებული ტურისტული სექტორის ჩამოყალიბებისათვის. თუმცა, აუცილებელია ამ «პოტენციალის სწორად გამოყენება შესაბამისი შემოსავლის მისაღებად, რაც სათანადო ცოდნას, საკუთარ და სხვათა გამოცდილების გაზიარებას, სწორ მენეჯმენტსა და რაციონალურ გადაწყვეტილებებს მოითხოვს» [4].

საგულისხმოა, რომ ჩვენი ქვეყნის ღირსშესანიშნაობათა ძირითად ღირსებას წარმოადგენს ის გარემოება, რომ მათი წარმოება არ მოითხოვს დიდ დანახარჯებს, ვინაიდან «ძირითადი ტურისტული პროდუქტი უკვე არსებობს შექმნილი სახით და საჭიროებს სწორ მარკეტინგს, ოპერირების ადგილის ტურისტული ზონისთვის საჭირო დეპარტამენტებითა და კომუნიკაციებით უზრუნველყოფას (ბანკები, ტურისტული სააგენტოები, სასტუმროები, კვების დაწესებულებები და სხვ.), ასევე უსაფრთხოების გარანტიას» [5].

ბევრი საერთაშორისო ექსპერტი მიიჩნევს, რომ საქართველოს გეოგრაფიული მდებარეობა, კლიმატური პირობები, ბუნების მრავალფეროვნება, ისტორიული და კულტურული ძეგლები საკმაოდ მნიშვნელოვან საფუძველს წარმოადგენს ტურიზმის სათანადოდ განვითარებისათვის. თუმცა, მიუხედავად ამისა, მსოფლიო ბაზარზე

საქართველო ჯერჯერობით შედარებით ახალი ობიექტია და ჯერჯერობით ვერ/არ არის შესაბამისად დამკვიდრებული ევროპისა თუ ამერიკის კონტინენტზე, რასაც არაერთი ფაქტორი განაპირობებს:

- ტურიზმი ეკონომიკის საკმაოდ „დელიკატური“ დარგია და უმნიშვნელო ფაქტორზეც კი მყისიერად რეაგირებს, რაც სწრაფად იჩენს თავს ტურისტული ნაკადების შემცირებაში [6]. საქართველო ამ თვალსაზრისით, ჯერ კიდევ არასახარბიელო მდგომარეობაშია, ვინაიდან კავკასიასა და ჩვენს ქვეყანაში შექმნილი მძიმე სიტუაცია კვლავ რჩება რეგიონში ტურიზმის განვითარების შემაფერხებელ მთავარ ფაქტორად;

- ბაზრის პარამეტრები (მოთხოვნის ზრდა და ტიპები, ობიექტები) არ არის ჯერ სტაბილური და ზუსტად გათვლილი;

- არანაკლებ საგულისხმოა თვით ტურიზმის სექტორის მართვასა და დაგეგმვაში არსებული საკმაოდ დიდი ხარვეზები, რომელთა აღმოსაფხვრელად გათვალისწინებული უნდა იქნეს უცხოეთის მდიდარი გამოცდილება, რაც მისადაგებული უნდა იყოს ადგილობრივ, სპეციფიკურ პირობებთან.

გასათვალისწინებელია ის გარემოებაც, რომ ტურისტული სექტორის მდგრადი განვითარების ერთ-ერთი მთავარი მიზანი უნდა იყოს საერთაშორისო ბაზარზე იმგვარად ოპერირება, რომ მოთხოვნა ქვეყნის ტურიტულ პროდუქტზე იყოს მაღალი და მინიმალური დანახარჯით მიღებული იქნეს მაქსიმალური მოგება სხვათა კეთილდღეობის ხელის შეშლის გარეშე – ბუნებრივი რესურსების რაციონალური გამოყენებით და მოწყვლადი ეკოლოგიური საკითხების გათვალისწინებით [7].

ტურიზმის განვითარებას მნიშვნელოვნად ასტიმულირებს სახელმწიფოს მიერ ამ მიმართულებით სწორი ეროვნული სტრატეგიის შემუშავება და მოქნილი, გამართული კანონმდებლობის დანერგვა.

სათანადოდ განვითარებისა და გონივრული მენეჯმენტის შემთხვევაში, ტურიზმის ინდუსტრიას ძალუძს ხელი შეუწყოს მშვიდობისა და განვითარების გამყარებას განვითარებად ქვეყნებში, სამუშაო ადგილების შექმნის, შემოსავლების ზრდის, ეკონომიკის დივერსიფიკაციის, გარემოს დაცვისა და კულტურათა დაახლოების გზით.

### References:

1. <http://www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/>.
2. <http://www.nplg.gov.ge/gsd/cgi-bin/library.exe>.
3. <http://www.economy.ge/ge/economic-sectors/tourism/>.
4. International Business and Tourism: Global Issues, Contemporary Interactions by C. Michael Hall. Kindle Edition – 2009, Publisher: T & F Books UK, p. 79.

5. მარგველაშვილი მ. ტურიზმის ეკონომიკა [სახელმძღვ.], 2012. ISBN 978-9941-17-739-2; თბ., გვ. 337
6. <http://www.nplg.gov.ge/gsd/cgi-bin/library.exe>.
7. Karaia K.I. Intangible cultural assets in the Museums of Georgia. International conference «Regional Museums as Generators of development», proceedings, Baksi Kultur Sanat Vakfi, ISBN 978-975-98236-9-9, Baksi Museum, Bayburt (Turkey), 2015. p. 100-104.

# ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN TRANSFORMATION PROCESSES

## КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

**Ковальчук А. В., аспірант,  
старший викладач**

*Харківський навчально-науковий інститут  
«Університет банківської справи»  
м. Харків, Україна*

Негативні зрушення в економіках країн світу та малопередбачувані дестабілізаційні процеси, що спостерігаються останнім часом, сприяли зростанню інтересу багатьох науковців до проблем забезпечення системи фінансової безпеки, індикаторів та критеріїв її оцінки, механізмів управління системою фінансової безпеки на підприємстві. В даний час у економічній науці є велика кількість наукових праць та доробків присвячених цим проблемам. Вони пропонують безліч підходів та поглядів до дослідження даних питань. Проте не пропонують комплексного підходу до вирішення даної проблем, який, на нашу думку, може сприяти досягненню підприємствами стабільного рівня фінансової безпеки.

Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки підприємств, а також окремими теоретичними аспектами, необхідними для формування системи фінансової безпеки займалися такі вчені, як Барановський О.І., Бердар М., Бланк І.О., Горячева К.С., Кудрицька Ж.В., Лаврова Ю.В., Папехин Р.С., Пойда-Носик Н., Чібісова І.В., Івашина Є.М. та ін. У роботах даних науковців приділяється увага дослідженню понять економічної та фінансової безпеки підприємства, розглядаються їх складові та індикатори оцінки їх стану. Акцентуючи увагу на необхідності забезпечення фінансової безпеки, варто охарактеризувати економічну безпеку у розрізі необхідного інструменту забезпечення стабільної діяльності підприємства, а також проаналізувати її роль та значення у ліквідній діяльності суб'єкта господарювання, адже вона охоплює всі складові діяльності.

Поняття «економічної безпеки» зустрічається у працях багатьох науковців, проте вони мають різну сутність та характеристику і всі вони виходять із поняття «безпека», що в перекладі з грецької означає «володіння ситуацією».

Грунін О.А. визначає економічну безпеку підприємства як «такий стан господарюючого суб'єкта, в якому він при найефективнішому

використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і, в основному, забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику» [1, с. 12].

Могильний А.І. вважає, що поняття економічної безпеки підприємства полягає в «забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників» [2, с. 9].

Враховуючи різноманітність та багатогранність різновидів понять «економічної безпеки», найбільш повним та комплексним, на нашу думку, є визначення Т.Васильцева, який пропонує під економічною безпекою підприємства розуміти такий стан функціонування, при якому підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку, а також одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування та прогресивність розвитку [4, с. 18].

Виходячи з цього, головні завдання реалізації забезпечення та управління економічною безпекою підприємства повинні спрямовуватись на: виконання мети та стратегії діяльності підприємства; здійснення ефективного використання ресурсів; покращення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства та його продукції; вчасне виявлення та попередження негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності; забезпечення охороною комерційної таємниці та інше.

Невід'ємною складовою ефективного процесу управління економічною безпекою підприємства є визначення її складових з метою подальшого аналізу й розробки конкретних механізмів їх посилення.

В цілому, І.О. Дмитрієв, А.О. Близнюк виділяють три основні підходи, а саме системний, ресурсний та функціональний [5]. Кожен з цих підходів характеризує складові економічної безпеки в залежності від певних ознак. Проте, на нашу думку, найбільш повним та всеохоплюючим є функціональний підхід, який передбачає виокремлення у складі економічної безпеки складових, ґрунтуючись на їх функціональній спрямованості. У межах даного підходу економічна безпека суб'єкта господарювання формується з таких складових як: фінансова безпека, що покликана забезпечити досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів; інтелектуальна та кадрова, яка полягає в збереженні та розвитку інтелектуального потенціалу суб'єкта господарювання; інформаційна, головне завдання якої полягає в забезпеченні ефективного інформаційно-аналітичного супроводу господарської діяльності; правова, головне завдання якої полягає у всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства, виконанні діючого законодавства та інші [6, с. 49].

Таким чином можна сказати, що фінансова безпека є однією з найважливіших складових системи економічної безпеки суб'єктів підприємництва, оскільки саме фінансова складова є основною в сучасній економіці як на макро-, так і на мікрорівні.

Фінансова безпека суб'єкта підприємництва є однією з найважливіших складових економічної безпеки ще й тому, що саме через грошові потоки організації та їх управління здійснюється вплив на більшість економічної системи підприємства. В економічній літературі до сьогоднішнього дня приділялось недостатньо уваги питанням фінансової безпеки ще й тому, що деякі з її аспектів розглядаються при розробці фінансової політики підприємства, управлінні фінансами, організації системи економічної безпеки, управлінні ризиками. Але, на нашу думку, необхідний цілісний і комплексний підхід до даної проблеми, що поєднав би всі ці, часом відірвані один від одного елементи в єдину систему, яка діяла б постійно. Проте, фінансова безпека підприємства – це складне поняття, тому точки зору щодо його сутності розходяться.

Аналізуючи доробки вітчизняних науковців можна сказати, що в процесі дослідження даного поняття більшість з них схиляється до одного з трьох підходів до характеристика сутності поняття «фінансової безпеки», таких як функціональний, статичний та ресурсний.

Горячева К. вважає, що «фінансова безпека – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та задач достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи» [7, с. 66].

За думкою Папехіна Р.С. «сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища» [8, с. 5].

Отже, після дослідження суті та теоретичних основ поняття «фінансова безпека» можна зробити висновок, що результат виваженої та продуманої політики підприємства щодо забезпечення та підтримки належного рівня фінансової безпеки, що підтверджується певними якісними та кількісними показниками характеристики фінансового стану підприємства з метою забезпечення захищеності фінансових інтересів підприємства та цілей його діяльності від можливих внутрішніх та зовнішніх загроз, параметри яких визначаються відповідними службами підприємства шляхом кропіткого відбору та аналізу діяльності підприємства з метою виявлення сильних та слабких його сторін як в поточному, так і в майбутньому періодах.

### Література:

1. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
2. Могильный А.И. Основы безопасности бизнеса / А.И. Могильный, В.Н. Бесчастный, Ю.О. Винокуров. – Донецк: Регион, 2000. – 130 с.
3. Васильцева Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. – Л.: Вид-во ТзОВ «Ліга Прес», 2008. – 385 с.

4. Дмитриев И.А. Определение перечня составляющих экономической безопасности предприятия / И.А. Дмитриев, А.О. Блызнюк // Экономика, менеджмент, предпринимательство. Сборник научных статей Восточноевропейского национального университета имени В.Даля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eme.usoz.ua>.

5. Пашнюк Л.О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення / Л.О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48-50.

6. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.

7. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: Автореф. дис. канд. эконом. наук. Волгоград., 2007. – 21 с.

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Колодяжна І. В., к.е.н., доцент**

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського  
м. Кривий Ріг, Україна*

**Букріна К. А., к.е.н., доцент**

*Приазовський державний технічний університет  
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

Глибока трансформація соціально-економічних відносин, що відбувається в Україні, обумовлює необхідність осмислення і дослідження проблем розвитку суспільства, обґрунтування його пріоритетів для формування адекватних механізмів управління. Останнім часом проблема інноваційного розвитку виросла в одну з найбільш гострих проблем суспільного розвитку України, оскільки євроінтеграційні процеси вимагають значних перетворень у системі виробництва та промислового забезпечення.

Соціально-економічний розвиток значною мірою залежить від величини та ефективності використання наявного на даній території інноваційного потенціалу. Саме тому, при всій складності та багатоаспектності даної проблематики, одним з найбільш важливих сучасних напрямків досліджень є розробка науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу та розробка дієвих механізмів ефективності його використання. Основою забезпечення інноваційного розвитку та економічного зростання підприємства є інноваційний потенціал. Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномена інноваційної діяльності, яке розгорталося й уточнювалося шляхом методологічних, теоретичних та емпіричних досліджень [1].

Інноваційний потенціал є основою розробки стратегії розвитку як окремого суб'єкта господарювання, так і регіону або країни в цілому. У науковій літературі значну увагу приділено дослідженням інноваційного потенціалу підприємства та його впливу на інноваційну привабливість. Вітчизняні дослідники під формуванням інноваційного потенціалу підприємства розуміють процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [3].

До основних інновацій доцільно відносити нові продукти та послуги, реалізацію яких підприємство розглядає як місію, стратегію своєї ринкової діяльності. Нові ресурси, обладнання, зміни оргструктури, методів управління, фінансування, реалізації проектів тощо, необхідні для створення та реалізації основних інновацій, виступають у ролі забезпечувальних (підтримуючих) інновацій. Останні, таким чином, є внутрішнім ядром основних інновацій. Такий підхід дає можливість стверджувати, що інноваційна складова є притаманною для всіх структурних елементів економічного потенціалу підприємства, оскільки вона виступає забезпечувальним елементом і внутрішнім джерелом створення основних інновацій.

Стабільність положення і успішність розвитку підприємства значною мірою залежить від його інноваційної активності розробки і просування на ринку нової ефективної у виробництві і споживанні продукції. Однак вітчизняна і світова практика свідчать, що далеко не всі нові товари сприймаються ринком, а відсоток тих, які досягають успіху, є досить незначним.

Проблема оцінки шансів інновацій на успіх і оптимізації їх вибору з ряду альтернатив досліджувалася в працях багатьох науковців, але практично не дослідженими залишилися питання узгодження взаємодії інноваційного і виробничого потенціалу підприємств з ринковим. Відзначається, що інноваційна діяльність має шанси на успіх лише за наявності і узгодженої взаємодії ринкового потенціалу як спроможність ринку сприймати інновації певного типу і спрямованості, інноваційного потенціалу підприємства як можливості втілення досягнень науки і техніки у конкретні товари, здатні задовольняти запити споживачів виробничо – збутового потенціалу як спроможності підприємства розробити, виробити і просувати інновації на ринку. Виходячи з цього, постає необхідність дослідження інноваційного процесу, взаємодії ринкового, інноваційного і виробничо – збутового потенціалів, визначення структури інноваційного потенціалу як комплексного, що об'єднує вказані елементи.

Інформація про частку витрат у загальній сумі, успіхів та невдач на етапах інноваційного процесу наведено у таблиці 1. Знаком «+» позначено етапи інноваційного процесу, на яких переважно дається позитивна оцінка інноваційного, ринкового і виробничо – збутового потенціалів.



## Характеристика етапів інноваційного процесу ВАТ «Азовпласт»

| Показники                                                                    | Етапи інноваційного процесу |      |      |      |      |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------|------|------|------|
|                                                                              | 1                           | 2    | 3    | 4    | 5    |
| Частка витрат на етапах типового завершеного інноваційного проекту, %        | 7,3                         | 3,7  | 22,7 | 18,6 | 42,7 |
| Частка витрат підприємства на товарні інновації як успішні, так і невдалі, % | 14,7                        | 6,1  | 36,9 | 16,7 | 25,6 |
| Успішні проекти, %                                                           | 34,7                        | 45,2 | 52,1 | 58,8 | 66,3 |
| Невдалі проекти, %                                                           | 65,3                        | 54,8 | 47,9 | 41,2 | 33,7 |
| Оцінка ринкового потенціалу                                                  | +                           | +    | +    | +    | +    |
| Оцінка інноваційного потенціалу                                              | +                           | -    | +    | -    | -    |
| Оцінка виробничо – збутового потенціалу                                      | +                           | -    | +    | -    | -    |

Як видно з таблиці найбільша частка невдалих проектів відсікається на попередніх етапах і істотно зменшується на завершальних. Витрати ж зростають при переході на кожен наступний етап типового завершеного інноваційного проекту. Таким чином, вибір прийнятних і відсів неприйнятних проектів слід виконувати якомога раніше, щоб зменшити непродуктивні витрати.

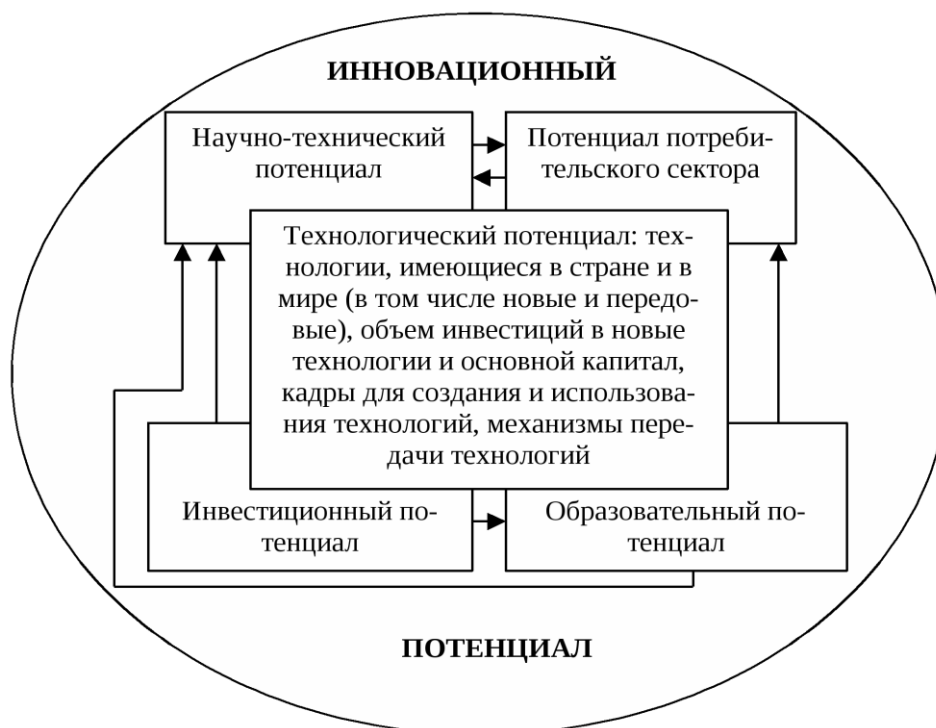


Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу

Аналіз таблиці показує, що на 1-му і 3-му етапах детально аналізується інноваційний потенціал підприємства – інноватора. На ці етапи припадає більше 50% витрат підприємства на розробку товарних інновацій, і від точності й обґрунтованості оцінки залежить, будуть продуктивними ці

витрати чи ні. Уточнення визначення структури інноваційного потенціалу надасть змогу визначити і процедури його оцінки [2]. Проведений аналіз та узагальнення відомих з літератури та практики підходів до визначення структури інноваційного потенціалу підприємства дозволяють визначити схему, яка наведена на рис. 1.

Таким чином виділені складові характеризують ресурси підприємства і спроможність до їх реалізації, які, в основному, визначають можливості підприємства розвиватися інноваційним шляхом. Аналіз інноваційного потенціалу за визначеними його складовими надає можливість розробки процедур оцінки його достатності для розробки і просування на ринок конкретних інновацій з метою оптимізації їх вибору.

Результати дослідження мають стати основою розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, прийнятних для конкретних підприємств у певних ринкових ситуаціях, враховуючи перспективи їх розвитку.

#### **Література:**

1. Матросова В.О. Сучасні теоретико – методичні підходи до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / В.О. Матросова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 66 (1039) – С. 86-87.

2. Йохна М.А., Декалюк С.В. Формування структури інноваційного потенціалу підприємства / М.А., Йохна, С.В. Декалюк // Хмельницький національний університет Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, № 4, Т. 1 – С. 152-153.

3. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. Гринько // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 56-58.

## **ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Копитко М. І., д.е.н., доцент,  
доцент кафедри**

*Львівський державний університет внутрішніх справ  
м. Львів, Україна*

**Лазорик Р. В., студент**

*Львівський державний університет внутрішніх справ  
м. Львів, Україна*

Кадрова політика – система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах. Також варто відзначити, що визначення «кадрова політика» набуває все нових та нових значень [1].

Сучасна кадрова політика підприємства (фірми, корпорації) має бути спрямована на ринкові умови господарювання. Головна її мета полягає в забезпеченні нині і в майбутньому кожного робочого місця, кожної посади персоналом відповідних професій та спеціальностей і належної кваліфікації [2].

Кадрова політика повинна бути:

- узгодженою зі стратегією розвитку підприємства;
- достатньо гнучкою;
- економічно обґрунтованою, виходити з реальних фінансових можливостей підприємства [3].

Вона має забезпечити індивідуальний підхід до своїх працівників. Таким чином принципами кадрової політики є:

- демократизм управління, від якого залежить готовність до співробітництва;
- розуміння окремих людей та їхніх потреб;
- справедливість дотримання рівності й послідовності.

Метою кадрової політики є забезпечення збалансованості процесів поновлення та збереження кількісного та якісного складу кадрів. Безумовно, що основними факторами впливу на кадрову політику фірми є стан зовнішнього середовища та ситуація на ринках послуг і праці [4].

Вирізняють такі типи кадрової політики: пасивна, реактивна, превентивна, активна.

У разі пасивної кадрової політики керівництво не має чіткої програми дій стосовно персоналу. Кадрова політика зводиться до ліквідації негативних наслідків. Відсутні прогноз кадрової потреби в способах оцінки праці та персоналу й діагностика кадрової ситуації в цілому. За реактивної політики – кадрові служби мають засоби діагностики наявної ситуації, здійснюють контроль за ознаками негативного стану в роботі з персоналом і причинами розвитку можливої кризи. Для превентивної політики характерно, що кадрова служба має як засоби діагностики, так і засоби прогнозування кадрової ситуації. У програмі розвитку підприємств наявні короткострокові і довгострокові прогнози потреби в кадрах, а також сформульовані завдання з розвитку персоналу. Недолік полягає в тому, що керівництво не володіє засобами впливу на кадрову ситуацію [5].

Активна кадрова політика ґрунтується на тому, що керівництво має не лише прогноз, а й засоби впливу на ситуацію.

Базаров Т.Ю. виділяє такі етапи проектування кадрової політики підприємства [2]:

#### 1. Нормування

Мета даного етапу – узгодження принципів і цілей роботи з персоналом із принципами і цілями підприємства в цілому, стратегією та етапом його розвитку. Необхідно провести аналіз корпоративної культури, стратегії та етапу розвитку підприємства, прогнозувати можливі зміни, конкретизувати образ бажаного працівника, шляхи його формування і цілі роботи з персоналом. Наприклад, доцільно описати вимоги до працівника підприємства, принципи його роботи у підприємстві, можливості зростання, вимоги до розвитку певних здібностей.

## 2. Програмування

Мета даного етапу – розробка програм, шляхів досягнення цілей кадрової роботи, конкретизованих з урахуванням умов теперішніх і можливих змін ситуації. Необхідно побудувати систему процедур і заходів щодо досягнення цілей з урахуванням як теперішнього стану, так і можливостей змін.

Важливий параметр, що впливає на розробку таких програм, – представлення про прийнятні інструменти і способи впливу, їхнє узгодження з цінностями підприємства. Наприклад, у ситуації закритої кадрової політики нелогічно розробляти і використовувати програми інтенсивного набору персоналу через кадрові агентства, засоби масової інформації. У цьому випадку при наборі важливо звертати увагу на знайомих своїх працівників, учнів корпоративних навчальних закладів. Для корпоративної культури з елементами органічної організаційної культури, що культивує дух «єдиної родини», недоцільно при наборі використовувати строгі і жорстокі психологічні тести, більше уваги варто приділяти процедурам співбесід, груповим заходам, моделюванню реальних виробничих ситуацій [6].

## 3. Моніторинг персоналу

Мета даного етапу – розробка процедур діагностики і прогнозування кадрової ситуації. Необхідно виділити індикатори стану кадрового потенціалу, розробити програму постійної діагностики і механізм вироблення конкретних заходів для розвитку і використання знань, умінь і навичок персоналу.

При цьому є доцільною оцінка ефективності кадрових програм і розробка методики їхньої оцінки. Для підприємств, що проводять постійний моніторинг персоналу, безліч окремих програм кадрової роботи (оцінка і атестація, планування кар'єри, підтримка ефективного робочого клімату, планування) включаються в єдину систему внутрішньо пов'язаних задач, способів діагностики і впливу, способів прийняття і реалізації рішень. У такому випадку можна говорити про існування кадрової політики як інструменту управління підприємством.

Англійський спеціаліст у сфері кадрового менеджменту Д. Грест вважає, що кадрова політика підприємства повинна забезпечити:

- організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та добре скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній роботі, тісно взаємодіючи з функціональними службами;
- високий рівень відповідальності усіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і наполегливу реалізацію визначених цілей у практичній роботі;
- функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного, жорсткого розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);
- структурність – адаптація до безперервного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, висока якість роботи і

її результатів, умов праці (робоче середовище, зміст роботи, задоволеність працівників) [7].

Таким чином, кадрова політика в організації може відігравати пасивну, превентивну та активну роль.

Пасивна роль кадрової політики зводиться до ліквідації негативних наслідків конфліктів, коли керівництво врегульовує суперечку без прагнення виявити її причину.

Превентивна роль базується на діагностиці персоналу та прогнозуванні кадрової політики на середньостроковий період.

Активна роль кадрової політики надає можливість розробки цільових кадрових програм, їх корекції на основі постійного моніторингу службової ситуації та відповідно до змін зовнішнього середовища..

### **Література:**

1. Конституція України. Прийнята 18.06.96 р. – К.: Україна, 1996. – 54 с.
2. Закон України «Про оплату праці»: Галицькі контракти, 1995 р. – № 21.
3. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За редакцією Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000 – 598 с.
4. Економіка підприємства: підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Хвиля-Прес, 2011. – 371 с.
5. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. пос. / Н.В. Тарасенко. – К. : НБУ, Львів: Банківський Інститут, 2000. – 265 с.
6. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства: підручник / О.О. Орлов. – К.: Скарби, 2012. – 167 с.
7. Олійник С.У. Стратегія і тактика діяльності промислового підприємства в умовах ринку / С.У. Олійник. – Київ: Харківський державний університет, 2013. – 311 с.

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ТЕОРІЙ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЇ**

**Корж Н. В., к.е.н., доцент**

*Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

Фінансовий капітал структурно виступає як складова капіталу. В сучасних умовах розвитку глобальної економіки розуміння фінансового капіталу як чисто грошового капіталу фінансових інститутів, який використовується в реальному секторі, поступово трансформується. Для забезпечення ефективності процесів залучення та використання фінансового капіталу питання його структури мають першочергове значення. Адже, структура капіталу акумулює в собі можливості забезпечення реалізації стратегічних планів, визначає основні напрями

стратегічного розвитку корпорації та зацікавленість власників в інвестуванні коштів у подальший розвиток бізнесу. Саме через це серед економістів найбільш дискусійним є питання структури капіталу в контексті оцінювання фінансової складової капіталу корпорації.

Аналіз існуючих підходів до визначення структури капіталу дозволив зробити висновок, що більшість науковців у поняття структури капіталу вкладають співвідношення між різними джерелами фінансування забезпечення діяльності підприємства. Крім того, інколи під структурою капіталу розуміють співвідношення лише довготермінових джерел фінансування або сукупність коштів, вкладених в активи підприємства.

У науковій літературі описуються теорії структури капіталу, в основу яких покладено визначення вартості компанії як похідної від структури капіталу.

Крім того, в основу теорій структури капіталу покладено різні підходи, що характеризують ще й можливість оптимізації структури капіталу компаній та визначають пріоритетні фактори, що зумовлюють механізм її оптимізації.

Зупинимось на основних характеристиках теорій структуру капіталу, представлених в літературі: компромісній, традиціоналістичній концепціях структури капіталу; концепціях індиферентності та протиріч інтересів формування структури капіталу структури капіталу.

Розробниками компромісної теорії (trade-off theory) були: Miller, M., X. De Angelo, R. Masiulis, D. Corner [1]. Для максимізації вартості компанії, частка її позикового капіталу повинна бути такою, при якій граничні витрати (МС – Marginal Costs) додаткової одиниці позикового капіталу дорівнюватимуть граничним вигодам (marginal benefits) від її використання [2].

Відповідно до подібних умов дана теорія не дає чіткого алгоритму розрахунку найбільш ефективного поєднання власного та залученого капіталу. За її допомогою можна сформулювати загальні рекомендації щодо прийняття рішень відносно структури капіталу.

Традиційна (traditional theory) концепція структури капіталу ґрунтується на положенні про можливість оптимізації структури капіталу шляхом урахування різної вартості окремих його складових. Gordon M. (2005) зробив висновок, що ціна капіталу – функція його структури, отже, існує оптимальна структура капіталу. При цьому критерій оптимальності розкривається через забезпечення мінімальної ціни капіталу без зменшення вартості компанії. При цьому не скорочується виручка від реалізації, не звужується сегмент ринку, не погіршується ділова репутація, не падає рейтинг серед товаровиробників.

В основі концепції положення, що структура капіталу оптимальна, фірма може збільшити свою власну вартість, розумно використовуючи ліверідж. Точка оптимальної структури капіталу відповідає стану, коли середньозважена вартість капіталу дорівнює мінімуму, а сукупна вартість компанії максимальна (James C. Van Horne, 2005, с. 781-782). Для збільшення своєї вартості фірмі необхідно зменшити свої довгострокові інвестиції та збільшити позикові кошти (James C. Van Horne, 2005, с. 477-478).

Концепція індиферентності (загальної вартості, принцип пирога) побудована на положенні про те, що оптимізація структури капіталу не можлива як за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу, так і за критерієм максимізації ринкової вартості підприємства. Таким чином автори концепції (Hamada R.б 1969; Miller M., Modigliani F. Dividendb 1961) прийшли до висновку, що оптимізація структури капіталу не впливає на ці показники. У подальших своїх дослідженнях, в рамках моделі (М-М), усунувши низку обмежень, автори даної концепції (Modigliani, F.; Miller, M. (1963) врахували ефект від оподаткування компаній та визнали, що механізм формування ринкової вартості підприємства знаходиться в певному зв'язку зі структурою його капіталу. Суть модифікованої теорії М-М полягає в тому, що вартість компанії, яка використовує кредитне фінансування, буде вище вартості компанії, що використовує лише власне фінансування, на величину податкового щита.

Основу концепції протиріччя інтересів складає положення про різні інтереси та рівні інформованості власників (інвесторів), кредиторів та менеджерів в процесі управління капіталом, вирівнювання яких призводить до зростання окремих його елементів. Автори даної концепції, не змінюючи принципової сутності компромісної концепції, суттєво розширили її практичне використання.

Теорія порядку фінансування (субординації джерел або послідовності дій – Pecking-Order) ґрунтується на дії асиметрії інформації. Згідно цієї теорії (Myers S. (1993); Donaldson G. (1963)) фірми застосовують певний порядок відбору джерел фінансування, якщо необхідно залучити додатковий капітал. При цьому перевага надається внутрішнім джерелам фінансування: нерозподіленому прибутку та сумі накопиченої амортизації, а вже потім зовнішнім джерелам: банківським позикам, випуску боргових цінних паперів, емісії акцій. Таким чином виписується послідовність відбору джерел фінансування за критерієм мінімізації ризику. Причиною такої послідовності вибору джерел фінансування, визначеною теорією порядку фінансування, є асиметрія інформації та ефекти негативного відбору, які існують між менеджерами та потенційними інвесторами щодо невиправдано високої ставки доходності.

Оцінка ризиків і рентабельності інвестицій у підприємство визначає умови оптимізації структури капіталу.

Всі моделі структури капіталу можна поділити на дві великі групи: статичні – ті, що визначають оптимальну структуру капіталу через максимізацію поточної оцінки активів, та динамічні – ті, що допускають можливість відхилення від цільової структури капіталу у конкретний момент часу. Крім того, класифікацію теорій структури капіталу можна представити наступним чином:

- Неокласичні (статичні): традиційна, Модільяні-Міллера (ММ) без врахування податків та з врахуванням податків; компромісна модель (вибір між витратами банкрутства і вигодами залучення позикового капіталу), стаціонарного співвідношення (компромісна).

- Інституціональні (динамічні):

- сигнальні: Росса, Майерса-Майлуфа, Міллера і Рока, Уелша;

- теорії протиріччя інтересів: агентських витрат, корпоративного контролю та моніторингу витрат; теорія стейкхолдерів;

- поведінкові теорії: відстеженні ринку; автономії інвестицій менеджерів; інформаційних каскадів

Використання тієї чи іншої теорії при забезпеченні управління структурою капіталу зумовлюється багатьма чинниками, які будуть досліджені далі. Проте будь-які теорії структури капіталу спрямовані на використання основних положень, а саме:

- виходячи із того, що вартість різних елементів капіталу різна, корпорації, залучаючи ресурси, які мають різну вартість, можуть змінювати прибутковість власного капіталу, визначаючи прийнятний для них рівень ризику;

- для забезпечення зростання ринкової вартості капіталу, корпорації можуть змінювати питому вагу різних елементів, що визначають структуру капіталу.

### **Література:**

1. Kraus A. Skewness preference and the valuation of risky assets / A. Kraus, R. Litzenberger // Journal of Finance. – 1976. – Vol. 31. (4). – P. 1085-1100.

2. Зинкевич Н.В. Эмпирическое тестирование теорий структуры капитала : модели, направления, результаты / Н.В.Зинкевич, Е.А. Олванова // Корпоративные финансы. – 2008. – № 1 (5). – С. 82-101.

3/ Gordon M.J. Dividends Earnings, and Stock Prices / M.J. Gordon // The Review of Economics and Statistics, Vol. 41, No. 2, Part 1 (May, 1959), pp. 99-105.

4. Miller M., Modigliani F. Dividend policy, growth, and the valuation of shares / Merton H. Miller and Franco Modigliani // The Journal Of Business Vol. 34 (october 1961) No. 4 P. 411-433 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://student.bus.olemiss.edu/files/fuller/div/Miller%20and%20Modigliani%201961.pdf>

## **ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Кукайло Х. В., аспірант**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

**Свірська Г. Г., аспірант**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

Податкова система кожної держави – одна з головних складових формування стабільної економіки. Вона визначає умови і рівень розвитку держави, соціальної сфери, внутрішньої і зовнішньої політики. Разом з тим, податкова система повинна забезпечити вирішення двоєдиного завдання – встановлення оптимальних податків, які не будуть стримувати



розвиток підприємництва, та забезпечення надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних і соціальних потреб.

Як економічна форма та важливий регулятор взаємовідносин між підприємницькими структурами, громадянами, з одного боку, та державою – з іншого, податкова система в ринкових умовах стає, по суті, єдиним гнучким засобом державного впливу на підприємницьку діяльність і контролю за формуванням і розподілом фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Основними недоліками податкової системи України є: відсутність цілісної концепції її побудови; яскраво виражений фіскальний ухил; низький ступінь збирання податків; скорочення податкових надходжень; сприяння розширенню тіньового сектора економіки.

За словами економіста А. Новака, існуюча податкова система в Україні формувалася за принципом «снігової кулі». Майже кожен новий уряд придумував нові податки, це призвело до того, що нині ми маємо фіскальний масив з податків, акцизів і мит. На адміністрування податків бізнес щороку витрачає понад 1 млрд. грн [1, с. 3].

За результатами дослідження податкової системи Світовим банком і аудиторською компанією PwC розроблено рейтинг Doing Business, у якому Україна у 2015 р. зайняла 87 місце серед 189 економік, піднявшись за рік лише на одну сходинку, опинившись між Ганою і Республікою Фіджі. Рівень податкового навантаження України (Total Tax Rate) становив 52,2%, у середньому у світі – 40,8%. Рейтинг дає найбільш повну та адекватну оцінку податкової складової (простота податкової системи, кількість податків, час, що витрачається на облік і сплату податків, загальна ставка податків) [2].

Податкове законодавство України є одним з найскладніших у правовій системі України. Як показує практика його правозастосування, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, досить часто спричиняють нові проблеми. Хоча світова практика доводить, що найкраще економіка функціонує не в тих країнах, де найнижчі податки, а в тих, де податкова система з року в рік зазнає найменших змін.

Слід зауважити, що методи роботи контролюючих органів у сфері оподаткування загалом та податкових органів зокрема, характеризуються певною однобокністю, яка розрахована лише на примусове адміністрування податкових платежів. Щодо методів, спрямованих на прищеплення та розвиток у платників податків податкової свідомості, орієнтованої на добровільне обчислення та сплату податків до бюджетів усіх рівнів, то їм, на жаль, не приділяється належної уваги в роботі фіскальних органів.

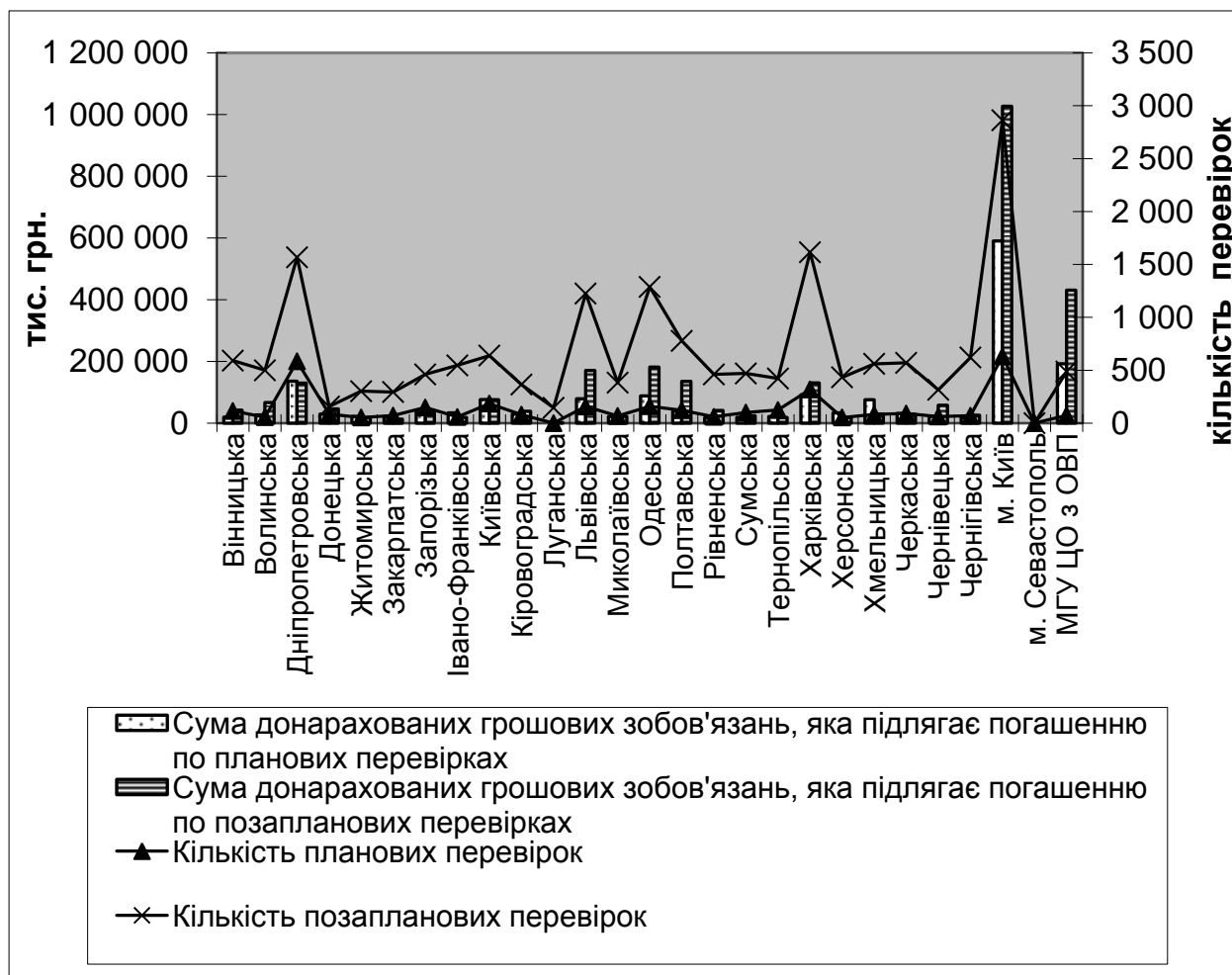
Складна система оподаткування істотно підвищує витрати на адміністрування податкових платежів, а поза межами сфери оподаткування породжує негативні корупційні дії [3, с. 59–60]. Правова база податкової діяльності обслуговує модель державно-монополістичного капіталізму, що має кланово-олігархічний характер. Ця система підпорядкована інтересам кланових фінансово-корпоративних груп, створюючи їм умови для отримання максимального монопольного

прибутку і гальмуючи ринкові трансформації та пригнічуючи розвиток середнього класу як основи моделі народного капіталізму [4, с. 7].

Міжнародна податкова конкуренція змушує уряди країн постійно реформувати національні податкові системи. Про це свідчить звіт Єврокомісії за 2014 рік «Податкові реформи в державах- членах ЄС» [5]. У межах фіскальної консолідації держави-члени ЄС в останні роки нарощують податкове навантаження, зокрема, через прямі та непрямі податки, а також внески із соціального страхування.

Важливим вектором реформування в країнах ЄС залишається боротьба з податковим шахрайством, ухиленням від сплати податків та агресивним податковим плануванням.

Згідно основних показників контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-грудень 2015 в Україні проведено 21 663 перевірок, з яких 3 609 планових та 18 054 позапланових. В результаті перевірок виявлено 4 611 007 тис. грн. донарахованих грошових зобов'язань, які підлягають погашенню, у тому числі 1 777 802 тис. грн. по планових перевірках та 2 833 206 тис. грн. по позапланових перевірках (рис. 1).



**Рис. 1. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-грудень 2015 року**  
*Джерело: побудовано авторами на основі даних [6]*

Заходи, що імплементуються, дозволяють не лише зменшити податковий розрив, але й допомагають податковим органам підвищити ефективність збору податків та знизити тягар відповідальності платника податків. Якість адміністрування податків підвищується шляхом запровадження електронних сервісів та посилення контролю за обігом готівки.

Україна також продовжує реформування вітчизняної податкової системи. Проте основною вадою податкових реформ в Україні є хаотичність процесу їх розробки. Непослідовність дій, часті зміни та постійне перекладання відповідальності за реформи законодавчої гілки влади (Верховної Ради України) на виконавчу (Міністерство фінансів та Державну фіскальну службу), і навпаки, посилює напруженість у суспільстві та не сприяє виробленню довіри платників податків.

З огляду на результати дослідження вважаємо, що податкове законодавство має значний вплив на розвиток економічних суб'єктів господарювання, наповнення державного бюджету та рівень платоспроможності населення загалом.

В Україні, на відміну від країн ЄС, немає коштів на субсидування, розроблення та впровадження новітніх технологій виробництва, створення різноманітних організацій та програм підтримки та стимулювання бізнесу. Дієвими способами вітчизняного уряду є спрощення адміністрування податків через дерегуляцію, посилення фіскального контролю та покращення міжнародного іміджу України

Таким чином, створення умов для організації підприємницької діяльності економічних суб'єктів, поширення європейського досвіду розвитку підприємництва з метою підвищення ефективності діяльності підприємств, збільшення кількості суб'єктів підприємництва, створення нових робочих місць – фундамент прогресивного соціально-економічного розвитку.

### Література:

1. Беззуб І. Податкова епопея-2015: чи стане краще жити українцям / І. Беззуб // Громадська думка про правотворення : Інформаційно-аналітичний бюлетень на базі оперативних матеріалів. – 2015. – № 21 (103). – С. 3–12.
2. Paying Taxes 2016. The global picture. [Електронний ресурс] / World Bank Group and PwC. – 2016. – <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2016/overall-ranking-and-data-tables.html>.
3. Караваева И. В. Оптимальное налогообложение: теория и история вопроса: монография / И. В. Караваева. – М.: Анкил, 2010. – 288 с.
4. Соскін О. І. Трансформація податкової системи в контексті формування сучасної економічної моделі України / О. І. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 3–4. – С. 7–14.
5. Tax Reforms in EU Member States 2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/eeip/pdf/ip008\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/pdf/ip008_en.pdf).
6. Основні показники контрольної-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-грудень 2015 року [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robot/>.

# НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА

Лаготюк В. О., асистент

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

З забезпеченням сталого розвитку економіки країни важливого значення набуває соціальна відповідальність підприємств. Ситуація на ринку виробників продукції галузі птахівництва свідчить про постійне нарощення обсягів її виробництва потужними виробниками, здебільшого агрохолдингами. Для підвищення конкурентоспроможності своїх позицій на ринку виробники намагаються забезпечити населення якісною і безпечною продукцією, створити належні умови для впровадження та використання системи соціальної відповідальності.

Вітчизняними та зарубіжними науковцям досліджується поняття соціальної відповідальності в різних аспектах. Зокрема питання пов'язані з соціальною відповідальністю досліджували: Брайковська А. [2], Ворона О. [3], Грішнова О., Євтушенко В. [4], Каплан Р. [5], Ласукова А. [6], Портер М., Фрідман М. та інші.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це система послідовних економічних, екологічних та соціальних заходів компанії, реалізованих на основі постійної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) і спрямованих на зниження нефінансових ризиків, довгострокове поліпшення іміджу і ділової репутації компанії, а також на зростання капіталізації та конкурентоспроможності, що забезпечують прибутковість і сталий розвиток підприємства [2].

Основи впровадження соціальної відповідальності в Європі викладено в Зеленій книзі «Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі» (Брюссель, 08.07.2001). Її мета – ініціювати широке обговорення та пошук різних точок зору щодо соціальної відповідальності бізнесу на національному, європейському та міжнародному/світовому рівні [3].

Соціальна відповідальність включає в себе наступні складові [2]:

1. Дотримання законодавства.
2. Соціальна активність підприємств заради вигоди.
3. Соціальна активність підприємств не заради вигоди.

Керуючись міжнародною практикою використання соціальної відповідальності, вітчизняні підприємства намагаються успішно застосовувати основні її положення в своїй діяльності.

Дослідження українських науковців в напрямку вивчення соціальної відповідальності є досить фрагментарними, а практика впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності майже відсутня, не дивлячись на створення мережі Глобального договору ООН (ГД ООН) в Україні (2006 р.). Впровадження концепції КСВ в країнах пострадянського простору має свої специфічні особливості [6, с. 300].

Багато людей невірно трактують для себе поняття соціальної відповідальності, через низький рівень обізнаності в даній сфері, а ще однією причиною, яка стримує впровадження соціальної відповідальності є трактування і розуміння даного поняття в вигідній для підприємців формі. У бізнесі часто використовують лише окремі елементи соціальної відповідальності, які до вподоби вітчизняним підприємцям. Дехто прагне нести відповідальність за виробництво якісної і безпечної продукції, дотримуючись вимог міжнародних стандартів якості, інші забезпечити незначний негативний вплив на екологію в місцевості, чи створити додаткові робочі місця для населення, формувати комунікаційні зв'язки з населенням.

Досліджуючи діяльність аграрних підприємств, зокрема в галузі птахівництва, зазначимо, що найбільшими виробниками даної продукції в Україні є Миронівська птахофабрика (частка ринку 48,5%), комплекс «Агромарс» (13,64% ринку), птахокомплекс «Дніпровський» (6,08% ринку), Агро-Овен (5,03% ринку) та Володимир-Волинська птахофабрика (2,97% ринку). В останні роки Миронівський хлібопродукт і Агромарс збільшили пропозицію курятини на ринку в 1,3 рази, про що свідчить збільшення виробничих потужностей цих підприємств та можливість експорту курятини власного виробництва до зарубіжних країн. Так, потужні підприємства такого типу повинні дотримуватися основних принципів соціальної відповідальності. В місії та стратегії підприємств Миронівська птахофабрика та комплекс «Агромарс» визначено основні принципи їх соціальної відповідальності, напрямки її впровадження. Цей аспект дозволяє підвищувати їх рівень конкурентоспроможності і формує належний імідж на вітчизняному і світовому ринку курятини.

Хоча на практиці не всі напрямки соціальної відповідальності втілюються в життя виробниками продукції птахівництва, проте підприємства намагаються проводити активну роботу по їх впровадженні, вивчати зарубіжний досвід, виробляти продукцію, яка б відповідала вимогам не лише вітчизняних, а й міжнародних стандартів. Широкого поширення набуло використання в діяльності вітчизняних підприємств принципів екологізації виробництва в рамках впровадження стандартів серії ISO. В даний час все частіше спеціальними організаціями в сфері забезпечення належної якості та безпечності харчових продуктів, проводяться семінари та тренінги, на яких надається необхідна інформація та консультаційні послуги зацікавленим підприємцям. Підприємства створюють прозору систему управління та виробництва продукції, роблять можливими і ефективними комунікації і зворотній зв'язок з зовнішнім середовищем, навіть за допомогою створення власних сайтів в інтернет мережах, надання інформації в засобах масової інформації тощо.

На основі аналізу наукової літератури [2; 3; 5; 6 с. 302], пропонуємо використовувати на підприємствах птахівничої галузі наступний алгоритм впровадження соціальної відповідальності:

1. Формування місії та цінностей організації.
2. Створення Кодексу корпоративної етики.
3. Розробка концепції управління нефінансовими ризиками компанії.
4. Проведення заходів з корпоративної соціальної відповідальності та сталого економічного розвитку.

5. Налагодження комунікаційних зв'язків з зовнішнім середовищем.

Пропонований алгоритм є універсальним для різних підприємств, а при впровадженні концепції соціальної відповідальності на конкретному підприємстві варто більш деталізувати його до специфіки діяльності підприємства.

Соціальна відповідальність виробників продукції птахівництва є необхідним і важливим етапом на шляху до входження у світовий торговельний простір і формування належного іміджу і високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

#### **Література:**

1. Бізнес і соціальна відповідальність [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://school.xvatit.com/index.php?title=Бізнес\\_і\\_соціальна\\_відповідальність](http://school.xvatit.com/index.php?title=Бізнес_і_соціальна_відповідальність) Повні уроки

2. Брайковська А.М. впровадження соціальної відповідальності операторів залізничного транспорту згідно збалансованої системи показників / А.М. Брайковська [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4204>

3. Ворона О.В. Практика реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Європі та в Україні / О.В. Ворона [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2010/Economics/62028.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62028.doc.htm)

4. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46(1019) – С. 53-63.

5. Каплан Р. Организация ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Пер. с англ. – М.: «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.

6. Ласукова А.С. Дослідження стану впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в банках України / А.С. Ласукова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8537/1/Lasukova1.pdf>

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

**Лисенко О. А., к.ф.-м.н., доцент**  
*Національний університет харчових технологій*  
*м. Київ, Україна*

Враховуючи, що хлібопекарська галузь є соціально-стратегічною галуззю відповідно до вимог продовольчої безпеки України, тому постійний моніторинг основних показників її діяльності з метою підбору та розробки методів регулювання та функціонування є актуальним.

Як свідчать дослідження для підприємств хлібопекарської галузі підвищення ефективності їх виробництва практично неможливе в зв'язку із наявністю великої кількості фізично зношених і морально застарілих основних засобів. При цьому процес виробництва й надалі залишається надто енерго- та ресурсовитратним [1, с. 11].

У своїх роботах Красільнікова Е.Е. зазначає, що знос будівель складає 40%, споруд – 48%, технологічного обладнання – 64%, в тому числі: основного технологічного обладнання – печей і тістомісильних машин – від 60 до 80%, а на окремих підприємствах – до 100%. Таким чином, ступінь зношення основних засобів наближається до критичної межі. Для проведення технічного переоснащення підприємства використовують частину прибутку і нараховані суми амортизації. Проте, як показали дослідження, в кращому випадку наявних коштів вистачає лише на підтримку наявного старого обладнання в робочому стані [2, с. 12].

В свою чергу, оновлення основних засобів відбувається занадто повільними темпами і переважно за рахунок впровадження імпортного устаткування і технології, що призводить до зростання витрат на сировину, матеріали та енергоресурси і, як результат, нестача обігових коштів не дає можливості оновлювати матеріальну базу підприємств сучасним прогресивним устаткуванням та впроваджувати сучасні технології. За даними Корнійчук А.А. та Тарасюк Г.М. лише п'ята частина активного обсягу виробничих засобів має сучасний світовий рівень, чверть підлягає модернізації, а питома вага застарілої техніки, що потребує негайної заміни, становить майже третину [3].

Таким чином, з метою виявлення подальших тенденцій щодо впровадження інноваційних технологій і переоснащення підприємствам хлібопекарської галузі був проведений порівняльний аналіз темпів зміни основних фінансово-економічних показників підприємств хлібопекарської галузі України у 2010-2014 рр. (табл. 1).

Як показують дані табл. 1 протягом 2010-2014 рр. постійно знижувалися обсяги виробництва хліба та хлібопродуктів, набувши випереджаючу спадну тенденцію: у 2011 р. порівняно з 2010 р. падіння склало 2%, у 2012 р. порівняно з 2011 р. –4%, у 2013 р. порівняно з 2012 р. –7%, а у 2014 р. порівняно з 2013 р. падіння дорівнювало вже 13%. Таким чином, при практично незмінних обсягах споживання хліба та хлібопродуктів населенням України (падіння у аналізованій період складало менше 1%, а у 2014 р. споживання навіть зросло), неухильне падіння обсягів виробництва цього виду продукту свідчить про збільшення його тіньового виробництва.

Аналогічні тенденції були виявлені при аналізі змін фінансових результатів, які отримували підприємства протягом досліджуваних п'яти років: на фоні невеликого коливання кількості прибуткових підприємств в межах 5% коливання обсягів отриманих фінансових результатів були більш значні: так збільшення у 2011 р. прибуткових підприємств на 2,6% не призвело до збільшення фінансових результатів, обсяги яких знизилися на 65%.

**Фінансово-економічні показники діяльності підприємств  
виробників хліба та хлібобулочних виробів у 2010-2014 рр.**

| Показники                                   | 2010  | 2011  | 2012   | 2013  | 2014  |
|---------------------------------------------|-------|-------|--------|-------|-------|
| Виробництво хліба та хлібопродуктів, тис. т | 1808  | 1763  | 1686   | 1561  | 1357  |
| Кількість підприємств, од.                  | 1499  | 1479  | 1253   | 1362  | 1158  |
| Кількість зайнятих працівників, тис. осіб   | 94,3  | 90,9  | 89,4   | 84,4  | 74,4  |
| Фінансові результати, млн. грн.             | 286,3 | 100,8 | -121,2 | 561,2 | 98,6  |
| Підприємства, які отримали прибуток, %      | 60,1  | 62,7  | 60,8   | 65,5  | 63,2  |
| Чистий прибуток, млн. грн.                  | 155,0 | -29,5 | -228,1 | 348,1 | -40,5 |
| Рентабельність операційної діяльності, %    | 2,5   | 1,9   | 0,9    | 4,7   | 2,5   |
| Рентабельність усієї діяльності, %          | 0,9   | -0,2  | -1,2   | 1,7   | -0,2  |
| Освоєно капітальних інвестицій, млн. грн.   | 436,7 | 389,3 | 402,3  | 769,5 | 438,4 |

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Джерело: [4, с. 98, 118, 221, 230, 239; 5, с. 98, 221, 230; 6, с. 16]*

Подальше незначне зниження кількості прибуткових підприємств (1,9%), призвело до зменшення обсягів фінансових результатів, які отримали негативне значення. В свою чергу, найбільш сприятливим для підприємств хлібопекарської промисловості виявився 2013 р., коли приріст прибуткових підприємств порівняно з 2012 р. лише на 4,7% призвело до позитивного значення отриманих фінансових результатів, які перевищили значення 2010 р. майже у 2 рази. У 2014 р. падіння прибуткових підприємств на 2,3% призвело до падіння обсягів фінансових результатів майже у 6 разів. Такі коливання свідчать, що основну частину фінансових результатів складали великі хлібозаводи, які випускають продукцію цільового призначення на відміну від підприємств малого та середнього бізнесу.

Відповідно до отриманих фінансових результатів підприємства мали ще гіршу тенденцію в отриманні чистого прибутку: за аналізований період лише у 2010 та 2013 рр. значення прибутку було позитивним, при цьому у 2013 р. він перевищив величину прибутку, отриману у 2010 р. у 2,2 рази.

На фоні негативної тенденції нарощування прибуткового потенціалу підприємства з виробництва хлібобулочних виробів мали, в основному, негативні значення рентабельності усієї діяльності, хоча при дослідженні показників операційної діяльності виявлено позитивні значення рентабельності, які при цьому не перевищували 5%, що не виявилось достатнім для ефективної діяльності підприємства в цілому.



У той же час, не дивлячись на постійний спад фізичного випуску хлібобулочної продукції, в хлібний бізнес активно вливаються інвестиції: у 2010 р. порівняно з 2009 р. обсяг інвестицій зріс на 2%; у 2011 р. порівняно з 2010 р. – на 49%; у 2012 р. порівняно з 2011 р. – на 24,5%, у 2013 р. порівняно з 2012 р. на 32,3%, у 2014 р. обсяг інвестицій хоча і впав практично у два рази, проте перевищував усі значення аналізованого періоду, але без урахування інфляції, яка у 2014 р. склала 24,9%, що знизило цінність вкладених інвестицій.

Також на сучасному етапі розвитку економіки кредитні ресурси становляться занадто дорогими для підприємств хлібопекарської галузі, або занадто недоступними, через неможливість їх отримання.

За даними табл. 1 середньорічна кількість найманих працівників хлібопекарської галузі мала негативну тенденцію до зниження: так у 2011 р. зниження склало 3,6% порівняно з 2010 р.; у 2012 р. порівняно з 2011 р. – 1,7% і у 2013 р. порівняно з 2012 р. 5,6% і у 2014 р. на підприємствах галузі працівників стало ще менше на 12%. Така тенденція склалася внаслідок дії двох основних факторів: важких умов праці і низького рівня її оплати. За статистичними даними темпи приросту заробітної плати відстають від темпів зростання заробітної плати в середньому по харчовій промисловості України [7].

Таким чином, на підприємствах хлібопекарської галузі основним критерієм ефективності використання робочої сили залишається продуктивність праці. Як свідчать статистичні дані, темпи зростання продуктивності праці випереджатимуть і надалі темпи зростання заробітної плати. Отже, якщо хлібопекарські підприємства будуть підтримувати співвідношення між зростанням продуктивності праці та її оплати в умовах випереджаючого зростання першої, підприємства зможуть створити додаткові можливості для покращення своєї діяльності.

### Література:

1. Шегда А.В. Динаміка основних засобів та зміна їх структури на підприємствах хлібопекарської галузі / Шегда А.В., Пашнюк Л.О. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 107/108. – С. 10-15.

2. Krasilnikova E.E. The development of the baking industry in Ukraine / E.E. Krasilnikova // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 4(24). – С. 10-16.

3. Корнійчук А.А. Сучасний стан розвитку хлібопекарської галузі України [Електронний ресурс] / А.А. Корнійчук, Г.М. Тарасюк. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/6234/1/63.pdf>.

4. Діяльність суб'єктів господарювання 2014 : стат. збірник / За ред. М.С. Кузнецової; Відп. за вип. О.М. Колпакова. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 464 с.

5. Індеси цін виробників за 2014 рік Статистичний збірник / За ред. І.М. Жук; Відп. за вип. О.С. Калабуха. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 221 с.

6. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік : стат. бюлетень / Відп. за вип. І. С. Петренко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 43 с.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## KEY PERFORMANCE INDICATOR – ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ В РАЗРАБОТКЕ МОТИВАЦИИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Литвиненко К. О., студент**

*Университет таможенного дела и финансов  
г. Днепрпетровск, Украина*

**Коляда С. П., к.э.н., доцент**

*Университет таможенного дела и финансов  
г. Днепрпетровск, Украина*

Технология мотивации, которая базируется на системе ключевых показателей эффективности деятельности компании, получила достаточно положительную оценку и локальное распространение на предприятиях Западной Европы и США, и в тоже время данная технология является относительно новой для стран постсоветского пространства. В свою очередь мы можем оценить производительность труда в западных странах и стран постсоветского пространства, эти данные мы можем рассчитать сравнением между странами  $\frac{\text{ВВП}}{\text{Кол-во населения страны}}$  (табл. 1).

Таблица 1

### Сравнительная характеристика производительности труда на 2015 год

| Страна             | Швеция      | Германия   | Украина    | Грузия     | Казахстан   |
|--------------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|
| Производительность | 48,55\$/чел | 47,3\$/чел | 7,89\$/чел | 9,38\$/чел | 24,21\$/чел |

Глядя на таблицу, можно отметить, что производительность труда Украины достаточно мала, и не может конкурировать со странами Западной Европы. Соответственно с этим показателем, очевидно, что необходимо искать решения, для увеличения ВВП, изменения состояния экономики, повышения производительности труда на предприятиях. Весомую часть в достижении вышеуказанных задач, имеет мотивация персонала, поощрения. Ярким примером может быть внедрение системы КРІ, которая ответственна за материальную составляющую стремления человека работать и достигать целей его компании.

Предпосылкой внедрения КРІ, есть применение системы сбалансированных показателей (BSC) – представляет собой не только систему эффективности деятельности компании, в стратегическом аспекте, но и функциональную систему управления компанией. Отличие

этих двух систем заключается в том, что KPI – показатели, которые изучают достижение целей, а BSC – показатели, изучающие процессы которые обеспечивают достижение этих целей.

По своей сути, данная система (ключевых показателей эффективности), является неким показателем достижений успеха в той или иной организации не зависимо от формы собственности, индикатором фактически достигнутых результатов компании.

В системе KPI, есть распределение на такие виды ключевых показателей как:

- 1) KPI результата – определение количества и качества результата;
- 2) KPI затрат – определение количества затраченных ресурсов;
- 3) KPI функционирования – оценка соответствия происходящего процесса, требуемому алгоритму выполнения этого процесса;
- 4) KPI производительности – определение соотношения затраченного времени и полученного результата;
- 5) KPI эффективности – определение затраченных ресурсов к полученному результату.

Каждый из представленных пунктов имеет смысл в организации и для правильного развития и роста организации, руководителям необходимо учитывать все соотношения и рассчитывать коэффициенты затраченных ресурсов и времени к полученному результату, чтоб понимать и осознавать эффективность деятельности предприятия.

Система ключевых показателей эффективности – это оцифровка целей компании: стратегии, целей подразделений, целей сотрудников. Для того, что бы на предприятии выработалась четкая система мотивации, привязанная к конкретным подсчетам и числам, рекомендуется, разработать инструменты которые помогут в достижении требуемых показателей и внедрить их в ежедневную практику.

Например, внедрить в работу автоматизированную систему, которая будет учитывать показатели и рассчитывать какой сотрудник, что выполнил и сколько заработал. Сейчас функционирует довольно известная программа Александра Литягина, внедрение которой позволяет компании выйти на новый уровень мотивации и оплаты труда, оцифровав все цели компании. Эта программа выглядит в виде таблиц, которые делятся на три подкатегории: задачи, оценки, показатели и это все выводится в одну общую таблицу оплата. Каждая табличка разработана очень практично, в ней отображено такие параметры как тип задания, результативность, поле для отметки выполнения задания, удельный вес каждого задания, план, который должен выполнить сотрудник, фактические результаты, % выплат от полученных результатов и оплата с учетом важности каждого задания.

Соответственно, если взять за пример данную систему управления и мотивации, руководитель компании может контролировать эффективность работы персонала, оплачивать работу сотрудников, выплачивать премии – по реальному результату, который будет отображен в таблицах для каждого сотрудника и собран в единую базу данных.

Цели внедрения КРІ включают в себя такие составляющие:

- привлечение продуктивных сотрудников (имеется ввиду, что сотрудники должны работать на результат);
- стимулирование производительного поведения (оплата только продуктивных сотрудников и избавление от непродуктивных сотрудников, путем увольнения);
- сохранение в организации сотрудников с высокой производительностью;
- контроль расходов на персонал;
- административная эффективность и понятность.

Оплата труда по системе КРІ подразумевает под собой составление компенсационного оклада, который в свою очередь 50/50 состоит из оклада и переменной части (премии и бенефитарных вознаграждений)

Оклад должен состоять из почасовых, недельных или ежемесячных выплат, которые сотрудники получает за свою работу. Оклад сотрудника должен определяться при описании вакансии (поступлении на работу), путем указания соответствующего грейда и степени. Под понятие «грейд» подразумевается распределение по шкале заработной платы и разбивка этой шкалы по степени, должности и росте сотрудника.

Премией, является вознаграждение дополнительное к базовой ставке или окладу и зачастую связанна непосредственно с результатами работы сотрудника, что в свою очередь призвано стимулировать усиление результативности труда сотрудника.

Бенефитарные вознаграждения – это дополнительные вознаграждения, связанные с принадлежностью сотрудника к статусным группам, выделенным в компании (некие социальные программы).

Особенностью системы ключевых показателей эффективности является не только оплата труда и поощрение сотрудников, но и так выявление продуктивности персонала. В случае если персонал не продуктивный – этих людей необходимо уволить, так как они тянут компанию назад и не нацелены на общий результат.

Причиной использования КРІ и BSC (сбалансированная система показателей), в основном является стремление руководителей к получению конкретных преимуществ за счет использования передовых технологий в производстве и управлении, а также для повышения эффективности в работе предприятия.

Обычно в каждом предприятии, за внедрение и использования ключевых индикаторов эффективности, отвечает конкретно нанятый сотрудник, который не имеет субъективного мнения к каким-либо сотрудникам и может объективно разработать под каждого сотрудника систему. Для каждой компании, набор ключевых показателей эффективности может быть совершенно разным, так как у каждого предприятия свои глобальные цели и задачи. Так же эти показатели должны быть рассчитаны в отдельности для каждого руководителя и сотрудника.

В результате введения КРІ на предприятиях Украины, можно получить: Повышение эффективности деятельности компании, возможность

контролировать и управлять результативностью; Централизованное хранение показателей рассчитанных под конкретного сотрудника, интеграция с другими ИТ-системами; Репутация компании с эффективным управлением: Экономический рост компании.

KPI – является эффективной системой, в сфере мотивации, которая в результате своего применения, будет нести только положительные моменты для развития и роста предприятия.

#### **Литература:**

1. Ключков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К.Ключков. – М.: Эксмо, 2010. – 103 с.
2. Вихров А.А., Лекомцев П.А. Развитие Бизнес Систем (РБС) // «Журнал управления компанией», № 10(53), 01.10.2005.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С СУДЕБНЫМИ ОРГАНАМИ**

**Макалюк И. В., к.э.н., ассистент**

*Национальный технический университет Украины*

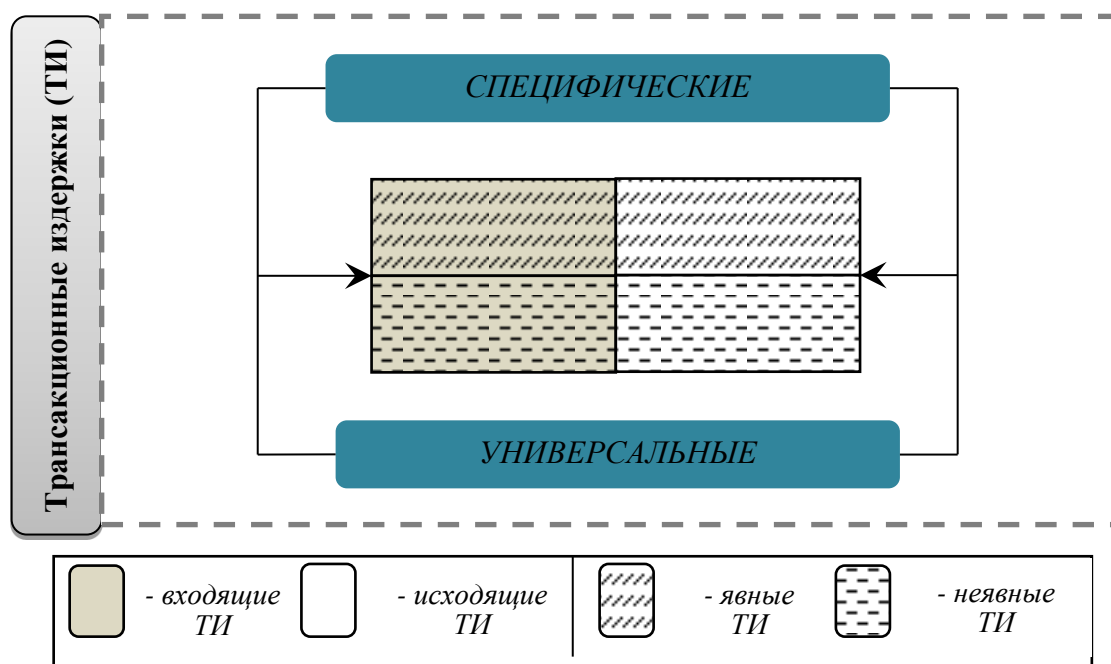
*«Киевский политехнический институт»*

*г. Киев, Украина*

Условия функционирования предприятий в современной институциональной среде постепенно усложняются, приобретая черты сочетания принципа свободного рыночного хозяйства с принципом социальной справедливости и социального выравнивания. Так, борьба за рынок и расположение окружения нередко приводит к противоречиям между субъектами хозяйствования и необходимости их решения с помощью органов судебной власти. Ведь рост конкуренции, которая часто характеризуется признаками недобросовестности, усиление глобализации экономических взаимосвязей, что приводит к необходимости учета требований действующего законодательства стран-партнеров, увеличение массивов информации и сроков ее обработки, что иногда усложняет процесс принятия решений и может нарушать их рациональность, влияют на устойчивость предприятия и его положение в бизнес-среде.

Взаимодействие с судебными органами сопровождается возникновением специфических и универсальных транзакционных издержек входящего и исходящего характера, бывают как открытыми (явными), так и скрытыми (неявными) (рис. 1). Любые расходы уменьшают текущий финансовый результат деятельности предприятия, однако они могут потребоваться для защиты прав и интересов с целью недопущения недополучения прибыли или потерь в будущем. Поэтому

целесообразно рассмотреть специфику формирования таких транзакционных издержек подробнее.



**Рис. 1. Виды транзакционных издержек предприятия**

*Источник: разработано автором*

Отметим, что специфические транзакционные издержки – это издержки, которые характерны для взаимоотношений с конкретным субъектом (в данном случае, с судебными органами), а универсальные – это издержки, присущие взаимоотношениям со всеми субъектами (поставщиками, потребителями, конкурентами, органами государственного управления, внешними и внутренними контактными аудиториями). Входящие транзакционные издержки возникают как следствие влияния институциональной среды на предприятие, а исходящие – в результате воздействия предприятия на институциональную среду [1].

При взаимодействии предприятия с судебными органами могут возникать расходы различного характера в зависимости от причин обращения и желаемого результата. В частности, при урегулировании споров в судах предприятия платят судебный сбор (за подачу искового заявления, апелляционной и кассационной жалоб на судебные решения, за выдачу судами документов и т. д.), который является частичным возмещением затрат государству на обеспечение деятельности судов, и несут расходы, связанные с рассмотрением дела (на транспорт участников процесса в суд, привлечения свидетелей, специалистов, экспертов, на правовую помощь и т. д.).

При этом, если предприятие участвует в судебном процессе, инициатором которого является другая сторона, то понесенные судебные расходы будут иметь входящий характер, поскольку другой субъект пытается через суд повлиять на состояние или поведение предприятия. Если же инициатором судебного процесса является предприятие, то через

понесенные расходы происходит распространение его влияния на другую сторону, а потому такие расходы будут иметь исходящий характер.

Как видим, большинство транзакционных издержек, которые возникают при взаимодействии с судебными органами, являются открытыми и имеют официальный характер. Однако, очевидным является тот факт, что некоторые субъекты хозяйствования с целью распространения своей воли за пределы их непосредственного влияния осуществляют расходы, которые законодательно запрещены. Речь идет о коррупционных расходах, в том числе характерных для украинской экономики. Такие издержки являются исходящими для предприятия и, несмотря на неофициальность, требуют учета для оценки реального состояния управления и выбора соответствующей стратегии развития.

Охарактеризованы выше транзакционные издержки относятся к группе специфических расходов, которые являются явными для предприятия. К универсальным транзакционным издержкам относятся расходы на поиск информации, расходы на связь, расходы на ведение переговоров и заключения сделок. Кроме того, взаимоотношения предприятия с судебными органами также требуют значительных затрат времени, которые имеют латентный характер, что необходимо учитывать при оценке.

Таблица 1

**Показатели оценки транзакционных издержек, возникающих при взаимодействии с судебными органами**

| №   | Формулы расчета                                                                                                         | Условные обозначения                                                                                                                                                                           |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | <i>Транзакционные издержки входящего влияния при взаимодействии с судебными органами (<math>TI_{вх}^{CO}</math>):</i>   | $TI_{вх\text{спец.}}^{CO}$ , $TI_{вх\text{унив.}}^{CO}$ – специфические и универсальные входящие                                                                                               |
|     | $TI_{вх}^{CO} = TI_{вх\text{спец.}}^{CO} + TI_{вх\text{унив.}}^{CO}$                                                    | ТИ; $TI_{исх\text{спец.}}^{CO}$ , $TI_{исх\text{унив.}}^{CO}$ – специфические и универсальные исходящие                                                                                        |
| 1.1 | $TI_{вх\text{спец.}}^{CO} = СС + ИРД$                                                                                   | ТИ; СС – судебные сборы; ИРД – издержки на рассмотрение дела; КИ – коррупционные издержки;                                                                                                     |
| 1.2 | $TI_{вх\text{унив.}}^{CO} = ИИ^{CO} + ИС^{CO} + ИПС^{CO} + ИВ^{CO}$                                                     | ИИ <sup>CO</sup> – издержки на поиск информации; ИС <sup>CO</sup> – издержки связи; ИПС <sup>CO</sup> – издержки ведения переговоров и заключения сделок; ИВ <sup>CO</sup> – издержки времени. |
| 2.  | <i>Транзакционные издержки исходящего влияния при взаимодействии с судебными органами (<math>TI_{исх}^{CO}</math>):</i> |                                                                                                                                                                                                |
|     | $TI_{исх}^{CO} = TI_{исх\text{спец.}}^{CO} + TI_{исх\text{унив.}}^{CO}$                                                 |                                                                                                                                                                                                |
| 2.1 | $TI_{исх\text{спец.}}^{CO} = СС + ИРД + КИ$                                                                             |                                                                                                                                                                                                |
| 2.2 | $TI_{исх\text{унив.}}^{CO} = ИИ^{CO} + ИС^{CO} + ИПС^{CO} + ИВ^{CO}$                                                    |                                                                                                                                                                                                |

Источник: разработано автором

Что касается разделения универсальных трансакционных издержек на входящие и исходящие, то, по нашему мнению, их следует относить к той же группе, в которую входят другие расходы, совместно с которыми они сопровождают конкретный акт взаимоотношений с другими субъектами. Например, затраты времени на подачу искового заявления будет иметь исходящий характер, а затраты на поиск информации в связи с необходимостью защиты в суде – входящий.

Таким образом, оценку трансакционных издержек, учитывая особенности их формирования при взаимодействии с судебными органами, предлагаем осуществлять по совокупности показателей (табл. 1).

Оценка трансакционных издержек в разрезе «входящих/исходящих» необходима для выбора альтернатив управления в пределах оборонной, стабилизационной или наступательной стратегии с целью повышения устойчивости в рыночной среде. Ведь судебные органы не относятся к субъектам постоянного взаимодействия, поэтому возникновение таких расходов свидетельствует о проблемах во взаимоотношениях с другими субъектами, что требует пересмотра политики управления предприятием с целью изменения поведения и участников хозяйственных отношений.

Подводя итоги, отметим, что трансакционные издержки, которые формируются при реализации взаимодействия с судебными органами, в некоторых случаях могут достигать значительных объемов, особенно если учитывать латентные и неофициальные расходы. Часто это связано с продолжительностью судебных процессов и проблемами в институциональной сфере, в т. ч. с несовершенством механизма реализации правовых отношений в государстве и коррумпированностью власти. Поэтому меры по совершенствованию управления такими затратами должны разрабатываться как на микро- (повышение эффективности социального капитала, сотрудничество с надежными партнерами, ведение бизнеса с соблюдением норм этического кодекса), так и на макроуровне (совершенствование институциональной структуры национального хозяйства, обеспечение прозрачности в деятельности органов государственного управления), что будет обеспечивать соблюдение порядка всеми участниками хозяйственного процесса и способствовать стабилизации взаимоотношений. Как следствие, уменьшение потребности в расходах на урегулирование споров в судебных органах будет способствовать высвобождению ресурсов для реализации приоритетных целей.

#### **Литература:**

1. Макалюк І. В. Розробка стратегій управління трансакційними витратами підприємства / І. В. Макалюк / Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 207-219.



## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА

**Материнская О. А., к.э.н.,  
старший преподаватель**

*Винницкий национальный аграрный университет  
г. Винница, Украина*

Важной предпосылкой эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий в современных условиях является поддержание на высоком уровне их конкурентоспособности. Производство зерна в Украине существенно изменится в связи с развитием новых форм хозяйствования и развитием приусадебного крестьянского хозяйства, особенностями формирования рынка зерна в условиях рыночной экономики.

В то же время огромный потенциал развития и роста АПК Украины сдерживается совокупностью проблем.

Наращивание производства зерна высокого качества и более рациональное его использование является одной из основных проблем современного сельского хозяйства Украины, как решающего условия улучшения обеспечения населения продуктами питания и дальнейшего экономического и социального развития страны [3].

Проблемы, касающиеся аграрного сектора нашей страны в современных условиях, занимают такие ученые как В. Андрейчук, А. Гудзинский, Н. Корженевская, М. Лищенко, М. Малик, О. Маслак, В. Юрчишин, А. Шпичак и другие отечественные ученые.

Практика показывает, что для обеспечения продовольственной безопасности нашего государства и повышения эффективности производства зерновой продукции необходимо и в дальнейшем проводить научные исследования.

Повышение уровня эффективности производства продукции сельского хозяйства должно происходить наряду с совершенствованием систем сбыта изготовленной продукции, от эффективности, действия которой в значительной степени зависят конечные результаты хозяйствования товаропроизводителей [4].

Зерно является одним из немногих видов сельскохозяйственной продукции, уровень производства которого стабильно превышает необходимый объем его использования внутри страны в течение длительного периода времени. Сегодня значительная часть зерновой продукции реализуется в виде сырья.

Украина в течение длительного периода сохраняет лидерство в экспорте зерна. Отечественная аграрная продукция экспортируется в более 190 стран мира. Украина выступает как надежный и стабильный поставщик основных видов сельскохозяйственной продукции на глобальные рынки.

Рассматривая макроэкономический контекст, следует понимать, что украинские цены на зерно зависят от мировых тенденций. В свою очередь рост цен влияет на рентабельность зерновых культур.

По результатам динамики производства и реализации зерна в Украине, основной причиной изменений были погодные условия, колебания валютных курсов и мировые цены. Поэтому украинский производитель строить стратегию продаж своей продукции с учетом валютных колебаний.

По нестабильной ценовой ситуации на материально-технические ресурсы и сельскохозяйственную продукцию производителю трудно планировать деятельность и прогнозировать будущие результаты. Развивать сельское хозяйство сегодня непросто. Нужно очень тщательно и взвешенно анализировать и прогнозировать все технологические, производственные, экономические и другие моменты производства и сбыта продукции.

Итак, можно сказать, что основные финансовые проблемы аграрного сектора сосредоточены в сфере сбыта продукции. Направления основных товарных потоков продукции по неорганизованным каналам сбыта с непрозрачными условиями купли-продажи, определение количества, качества продукции и цен, приводит к значительным финансовым потерям отрасли.

Для эффективного функционирования рынка сельскохозяйственной продукции и получения прибыли нужно сосредотачиваться на расширении ассортимента ценовой конкурентоспособности (себестоимости) собственной продукции, повышении качества, организацию эффективного хранения и транспортировки, производство той продукции, в которой нуждается рынок, и реализацию ее тогда, когда рынок предлагает самые высокие цены.

Для устойчивого развития зернового сектора крайне необходима оптимизация структуры зерна с учетом возрождения и развития животноводческой отрасли. Приоритетным направлением является укрепление позиции лидерства на мировом рынке, а также расширение возможностей экспорта продукции с добавленной стоимостью, а не только сырья.

#### **Литература:**

1. Маслак А. Урожайные итоги 2015: не все так плохо / О. Маслак // Предложение. – 2016. – № 1. – С. 30-33.

2. Материнская А.А. Роль производства зерновых в развитии АПК Украины и формировании продовольственной безопасности / А.А. Материнская. – Научный журнал «Экономика развития» – 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4187>

3. Материнская Стратегия развития производства зерна кукурузы в условиях Винницкой А.А. Материнская // Сборник научных трудов «Экономическое пространство» № 56/1. – Д.: 2011. – С. 68-74.

4. Трещов М.М. Развитие инфраструктуры аграрного рынка в регулярном среде государства как один из основных путей повышения конкурентоспособности аграрных предприятий // Экономическое пространство. – 2009. – № 24. – С. 73-82.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Годящев М. А., соискатель**

*Восточноукраинский национальный университет  
имени Владимира Даля  
г. Северодонецк, Луганская область, Украина*

**Овчаренко Е. И., д.э.н., доцент**

*Восточноукраинский национальный университет  
имени Владимира Даля  
г. Северодонецк, Луганская область, Украина*

Стабильность финансового состояния предприятий, их жизнеспособность и конкурентоспособность в большой степени зависят от уровня деловой активности. Деловая активность является сложной экономической категорией, которая включает в себя ряд составляющих, поэтому рассмотрением данного вопроса занимаются отечественные и зарубежные ученые-экономисты [2-16]. Деловую активность можно охарактеризовать как комплексную характеристику предприятия, которая включает в себя: оценку степени напряженности и выполнения плана по всем показателям деятельности; совокупность усилий, направленных на рост доходности предприятия и его инвестиционной привлекательности, поиск возможных резервов повышения эффективности производства, анализ эффективности использования трудовых, нематериальных и финансовых ресурсов, стремление лидерства на рынке.

С целью позиционирования деловой активности в системе управления и выбора наиболее эффективных моделей и инструментов к ее формированию на предприятии, были систематизированы основные подходы к анализу деловой активности предприятия, которые приведены в табл. 1.

Проанализировав основные подходы к содержанию системы показателей анализа деловой активности предприятия зарубежных и отечественных ученых, можно сделать вывод, что Ю. Бригхем, А. Д. Шермет, Г. В.Савицкая, О. В. Ефимова видят анализ деловой активности субъектов хозяйствования, прежде всего, в показателях оборачиваемости. Следует заметить, что анализ оборачиваемости – неотъемлемая, но не единственная составляющая анализа деловой активности предприятия. Более удачным является подход В. В. Ковалева, который предлагает оценивать деловую активность предприятия, учитывая коэффициент устойчивости экономического роста, проводить оценку динамичности развития рынка.

Л. Т. Снитко принимает во внимание в своем подходе качественные показатели, минуя количественные, что может быть причиной значительных отклонений в расчете деловой активности. Подход Р. Холта в оценке деловой активности опирается на показатели эффективности

производственной деятельности, но он не рассматривает другие виды деятельности предприятия, что является не менее важным аспектом в расчете этого показателя. Подход Дж. К. Ван Хорна базируется на расчете показателей ликвидности [5], что также не позволяет точно оценить деловую активность организации.

Рассматривать и анализировать деловую активность предприятия необходимо в трех аспектах: финансовом, производственном и коммерческом. Каждый аспект деловой активности связан с целями и задачами, стоящими перед предприятием на стратегическом и тактическом уровнях управления.

Общепризнанно, что деловая активность предприятия находится в непосредственной зависимости от состояния, динамики и эффективности использования производственных ресурсов, которые составляют имущественный базис для хозяйственной деятельности предприятия и определяют специфику трудовых функций его работников.

Следует заметить, что не только наличие и использование ресурсного потенциала предприятия выступает фактором формирования и уровня проявления его деловой активности, но и, наоборот, от уровня и направленности проявления деловой активности зависят динамика и эффективность использования ресурсов предприятия, выбор приоритетного для предприятия вектора экономической динамики [14].

Условиями, обуславливающими зависимость деловой активности предприятия от ресурсных факторов экономической динамики, являются:

- динамика роста ресурсов должна иметь однозначную положительную направленность;

- выявление направленности изменения ресурсных факторов экономической динамики является одной из важнейших управленческих задач, решение которой обеспечит рост деловой активности предприятия;

- определение резервной части ресурсного потенциала следует рассматривать как источник экономического развития.

Следовательно, повышение эффективности использования производственных ресурсов предприятия может рассматриваться как условие развития ресурсного потенциала и роста деловой активности. Исследование ресурсных факторов экономической динамики формирования деловой активности предприятия можно проводить с помощью анализа экстенсификации и интенсификации, а анализ соотношения экстенсивных и интенсивных ресурсных факторов позволит определять стадию экономической динамики и выявлять резервы развития ресурсного потенциала предприятия, привлечение которых будет способствовать росту деловой активности [14].

**Существующие подходы к содержанию системы показателей  
анализа деловой активности предприятия**

| Авторы                                   | Сущность подхода                                                                                                                                          | Основные показатели                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| А. Д. Шеремет,<br>Г. В. Савицкая<br>[16] | Отождествляют деловую активность с оборачиваемостью активов и обязательств.                                                                               | Коэффициенты оборачиваемости капитала, рентабельность и оборачиваемость капитала.                                                                                           |
| Р. Холт [15]                             | Опирается на показатели эффективности производственной деятельности, которые позволяют оценить прибыльность фирмы и ее способность использовать активы.   | Доходность продаж, валовая прибыль, доходность активов, доходность капитала, прибыль на акцию, показатели выплаты дивидендов и покрытия процентов, рентабельность капитала. |
| А. В. Ефимова [6]                        | Акцентирует внимание на анализе операционного цикла.                                                                                                      | Период операционного цикла и оборота оборотных активов, средний период оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.                                        |
| Л. А. Коваленко [9]                      | Предлагает показатели анализа деловой активности, учитывающий внутренние и внешние взаимосвязи.                                                           | Экономическая добавленная стоимость, коэффициент инвестиционной деловой активности.                                                                                         |
| В. В. Ковалев [8]                        | Считает, что деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития.                                                          | Оценка степени выполнения планов, норм, нормативов; коэффициент устойчивости экономического роста; оценка динамичности развития фирмы.                                      |
| Л. Т. Снитко [14]                        | Рассматривает деловую активность через призму качественных показателей.                                                                                   | Положение на рынке; деловая репутация; зависимость компании от крупных поставщиков.                                                                                         |
| Дж. К. Ван Хорн [5]                      | Видит методику оценки деловой активности в рассмотрении вопроса о внешнем финансировании.                                                                 | Показатели ликвидности; удельный вес заемного капитала, рентабельность, обеспеченность процентов по кредитам.                                                               |
| Ю. Бригхем [2]                           | Деловую активность оценивает коэффициентами качества управления активами, делает упор на сравнение полученных коэффициентов со среднеотраслевыми данными. | Оборачиваемость товарно-материальных запасов, средний срок инкассации, оборачиваемость основных средств, оборачиваемость всех активов.                                      |

### Литература:

1. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна]. – М.: «Правовая культура», 1994. – 1376 с.
2. Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: [учеб. пособ.] / Ю.А. Бригхем, Л.С. Гапенски. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 429 с.
3. Гарасюк А.А. Проблемы сущности понятия «деловая активность предприятия» / А.А. Гарасюк // Вестник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
4. Гринькевич А.А. Информационно-аналитическое обеспечение управления деловой активностью предприятий / А.А. Гринькевич, Г.И. Киндрацкая // Экономический анализ. – 2010. – Вып. 6. – С. 215.
5. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами / Хорн Ван Дж. К. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
6. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: [учеб. пособ.] / О.В. Ефимова, М.В. Мельник / Под ред. О.В. Ефимовой. – М.: Омега-Л, 2004. – 451 с.
7. Зайкина А.А. Роль показателей деловой активности в оценке управления предприятием / А.А. Зайкина // Пищевая промышленность. – 2008. – № 7. – С. 144-148.
8. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) / В.В. Ковалев. – М.: ТК «Велби», Проспект, 2006. – 352 с.
9. Коваленко Л.А. Финансовый менеджмент: [учеб. пос.]. / Л.А. Коваленко, Л.М. Ремнева. – [3-е изд., испр. и доп.] / Под ред. Л.А. Коваленко. – М.: Знание, 2008. – 483 с.
10. Марченко А.И. Финансовые аспекты деловой активности предприятий / А.И. Марченко // Финансы Украины. – 2007. – № 5. – С. 136-143.
11. Мец В.О. Экономический анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия: [учебное пособие] / Под ред. В.О. Мец. – М.: Высшая шк., 2003. – 278 с.
12. Нестеренко Н.В. Деловая активность как неотъемлемая часть финансового состояния предприятия [Текст] / В. Нестеренко, А. Дихтяр // Экономический анализ. – 2012. – № 10. – Часть 3. – С. 411.
13. Панков Д.А. Современные методы анализа финансового состояния / Д.А. Панков. – М.: Профит, 2004. – 521 с.
14. Снитко Л.Т. Управление деловой активностью организаций потребительской кооперации: теоретические основы и методическое обеспечение: [монография] / Л.Т. Снитко, Л.Е. Клименко. – Белгород: Кооперативное образование, 2010. – 322 с.
15. Холт Г.Н. Основы финансового менеджмента / Г.Н. Холт / Под ред. В.Н. Медведева. – М.: Дело, 1993. – 128 с.
16. Шеремет А.Д. Финансовый анализ / Под ред. А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2009. – 196 с.

# АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

**Овчаренко О. О., аспірант**

*Донецький національний університет  
м. Вінниця, Україна*

**Сталінська О. В., д.е.н., професор**

*Донецький національний університет  
м. Вінниця, Україна*

Сфера телекомунікації та зв'язку є однією з важливих та пріоритетних напрямків розвитку економіки України. Вона є інноваційною складовою в економіко-соціальному розвитку держави та показує стійку тенденцію росту більш ніж десять років. Розвиток інформаційної інфраструктури країни є поштовхом та важливою передумовою для підвищення конкурентоспроможності економіки України, а також дозволяє спростити доступ до національних і світових інформаційних ресурсів кожному громадянину нашої держави.

Дослідження проблем і розвитку телекомунікаційних ринків в Україні не нове для економічної науки. Процес еволюції галузі та її подальший розвиток досліджувало немало вчених, серед яких: В. Афанасьєв, Р. Кох, П. Голишко та інші. Серед вітчизняних вчених проблему розвитку та регулювання ринків зв'язку відобразили у своїх роботах : В.І. Андріанова, А.В. Соколова, В.М. Орлова та ін.. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, ринок телекомунікацій знаходиться у постійному розвитку та низка питань стосовно перспектив розвитку телекомунікаційних ринків в Україні вимагає уточнення та нових підходів.

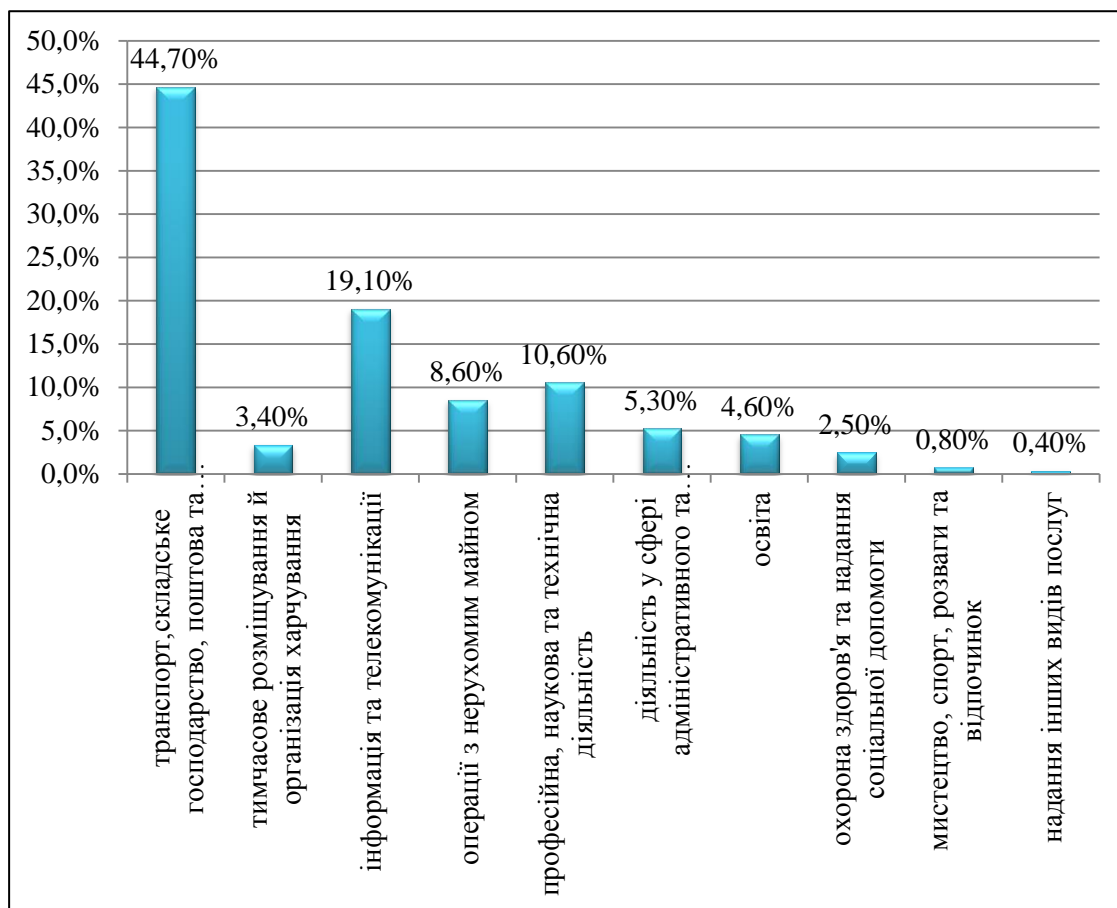
Мета статті полягає в аналізі державного регулювання ринку телекомунікацій та виявленні основних тенденцій та проблем подальшого розвитку інформаційної сфери України.

В Україні питанням регулювання інформаційної сфери займається Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (далі – НКРЗІ), яку створено 23.11.2011 відповідно до Закону України «Про телекомунікації» [1].

Діяльність НКРЗІ спрямована на виконання наступних завдань [2]:

- забезпечення проведення єдиної державної політики з питань державного регулювання у сфері телекомунікацій, інформатизації та розвитку інформаційного суспільства;
- сприяння розвитку конкуренції та підприємництва, забезпечення рівних умов діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, вдосконалення механізмів регулювання ринкових відносин у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом та надання послуг поштового зв'язку;
- забезпечення системності, комплексності і узгодженості розвитку інформатизації та інформаційного суспільства в державі.

Однією з ключових умов економічного зростання країни є подальший розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Міжнародний досвід говорить про їх вагомий вплив на ринки, організації, конкурентні стратегії, інновації, фінансові та інші послуги, працевлаштування, освіти, регіональний розвиток тощо. Тобто вони стосуються практично всіх сторін діяльності людини та функціонування суспільства. Крім того, телекомунікації – один з ключових секторів економіки України, оскільки майже 19% усього обсягу наданих у країні послуг реалізуються у процесі діяльності її операторів і провайдерів (рис. 1) [3].

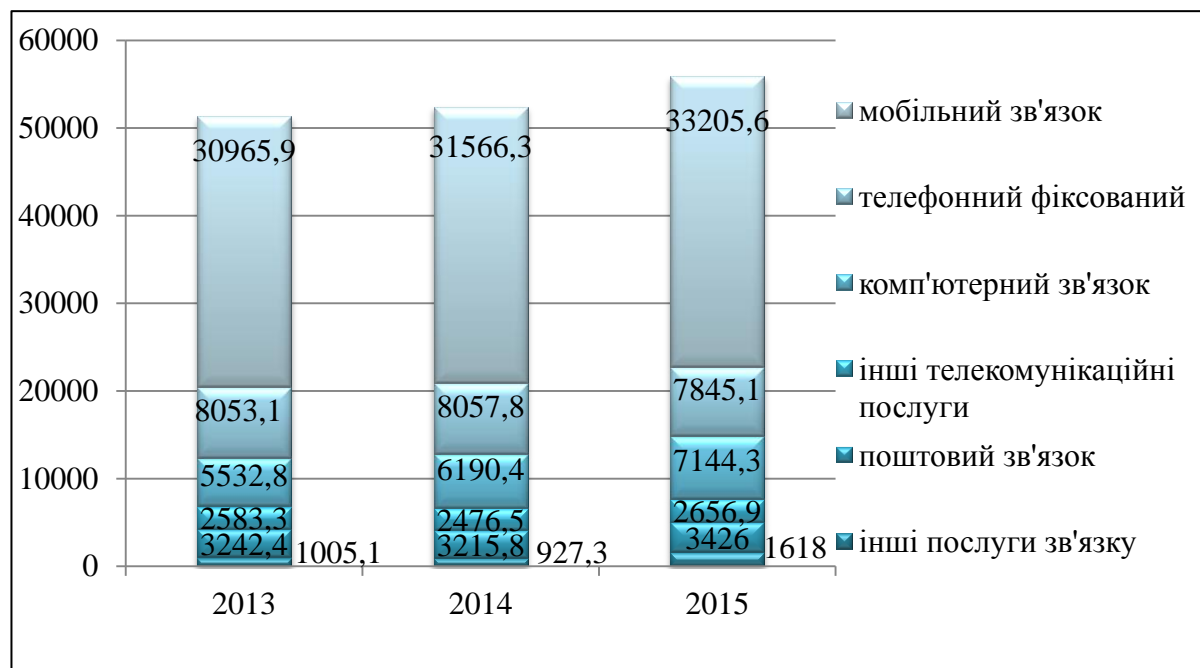


**Рис. 1. Розподіл обсягу реалізованих послуг за видами економічної діяльності (у % до загального обсягу) у IV кварталі 2015 року**

Доходи від надання телекомунікаційних послуг у 2015 році склали 50 851,8 млн. грн., що на 25 60,9 млн. грн. більше ніж у 2014 році, в той же час доходи від послуг поштового зв'язку зросли на 210,2 млн. грн. та склали 3 426,0 млн. грн., доходи від інших послуг зв'язку у звітному році збільшились до 1 618,0 млн. грн. В структурі доходів від надання послуг зв'язку, питома вага доходів від надання телекомунікаційних послуг зменшилася від 92,1% за підсумками 2014 року до 91,0% у 2015 році. Разом з тим, питома вага доходів від надання послуг поштового зв'язку залишилась незмінною на рівні 6,1%. Частка доходів від надання інших послуг збільшилась на 1,1%. Доходи від надання послуг зв'язку за 2015 рік склали 55 895,8 млн. грн., що на 6,6% більше ніж за 2014 рік [4].



Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками року склала 94,7% (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 2013-2015 р.р., млн. грн. [4]**

Доходи від надання послуг мобільного зв'язку та комп'ютерного зв'язку демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх трьох років, так доходи від надання послуг комп'ютерного зв'язку зросли на 29,1%, а доходи від послуг мобільного зв'язку зросли на 7,2% у період з 2013 по 2015 роки.

Основними тенденціями розвитку ринку телекомунікацій є:

- впровадження телекомунікаційних мереж рухомого (мобільного) зв'язку третього покоління (3G);
- підвищення попиту споживачів на мультимедійні конвергентні телекомунікаційні послуги та збільшення кількості власників сучасних багатофункціональних кінцевих пристроїв зв'язку;
- запровадження операторами різноманітних пакетів послуг і тарифних планів із об'єднанням послуг голосової телефонії, доступу до Інтернету та телебачення, зокрема організацією безлімітного доступу до популярних соціальних мереж та інформаційних ресурсів, збільшенням обсягів послуг доступу до Інтернету та програм цифрового мовлення тощо.

Погіршення сталості функціонування телекомунікаційних мереж на тимчасово окупованих територіях та на території проведення антитерористичної операції, виникнення організаційних та технологічних проблем взаємодії між телекомунікаційними мережами на території України, нерівномірність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами особливо у сільській, гірській місцевості і депресивних

регіонах, у тому числі загальнодоступними телекомунікаційними послугами та послугами широкосмугового доступу до інтернету, а також низька ефективність управління телекомунікаційною мережею зв'язку загального користування України, відсутність Національного центру оперативно-технічного управління мережами телекомунікацій України, все це та багато інших проблем не дають змогу ринку телекомунікаційних послуг розвиватися з повною силою. Саме тому НКРЗІ повинні впроваджувати нову стратегію розвитку та удосконалювати нормативну базу для телекомунікаційного ринку України.

#### **Література:**

1. Закон України «Про телекомунікації»: Наказ від 07.07.2011 р. за № 3610-17 [Електронний ресурс] // Офіц. портал Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>

2. Звіт про роботу НКРЗІ [Електронний ресурс] // Офіц. сайт НКРЗІ – Режим доступу: <http://nkrzi.gov.ua/>

3. Діяльність підприємств не фінансових послуг: Державний експрес-випуск від 26.02.2016 № 49 [Електронний ресурс] // Державна служба статистики – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Надання телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг: Державний експрес-випуск від 15.02.2016 № 35 [Електронний ресурс] // Державна служба статистики – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## **МЕХАНІЗМ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

**Ортіна Г. В., к.е.н., доцент**

*Мелітопольський відокремлений підрозділ*

*Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

*м. Мелітополь, Запорізька область, Україна*

Динаміка економічних процесів останніх років засвідчує, що, переважно, несприятливі внутрішні умови розвитку реального сектору економіки при порівняно слабких міжнародних позиціях національного господарства вимагають: активного пошуку нестандартних шляхів виходу з кризи; розроблення та застосування засобів формування конкурентоспроможної національної економіки.

Для оцінки кризи можна використовувати показники економічної безпеки, суть яких полягає у порівнянні фактичних показників функціонування економіки з деякими заданими (пороговими) значеннями кожної підсистеми. Національним інститутом стратегічних досліджень проаналізовано існуючі підходи до інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України, визначено недоліки та рекомендовано підхід, що використовує мультиплікативну форму інтегрального індексу, одночасне нормування індикаторів та порогових значень, обґрунтування

вагових коефіцієнтів для визначення інтегральних індексів економічної безпеки [1, с. 153]

Очевидно, що для ідентифікації кризових процесів необхідна специфічна система показників. У реальних умовах абсолютна стійкість по кожному параметру мало ймовірна. Розвиток промислового комплексу представляє собою складний, динамічний і суперечливий процес, де в кожен момент часу відбуваються різні етапи і типи криз.

Пропоновані показники ідентифікації кризових процесів, в основному, кореспондують з прийнятими в економічній науці, практиці і статистиці показниками. Основні види кризових ситуацій:

- зміни в демографічній ситуації, що призводять до депопуляції населення, погіршення генофонду країни та регіонів;
- перевищення раціональних норм техногенного навантаження території при розміщенні об'єктів, що приводить до погіршення екосистеми;
- падіння виробництва на підприємствах реального сектора економіки більш ніж на 50-60%;
- зростання безробіття, що приводить до необхідності масової перекваліфікації кадрів;
- поява біженців, переселенців і іноземних робітників на територіях з надлишком трудових ресурсів, що призводить до міжнародної та соціальної напруженості;
- висока і постійно зростаюча ступінь залежності промислового комплексу від міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків;
- низька забезпеченість фінансовими ресурсами (наприклад, дотації перевищують 30% фінансових коштів регіону);
- низька забезпеченість об'єктами інфраструктури, що обмежує можливість подальшого розвитку [2].

Зрозуміло, вибір показників може бути доповнений іншими показниками залежно від конкретних умов розвитку підприємств реального сектора економіки, типом і характером проведених перетворень, можливостями статистики. Новизна даного підходу полягає в угрупованні показників по підсистемах реального сектора економіки, в уточненні порогових значень показників, а також у визначенні порогових значень на макро рівні за ймовірністю виникнення кризової ситуації (висока, середня, низька).

Приклад ідентифікації, заснований на даних з розвитку підприємств реального сектора економіки, представлений в таблиці 1.

Дотримуючись в цілому думки про те, що реформа в цілому стійка тоді і тільки тоді, коли вона стійка за кожним важливим параметром [3, с. 72], тим не менш, ми вважаємо, що в реальних умовах абсолютна стійкість за кожним параметром мало ймовірна.

Запропонована методика оцінки розвитку промислового комплексу дозволяє вирішувати питання про ефективність управління промисловим комплексом, а також попереджати негативний розвиток подій і здійснювати комплекс заходів щодо стабілізації ситуації.

Впливу кризових чинників слід протиставити дієву антикризову стратегію випереджаючого реагування на зміну ситуації – приймати

попереджувальні заходи при появі тенденцій до її погіршення, одночасно закладаючи основи для розвитку реального сектору економіки.

Слід провести об'єктивну оцінку причинно-наслідкового зв'язку загального стану розвитку підприємств реального сектору економіки виходячи із реалій часу. Зазначимо, що не можна орієнтуватися лише на чинники забезпечення ефективності управління розвитком реального сектору економіки, що дісталися нам у спадщину від попередньої епохи.

Таким чином, і буде обґрунтовано перехід до такої моделі антикризової стратегії, яка б не лише відповідала загальносвітовим тенденціям, але й спиралися, переважно, на національні умови функціонування реального сектору економіки задля генерування конкурентних переваг в контексті транснаціоналізації світогосподарської системи.

Таблиця 1

**Показники дослідження кризових процесів в Україні**

| Показники                                                                            | Імовірність виникнення кризової ситуації |         |        | Фактичний 2013 рік, % |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------|--------|-----------------------|
|                                                                                      | висока                                   | середня | низька |                       |
| <b>Економічна підсистема</b>                                                         |                                          |         |        |                       |
| Індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, у % до 1990 року             | <40                                      | 40-80   | >80    | 79,8                  |
| Індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, у% до попереднього 2012 року | <90                                      | 90-105  | >105   | 100,2                 |
| Частка промисловості в структурі валової доданої вартості,%                          | <25                                      | 25-50   | >50    | 21,0                  |
| <b>Інвестиційна підсистема</b>                                                       |                                          |         |        |                       |
| Знос основних виробничих фондів, %                                                   | >40                                      | 30-40   | <30    | 57,3                  |
| Індекс капітальних інвестицій, % до попереднього року                                | <101                                     | 101-105 | >105   | 88,9                  |
| Індекс основних засобів промисловості, % до попереднього року                        | <100                                     | 100-105 | >105   | 104,0                 |
| <b>Інноваційна підсистема</b>                                                        |                                          |         |        |                       |
| Темп зростання обсягів інноваційної продукції,%                                      | <15                                      | 15-20   | >20    | 10,3                  |
| Темп зростання витрат на НДДКР, %                                                    | <20                                      | 20-50   | >50    | 13,5                  |

|                                                                                |      |         |      |       |
|--------------------------------------------------------------------------------|------|---------|------|-------|
| Витрати на дослідження і розробки, у % до ВВП                                  | <1   | 1-2     | >2   | 0,7   |
| <b>Структурно-функціональна підсистема</b>                                     |      |         |      |       |
| Частка в експорті продукції промисловості, %                                   | <30  | 30-50   | >50  | 58,7  |
| Темп зростання експорту високотехнологічної продукції, %                       | <15  | 15-20   | >20  | 5,9   |
| Темп зростання обсягів експорту продукції, %                                   | <25  | 25-50   | >50  | 25,8  |
| <b>Фінансова підсистема</b>                                                    |      |         |      |       |
| Питома вага збиткових підприємств, %                                           | <10  | 10-20   | >20  | 3,4   |
| Співвідношення прострочених кредитів до загальної суми кредитів банків, %      | >20  | 20-7    | <7   | 19,0  |
| Рівень рентабельності промисловості, %                                         | <10  | 10-20   | >20  | 3,0   |
| <b>Соціальна підсистема</b>                                                    |      |         |      |       |
| Коефіцієнт природного приросту населення (на 1000 чоловік)                     | <25  | 25-50   | >50  | - 5,7 |
| Загальні витрати на охорону здоров'я (% від ВВП)                               | <10  | 10-20   | >20  | 7,8   |
| Рівень безробіття, у% до економічно активного населення                        | >2   | 1-2     | <1   | 7,2   |
| Сальдо міграційного прибулих / вибулих (чол.)                                  | <0   | 0       | >0   | 31913 |
| <b>Організаційно-економічна підсистема</b>                                     |      |         |      |       |
| Питома вага обсягів бюджетних коштів, спрямованих на розвиток промисловості, % | <5   | 5-7     | >7   | 0,2   |
| Темп зростання кількості господарюючих суб'єктів всіх видів діяльності, %      | <90  | 90-105  | >105 | 42,1  |
| Внутрішній кредит наданий банківським сектором, у % до ВВП                     | <100 | 100-110 | >110 | 96,6  |

Джерело: згруповано автором за даними джерела [3]

### **Література:**

1. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития / С.Н. Бобылев. – М.: 2011. – С. 45.
2. Про соціально-економічне становище України за 2013 рік [Текст]. – Державна служба статистики України. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. – 84 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: моногр. / О.М. Бородіна, Т.В. Бурлай, Н.І. Горшкова, Н.Ю. Гончар, В.І. Дубровський; Ін-т економіки та прогнозування НАН України / І.В. Крючкова (та ін.). – К.: Основа, 2007. – 488 с.

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Охріменко І. В., д.е.н., професор**

*Київський кооперативний інститут бізнесу і права  
м. Київ, Україна*

Проведені науково-практичні дослідження менеджменту аграрних підприємств показують, що його наукові основи в Україні розроблені вкрай недостатньо. Ще в меншій мірі володіють ними керівники сільськогосподарських підприємств, що стає на заваді повному використанню потенційних можливостей ринкової економіки.

Істотного вдосконалення потребують і науково-методологічні принципи формування організаційно-управлінських структур, що повинні визначатися вимогами забезпечення оптимальних норм керованості, оптимального поєднання формальних і неформальних зв'язків, соціального захисту сільських працівників. Головним методологічним принципом функціонування організаційно-управлінських структур в сучасних агроформуваннях має бути забезпечення підприємницького стилю мислення і поведінки на всіх рівнях організаційної ієрархії. Особливого значення набуває в цьому зв'язку організація внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин як форма поєднання полярних типів економічної діяльності стихійної (ринкової) і упорядкованої (всередині підприємства). Ринок повинен не лише оточувати сільськогосподарське підприємство, але й функціонувати всередині його, сприяти максимальній мобілізації внутрішніх резервів його економічного розвитку.

В сучасних умовах в усій системі управління сільськогосподарським підприємством особливе значення має удосконалення організаційної структури підприємств та структури управління, а також чітка регламентація посадових обов'язків працівників управління. При недосконалій структурі управління й нечітко розмежованих функцій між

працівниками важко покращити систему оперативного керівництва і методи управління.

Структура управління в сільськогосподарських підприємствах відображає кількісний і якісний склад, підпорядкування і взаємозв'язок різних органів, служб, окремих працівників, що здійснюють функції управління підприємством, а також порядок їх підпорядкування і взаємодії.

Структура управління в сільськогосподарських підприємствах визначається впливом таких факторів: виробнича структура підприємства; організаційна побудова сільськогосподарського підприємства і розміру господарства; виробничий напрямок, внутрігосподарська спеціалізація і концентрація виробництва; природно-економічні умови, розміщення виробництва і населення на території господарства; рівень механізації та технічної оснащеності управління; кваліфікація керівників, спеціалістів та технічних виконавців.

Наявність великої різноманітності і поєднання вказаних факторів вимагає в кожному конкретному випадку встановлювати свої особливості організації управління.

Щодо господарських товариств, то слід зауважити, що у зв'язку з постійним поглибленням процесів відокремлення власників сільськогосподарських підприємств (акціонерів) від поточного управління діяльністю підприємства, коли право прийняття управлінських рішень делегуються найманому керівництву, виникають проблеми корпоративного управління. Так, існуюче законодавство лише у загальних рисах регулює діяльність господарських товариств і вже не забезпечує їх належного регулювання в сучасних умовах розвинутого ринкового середовища.

Є необхідність в удосконаленні правового регулювання діяльності акціонерних товариств шляхом підготовки нових і удосконалення чинних законодавчих і нормативних актів, що оптимізують структуру та методи корпоративного управління. На наш погляд, необхідно розробити чіткий законодавчо обґрунтований механізм корпоративного управління, який би відображав інтереси не тільки управлінців, а й акціонерів (власників капіталу).

Розглянувши структуру корпоративного управління, можна виділити головні характерні риси його ефективності: прозорість (розкриття) фінансової інформації й інформації про діяльність підприємства; здійснення акціонерами контролю над діяльністю виконавчого органу підприємства; всебічний захист прав і законних інтересів акціонерів, незалежність контролюючого органу (спостережної ради) у визначенні стратегії діяльності; чіткий та економічно обґрунтований механізм розподілу прав обов'язків між виконавчими й законодавчими органами управління акціонерним товариством; законодавчо обґрунтований механізм вибору до органів управління тільки за кількісними, а й за якісними характеристиками (захист інтересів дрібних акціонерів, членів трудового колективу).

Принцип управління кооперативом на демократичних засадах є головним не тільки тому, що демократичне управління – це елемент кооперативної ідеології, яка надає пріоритетне значення людині, а не капіталу, а й тому, що це – запорука ефективної економічної діяльності. Оскільки члени є власниками кооперативу, вони реалізують своє право власності шляхом участі в управлінні кооперативом. В кооперативі члени беруть на себе зобов'язання стосовно участі в його діяльності і чим більше зобов'язань, тим надійніший кооператив. Але ніхто б не погодився брати на себе зобов'язання і дотримуватися їх, не маючи достатнього контролю в управлінні кооперативом.

Досвід існуючих кооперативів в Україні свідчить, що демократичне управління часто неправильно реалізується на практиці. Дуже часто рішення приймаються лише головою кооперативу (або виконавчим директором) без докладного обговорення проблем з членами кооперативу.

Кооператив, який налічує менше десяти членів, не може мати Правління. Функції Правління виконує Голова. Через визначену законом компетенцію Голови і делеговані йому Загальними зборами функції, рішення які він приймає, мають велику вагу. Проте навіть у невеликих кооперативах не всі члени можуть і зацікавлені у частому відвідуванні зборів, які частково можуть виконувати функції Правління. Але якщо плутати роль Загальних зборів і роль Правління кооперативу, то дуже важко Голові виконувати разом ці дві функції, до того ж є ризик, що обидві функції не будуть реалізовані належним чином.

Саме тому необхідно створити групу з трьох-чотирьох чоловік, які будуть постійно брати участь у процесі прийняття рішень. Наприклад, кооператив може обрати два заступника голови і обумовити в Правилах внутрішньогосподарської діяльності, що певні категорії рішень приймаються спільно Головою і заступниками Голови.

Оперативне управління виробництвом в державному підприємстві здійснюється на підставі прийнятого Радою директорів і затвердженого наказом керівників Положення «Про організацію стратегічного і оперативного управління діяльністю державного підприємства», згідно якого стратегічна та оперативно-аналітична діяльність організовується і контролюється Генеральним директором та безпосередньо підлеглими службами: стратегічного прогнозування фінансово-обліковою, маркетингу, службами соціального захисту, комунального обслуговування і побуту. Служба стратегічного планування обґрунтовує стратегічні і тактичні аспекти всіх напрямків діяльності господарства, контролює планово-виробничу діяльність, дбає про стабільність взаємовідносин в підрозділах.

Структурним підрозділам передано по актах у користування засоби виробництва (земля, споруди, технічні засоби, ресурси).

Для колегіального вирішення важливих питань і служби оперативного управління при Генеральному директору функціонує Рада директорів служб. Діяльність її визначається окремим положенням. Загальне оперативне керівництво діяльністю структурних підрозділів покладається на Виконавчого директора господарства. В його підпорядкування входять



всі керівники виробничих підрозділів та служб що обслуговують виробництво. Розпорядження Виконавчого директора по ходу реалізації виробничих програм, організації та забезпечення діяльності підрозділів є обов'язковим для виконання всіма працівниками виробничо-обслуговуючої сфери.

За рішенням Ради директорів розробляються і приймаються на зборах наступні документи: Річні Програми діяльності; Положення про підрозділ, його функції, порядок організації діяльності та форми відносин по горизонталі і вертикалі; Положення про порядок розподілу і використання прибутку та оплати праці працівників підрозділу; Положення про застосування санкцій на покриття матеріальних збитків нанесених підрозділам; Посадові інструкції керівників підрозділу та посадові обов'язки кожного із категорії працівників. Крім того Рада директорів затверджує строки, терміни і порядок укладання трудових угод з працівниками підрозділу; строки доведення і форми нормативно-організаційних, планових, обліково-звітних документів, порядок організації економічної роботи.

Побудова жорстких ринкових відносин всередині державного підприємства можлива і потрібна, так як сприяє росту ефективності виробництва, що підтверджується практикою.

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОВОЧІВНИЦЬКИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ**

**Пархоменко Л. А., к.е.н., доцент**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Черкаська область, Україна*

Джерелом існування, розвитку та підвищення життєвого рівня людини є виробнича діяльність. Виробнича діяльність спрямована на задоволення потреб юридичних і фізичних осіб. Засоби для задоволення потреб, тобто споживчі блага, створюються у процесі виробництва.

Необхідною умовою побудови суверенної незалежної держави України є становлення та розвиток її економіки. Необхідно зазначити, що незважаючи на те що Україна має величезний виробничо-технологічний потенціал виробництва з багатьох видів сільськогосподарської продукції вона може займати одне з провідних місць в Європі. На сучасному етапі розвитку її економіка перебуває в стані глибокої кризи. Тому, перехід економіки до ринку та її інтенсифікація вимагають пошуку ефективного використання нових джерел і організаційних методів економічного розвитку.

Важлива роль в цьому належить організації виробництва, і насамперед тому, що вона не потребує істотних капітальних вкладень, трудових

витрат, а також тому, що вона є засобом інтеграції і використання всіх чинників економічного розвитку. На сучасному етапі розвитку економіки організація виробництва відіграє велику роль. Розвиток техніки та підвищення рівня технічного оснащення підприємств створює умови та одночасно вимагає удосконалення організації виробництва та управління. Для досягнення високої ефективності процесу виробництва недостатньо мати сучасні знаряддя та предмети праці, необхідна також певна система організаційних зв'язків, які поєднують особисті та матеріальні чинники виробництва і приводять їх у дію. Така система представляє організацію виробництва.

Сільськогосподарська діяльність повинна бути основною в цих господарствах, адже створюються вони на землях сільськогосподарського призначення. Тому вирощування продукції рослинництва і тваринництва – головне в їх діяльності. Поряд із цим, фермерські господарства можуть займатись й іншими видами підприємницької діяльності в межах не заборонених законодавством.

Дуже доцільною та цілком правомірною є діяльність фермерів із переробки сільськогосподарської сировини в такі вироби, як борошно, крупи, макаронні вироби, ковбаси, консерви, соки, джеми і т. д.

Фермерські господарства можуть вільно підбирати собі партнерів з виробничої та іншої діяльності, у тому числі й іноземних.

Оскільки, фермерські господарства і їхні члени є повноправними власниками всієї виробленої (виготовленої) ними продукції, вони реалізують її на власний розсуд. За власним бажанням вони підбирають партнерів не лише для економічних зв'язків але й для централізованих форм заготівель та прямих зв'язків і порядок реалізації продукції, в тому числі й за кордон [1].

Так на добровільних засадах господарства можуть укладати з державними, кооперативними та громадськими підприємствами, установами та організаціями, які здійснюють заготівлю та переробку сільськогосподарської продукції, договори на продаж своєї продукції. Вони мають право вільно реалізовувати свою продукцію й будь-яким іншим споживачам (у тому числі громадянам), продавати її на ринках.

В усіх випадках фермерське господарство зобов'язано дотримуватись діючих нормативів щодо якості продукції, а також санітарних, екологічних та інших вимог.

Основна частина продукції господарства повинна реалізовуватись в межах України. Водночас, вони мають право продавати свою продукцію й на експорт. Поставки виробленої продукції господарства на експорт, а також розрахунки з зарубіжними партнерами здійснюються відповідно до законодавства України [2].

Фермерів постійно супроводжують труднощі через нинішню ситуацію в Україні: недостатня підтримка сільського господарства державою, монополізація великими господарствами таких сфер діяльності як переробка, реалізація, постачання та послуги. Внаслідок цього у фермерів виникає дуже багато проблем, пов'язаних з їх неспроможністю протистояти неможливості вести розширене виробництво.

Для ефективного функціонування фермерських господарств виникає потреба в інвестиційних вкладеннях, яку неможливо подолати самотужки, тому необхідно задіяти всі можливі форми інвестування, включаючи як позичені, так і залучені джерела інвестування фермерських господарств.

В сучасних умовах правильним буде скористатись досвідом інших країн, який переконає, що навіть ті сільськогосподарські товаровиробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись в кооперативи, створюють впливову економічну силу, що здатна вирішувати їх спільні проблеми. Кооперація стала основною ознакою агропромислового комплексу в багатьох країнах світу.

У Франції та скандинавських країнах дев'ять із десяти фермерів є членами обслуговуючих кооперативів. Високий рівень участі фермерів в кооперативах також спостерігається в Нідерландах, Німеччині, Ірландії, Японії, США, Канаді та багатьох інших країнах. У Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії на кооперативи припадає до 85% збуту фермерської продукції і до 60% постачання фермерам засобів виробництва. У Франції фермери через кооперативи переробляють і реалізують 52% молока, 67% зерна, 45% фруктів, багато з них збирають власне зерно, а також виконують всі інші сільськогосподарські операції за допомогою техніки, яка знаходиться в їх кооперативі по спільному її використанню.

Сільськогосподарські кооперативи виступають зараз як засіб для вирішення або спільного подолання проблем, які сільськогосподарські виробники не можуть вирішити поодиночі. Це викликано тим, що за існуючих тенденцій в забезпеченості технікою та інвестиційними ресурсами фермерські господарства приречені на екстенсивний тип ведення господарської діяльності, а спільне використання техніки дозволить їм суттєво зменшити розмір витрат на оплату праці механізаторів, паливо, ремонт, а отже – і собівартість продукції при забезпеченні необхідного рівня технологічної дисципліни виробництва.

*Асоціація* – це договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. Асоціація не має права втручатися в господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може дістати повноваження представляти їхні інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями [3].

Разом з тим, враховуючи що виробництво, зберігання і збут овочів є справою трудомісткою, то в регіоні доцільно було б створити Асоціацію фермерів-овочівників на основі чинного законодавства, а саме Господарського кодексу, закону України «Про власність» та інших нормативних актів. На наш погляд, господарства, які входитимуть до складу Асоціації зберігатимуть повну господарську самостійність та статус юридичної особи, а метою даної організації є створення

високотоварного та конкурентоспроможного овочепродуктового підкомплексу в регіоні дослідження та захист інтересів фермерів [4]. Асоціація діятиме за рахунок внесків її засновників, а також безповоротної фінансової допомоги та добровільних пожертвувань. Крім фермерських господарств до складу асоціації повинні входити також підприємства, які обслуговують ці господарства або співпрацюють з ними.

Вищим органом управління Асоціацією буде конференція делегатів уповноважених представників фермерських господарств-учасників, яка збиратиметься раз в рік. А керівним органом Асоціації буде Рада Асоціації, яка обиратиметься на конференції із її членів.

### **Література:**

1. Рогач С.М. До питання розвитку фермерських господарств України: Науковий вісник національного аграрного університету. – К., 2001. – № 43. – С. 42–43.

2. Березівський П.С. Організація виробництва в аграрних формуваннях. Навчальний посібник / П.С. Березівський, Н. І Михалюк; за ред. П.С. Березівського. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 480 с.

3. Чепурда Л.М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств. Навчальний посібник / Л.М. Чепурда; за ред. Л.М. Чепурди. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2005. – С. 14.

4. Андрюшко А. Упакування свіжої плодовоовочевої продукції : практ. посіб. / Андрюшко А., Сологуб Ю., Пономаренко І. – 2005. – 60 с.

## **КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

**Пенюк В. О., асистент**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

Розвиток економіки будь-якої країни світу, конкурентоспроможність її галузей і підприємств на ринку у першу чергу залежить як від кількості, так і від якості людських ресурсів. Істотні зміни завдань і функцій управління підприємством сьогодні вимагають створення нових інструментів управління людським ресурсами задля досягнення ними високих економічних результатів. Сьогодні кадровий потенціал виступає ключовим фактором економічного розвитку підприємств, адже формування висококваліфікованого кадрового складу є тим ресурсом, що здатен забезпечити не тільки кількісні, а й якісні результати.

Сучасні підприємства вже погоджуються із тим, що однією із важливих їх переваг є наявність кадрового потенціалу, водночас розуміють, що він певною мірою визначає ефективність досягнення цілей діяльності чи функціонування господарюючого суб'єкта. В сучасній економічній

літературі поняття «кадровий потенціал» розглядають по-різному, наприклад, як величину можливої участі висококваліфікованих працівників у виробництві, їх здатність до інноваційної діяльності, їх освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики, що можуть бути використаними для досягнення стратегічних цілей підприємства і забезпечення конкурентоспроможності на ринку [1, с. 21]; або як сукупність кваліфікованих штатних працівників, професійна підготовка та трудовий досвід яких дозволяють виконувати їм покладені на них у межах діяльності підприємства функції, та їх компетентностей (або компетенцій) [2, с. 245]. Наявність таких компетентностей (або компетенцій) сприяють ефективній діяльності підприємства, а їх відсутність та погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, як показує практика, призводить до падіння обсягів виробництва, зниження продуктивності праці, підвищення виробничих простоїв тощо.

Загалом компетентності (або компетенції), які є складовими кадрового потенціалу підприємства, можна поділити на такі групи: особистісні (передбачають наявність у працівника таких якостей, як відповідальність, здатність та готовність до саморозвитку тощо); професійні (визначаються здатністю успішно діяти на основі практичного трудового досвіду, умінь та знань при вирішенні поставлених професійних завдань); інструментальні (включають когнітивні здібності, лінгвістичні та технологічні уміння та навички); міжособистісні (передбачають наявність у працівника таких рис, як уміння виказувати почуття, здатність до самокритики, а також соціальні навички, пов'язані з процесами соціальної взаємодії і співпраці); системні (поєднують у собі розуміння, знання та здатності, що дозволяють сприймати співвідношення між собою частин цілого й оцінювати місце кожного з компонентів). У межах міжособистісних компетенцій можуть бути виділені також міжкультурні компетентності (компетенції), що пов'язані зі здатністю працівників підприємства успішно спілкуватися з представниками інших культур в процесі виконання своїх обов'язків.

Формування кадрового потенціалу є першочерговим завданням кожного підприємства, адже головною його метою є зведення до мінімуму резервів потенційних можливостей, які обумовлені розбіжностями якостей, що потенційно сформувалися у процесі навчання здібностей до праці та особистих якостей з можливістю їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційній та фактичній зайнятості у кількісному та якісному відношенні. Система формування кадрового потенціалу підприємства повинна містити такі процеси, як: процес комплектування ядра колективу, що здатний постійно підтримувати оптимальний рівень кадрового потенціалу підприємства; створення умов, що сприяють адаптації працівника на підприємстві; організація системи професійно-кваліфікаційної підготовки та всебічного розвитку працівника; здійснення заходів, що попереджують виникнення незадоволення працівника своїм положенням, з метою скорочення плинності та зменшення негативних наслідків, які обумовлені ним.

В свою чергу, планомірне та обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволить вирішити наступні задачі: встановити співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками для досягнення максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом; забезпечити оптимальний ступінь завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їх праці; оптимізувати структури працівників з різним функціональним змістом праці [3].

Для того, щоб підприємства могли своєчасно отримувати інформацію про стан та рівень розвитку кадрового потенціалу необхідно практикувати проведення періодичної його діагностики. При великій кількості методів діагностики, пов'язаної головним чином з характером функцій, що виконують працівники, більшість з них базуються на порівнянні з визначеними нормативами, еталонами чи показниками. Так в теорії та частково на практиці використовують аналітичний, експертний, бальний (або баловий), рейтинговий, інтегральний, функціонально-цільовий методи діагностики потенціалу, методи порівняльного та системного аналізу, економіко-математичне моделювання, процедури асесмент-центрів тощо. Варто зазначити, що використання певного методу діагностики залежить від поставлених цілей, виду і повноти вихідної інформації, специфіки об'єкта діагностування та інших чинників. Водночас зауважимо, що будь-які методи мають тенденцію «застарівати» або перетворюватися в інші (розвиваючись відповідно до часу, технічного чи технологічного стану, потреб суспільства чи ринку), а тому підприємствам слід обирати той метод діагностики, що не суперечить «сучасності».

Отже, в сучасних умовах кадровий потенціал є головним фактором досягнення високих економічних результатів діяльності будь-якого підприємства. Відсутність розуміння такої важливості є підставою для зниження продуктивності праці кожного працівника, а в результаті – зниження результатів діяльності підприємства загалом. Грамотна і добре продумана робота по формуванню, використанню, оцінці стану та рівня розвитку кадрового потенціалу на підприємстві є запорукою економічного розвитку будь-якого підприємства.

### Література:

1. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
2. Пенюк В.О. Кадровий потенціал підприємства торгівлі: визначення та складові елементи / В.О.Пенюк // Бізнес-Інформ. – Харків: Видавничий дім «ІНЖЕК». – 2015. – № 6. – С. 240-248.
3. Богацька Н. М. Кадровий потенціал – невід'ємний елемент діяльності підприємства / Н.М.Богацька, М. Вербська // Економічні науки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/33\\_DWS\\_2010/33\\_DWS\\_2010/Economics/73884.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/73884.doc.htm)

# **MARKETING RESEARCH OF PRICE ASPECTS AS PRECONDITION OF DEMAND AND SUPPLY ON THE MARKET OF INDUSTRIAL ENTERPRISE PRODUCT**

**Peresadko G. O., Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor**

*Kyiv National Trade and Economic University  
Kyiv, Ukraine*

**Pidlisna O. V., Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor**

*Kyiv National Trade and Economic University  
Kyiv, Ukraine*

**Lukash S. M., Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor**

*Sumy National Agrarian University  
Sumy, Ukraine*

Demand and supply on the market are factors which in the most of case determine the strategy of enterprise functioning, its competitive position and also price politics. The regular monitoring of these two indicators is very important. Demand to the product of industrial enterprise is the second and in whole depends on the demand on the final consumer market. The tendency of last year says that even some swings of demand to the final product lead to essential and acute swings of demand on the market industrial enterprise product (Albidina, 2013). To review industrial enterprise proposition on the market, it is necessary to admit about high competitive environment which is made by, the first, range of production, the second appearance of great number of product substitute. This all leads to necessity regularly to increase the production quality, to develop new technologies for providing and supporting its competitive position on the market. That's why it is necessary to pay attention to price aspects and impose price policy on the enterprise during marketing research as demand and supply on the market of industrial enterprises product.

Price in the system of marketing is the central concept from right of its fixation the commercial company success depends. As good Kotler F. determined, price is the one element of complex marketing mix which gives demand, all other components increase waste (Kotler et al. 2012). And also this instrument is flexible and light in using. In short, to characterize price key features as instrument to receive competitive advantages on the market.

Price formation on the enterprise – it is difficult process of price forming to enterprise product, which has wide cycle of aims (strategy of company activity on the market), factors which has influence over price level forming, correction of promotion methods and sale according to forming price conception, estimation and control of price and other.

To fortify the fact of importance and essential influence of price over efficiency of industrial enterprise activity and also probability of demand satisfying and supply on the market, we will open key function of price as category which is in close link with business processes and economic categories (table 1).

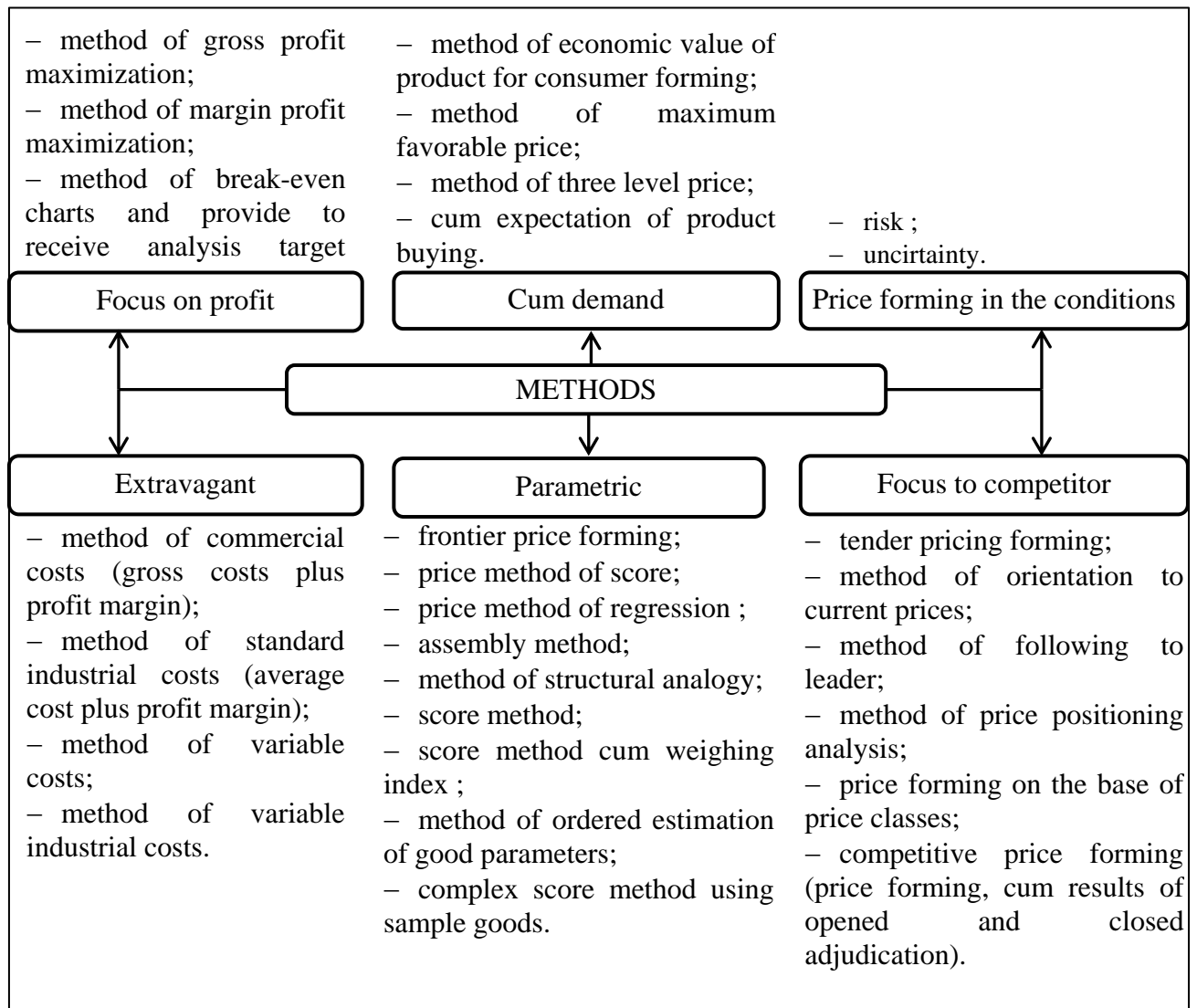
Table 1

**The price function in the modern conditions of industrial enterprise functioning (made by author on the base of Artamonov, 2008, Mazulkina, 2008)**

| Name of function                           | Contents                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| accounting price                           | Prices are dealt like certain sum of monetary units which pay for goods and services; prices allowed to compare different goods and services which impossible to compare for common features; prices are measuring tool of all value indicators.                                                                                                                                                                                                                                                   |
| distributive price                         | With the help of prices it is distribution and redistribution of gross domestic product of country between industrial enterprises, branches of economy, different population groups; in the frame of this function of price is subject to correction (for example, from the side of state), which increases or decreases workload at the consumer in the context of expenditure incurred. State price regulation can be direct (certain measures of price extent) or directly (excise tax, taxes). |
| promotional price                          | Stimulation and stemming of production and using of goods and services, scientific and technical progress, increase product quality, influence to external environment and others.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| balance of demand and supply               | With the help of price it is close relationship between production and intake, demand and supplying; in the case of imbalance appearing in the economy and inconformity to demand and supply the balance is achieved by increasing and decreasing supply or put down and up prices                                                                                                                                                                                                                 |
| Instrument of intelligent industry sitting | Is regulating by outflow of capital from one branch to another, where norm of profit is more influenced by business competition laws and demand.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Proceed from data performed in the table 1, we can say that price provides solid relationship all elements of market mechanism. Methodology of price forming for today is wide developed and depends on the capability on the base which the price is formed. Such capability can be business competitors prices, wastes for industry or cost value. So, there are some adopted approaches to price forming to the goods and services which performed on the picture 1.





**Pic. 1. Methods of forming prices (made by author on the base (Paderin, 2005, Mazur, 2012))**

Let characterized in short the groups of methods presented on the picture 1.

The group of extravagant methods provide for forming price cum base waste to product industry, markup for absorbing of negligible waste and profit (Paderin, 2005). That's why, this group of methods allows forming price fix, lower of which the last market price can't be determined. Methods of this group have each of advantages and disadvantages. To the advantages we can attribute operative character (it doesn't need leading additional marketing researches, market learning and others), easy to use (unnecessary specially qualification of the personal). Disadvantages of extravagant methods are impossibility to account aspects of demand making and alternative costs for producing and also using average cost, not marginal as base of price making.

Group of price forming methods that accounts demand provides cost of goods estimation making by consumers and dependence between prices and sales volume. On the base of data the best price identified which satisfies the aim of activity (product maximization, volume sales maximization and other) (Mazur, 2012).

Parametric methods are the most difficult in comparison with reviewed early and provides orientation to the same product which makes parametric range. The goods of this range have the same consumer features presented in the quantification and price to the new product forms which depend on given features correction (parameters) of basic product (Vasuhin, 2010). So, parametric methods it is useful to use upon conditions that assortment of the similar products is wide and goods have differences in one or two parameters and also upon the conditions of being depend on economic product value from such parameters.

Market methods of price forming differentiate from other first of all that they account the factors of external environment and costs for production and realization is marginal range, lower of which the sale is not useful. On the picture 1 the methods cum demand with orientation at competitors and profit belong to this group.

Methods of price forming with commitment to consumer (demand), determine the whole dependence from perception of product value and its demand, its malleability (Paderin, 2005). Such methods useful to use upon the conditions when the main goal of consumer is cost decrease.

The essence of price forming method with commitment to competitor is in making analysis and comparison of goods differentiation level of certain enterprise with its competitors and account the actual product price level (Gutman et al. 2005). So, the industrial enterprise can form prices higher or lower of common market prices, depends on its price strategy of activity. Necessary to admit, that the advantage of these methods using is providing price war appearance, simple and comfort in use. At the same time, each market participant has different conditions and factors of production, that's why full-sized following to «leader» action is not always appropriate. Also, one of the limits in such methods using is absents of equal market with equal product and their features.

Method with orientation on the profit is good for industrial enterprises using which has opportunities to intensify by price on the market. It is important to understand that price which allows to maximize demand is also for its identification is necessary to analyze demand foe own product, to determine the level of optimal prices and on their base to make diapason allowable prices. On the base of pointed parameters the price is determined which allows to maximize enterprise demands (Dolan et al. 2005).

### References

1. Albidina A.Sh., 2013, «Marketing approach to management of manufacturing corporations activity», Actual problems of economy, – № 10 (148). – P. 238-244.
2. Artamonov B.V., 2008, Marketing. Part 2. «Trade and price politics» [Electronic resource] – M.: MGTU GA, Access mode: <http://storage.mstuca.ru/bitstream/123456789/3409/1/Маркетинг.ЧастьII.Товарная%20и%20ценовая%20политика..pdf>. – Name from the screen.
3. Vasuhin O.V., 2010, «Base of price forming», Training Guide, SPb.: SPbGU ITMO.
4. Gutman L.N., Dolan R.Dj., Saimon G., 2005, «Price forming: training guide», M. Pr-n «Ekzamen».
5. Dolan R.Dj., Saimon G., 2005, «Effective price forming», M. Pr-n «Ekzamen».

6. Egorova N.E., Medunov A.S., 2001, «System of forecasting demand models for products of service» [Electronic resource] Audit and financial analysis, № 3. – Access mode: <http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/11.shtml>. – Name from screen.
7. Fedusenko E.V, Fedusenko A.A, 2010, «Modelling and demand forecasting by the method of many criterial optimization», Management of difficult informational system development, – № 3. – P. 66-71.
8. Jivickaya E.N., Gurinovich O.V., 2009, «Automated system of demand forecasting», № 1 (17). Series: Economy and management. – P. 125-132.
9. Illiashenko S.M., 2015, «Innovative process rational choice grounding in irganization», № 2. Scientific journal «Marketing and management of innovations». – P. 11-20
10. Kotler F., Keller K., 2012, «Marketing management», 12 issue, – SPb.: Piter.
11. Mazilkina E.I., Panichkina G.G., 2008, «Management of competitiveness». –M.: Omega-L.
12. Mazur O.E., 2012, «Market price forming», Training Guide. –K.: Center of studying literature.
13. Paderin I.D., 2005, «Methods of price forming at the manufacturing corporation in the conditions of transforming economy», [Electronic resource]. – № 3 (29). – Access mode: [http://econindustry.org/arhiv/mag/2005/vip\\_03\\_29/st\\_29\\_18.pdf](http://econindustry.org/arhiv/mag/2005/vip_03_29/st_29_18.pdf). – Name from the screen.
14. Rentz J.O., Reynolds F.D., 1991, «Forecasting the effects of an Aging Population on Product Consumption An Age-Period Cohourt Framework». – August. – P. 355-360.
15. Zolotuhin O.I., 2012, «Price forming: lectures for economical specialities students», SPb.: SPbU AP.

## **РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

**Радько А. О., аспірант**

*Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

**Дубовик С. Г., к.е.н., доцент**

*Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

Забезпечення сталого функціонування та розвитку господарської системи аграрної сфери, як і будь-яких інших сегментів економіки за умов конкурентного середовища, здійснюється за рахунок інноваційної діяльності економічних суб'єктів. Адже інноваційні пріоритети виступають визначальним фактором у розвитку сільськогосподарського виробництва. В умовах глобалізації, активізація інноваційної діяльності аграрних підприємств є необхідною умовою поліпшення якості продукції та зростання ринкових можливостей підприємств, появи нових товарів, а також засобом, за допомогою якого відбувається адаптація до змін у

зовнішньому середовищі. Актуальною у цьому зв'язку є проблема ефективного використання існуючого освітнього й наукового потенціалу, інноваційних технологій у господарській підсистемі аграрної сфери.

Різні аспекти вивчення проблеми функціонування сільсько-господарських підприємств на інноваційній основі знайшли відображення в наукових працях іноземних та вітчизняних науковців: А. Сміта, Й. Шумпетера, Б. Твісса, Б. Санто, П. Друкера, В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, В. Гейця, О. Дація, П.Т. Саблука, М. Садикова, О.В. Шубравської та інших.

Однією із основних стратегічних цілей розвитку аграрного сектору України визначено підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного агропромислового сектору на внутрішньому та зовнішніх ринках на базі нарощування обсягів інвестицій та їх інноваційного спрямування [1]. Однак, на сьогодні більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію. Це є наслідком таких негативних явищ, як: застарілий машинно-тракторний парк, постійне зростання цін на пально-мастильні матеріали, недосконала кредитно-фінансова система і законодавча база, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо [2, с. 23].

Сьогодні Сумщина демонструє стабільну, планову роботу аграрного сектору, впевнено утримує лідируючі позиції в державі за сільськогосподарськими показниками, має колосальний потенціал галузі.

У галузі рослинництва в 2015 році Сумщина зайняла п'яте місце серед областей України по валовому виробництву зернових та зернобобових культур. По урожайності зернових та зернобобових культур, яка становить 56,0 центнерів з гектара, Сумська область посідає третє місце. Також у 2015 році досягнуто найкращого показника виробництва озимої пшениці (1083,8 тис. тонн) за роки незалежності України. Аграрії області в повному обсязі забезпечують продовольчу безпеку регіону основними продуктами харчування.

За попередніми підсумками у 2015 році фінансовий результат підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві і тваринництві становив 4907,7 млн. грн. прибутку проти 1640,4 млн. грн. у 2014 році, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у цілому склав 48,8% проти 28,4% у попередньому році. Прибутки від реалізації продукції сільського господарства і надання послуг отримали 92,1% підприємств, у середньому на одне підприємство сума прибутку становила 15,9 млн. грн. (у 2014 році – відповідно 83,9% і 6,3 млн. грн.).

Але варто відзначити, що, незважаючи на певний інноваційний потенціал аграрних підприємств Сумської області, сучасні реалії науково-технічної діяльності не надто оптимістичні. Так, аналізуючи дані таблиці 1, бачимо зменшення витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за I півріччя 2015 року порівняно з I півріччям 2013 року на 9,5%. Також спостерігається зменшення кількості працівників наукових організацій на 272 осіб.

## Науково-технічна діяльність у Сумській області

| Показник                                                            | I півріччя 2013 року | 2013 рік | I півріччя 2014 року | 2014 рік | I півріччя 2015 року | I півр. 2015 року у % до I півр. 2013 року |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------|----------|----------------------|----------|----------------------|--------------------------------------------|
| Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки | 15                   | 15       | 15                   | 15       | 15                   | -                                          |
| Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, тис. грн. | 66740                | 139535   | 66220,3              | 136694,4 | 60400                | 90,5                                       |
| з них: за рахунок держбюджету                                       | 10706                | 23937    | -                    | -        | 8900                 | 83,1                                       |
| Кількість працівників наукових організацій, осіб                    | 2064                 | 2021     | 1942                 | 1834     | 1792                 | 86,8                                       |
| з них: дослідників                                                  | 703                  | 682      | 690                  | 687      | 677                  | 96,3                                       |
| техніків                                                            | 757                  | 747      | 681                  | 584      | 546                  | 72,1                                       |
| допоміжного персоналу                                               | 357                  | 351      | 330                  | 327      | 324                  | 90,8                                       |
| докторів наук                                                       | 16                   | 16       | 18                   | 14       | 16                   | 100,0                                      |
| кандидатів наук                                                     | 88                   | 94       | 93                   | 95       | 97                   | 110,2                                      |

Джерело: сформовано на основі даних Статистичного управління в Сумській області. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/>

Згідно даних таблиці 2, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у Сумській області у вартісному виразі протягом 2012-2014 років також знижується. Так, у 2014 році порівняно з 2012 роком загальний обсяг виконаних наукових робіт зменшився на 19,1%. Однак, розглядаючи структуру виконання даних робіт, спостерігається збільшення обсягів прикладних досліджень та науково-технічних послуг.

Отже, із наведеної характеристики Сумської області очевидним є факт значного інноваційного потенціалу області загалом. Область має розвинену економіко-соціальну інфраструктуру, володіє значними природними, людськими ресурсами й має потужний потенціал активного

розвитку інноваційної діяльності в різних галузях виробництва, особливо сільськогосподарської продукції.

Таблиця 2

**Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт  
у Сумській області, тис.грн.**

| Роки | Всього, у фактичних цінах | У тому числі               |                       |          |                          |
|------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|----------|--------------------------|
|      |                           | фундаментальні дослідження | прикладні дослідження | розробки | науково-технічні послуги |
| 2012 | 175307,4                  | 11657,4                    | 9841,7                | 147379,7 | 6428,6                   |
| 2013 | 148751,5                  | 14000,8                    | 11286                 | 115603   | 7861,7                   |
| 2014 | 141749                    | 12649,3                    | 10833,6               | 111026,4 | 7239,7                   |

*Джерело: сформовано на основі даних Статистичного управління в Сумській області. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/>*

Як цілком правильно зазначено в роботі [3], для активізації інноваційної діяльності в АПК на регіональному рівні має бути побудована ефективна система передачі інформації від науки до агропродовольчого бізнесу. При цьому велике значення має створення сприятливого інноваційного клімату, формування різних інформаційно-консультаційних служб, підтримка малих і середніх інноваційних підприємств, що забезпечують високу ефективність розробки та реалізації невеликих інноваційних проектів.

Нині традиційних напрямів розвитку економіки недостатньо, тому для стабільного соціально-економічного зростання регіону необхідним є перехід до інноваційної моделі розвитку та постійного нарощування інноваційного потенціалу. Перш за все, потрібно здійснити повну переорієнтацію в бік прогресивного розвитку. Слід стимулювати інноваційну діяльність, створити інноваційні інфраструктури і вже на регіональному рівні наблизити наукові дослідження до реальних потреб виробництва, прискорити процеси передачі інформації про інноваційні розробки до виробників, активізувати внутрішні резерви та іноземні інвестиції у вітчизняні інноваційні проекти.

**Література:**

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Гайдуцький П.І. та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Дорошко О.О. Особливості інноваційного розвитку України / О.О. Дорошко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 5. – С. 21-24.
3. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: моногр. /за заг. ред. СМ. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.

# CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

## ПОВЕДІНКОВІ ПІДХОДИ У ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Катаранчук Г. Г., аспірант  
Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна

У сучасній економічній теорії одним із найпопулярніших напрямів дослідження виступає поведінкова економіка (behavioural economics, psychological economics). Представники цього напрямку займаються дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. При цьому велика увага приділяється ситуаціям, де люди поведуться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія [1].

Поведінка економічних суб'єктів вивчається представниками неокласичної школи та інституціоналістами. Найвідомішими представниками поведінкової теорії вважають Д. Аріелі, Г. Беккера, Д. Канемана, Р. Ледвайна, Г. Саймона, А. Тверські, А. Дж. Тойнбі.

У неокласичній економічній теорії поведінка всіх економічних агентів вважається абсолютно раціональною. Досконала форма раціональності базується на принципі максимізації: споживач завжди прагне максимізувати корисність, а виробник – отримати максимальний прибуток. Усі економічні агенти усвідомлюють свої цілі і здатні вибирати оптимальні рішення для їх досягнення. Переслідуючи свої власні інтереси, господарюючі суб'єкти можуть виявляти опортунізм або бути відповідальними при виконанні контрактних зобов'язань, бути слухняними, проявляти чи не проявляти ініціативу. Принцип раціональності у поясненні економічної поведінки людини тісно пов'язується з принципом методологічного індивідуалізму.

Сутність інституційного підходу полягає в акцентуванні уваги на нормах, правилах і стереотипах мислення, які керують поведінкою людей. У цій концепції визначальними принципами економічної поведінки стають: орієнтація на середню думку, «життєрадісність» (тваринний дух), звички, традиції тощо. А для позначення економічної людини використовується модель REMM – «винахідлива, що оцінює, що максимізує людина» (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man), запропонована економістами К. Бруннером і У. Меклінг, або її модифікація – RREEMM акронім, що означає «винахідливий, який відчуває обмеження, що має очікування, що

оцінює, що максимізує людина» (Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man) [2].

На відміну від більшості традиційних підходів до пояснення економічної поведінки домогосподарств, представники, зокрема, біхевіористської теорії вважають, що в багатьох випадках доцільніше використовувати концепцію обмеженої раціональності, яка пов'язана з обмеженістю часу для прийняття економічних рішень, не повною доступністю до інформації та обмеженими пізнавальними можливостями людини.

Д.Канеман і А.Тверскі у теорії перспектив наголошують про необхідність врахування впливу багатьох психологічних чинників на ухвалення рішень на перспективу за умов невизначеності. Наприклад, вони пропонують враховувати такі умови, як: намагання індивідів не звикати до рівня споживання, який неможливо підтримувати в майбутньому; той факт, що у більшості випадків, домогосподарства вважають зниження корисності від збитків приблизно вдвічі вагомим, аніж приріст корисності від аналогічного значення зростання прибутку; члени домогосподарств більш схильні збільшувати споживання у відповідь на позитивні прогнози щодо зростання доходів, аніж зменшувати споживання у випадках негативних передбачень.

Принципи поведінкової економіки переважно застосовуються у таких сферах як мікроекономіка, фінансовий ринок, ринок інвестицій. Оскільки передбачається, що побудова поведінкової теорії та її перевірка повинні здійснюватися у ході емпіричних досліджень, то особлива увага приділяється інноваційним методам дослідження. Серед них можна виділити наступні:

1) опис конкретного процесу прийняття рішень в окремих ситуаціях за допомогою програмного забезпечення;

2) проведення лабораторних експериментів, в яких випробовувані ставляться в положення, приблизно відповідне реальним умовам прийняття рішень господарськими суб'єктами (головним чином споживачами);

3) анкетування, опитування, екзит-поли із застосуванням методів психології поведінки;

4) створення та використання спеціалізованих комп'ютерних програм, що імітують реальні процеси прийняття рішень [3].

За останні роки, економічна наука, а, особливо, її поведінкова складова найбільше зблизилися з новітніми технологіями та інноваційними процесами. Адже, саме дослідження у даній сфері створюють передумови для розвитку технологій, експериментальних центрів з дослідження поведінки споживачів у різних сферах економічної діяльності.

Як підкреслив Р. Капелюшников, «...ідеї та підходи, вироблені у рамках поведінкової теорії, досить швидко отримали академічне визнання, проникнувши в мейнстрім економічної науки і привівши до радикальної перебудови багатьох її розділів. Якщо не на рівні реальної дослідницької практики, то, принаймні, на рівні загальних концептуальних уявлень їх приймають сьогодні переважна більшість економістів» [4].



Сьогодні ідеї поведінкової економіки отримали належну професійну увагу, і саме завдяки їй більшість економістів розглядає психологічний напрямок досліджень та експериментальні методи як найважливіші компоненти сучасної економічної науки. Незважаючи на деякою мірою абстрактний характер поведінкових теорій, їх висновки часто підтверджуються на практиці, водночас дослідження виявили безліч факторів, що не враховані у моделях та вказують на незавершеність теорії, що є вагомим мотивуючим фактором майбутніх досліджень.

#### **Література:**

1. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели. – «Манн, Иванов и Фербер», 2010. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.management.com.ua/books>
2. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993 / [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://lms.hse.ru/content/lessons/599/thesis\\_Brunner.pdf](http://lms.hse.ru/content/lessons/599/thesis_Brunner.pdf)
3. Ladwein R. Le comportement du consommateur et de l'acheteur. / [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.culture-materielle.com/cariboost\\_files/ССА\\_2\\_20v2bis\\_20internet.pdf](http://www.culture-materielle.com/cariboost_files/ССА_2_20v2bis_20internet.pdf)
4. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм / Ростислав Капелюшников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/>

## **УКРАИНСКИЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ДЕТЕЙ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ**

**Клименко Е. Ю., к.и.н., доцент**

*Харьковская государственная академия культуры  
г. Харьков, Украина*

Социальные и экономические проблемы, возникшие в украинском обществе в результате вооруженного конфликта на Донбассе, актуализировали вопрос полноценного развития и качественного воспитания новых поколений. Социальная защита детей в подобных реалиях приобрела для государства особое, стратегическое значение. Во-первых, ввиду объективной заинтересованности украинского общества в преемственности поколений. Во-вторых, из-за присущих данной возрастной категории социальных характеристик связанных с ограниченностью возможностей, что возлагает на взрослых ответственность за обеспечение детей всем необходимым для полноценной жизни. Экономический кризис в Украине спровоцировал ситуацию резкой дифференциации доходов населения, в результате чего произошло кардинальное изменение жизненных стратегий большинства людей, повлекшее за собой ухудшение условий формирования следующих поколений. Адаптации детей к новым реалиям радикального изменения

системы ценностей в условиях ведения вооруженного конфликта на востоке страны, сопровождается определенными осложнениями, нарушающими процессы социализации, что дает возможность говорить о нетипичном характере протекания детства в кризисных ситуациях. В результате возникновения подобной ситуации вопрос социального наследия в украинском обществе стоит особо остро.

В этой связи известный американский социолог и политолог, директор программы международного развития в университете имени Дж. Хопкинса, доктор Ф. Фукуяма, рассматривая вопрос социального капитала и его продукта – социального доверия – отметил, что социальный капитал – это наработанные связи, которые обуславливают коллективные действия в малых и больших группах людей. В некоторых случаях под социальным капиталом понимают попытку применить экономическую метафору для анализа конкретного социального явления, сложного для общего понимания, например, социального взаимодействия или социального обмена. Однако необходимо помнить, что в основе формирования социального капитала лежат прежде всего межличностные горизонтальные связи и взаимодействие в рамках социальных сетей, влияющие на продуктивность, устроенность и благосостояние различного рода сообществ [1, с. 4]. Впервые обратил внимание на социальную составляющую человеческого капитала лауреат Нобелевской премии в сфере экономики Гери С. Беккер, который в 1992 г. отмечал, что «люди могут опосредованно обеспечить свою старость, инвестируя средства в своих детей» [2, с. 700]. Теория человеческого капитала как инвестиции одного поколения в развитие последующих поколений в 1960-х гг. была разработана Т. Шульцом [3, с. 27]. Анализируя научные наработки в указанной сфере было бы несправедливо оставить без внимания работу современного американского ученого Дж. Коулмана «Капитал социальный и человеческий», в которой приведены не только теоретические, но и методологические парадигмы интеграции традиционных экономических концепций с социологическими и политологическими теориями развития общества и государства [4, с. 122]. Рассматривая социальный капитал как одну из форм человеческого капитала он смог выделить как внешние, так и внутренние составляющие организации социальных связей в обществе.

Понимая тот факт, что в основе полноценного развития любой социальной системы лежат инвестиции одного поколения в последующие, в условиях, когда родители лишены возможности обеспечить своим детям социальный капитал, одним из оптимальных вариантов формирования социальной политики может стать обеспечение государством определенных гарантий. Таким образом, проблема формирования социального капитала является определяющей для социально-экономической жизни общества, особенно в условиях, которые определяют нетипичный характер протекания детства – кризисные ситуации (бедность, боевые действия, инвалидность, потеря родителей).

В условиях резкого обнищания населения, вызванного экономическим кризисом в стране, остаются неопределенными источники формирования

социального капитала детей, воспитываемых в родительских семьях, пролонгированность подобной ситуации может спровоцировать запуск механизма социальной дезадаптации последующих поколений. По мнению Дж. Коулмана, в подобных случаях необходим пересмотр принципов и методов воспитания детей в семье, с целью изменения отношений между родственниками, усиления социального взаимодействия и нивелирования остроты кризисной ситуации.

В большинстве европейских стран проблема борьбы с утратой социального капитала и такими его последствиями как нетипичное детство, социальная запущенность детей, их дезадаптация являются определяющими для определения вектора государственной социальной политики. Например, в Великобритании начиная с 1997 г. лейбористами выбрана стратегия так называемых «социальных инвестиций», средства на которые изымаются за счет сокращения программ прямого социального обслуживания [5, с. 117]. Таким образом, помощь общества детям рассматривается в контексте выгодного социального инвестирования в будущее развитие государства.

Резкое ухудшение экономической ситуации в Украине и двухлетнее ведение антитеррористической операции на Донбассе негативно повлияли на благополучие семей на воспитании у которых находятся дети, кроме того появилась новая категория населения – временно перемещенные лица, социальная защита детей которых вообще не предусмотрена на законодательном уровне. Проблема с правовым урегулированием статуса детей, которые остались на оккупированной территории по сегодняшний день остается не решенной. Более того, она усугубляется возникновением таких новых категорий нетипичного детства как скрытое социальное сиротство, внезапная детская бедность, принудительные сепарация и депривация, которые являются барьерами для получения родительского социального капитала.

Анализируя данный вопрос с позиции сохранения малых групп, как канала непрерывного воспроизводства социальных позиций, практик и формирования вектора жизненных траекторий, с уверенностью можно сказать, что формирование социального капитала напрямую зависит от изменения места проживания, состава семьи, доходов, уровня образования. Таким образом, для компенсации детям, утраченных инвестиций государственной политики необходимо сконцентрироваться в следующих направлениях:

- гарантированное обеспечение ребенку возможности получения образования (инвестиции в знания);
- создание соответствующих условий для физического и психологического развития детей (инвестиции в здоровье следующих поколений);
- формирование базовых культурных практик (инвестиции в духовное развитие).

Исходя из сказанного выше, хотелось бы отметить, что немаловажную роль в минимизации влияния экономического кризиса на семью играет разработка и внедрение государственной стратегии гарантированного

получения социальных услуг, направленной на формирование равнодушного отношения как общества в целом, так и отдельной территориальной общины к проблеме социальной защиты детей.

Таким образом, на сегодняшний день проблема накопления социального капитала для детей, которые пребывают в кризисных ситуациях в Украине остается нерешенной. Остро стоит вопрос создания на государственном уровне принципиально новой стратегии компенсации неспособности со стороны родственников передать следующим поколениям экономический, культурный, родительский капиталы, а так же разработать адекватные механизмы преодоления барьеров и вызовов, поставленных перед детьми социальной реальностью.

#### **Литература:**

1. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? : Київська лекція Френсіса Фукуями // День. – 2006. – № 177. – 17 жовтня. – С. 4.

2. Беккер Г. С. Экономический взгляд на жизнь : Нобелевская лекция Гері С. Беккера 9 декабря 1992 г. // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков : Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. – М. : Мысль, 2004. – Т. 5. Кн. 1. – С. 688-706.

3. Schultz T. Investment in Human Capital / Teodor Schultz // The American Economic Review. – 1961. – № 1. – Р. 26-42.

4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139.

5. Giddens A. The Third Way. The Renewal of Social Democracy / A. Giddens. – Polity Press, 1998. – 680 p.

## **СМАРТ-ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Кондрашова-Диденко В. И., к.э.н., доцент**

*Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко  
г. Киев, Украина*

**Диденко Л. В., к.философ.н., доцент**

*Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко  
г. Киев, Украина*

1. На современном этапе практически все передовые страны мира осуществляют переход от индустриального к новому постиндустриальному, или интеллектноэкономическому, типу производства. Формирование этого типа производства требует преобразований во всех сферах жизнедеятельности страны и прежде всего – в экономике. При этом важно отметить, что преобразования такого рода должны осуществляться сразу на двух уровнях – периферийном (поверхностном) и глубинном. В данном случае речь идет о тех преобразованиях, которые обуславливают изменение и формы, и содержания экономики страны

одновременно. Ведь преобразовательные процессы, осуществляемые в периферийных слоях экономики, создают условия для ее развития в новой форме. Перспективной формой экономики, как показывает опыт зарубежных стран, является СМАРТ-экономика. Именно экономика в этой форме способна обеспечить переход страны к постиндустриальному типу производства. Сегодня это уже известно. Неизвестно другое – главные факторы, пути и/или механизмы, способствующие формированию и развитию экономики в форме СМАРТ. Это важно знать для правильного определения первоочередного инвестирования. Противоречие между известным и неизвестным и составляет главную проблему, которая актуализирует тему нашей работы.

2. Современная экономика страны – индустриальный тип производства. Ее ядром/субстанциальной основой является машина и другие механизированные материально-вещественные средства труда. А где же человек? Он есть, но в статусе простого приложения к машине и/или механизмам и выполняет вспомогательные функции. По сути, человек в процессе производства – это и не цель, и даже не единство цели и средства, а только средство. Такая экономика не способствует развитию самого человека и народа, культурно-социально-экономическому процветанию страны в целом. Человек с его интеллект-креативными способностями должен стать субстанциальной основой, ядром производства страны. Следовательно, в экономике страны необходимо как можно скорее осуществить переход от материально-вещественного ядра к антропоинтеллектуальному. Это требует как периферийных/форменных, так и глубинных/сущностных преобразований в современной экономике и стране. Периферийные преобразования практически постоянно осуществляются в экономике страны. Поэтому на разных этапах своего развития экономика меняет свою форму. В данном случае речь идет о таких ее формах как классическая, бюрократическая, рыночная, интеллектуально ориентированная, СМАРТ-экономика. Появление каждой новой формы экономики обусловлено прежде всего экономической культурой как системным ресурсом-фактором и темпоральными характеристиками ее функционирования. Поэтому главным фактором преобразований в экономике страны является культура, а конкретнее – экономическая культура. Основным аргумент в пользу данного утверждения состоит в наличии культурных корней экономики: она прорастает и вырастает из культуры, вместе с ней (параллельно) развивается. А отсюда вывод: экономика – это культура. Справедливым есть еще одно утверждение: «Какая культура – такая и экономика, а значит такая и жизнедеятельность народа страны». Поэтому развитие экономики в форме СМАРТ уже сегодня требует нового типа экономической культуры – избыточной, способной создать условия для автоматического осуществления преобразований в экономике и стране в целом. Следовательно, современная экономика страны должна развиваться в форме СМАРТ.

3. СМАРТ-экономика. В названии новой формы экономики страны главным и определяющим словом является «СМАРТ». Поэтому прежде

всего необходимо уточнить что именно необходимо понимать под СМАРТ. По поводу последнего еще до сих пор не сложилось единое мнение: одни определяют его как электронный, другие – цифровой, третьи – электронно-цифровой и т. п. Правда, среди членов международного научного сообщества появилось еще одно его понимание: СМАРТ – это умный, разумный, интеллектуальный. Эти три последние понятия принадлежат одному ряду, однако они не являются тождественными, скорее находятся в определенном соотношении: интеллектуальный – это умный + разумный + нравственный + мудрый. Исходя из наших размышлений, делаем вывод, что экономика страны в форме СМАРТ – это интеллектуальная экономика. Следовательно, СМАРТ-экономику необходимо понимать как разумно-нравственную. Такую экономику непросто сформировать – это требует больших материально-финансовых и интеллект-человеческих затрат. Она требует кардинального изменения внутреннего строения: необходимо в кратчайший срок перейти от иерархической структуры к горизонтальной, а еще лучше – к круговой (с банком всех необходимых данных в центре). Две последние (горизонтальную и круговую) задает и выбирает сама экономика, а не кто-то или что-то вне СМАРТ-экономического пространства. Да, внешние механизмы могут быть задействованы в СМАРТ-экономике, но только в исключительных случаях, когда внутренние факторы или механизмы не могут самостоятельно решить определенную проблему в сложившейся нестандартной ситуации. Это должно скорее быть исключением из правил и принципов развития СМАРТ-экономики, но не нормой. Это – во-первых. И во-вторых, СМАРТ-экономика не может быть и тем более развиваться, но и даже формироваться в Не-СМАРТ-пространстве. Итак, СМАРТ-экономика требует формирования СМАРТ-страны, СМАРТ-человека и СМАРТ-Актора.

4. СМАРТ-пространство – это СМАРТ-страна. В такой стране все составляющие системы тоже должны развиваться в форме СМАРТ. При этом речь идет о таких системах как здравоохранение, образование в целом и учеба на всех уровнях (дошкольном, школьном, университетском и др.), юриспруденция, коммунальное хозяйство и т. д. Для образования такого пространства необходим СМАРТ-человек, то есть интеллектуально развитый человек, который нравственный, мобильный, способный к саморазвитию и самосовершенствованию.

5. СМАРТ-Актор – это интеллектуальный Актор, деятель. Это – ядро/субстанциальная основа экономики. Без СМАРТ-Актора СМАРТ-экономика не может возникнуть и тем более развиваться. СМАРТ-Актор – это не тот человек, который владеет большим массивом знаний, а тот, кто осознает что делать с имеющимися у него знаниями, как их эффективно использовать на благо себе и других, как из них и при их помощи создать новые знания, позволяющие производить товары, конкурентоспособные на межстрановом уровне. Это человек, быстро реагирующий на сложившуюся ситуацию и быстро адаптирующийся к новым условиям, молниеносно принимающий решения в нестандартных ситуациях и предлагающий нестандартные пути их реализации. СМАРТ-Актор – это свободный человек: он уважает себя, своих партнеров, а их уважение к

себе является нормой субъект-интеракций, а не требованием отдельного субъекта. Актор в форме СМАРТ выстраивает свою деятельность согласно принципам справедливости и честности, уважения и самоуважения, нравственности и мудрости. Формирование СМАРТ-Актора предполагает содержательные преобразования в здравоохранении, образовании и учебном процессе на всех уровнях, в воспитании, осуществляемом прежде всего в семье и дошкольных учреждениях, а также в культуре. Такие факторы как возраст ребенка-первоклассника и продолжительности учебы в средней школе (10, 11 или 12 лет) не создают СМАРТ-образование, а значит и не формируют СМАРТ-Актора. Если названные факторы не накладываются на изменения содержания системы образования и учебного процесса, то они практически не влияют на формирование СМАРТ-Актора. Смарт-человек и СМАРТ-Актор создаются «не экономикой, а культурой, которую потому и называют производством самого человека» [1, с. 24]. В их формировании имеют значение СМАРТ-образование, СМАРТ-обучение, СМАРТ-окружение и СМАРТ-культура.

Выводы. 1. СМАРТ-экономика – это интеллектуальная экономика. Ее ядром является СМАРТ-Актор. 2. СМАРТ-экономика может образоваться только в СМАРТ-пространстве, то есть в СМАРТ-стране. 3. Главным ресурс-фактором формирования СМАРТ-экономики является СМАРТ-культура, или интеллектуальная культура. 4. В процессе формирования СМАРТ-экономики необходимо широко использовать опыт таких стран, как: Южная Корея, Япония, Новая Зеландия, Австралия, США, Германия, Норвегия и другие.

#### **Литература:**

1. Межуев В. М. Финансирование национальной культуры – прямая обязанность государства / В. М. Межуев // Культура и экономика: Поиск новых моделей взаимодействия: материалы и доклады научно-методологического семинара (Москва, 18 апреля 2006 г.). – М.: Ключ-С, 2007. – С. 23-27.

## **ИНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ**

**Марченко О. С., д.е.н., професор**  
*Національний юридичний університет  
імені Ярослава Мудрого  
м. Харків, Україна*

Юридична фірма залучає і трансформує інтелектуальні ресурси у юридичні послуги та забезпечує інтелектуальний ефект масштабу – віддачу від правових знань та інформації. Отже, одним із головних напрямів менеджменту юридичної фірми є управління знаннями.

За визначенням М. Румізен, управління знаннями – це систематичні процеси, завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються і застосовуються» [1, с. 10]. На думку М. Мариничевої: «Управління знаннями – створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти вирішенню стратегічних і практичних завдань організації» [2, с. 19].

Управління знаннями юридичної фірми – це система управлінських заходів та дій з залучення, збереження, накопичення, захисту і ефективного використання головного ресурсу надання юридичних послуг – правових знань і інформації. Як підкреслюють О. Проскурін і Д. Асташенко, мета управління знаннями полягає в тому, щоб допомогти юристам краще працювати разом, використовуючи все зростаючі обсяги інформації і керуючи ними. Успішна система управління знаннями повинна забезпечувати: можливість отримання знання у форматі, який може бути легко перетворений в текстовий документ і відразу включений в роботу з якого-небудь проекту; пошук, сортування та отримання необхідних знань з різних проектів; систематизацію знань з тематики; полегшений пошук практичної та аналітичної інформації; швидкий пошук за ключовими словами; можливість для користувачів не тільки знаходити потрібну інформацію, але і додавати нову [3]. Знання та інформація є пріоритетними ресурсами юридичного консалтингу. Правова інформація – це сукупність документальних або публічно оголошених відомостей про право, його систему, джерела, реалізацію, юридичні факти, правовідносини, правопорядок, правопорушення, боротьбу з ними та їх профілактику. Правові знання є спеціалізованими знаннями про правові норми і принципи та механізм правового регулювання. У їх складі спеціальні знання (наукові і практичні), які відповідають сучасному рівню розвитку галузей права та використовуються у юридичній діяльності, а також, поінформованість про право як соціальне і культурне явище. Інформація є джерелом знання, яке є продуктом її засвоєння і осмислення. При обміні, передачі, фіксації знань виникає інформація, тобто інформація є формою існування знань.

Складовими менеджменту знань юридичної фірми є управління інтелектуальними трудовими ресурсами, управління інтелектуальним капіталом, управління рухом правових знань.

Інтелектуальний капітал юридичної фірми складають:

–фірмово-специфічний людський капітал як професійні знання, здатності, навички та досвід юристів, що є ресурсною основою надання юридичних послуг;

–структурний капітал, що включає організаційний капітал, як-то нематеріальні інтелектуальні активи юридичної фірми, і мережевий капітал – накопичені і використовувані юридичною фірмою стійкі відносини з партнерами, клієнтами, постачальниками, організаціями саморегулювання і державними органами. Складовою структурного капіталу юридичної фірми є ділова репутація як найважливіший чинник оцінки клієнтами цінності нематеріальних юридичних послуг.



В узагальненому вигляді всі складові інтелектуального капіталу юридичної фірми становлять собою накопичені знання – суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані, особисті і колективні, явні і неявні, що використовуються в процесі надання юридичних послуг.

Головним об'єктом управління інтелектуальним капіталом є інвестиції у інтелектуальні ресурси юридичного консалтингу, що становить фундамент для створення, накопичення і зростання його вартості, а метою – підвищення його економічної віддачі. Слід підкреслити, що у формуванні інтелектуального капіталу, особливо фірмово-специфічного людського капіталу, беруть участь не тільки юридична фірма, а і сам її працівник, який оволодіває знаннями, і держава, що фінансує освіту, охорону здоров'я, наукову діяльність та ін.

Структура інтелектуального капіталу юридичної фірми визначає основні напрямки інвестування в її інтелектуальні активи і обумовлені ними завдання управління знаннями.

Управління фірмово-специфічним людським капіталом охоплює управління інвестиціями фірми, об'єктами яких є:

1) адаптація (пристосування) працівників до фірмової технології надання юридичних послуг, що вимагає від юридичної фірми здійснення певних витрат на їх ознайомлення із внутрішньофірмовими нормами, правилами, культурою, елементами структурного капіталу, корегуванням їх професійних знань і навичок відповідно до специфіки юридичного бізнесу. Тому між прийомом на роботу юриста і отриманням від його діяльності економічного ефекту існує певний розрив у часі, тривалість якого залежить від результативності управління фірмово-специфічним людським капіталом, зокрема, від ефективності витрат на адаптацію працівника. При прийомі на роботу юриста, який не володіє необхідним для фірми рівнем кваліфікації, такий розрив у часі може охоплювати доволі значний період (від декількох місяців до декількох років), протягом якого фірма здійснює інвестиції не тільки в адаптацію працівника, а і у підвищення його кваліфікації;

2) додаткове навчання, підвищення кваліфікації, тренінг юристів, корпоративна освіта (тренінги, семінари, підвищення кваліфікації та ін.), які є важливим об'єктом інвестицій фірми. Звичайно, певні витрати несе і найманий фахівець, однак основні інвестиції здійснює юридична фірма, що, з одного боку, підвищує її зацікавленість у закріпленні і збереженні юриста, з іншого – є найважливішим чинником, що впливає на його мотивацію;

3) створення внутрішньої мережі робочих і проектних команд потребує витрат юридичної фірми на організацію колективної праці юристів з метою забезпечення синергетичного ефекту на базі внутрішньокорпоративного обміну спеціальними знаннями, досвідом консалтингової діяльності в сфері права.

Головні види інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал взаємопов'язані і взаємозалежні. Наприклад, ефективність витрат юридичної фірми на закріплення фахівців залежить від рівня і віддачі інвестицій у їх додаткове навчання. Необхідність витрат, пов'язаних з

адаптацією і навчанням юристів, виникає щоразу, коли формуються команди для роботи над новими проектами, тобто здійснюються витрати на створення і модернізацію внутрішньої мережі юридичної фірми.

Основними об'єктами управління структурним капіталом юридичної фірми є інвестиції: а) в організаційний капітал як систематизовану і формалізовану компетентність фірми плюс системи, що підсилюють її творчу ефективність та організаційні можливості, спрямовані на створення продукту і вартості; б) в створення, накопичення та забезпечення ефективного використання клієнтської бази.

Важливим завданням управління інтелектуальним капіталом юридичної фірми є забезпечення захищеності її знанневих ресурсів та їх носіїв. Безпека інтелектуального капіталу – це, по-перше, стан захищеності інвестицій юридичної фірми у знаннєві ресурси. Отже, безпека інтелектуального капіталу є однією з форм інвестиційної безпеки юридичної фірми. По-друге, захист інтелектуального капіталу – це функція управління знаннями як сукупність заходів щодо його збереження та ефективної реалізації. По-третє, це безпека нематеріальних активів як об'єктів права інтелектуальної власності юридичної фірми, до яких належать майнові і немайнові права, об'єкти промислової власності, створена і накопичена фірмою база знань та інші носії організаційних знань. Це стан їх захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з можливістю їх втрати, несанкціонованого копіювання, використання конкурентами, плагіату та ін. По-четверте, це безпека руху знань в організації, що охоплює створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, дифузії, обмін, збереження, використання знань як їх втілення у юридичних послугах фірми.

### **Література:**

1. Румизен М. К. Управление знаниями / М. Румизен; пер. с англ. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ООО «Изд-во Астрель»; 2004. – 318 с.
2. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
3. Проскурин О. В. Управление интеллектуальным капиталом юридической фирмы [Электронный ресурс] / О. В. Проскурин, Д. А. Асташенко // Юридический бизнес. – 2012. – Режим доступа: [http://www.jbi-group.ru/content/management\\_of\\_intellectual\\_capital\\_law\\_firm](http://www.jbi-group.ru/content/management_of_intellectual_capital_law_firm).

# ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

**Мірко Н. В., к.держ.упр., с.н.с.**

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

Реалізація соціального замовлення суспільства щодо підготовки фахівців нового типу вимагає кардинальної зміни самої ідеології підготовки спеціалістів. Формування професійної компетентності є важливим аспектом у процесі підготовки спеціалістів будь-якого виду суспільної діяльності. Це потребує суттєвої зміни навчально-виховного процесу в закладах освіти запровадження освітніх інноваційних технологій.

Характерною тенденцією сучасного світу є безперервне зростання кількості інформації, підвищення ролі особистості, інтелектуалізація її діяльності, швидкоплинність зміни техніки і технологій у світі. Все це висуває соціальне замовлення щодо підготовки фахівців нового типу, потребує якісно нового рівня викладання дисциплін, забезпечення інтелектуальної, психологічної, моральної готовності до професійної діяльності в нових умовах всіх учасників навчально-виховного процесу [1]. Компетентнісний підхід базується на компетенціях та компетентностях фахівця. Організація економічного співробітництва та розвитку застосовує поняття ключових компетентностей для інтепритації компетентнісного підходу, що дає можливість особистості ефективно брати участь у багатьох соціальних сферах. Ключові компетентності становлять основний набір найзагальніших понять, які мають бути деталізовані в комплекс знання, уміння, навички, цінності та відносини. Під ключовими компетенціями розуміють здібності розв'язувати інноваційні задачі для даного виду діяльності. Ключові компетенції забезпечують конкурентоспроможність фахівця [2].

Серед ключових компетенцій фахівців можна виділити такі групи: загальнонаукові – здатність набувати нові знання й використовувати їх; інструментальні – комп'ютерна грамотність, письмова і усна комунікація, здатність використовувати інформацію з різних джерел тощо; соціально-особистісні і загальнокультурні – здатність до саморозвитку і самовдосконалення, наполегливість у досягненні мети, здатність до критики і самокритики, здатність організувати свою роботу або роботу в команді, загальна освіченість, культура стосунків та ін. Провідні компетенції є творчим потенціалом і перспективністю працівника, що забезпечують йому певний рівень успішності досягнень в майбутньому [3].

Загальнонаукові компетенції виявляються в умінні аналізувати, синтезувати, порівнювати і співставляти, систематизувати, узагальнювати, генерувати ідеї, набувати нові знання. Ці компетенції характеризують рівень інтелектуального розвитку особистості. Інструментальні компетенції: володіння методами аналізу й синтезу, уміння знаходити й

опрацьовувати інформацію, володіння інформаційними засобами і технологіями, володіння рідною та іноземними мовами. Соціально-особистісні і загальнокультурні компетенції означають систему знань про соціальну дійсність і про себе, а також систему складних соціальних умінь і навичок взаємодії, сценаріїв поведінки в типових соціальних ситуаціях, які дозволяють швидко і адекватно адаптуватися і зі знаннями справи приймати рішення за різних обставин. До цієї групи компетенцій віднесемо компетенції самовдосконалення, валеологічну (збереження здоров'я), комунікабельності, соціальної взаємодії, громадянськості, відповідальності, ініціативності, цілеспрямованості, організованості, високу виконавську здатність, гуманність, цінності і традиції національної культури, толерантності тощо. Професійні компетенції співвідносяться з вимогами до професійної підготовленості спеціаліста, визначають його здатність ефективно діяти у відповідності з вимогами справи, методично організовано і самостійно розв'язувати задачі і проблеми, а також оцінювати результати своєї діяльності.

В останні роки в багатьох країнах набувають використання кейс методи (кейс-стаді). Інколи їх ототожнюють з методом конкретних ситуацій, хоча він – один з найпопулярніших варіантів цих методів. Кейс метод – це стисла за часом ділова гра. Його найчастіше використовують у навчальному процесі навчальних закладів за кордоном. Сутність цього методу полягає у тому, що проблемне викладання знань супроводжується організацією самостійної роботи слухачів. На ранніх стадіях розвитку цей метод використовували в курсах навчання аспірантів. Значне збільшення числа менеджерів, що використовували кейс-методи, привело до значного підвищення попиту на нові кейси. Особливістю цього методу є відтворення проблемної ситуації на основі фактів реального життя [4].

У сфері освіти тренінги та кейси спрямовані на формування і розвиток особистої і професійної компетенції, є одним з провідних засобів професійного навчання. Навчання, орієнтоване на формування та розвиток професійної компетентності державних службовців, здійснюється ефективно лише за умови налагодження продуктивного взаємозв'язку між викладачем і слухачами, позитивного психологічного клімату, рівноправного партнерства, побудованого на діалозі, спільній діяльності. Необхідно відмітити, що кейси і традиційні форми навчання мають суттєві відмінності. Традиційне навчання більш орієнтоване на правильну відповідь і є формою передачі інформації та засвоєння знань. Натомість кейси орієнтовані на запитання та пошук. Під час проведення занять по розв'язанню кейсів викладач лише створює умови для активних дій і розвитку слухача, а все інше слухач робить сам, демонструючи власну ініціативу і кмітливість. Кейс є описом конкретної професійної ситуації. Ці ситуації беруться з реального життя. Рішенням є, варіанти дії в них. Робота з кейсами включає ознайомлення з умовами кейсів, рішення і презентацію. Кейси можуть проводитися як персонально так і в групі фахівців.

Метод ситуаційних задач був запропонований у Гарвардському університеті США. Кейс не тільки опис реальних подій, а єдиний

інформаційний комплекс, що допомагає з'ясувати ситуацію; він містить питання, які приводять до розв'язання завдання. Професійно складений кейс має відповідати таким вимогам: чітко сформульованій меті створення; мати достатній рівень труднощів; ілюструвати декілька аспектів економічного життя; не застарівати швидко і бути актуальним сьогодні; ілюструвати типові ситуації; розвивати аналітичне мислення; провокувати дискусію; мати декілька варіантів щодо розв'язання.

Перспективним напрямом розробки і впровадження кейсів у роботі зі слухачами є моделювання типових ситуацій педагогічної діяльності. Важливим компонентом кейс-методів і ділових ігор є те, що вони виконують не тільки діагностичні і пізнавальні функції, а й тренінгові. У випадку розігрування ролей слухачі, виконуючи ролі, приймають власні рішення, у процесі чого очевидна спрямованість на формування навичок професійної поведінки у колективі, вміння аналізувати характер між особистісних стосунків.

Методи навчання пройшли довгий шлях розвитку і у нинішній час займають стійку позицію у навчальному процесі, а ділові ігри переживають друге народження, вони сприяють підвищенню ефективності освіти, дозволяють економити час, засоби для проведення експерименту, моделювати майбутню самостійну професійну діяльність а також розвивати творчий потенціал слухачів, формувати в них професійні компетенції майбутніх фахівців.

### **Література:**

1. Морозов В.В. Формування, управління та розвиток команди проекту (поведінкові компетенції): навч. посібн. [Текст] / В.В. Морозов, А.М. Чередніченко, Т.І. Шпільова; за ред. В.В. Морозова; ун-т економіки та права «КРОК». – К.: Таксон, 2009. – 464 с.
2. Цимбал С.В. Акмеологічний підхід до формування професійної компетентності // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Акмеологія – наука ХХІ століття». – К.: КМПУ ім. Б.Д. Грінченка, 2005. – С. 184-186.
3. Болотов В.А. Компетентностная модель : от идеи к образовательной программе [Текст] / В.А. Болотов, В.В. Сериков // Педагогика. – 2003. – № 10. – С. 8–14.
4. Петрук В.А. Ретроспективний аналіз інноваційних методів навчання [Текст] / В.А. Петрук // Стратегія, зміст та нові технології підготовки спеціалістів. – 2008. – № 4. – С. 27–32.

# PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТОРГОВИХ МАРОК ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Добровольська К. А., аспірант**  
*Хмельницький національний університет*  
*м. Хмельницький, Україна*

**Ковальчук С. В., д.е.н., професор**  
*Хмельницький національний університет*  
*м. Хмельницький, Україна*

Розробка заходів з впровадження торговельних позначень у маркетинговій діяльності є одним із головних етапів функціонування будь-якого підприємства, що є справедливим і для підприємств харчової промисловості, оскільки збільшення вартості бренду або марочного капіталу є одним з факторів підвищення ефективності діяльності підприємства, у тому числі і її маркетингової складової. Приймаючи рішення стосовно виведення товару під власною торговою маркою на ринок, підприємство переслідує такі цілі:

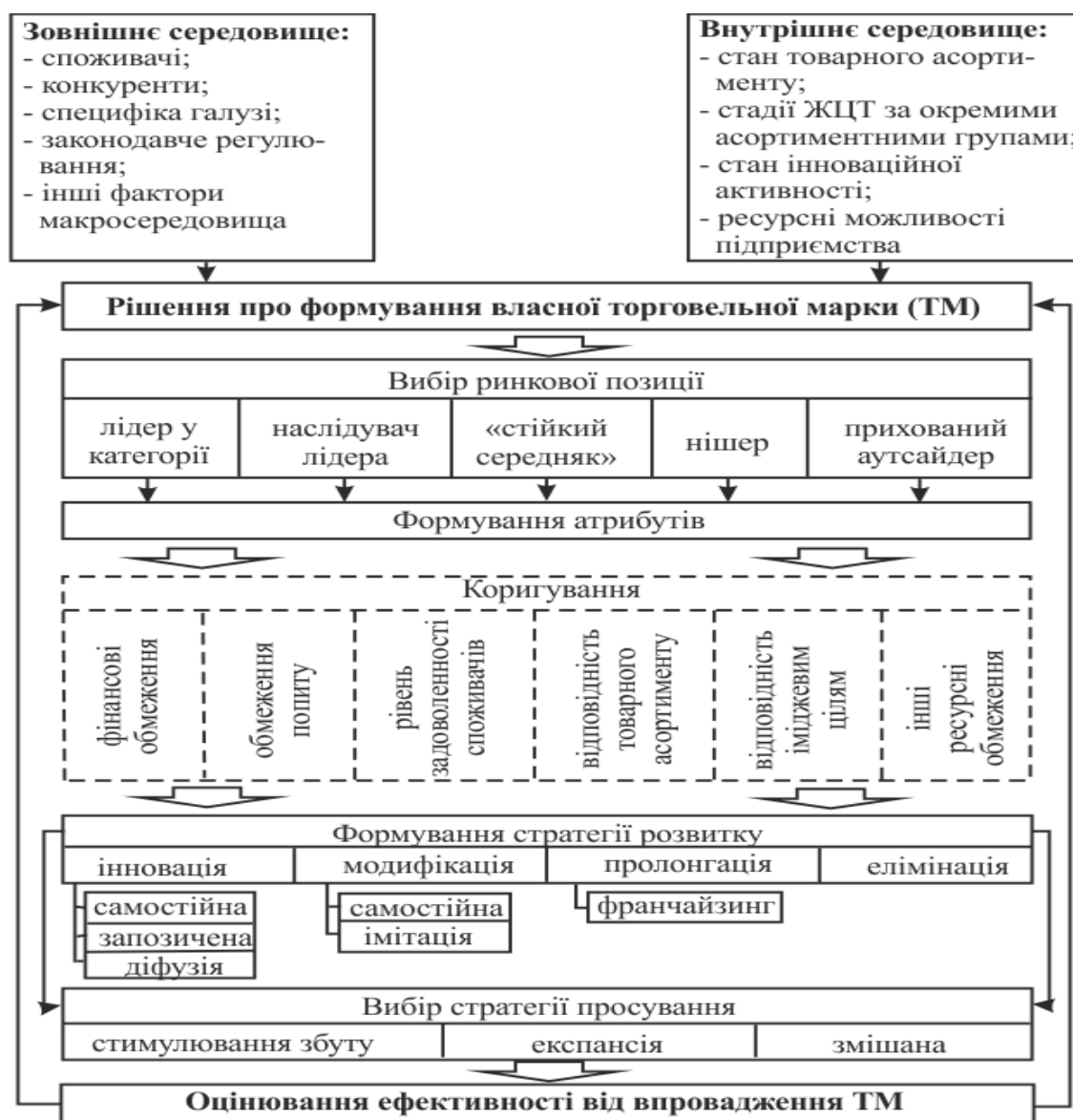
1. Підвищення лояльності до підприємства з боку реальних і потенційних споживачів. У цьому випадку продукт під власною ТМ призначений для більш повного задоволення потреб покупців, чутливих до ціни. На це орієнтовані всі марки економкласу. Іміджеві товари призначені для заповнення ніш в асортименті та підтримки лояльності постійних клієнтів. Як правило, назва таких брендів співзвучна з назвою товаровиробника, як, наприклад, ТМ «Насолода».

2. Зростання прибутковості. Більшість товарів, що випускаються під власними ТМ, незалежно від цінового сегмента, позиціонування і вирішуваних завдань, дозволяє підприємству збільшити прибуток. Ця мета досягається за рахунок великого обсягу продажів і оптимізації процесу виробництва і логістики на шляху від підприємства-виробника до кінцевого споживача.

3. Гарантована якість. Дотримання всіх необхідних заходів – процес трудомісткий і досить витратний. Тому в деяких випадках підприємства харчової промисловості йдуть на аутсорсинг, надаючи можливість торговельним мережам продавати свою продукцію під торговельною маркою мережі.

4. Гарантована наявність товару. Контроль всіх етапів виробничого процесу дозволяє оптимально скласти графік випуску продукції і забезпечити достатню її кількість з урахуванням сезонності продажів і планованих промоакцій.

Для наочного уявлення про процес прийняття рішення щодо формування власної ТМ запропоновано застосовувати структурно-логічну схему, подану на рис. 1.



**Рис. 1. Процес прийняття рішення щодо формування власної ТМ**

Як правило, процес запуску нового продукту під власною ТМ займає від шести місяців до року і включає такі етапи:

1. Вибір ринкової позиції. Пропонується для визначення ринкової позиції ТМ скористатися розрахунком коефіцієнту її ринкової сили ( $K_{рстм}$ ).

Коефіцієнт  $K_{рстм}$  розраховуємо за формулою:

$$K_{рстм} = b_1 y_1 \cdot b_2 y_2 \cdot b_3 y_3 \cdot b_4 y_4$$

де  $y_1$  – коефіцієнт відносної ефективності економічної функції, яку виконує ТМ;  $y_2$  – коефіцієнт відносної ефективності інформаційної функції;  $y_3$  – коефіцієнт відносної ефективності ідентифікаційної функції;  $y_4$  – коефіцієнт відносної ефективності емоційної функції, що

розраховуються як співвідношення абсолютної ефективності відповідної функції ТМ до середньої ефективності цієї функції, визначеної для цільової аудиторії;  $b_1, b_2, b_3, b_4$  – коефіцієнти вагомості показників ринкової сили ТМ, визначені згідно з експертним опитуванням.

Згідно інтервалу, в якому знаходиться коефіцієнт ринкової сили ( $K_{рстм}$ ) визначається ринкова позиція і ринкова стратегія ТМ (табл. 1).

Таблиця 1

**Вибір ринкової позиції ТМ та стратегії її позиціонування**

| Інтервал, значень для $K_{рстм}$ | Ринкова позиція        | Стратегія позиціонування                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $0,8 \leq K_{рстм} \leq 1$       | «Лідер»                | Означає сильну ринкову позицію ТМ, її великі можливості щодо вибору стратегічних напрямів розвитку та спроможність впливати на ринкові позиції ТМ інших підприємств                                                                                                               |
| $0,6 \leq K_{рстм} \leq 0,8$     | «Наслідувач лідера»    | Дає змогу фірмі здійснювати незалежну ринкову діяльність, не означає спроможність підприємству формувати незалежну маркетингову стратегію ТМ без погіршення своїх ринкових позицій, але передбачає врахування конкурентних дій ТМ-лідера                                          |
| $0,4 \leq K_{рстм} \leq 0,6$     | «Стабільний середняк»  | ТМ має сприятливі можливості для продовження свого існування на певному ринку збуту, але її можливості щодо підтримання і поліпшення своїх ринкових позицій перебувають на рівні, нижчому від середнього, і тому ТМ-лідер може зруйнувати ці позиції                              |
| $0,2 \leq K_{рстм} \leq 0,4$     | «Нішер»                | ТМ має певну конкурентну перевагу, яку підприємство використовує у своїй стратегічній діяльності. Найчастіше таку позицію займають фірми, які використовують стратегію ринкової ніші.                                                                                             |
| $0 \leq K_{рстм} \leq 0,2$       | «Прихований аутсайдер» | Означає незадовільний конкурентний стан ринкової позиції ТМ та відсутність можливостей щодо його поліпшення. Така позиція характеризує слабку ринкову позицію ТМ, наявність конкурентної вразливості і відсутність у підприємства можливостей щодо поліпшення існуючого становища |

2. Формування атрибутів: основний зміст; функціональні та емоційні асоціації; словесна частина ТМ; візуальний образ ТМ; ринкова сила ТМ;



узагальнена сукупність ознак ТМ; вартісні оцінки; ступінь просунення; ступінь лояльності споживачів до ТМ. Фактично сукупність усіх складових атрибутів ТМ формують бренд не лише товару, але і підприємства.

3. Після формування атрибутів ТМ необхідно провести відповідне коригування, пов'язане з врахуванням можливостей і обмежень підприємства, а саме: фінансових обмежень: наявність власних фінансових ресурсів; можливість залучення дешевих фінансових ресурсів; наявність програм кредитування виробничої діяльності; наявність податкових пільг тощо; обмеження попиту: врахування платоспроможності цільового сегменту ринку; визначення характеристик цільового сегменту та його динаміки; рівня задоволеності споживачів: виявлення бажання здійснювати повторні покупки; відповідність товарному асортименту: з'ясування, наскільки пропонований товар під пропованою ТМ відповідає споживчим сподіванням; відповідність іміджевим цілям тощо

4. Формування стратегії розвитку. На сьогоднішній день фахівці виділяють чотири основні стратегії розвитку власних ТМ: 1. Інновації, яка може здійснюватися у вигляді: самостійної розробки; запозичення; дифузії. 2. Модифікації, яка може здійснюватися у вигляді самостійної розробки або імітувати вже існуючий на ринку продукт. 3. Пролонгації – передбачає використання франчайзи для найкращого позиціонування ТМ на ринку харчових продуктів. 4. Елімінації або демпінгу. Передбачає докорінну зміну підходу до управління інформаційним портфелем у сфері управління торговими марками, реконструкцію процесів і їх переорієнтація в процесі постійного удосконалення управління.

5. Наступним етапом є визначення стратегій просування ТМ. Просування ТМ – це процес, що об'єднується однією метою – зробити ТМ улюбленою для споживачів. Це цілісний комплекс рекламних, PR-заходів, заходів зі стимулювання збуту, спрямованих на те, щоб донести до споживачів ідею і переваги бренду.

Для ТМ, які використовуються підприємствами харчової промисловості пропонуються такі стратегії щодо їх ринкового позиціонування:

- 1) захисту позицій (високої якості, інноваційного підсилення, застосування CRM-технологій);
- 2) утримання позицій;
- 3) коригування;
- 4) маркетингового підсилення (інтенсифікації внутрішнього маркетингу; інтенсифікації комплексу маркетингу; стимулювання маркетингової діяльності);
- 5) марних зусиль;
- 6) елімінації.

Запропонований науково-методичний підхід може бути досить ефективно реалізованим вітчизняними виробниками харчової продукції при прийнятті рішення щодо формування власної ТМ.

## ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВ-ПАРТНЕРІВ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

Луцій К. М., аспірант  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна

Оскільки партнерські відносини передбачають взаємодію двох і більше осіб, то, навіть при наявності взаємоповаги в мережевій структурі і сумісних цілей, виникнення конфліктів неминуче, як і в будь-якій іншій громадській взаємодії. Не можна сказати, що мережа ефективна, коли вона неконфліктна або має мінімум конфліктів. Перший випадок практично нереальний на практиці, другий – не характеризує суті речей.

Очевидно, що найбільше значення для міжфірмових взаємовідносин має частота конфліктних ситуацій лише укупі з їх «природою» і значенням. Це визначає масштаб і значення конфліктних ситуацій у підприємницькій мережі. Другий важливий аспект – поведінка сторін в конфліктних ситуаціях, характеризує здатність партнерів вирішувати виникші конфлікти найбільш ефективним способом.

Як відомо, конфлікти між членами підприємницької мережі визначаються рівнем розбіжності в їх перевагах, інтересах і практиці ведення бізнесу.

Дас Т.К. й Тенг Би.-С. розрізняють в залежності від цього три типи конфліктних ситуацій [1, с. 137]:

1. Перший тип конфліктів виникає в тому випадку, якщо підприємці мають різні організаційні рутинні процедури, технології і стиль прийняття рішень. Даний тип конфліктів вимагає значних зусиль по їх координації;

2. Другий тип конфліктів виникає щодо інтересів власності і опортуністичної поведінки. Фірми можуть мати несумісні цілі в альянсі, і можуть діяти опортуністично для захоплення спільно отриманих знань, розроблених ноу-хау і т.д.;

3. Третій тип конфліктів виникає поза мережею, якщо підприємці або компанії є суперниками на ринку і їх інтереси там можуть стикатися.

Перший тип конфліктів має найбільшого поширення, однак він не критичний, якщо відмінностей у веденні бізнесу не так багато (тобто обсяг витрат на приведення у відповідність не буде занадто великий), а партнери зі свого боку готові адаптуватися до можливих змін (спостерігається висока схильність до адаптації). Другий тип конфліктів зазвичай мінімальний в тому випадку, якщо був проведений ефективний вибір партнера на попередньому етапі. Третій тип конфліктів має досить велике значення, оскільки його важко якимось чином елімінувати. В даному випадку необхідно провести чітке розмежування інтересів підприємців-партнерів і так організувати діяльність, щоб зіткнення конкурентних, які суперечать один одному інтересів було мінімальним.

Втім, в теперішній час даний тип конфлікту не є критичним, і більшість підприємницьких мереж організуються між фактичними конкурентами.

Таким чином, за масштабом конфліктних ситуацій можна виділити такі важливі моменти:

- частота конфліктних ситуацій, що виникають в мережі;
- витрати або втрати (фінансові, тимчасові) в результаті конфліктів;
- співвідношення конфліктних ситуацій за типами, розглянутими вище.

Поведінка підприємств-партнерів в конфліктних ситуаціях частково характеризується якістю комунікації між ними, а також схильністю і здатністю самих партнерів вирішувати виниклі суперечки.

Найбільш важливими аспектами при вивченні в даному випадку є:

- частота звернень до третьої сторони для вирішення конфлікту;
- схильність партнера до адаптації своїх технологій, стилю ведення бізнесу і прийняття рішень.

#### **Література:**

1. K 'Mohr J., Spckman R. Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behaviour, and conflict resolution techniques II Strategic Management Journal. – 1994. – № 2. – P. 135–152.

2. Das T.K., Teng B.-S. Dynamics of alliance conditions in the alliance development process li Journal of Management Studies. 2002. – № 39 (5). – P. 731.

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН**

**Мазур А. Г., д.е.н., професор**

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

**Мазур С. А., к.е.н., доцент**

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

Трансформаційні процеси в економіці України проходять спонтанно і важко. Як наслідок виникають конфлікти між застарілими теоріями і новою діяльністю. Вітчизняна наука не може сьогодні запропонувати всеохоплюючої теорії синтезу протирічних парадигм, яка б охоплювала нове бачення злиття економіки і політики. Принциповість теоретичних питань стає очевидною при їх проектуванні на практику господарської діяльності. Рівень полеміки свідчить про відсутність якісно нового методологічного інструментарію для аналізу економіки перехідного стану, незавершеність процесу формування науково-прагматичної і загально усвідомленої трансформаційної парадигми сучасного національного

розвитку, яка б органічно суміщалась з ринковою ідеологією, відповідала б інтересам товаровиробників і консолідовано б усі версти суспільства.

В той же час існує припущення про існування альтернативних підходів при дослідженні нових явищ в економіці. Вони альтернативні від постсоціалістичних і їх трансформаційні ознаки окреслюють нові вектори розвитку. Звідси випливає, що альтернативні погляди і вектори економічного розвитку мають вирішальний вплив і зміст в такому важливому напрямку трансформацій як аграрна економіка. Стосовно аграрного виробництва як підсистеми регіональної економіки зауважимо, що коли можливості адаптації до нових умов, ще достатньо не визначені, то дана система прагне зберегти свої властивості і природу процесів, що відбуваються, шляхом самоорганізації.

Для аграрної економіки регіонального рівня можна виділити декілька типів процесу самоорганізації: перший – це самозародження регіонального виробництва продукції і послуг, тобто виникнення деякої сукупності цілісних об'єктів певного рівня і форм власності як нової цілісної системи економічного відтворення; по друге – підтримка і стійкість функціонування певного вже досягнутого рівня організації при змінних умовах внутрішніх і

зовнішніх факторах розвитку; по третє – еволюція механізмів самоудосконалення і нового розвитку аграрного виробництва, мається на увазі тенденції інформаційного, просторового, транскордонного розвитку та міжрегіональної інтеграції. Практика підтверджує, що в останні роки спостерігається зміцнення ваги регіональних економічних об'єднань, асоціацій, інтегрованих структур, орієнтованих насамперед на виробництво товарів народного споживання. Збільшення доходів в попередні роки сприяло підвищенню його платоспроможного попиту та зростанню підприємств, орієнтованих на споживчий ринок, у першу чергу – харчової і легкої промисловості та торгівлі. Специфіка цих галузей полягає у досить чіткій прив'язці до інфраструктури окремих регіонів, тому на регіональному рівні сформуватися власні моделі виживання і розвитку, які базуються на використанні місцевого ресурсного потенціалу, що є також проявом певного рівня самоорганізації. Сукупна дія усіх напрямів і факторів самоорганізації в регіонах на практиці призводить до їх самоізоляції і формування двовекторної моделі розвитку: – самозабезпечення потреб і експорт залишкової продукції. В той же час виникає проблема формування спільного національного ринку продовольчих товарів, вирішення якої зменшило б імпорт аналогічних продуктів. Як свідчать дані Академії наук України щільність взаємовигідних зв'язків між регіонами обласного рівня сьогодні є мінімальною і, за винятком Дніпропетровської області становить 15-20%. На Львівщині цей показник складає лише 8,3%, Полтавщині – 11%, Вінниччині – 10%, Закарпатті – 6,2%, Рівенщині – 1,2%. Тобто вся економіка України, включаючи її аграрний сектор повернута в бік зовнішніх екзогенних зв'язків. Ознакою несформованості українською товарно-ринку є швидке падіння міжрегіонального обміну продукцією порівняно з падінням обсягів виробництва. Так, частка міжрегіонального

обороту стосовно ВВП у 1990 р. становила 29%, у 1995 р. – 20,6%, 2000 р. 17%, на сьогоднішній день – орієнтовано 15%. Даний показник є значно меншим частки міждержавного товарообігу між країнами ЄС. Зокрема, в ЄС частка міждержавного товарообігу між країнами членами в 2005 р. досягла 62%) експорту та 61% імпорту.

Негативні тенденції прослідковуються і в аграрному секторі Вінницької області. Так, частка сільського господарства у загальному обсязі валової доданої вартості зменшилась від 34,4% у 2001 р. – до 18,6% – у 2013 р.; частка продукції сільського господарства у загальному випуску зменшилась від 33,3% – у 2001 р. до 20% – у 2013 році; частка найманих працівників сільського господарства зменшилась від 34,1% у 2001 р – до 14,9% – у 2013 році.

Не можна також вважати нормальним той факт, що через аграрне спрямування Подільський економічний район, що включає в себе Вінницьку, Хмельницьку і Тернопільську області займає за рівнем доданої вартості останнє місце серед економічних районів України. Частка Поділля у загальнодержавній валовій доданій вартості визначається в межах 6%, а частка в прибутках – не перевищує 2%. Звичайно такий стан не відповідає потенціалу аграрної економіки, він тільки свідчить про її глибоку розбалансованість. Як розуміти, що вага інфраструктури АПК у загальній структурі складала лише 10%, як це є сьогодні. Тому трансформаційні зрушення на наш погляд, в аграрно-промисловому комплексі мають бути спрямовані на вирішення двох першочергових завдань: по-перше, встановлення таких пропорцій, які б відповідали вимогам двох основних сфер: сільського господарства і переробної промисловості; по-друге, забезпечення спрямованості розвитку виробничої інфраструктури на одержання високих кінцевих результатів.

В даному випадку ми можемо стверджувати, що трансформаційні ознаки розвитку аграрної економіки носять еволюційний характер і будуть здійснюватись в довгостроковий період.

В той же час багато чого можна зробити на місцях. Нагальним завданням місцевої аграрної економіки є створення в районах області горизонтальних сільськогосподарських кооперативів, які б могли формувати великі партії (лоти) однорідної продукції і таким чином посилити свій вплив на цінову політику.

Посилення інфраструктурної складової в системі АПК вбачається в поліпшенні інформаційного забезпечення, маркетингових досліджень ринків, надання консалтингових послуг. Товаровиробники через недостатню інформованість часто продають свою продукцію напряду переробникам чи посередникам, втрачаючи при цьому в прибутках.

Слід, на наш погляд, суттєво активізувати роботу товарної біржі. Сільгоспідприємства через високі незастраховані ризики просто бояться виходити на біржову торгівлю.

Реальне реформування аграрного сектору економіки неможливе без активної участі в цьому процесі держави, як це робиться в країнах Євросоюзу. Усі це усвідомлюють, але реальних кроків в цьому напрямку робиться ще мало.

В цьому плані слушним було б запропонувати наступні пропозиції:

- визначення суспільством і державою нових форм просторової організації аграрної економіки, таких як: кластерні утворення регіонального і міжрегіонального типу, зони пріоритетного розвитку, корпорації по продукту, холдинги та інших, які формуються сьогодні та засадах самоорганізації, але не мають ні державної підтримки, ні нормативно- правового забезпечення.

- формування державної економічної політики стосовно аграрних регіонів не на основі середньостатистичних даних по країні, а на пропозиціях «знизу», від аграрного сектору АПК;

- визначення пріоритетними створення довершених інтегрованих структур в АПК з кінцевим виходом на готову до реалізації продукцію.

- удосконалення механізмів лізингових операцій, усунення цінового диспаритету, дотацій, кредитів сільгоспвиробникам як пріоритетній галузі народного господарства.

- відновлення урядом фінансування таких великих міжобласних програм розвитку як «Поділля», «Полісся», які характеризуються здебільшого однорідною економічною територією і мають аграрний напрямок.

- нормативно-правове обґрунтування умов, правил і процедур транскордонного міжрегіонального співробітництва. Ця реальність існує, вона швидко розвивається і здійснюється сьогодні здебільшого на умовах наших закордонних партнерів.

Слід ініціювати прийняття Закону «Про адміністративний регіон (область)», в якому виписати основні функції і вповноваження регіональних органів влади по регулюванню і управлінню процесів відтворення АПК, оскільки виробничі цикли в цій галузі економіки здебільшого носять замкнений характер, і відносяться до компетенції регіональних органів влади

Зазначені міркування щодо трансформації в аграрній сфері, звичайно, носять фрагментарний характер. Вони не враховують усієї сукупності шляхів вирішення цієї важливої проблеми, а слугують радше всього запрошенням до дискусії на задану тематику.

#### **Література:**

1. Статистичний щорічник Вінниччини за 2014 рік. – Вінниця: Головне управління статистики – 2014. – 682с.

# **ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ LEAN PRODUCTION В УКРАИНЕ НА ПРИМЕРЕ ТРУБНО-КОЛЁСНОГО ДИВИЗИОНА БИЗНЕС-ГРУППЫ EAST ONE**

**Мироненко Н. А., к.т.н., доцент**

*Национальная металлургическая академия Украины  
г. Днепропетровск, Украина*

**Лысенко Т. И., к.т.н., доцент**

*Национальная металлургическая академия Украины  
г. Днепропетровск, Украина*

**Мироненко О. А., преподаватель**

*Днепропетровский государственный  
аграрно-экономический университет  
г. Днепропетровск, Украина*

Последнее десятилетие украинская экономика находится в состоянии перманентного кризиса, обусловленного как турбулентностью мировой экономики, так и нестабильностью внутренней ситуации в стране. Однако на любой кризис следует смотреть как на открывающееся окно перспективных возможностей. Именно период нестабильности экономической ситуации многие учёные в области организации производства советуют использовать для апробации новых концептуальных решений в области управления [1].

Наиболее затребованной на данном этапе развития экономики Украины для промышленных предприятий является концепция бережливого производства (англ. Lean Production), разработанная и внедрённая в Японии ещё в середине XX века [2-4]. Главное её достоинство состоит в постулате рациональности при организации любых бизнес-процессов внутри организации. Именно философия минимизации издержек делает её весьма необходимой в условиях современной украинской экономической ситуации. Вопросам внедрения концепции Lean Production на отечественных металлургических предприятиях и посвящён этот материал.

Объектом исследования избраны производственные компании, входящие в состав трубно-колёсного дивизиона бизнес-группы East One.

Трубно-колёсный дивизион (ТКД) бизнес-группы East One начал внедрение концепции бережливого производства так же в 2012 году, взяв на вооружение другую восточную мудрость: «Человек, который смог сдвинуть гору, начинал с того, что перетаскивал с места на место мелкие камешки».

По состоянию на начало 2016 года в ТКД бизнес-группы East One входят такие производственные активы [5]:

- ПАО «Интерпайп НТЗ»;
- ПАО «Интерпайп НмТЗ»;
- ООО «Интерпайп Нико Тьюб»;

- ООО «Интерпайп Сталь».

Внедрение концепции бережливого производства на предприятиях компании ИНТЕРПАЙП начали с наведения порядка на рабочих местах. С этой целью в производственных цехах провели аудит в форме инвентаризации путём заполнения специально разработанных бланков систематизации имеющихся в наличии предметов в производственных цехах. Это позволило чётко классифицировать предметы на «нужные», «не нужные срочно» и «ненужные».

Затем в цехе были выделены места для временного хранения инвентаризированных предметов путём нанесения на пол цеха специальных меток краской белого цвета. Это позволило локализовать места для дальнейшей работы групп по наведению порядка на рабочих местах по системе 5 С.

Сформированные на предприятиях «Команды красных ярлыков» продолжили свою работу уже в этих местах временного хранения. Первично отсортированные предметы повторно подвергались инвентаризации, после чего на них вешались «красные ярлыки» и заполнялись отдельные формуляры внутреннего аудита.

Далее проводился чёткий инструктаж персонала относительно того, как следует поступать с предметами, отнесенными к той или иной категории. С этой целью работники предприятия заполняли карты распределения обязанностей в соответствии с инструкциями по наведению порядка на рабочих местах.

Многотиражная корпоративная газета «Промышленные известия ИНТЕРПАЙП» уделяет большое внимание событиям, которые происходят в рамках проекта «Производство мирового класса». Именно этот источник открытой информации позволяет быть постоянно в курсе всех перипетий проекта. С целью популяризации лучших практик в рамках указанного проекта на страницах многотиражки своими успехами делятся лучшие сотрудники, акцентируя внимание читателей на организационных инструментах, позволивших достичь высоких результатов при переходе на концепцию бережливого производства.

Ниже приведём несколько примеров.

Как определить, насколько удалось улучшить рабочее место? Для этого существует «Правило 30 секунд», которое звучит следующим образом: «Человек, который не работает на данном рабочем месте, должен суметь найти любой предмет, который здесь находится, за 30 секунд» [6].

Начиная с 2013 года в рамках корпорации ИНТЕРПАЙП была запущена программа «Энергосбережение», цель которой – снижение затрат на энергоресурсы на 20% за два года. Ядро программы энергосбережения – создание отдельных центров энергетического учёта, которыми будут крупные энергопотребители – печи, котлы, технологические линии. При этом 97,6% от общего потребления топливно-энергетических ресурсов составляют электроэнергия и природный газ [7].

В последние два года произошли кардинальные изменения внутри Украины, что не могло не сказаться на работе предприятий горно-металлургического комплекса. Новая реальность заставляет активнее



перестраиваться на путь бережливого производства. И украинские металлурги активно вовлечены в этот процесс, о чём свидетельствуют материалы многотиражной заводской газеты [8; 9].

Так, на совещании по энергоменеджменту, проведенном в компании ИНТЕРПАЙП 4 марта 2016 года были подведены итоги 2015 года и поставлены цели на 2016 год. По информации, озвученной на совещании, в прошлом году заводам удалось значительно снизить затраты электроэнергии, газа и кислорода, сэкономяв почти \$ 5 млн. Цель на этот год для трубных заводов – снизить энергопотребление на 5% от уровня прошлого года.

В абсолютных показателях экономия выглядит следующим образом. За 2015 г. заводы ИНТЕРПАЙП сэкономили порядка 3 млн. м<sup>3</sup> природного газа и 149 ГВт электроэнергии. Лучшими проектами по итогам прошлого года были признаны следующие (табл. 1) [9].

Таблица 1

**Лучшие проекты по энергосбережению  
на заводах ИНТЕРПАЙП по итогам 2015 года [9]**

| № п/п | Название лучшего проекта                                                                                                     | Место внедрения           | Годовой эффект, \$                          |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------|
| 1     | «Модернизация узла коммерческого учёта ГРС № 4»                                                                              | ПАО «Интерпайп НТЗ»       | \$ 561 тыс.                                 |
| 2     | «Изменение режима работы котлов ПТВМ»                                                                                        | ПАО «Интерпайп НмТЗ»      | \$ 360 тыс.                                 |
| 3     | «Организационное планирование работы печи с остановкой в часы пик»                                                           | ООО «Интерпайп Сталь»     | \$ 304 тыс.                                 |
| 4     | «Переход на альтернативный источник теплоэнергии для горячего водоснабжения и отопления АБК № 1 и № 2 ТПЦ-2 и АБК № 1 ТПЦ-7» | ООО «Интерпайп Нико Тьюб» | ТПЦ-2 – \$ 235 тыс.;<br>ТПЦ-7 – \$ 108 тыс. |

Таким образом, тезис, о рациональности при организации любых бизнес-процессов внутри организации, декларируемый как основной в рамках концепции Lean Production обретает вполне реальные очертания. Именно экономия в использовании любого вида ресурсов внутри организации на сегодняшний день является мантрой для отечественного бизнеса. Остаётся лишь пожелать дальнейших успехов на этом пути, ведь прибыль компании находится в кошельках её клиентов и является лишь следствием чётко отлаженных внутри компании бизнес-процессов.

### Литература:

1. Коттер Дж., Ратгенбер Х. Наш айсберг тает, или Как добиться результата в условиях изменений / Джон Коттер, Холгер Ратгебер; [пер. с англ. М. Поповой, А. Кушниренко]. – М.: Эксмо, 2008. – 128 с.
2. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно; [пер. с англ. А. Грязновой, А. Тягловой] / 4-е изд. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 208 с.
3. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; [пер. с англ. Т. Гутман]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 402 с.
4. Мироненко М.А. Менеджмент оцадливого виробництва: Навчальний посібник / М.А. Мироненко. – 3-тє вид., виправлене. – Дніпропетровськ: Пороги, 2015. – 512 с.
5. Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.eastonegroup.com/rus/main.php>
6. Платонова Е. 5S: Полезные советы по внедрению // Промышленные известия ИНТЕРПАЙП – № 15 (204) – 12 августа 2013 г. (вкладка «Стальной восход»)
7. Манько С. Цель ИНТЕРПАЙП – снизить затраты на энергоресурсы на 20% за два года // Промышленные известия ИНТЕРПАЙП – № 22 (211) – 18 ноября 2013 г. – С. 8.
8. Ступаченко И., Борисова Н. Совершенствуем внешний вид труб: маркировка и клеймение // Промышленные известия ИНТЕРПАЙП – № 19(257) – 19 октября 2015 г. – С. 7.
9. Энергоменеджмент: ИНТЕРПАЙП сэкономил \$ 5 млн. / Ирина Ступаченко, Надежда Борисова, Анна Постерначук, Алексей Горбулин // Промышленные известия ИНТЕРПАЙП – № 05(267) – 21 марта 2016 г. – С. 4.

## МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

**Мишко О. В., к.е.н., доцент**

*Академія рекреаційних технологій і права  
м. Луцьк, Україна*

Особливості функціонування любого підприємства, специфіка виробництва на ньому, рівень технології, технічного озброєння, ступінь організації праці потребують від керівництва рішення багатьох складних завдань. Підприємство, здатне оперативно привести у відповідність внутрішні можливості розвитку, досягне успіху на ринку. Воно змушене вдосконалювати свою виробничу базу, оптимізувати систему матеріально-технічного забезпечення, перебудовувати організаційні структури управління, тощо [1, с. 119]. Ефективний результат діяльності підприємства виставляє високі вимоги до професійної підготовки працюючих, до якості їх спеціалізованих знань. Впроваджена система менеджменту якістю дозволяє реалізувати нові можливості розвитку

підприємства. На підприємстві, що впровадило ефективну систему управління якістю, будуть досягнуті такі основні цілі, як : загальне поліпшення роботи, отримання прибутку, ефективне управління ресурсами, забезпечення якості продукції та послуг, постійне поліпшення організації [2, с. 130]. В системах менеджменту якістю велика увага повинна приділятися ресурсам, які дозволять поліпшити результати праці. Одним з таких ресурсів є персонал підприємства. З метою покращення результативності системи управління якістю увагу при підборі та оцінці персоналу треба приділяти факторам активізації діяльності працюючих, його трудовому потенціалу та професійному навчанню. Зазвичай це питання розглядається певним структурним підрозділом підприємства. Система управління підприємством базується на основі підходу з позиції процесів. З метою забезпечення системного підходу до вивчення даної проблеми її необхідно розглянути як окремий напрямок. Метою дослідження є вивчення питань активізації діяльності працюючих в системі менеджменту якістю та визначення механізму її забезпечення.

Активізацію діяльності працюючих можна розглянути в двох напрямках: як працю одного працівника, так і трудового колективу в цілому. При розгляді першого напрямку необхідно приділити увагу підвищенню кваліфікації та рівня освіти, інтенсивності праці, раціоналізації технології, техніки, т.ін. Найбільш ефективною та раціональною системою підготовки спеціалістів є багаторівнева комплексна система неперервного навчання, яку спеціалісти рекомендують проводити по замкнутому циклу [3, с. 23]. Також в сучасних перехідних умовах до ринкової економіки рівень мотивації до праці підвищать такі процеси, як самонормування та самоорганізація праці, які дозволяють проявитися економічній та організаційній волі господарської діяльності [4, с. 79]. При розгляді активізації діяльності трудового колективу в цілому увагу треба зосередити на розширенні повноважень колективу в управлінні підприємством, співробітництві та взаємодопомозі, використанні передового досвіду, вдосконалення технологій виробництва. Однією з головних вимог такого підходу є спільне ухвалення рішень. Інший важливий принцип – це співробітництво та співпраця зацікавлених сторін. При взаємодії організації та персоналу важливо одночасно забезпечити потреби підприємства в компетентному та активному персоналі та потреб працюючих в творчій та достойно оплачуваній праці [5, с. 34].

В сучасних умовах одним з основних важелів активізації діяльності трудового колективу є ефективне матеріальне стимулювання праці. Ефективність матеріального стимулювання визначається швидким реагуванням на зміни зовнішніх факторів збудження працівників до дій. Ступінь задоволення потреб працівників залежить від активізації діяльності працюючих, що формує величину ефекту вкладеної праці. Для реалізації ефективного матеріального стимулювання на підприємствах в рамках діючої системи менеджменту якістю доцільно розробити стандарт підприємства, який описує процедуру матеріального стимулювання. Цей стандарт може вміщати такі положення, як: плани навчання та перепідготовки персоналу, критерії його оцінювання, процес і

методологію проведення оцінки персоналу з метою досягнення високого рівня його працездатності. Стандарт має бути орієнтованим на досягнення стратегічних цілей підприємства, реалізації його місії.

Комплексне використання всіх напрямків активізації діяльності персоналу та механізмів її забезпечення дозволить підвищити рівень самовіддачі працюючих та покращити ефективність діяльності системи управління якістю, що приведе до росту продуктивності та інтенсивності праці.

#### **Література:**

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
2. Матеріали 10-ого Міжнародного Форуму «Дні якості в Києві-2001». – К.: Українська асоціація якості, МЦ «ПРИРОСТ», 2002. – 204 с.
3. Матеріали Міжнародної наукової конференції з нагоди 10-річчя УкрНДІССІ-Харків: ДП «Редакція журналу «Стандартизація, сертифікація, якість». – 2002. – 308 с.
4. Воронкова В.Г. Кадровий менеджмент // Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 192 с.
5. Калита П. Очерк о геноме успешности организаций и государства // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2014. – № 2. – С. 33-38.

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖІ ТУРИСТИЧНО-ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ**

**Музиченко-Козловська О. В., к.е.н., доцент**  
*Національний університет «Львівська політехніка»*  
*м. Львів, Україна*

**Кіржецький Ю. І., к.е.н., доцент**  
*Львівський державний університет внутрішніх справ МВС України*  
*м. Львів, Україна*

Створення кластерів у регіоні є актуальним завданням у сьогоденні умовах розвитку економіки України. За регіональною приналежністю функціонують територіально-виробничі комплекси, адже там сконцентрована велика кількість суміжних та взаємопов'язаних галузей, що стосується й туристичної діяльності. Якщо такі об'єднання створювати на інноваційних засадах, ефект збільшиться у кілька разів.

Вивченню та розв'язанню питань, які виникають при дослідженні інновацій у туристичній сфері та формування кластерних об'єднань, присвячена велика кількість наукових праць, зокрема таких науковців як: О.М. Кальченко [1], Г.І. Михайліченко [2], І.Г. Шепелев [3], М. Войнаренко [4], Д.М. Стеченко [5]. Але у працях цих вчених

недостатньо висвітлені проблеми формування туристично-інноваційних кластерів.

Теперішній стан господарства України потребує оновлення не лише технологій, але й використання інноваційної складової у розв'язанні соціально-економічних проблем, у тому числі в туристичній галузі.

Дестабілізуючий вплив на формування ТІК мають такі загрози:

- інституційного характеру (низький рівень зацікавленості влади у впровадженні інновацій (зокрема й у туристичній галузі); корупція в усіх гілках влади; зволікання щодо децентралізації влади; низький рівень організації та прийняття управлінських рішень (неефективність державного управління в інноваційній сфері) [7];

- низький рівень кваліфікації трудового персоналу, що знижує ефективність впровадження інновацій; відсутність дієвої інноваційної політики держави (зокрема й у туризмі); низький рівень менеджменту [1];

- загрози економічного характеру (тінізація економіки; високі темпи зростання цін; дефіцит інвестиційних ресурсів; зношеність інфраструктури туризму);

- загрози соціального характеру (зубожіння населення; погіршення демографічної ситуації; зниження інтелектуального потенціалу України; значні масштаби та інтенсивність еміграції українців.

Основою стійкого розвитку туризму можуть стати інноваційні процеси та технологічні зміни. Перспективною та новаторською формою інтеграції туристичних підприємств є туристично-інноваційні кластери (ТІК). Тому у туризмі слід застосовувати нові підходи до формування на новаторських організаційних засадах господарських відносин. Базою для створення ТІК можуть стати не лише природно-географічні та історико-культурні ресурси, але й інноваційний потенціал.

Формування ТІК може прискорювати наукові дослідження, нові розробки санаторній та рекреаційній сферах, що підвищуватиме ефективність витрат у туризмі. Мережа ТІК у межах регіонів України може забезпечувати раціональну координацію дій та узгодженість усіх ланок управління інноваційною та технологічною діяльністю. Таку мережу доцільно формувати за прикладом національної інноваційної системи.

Метою формування ТІК у регіоні є розроблення, впровадження та поширення інноваційних розробок та нових технологій в індустрії гостинності. Такі структури сприятимуть розвитку економіки регіонів, стабілізації екологічної ситуації, підвищенню працездатності населення.

Підвищення ефективності діяльності ТІК потребує розроблення нових методологічних, організаційно-методичних та інформаційних підходів до управління ними. Основними методологічними інструментами у цьому напрямі може бути впровадження нововведень у технологічній, організаційній, ресурсній та управлінській діяльності туристичних, рекреаційних, санаторно-курортних та суміжних підприємств.

Головною вимогою ефективного функціонування ТІК є використання нових методів управління та організування їхньої діяльності. Такі нововведення мають забезпечити взаємоузгодженість усіх ланок

управління туристичної, інноваційної, технологічної, маркетингової та промоційної діяльності.

Оцінювання та вибір оптимальних форм функціонування ТІК потребує системного аналізу всіх факторів їхнього розвитку, врахування особливостей та ступенів розвитку регіонів.

Використання інструментів територіального маркетингу таких як маркетинг місць щодо певного регіону дозволить сконцентрувати увагу на конкретних особливостях туристичної діяльності у його межах, а не розпорошувати зусилля на маркетингові дослідження туризму в цілому. Прив'язуючись до певної території, простіше буде проводити сегментацію туристичного ринку, тому, що маркетингова кампанія буде мати конкретну мету, спрямовану на поділ ринку не лише з погляду споживача відповідно до його індивідуальних потреб, а в комплексному підході до конкретного туристичного продукту, що їх може запропонувати конкретна місцевість.

Соціально-економічними передумовами необхідності та доцільності формування національної мережі ТІК можна вважати: значний потенціал туристичних ресурсів України; розвинена мережа санаторно-курортних та відпочинкових закладів; достатній туристичний інноваційний потенціал; недостатнє фінансування галузі охорони здоров'я (частка ВВП, яку виділяли на потреби оздоровлення, відпочинку та профілактики захворювань за останні роки, була меншою від мінімального рівня (6%), рекомендованого ВООЗ [6]; низька економічна ефективність діяльності туристичних та санаторно-курортних підприємств в Україні тощо.

Для досягнення конкретних стратегічних цілей такого об'єднання підприємств, як ТІК доцільно застосувати метод управління за цілями, який реалізують через координацію зусиль керівників усіх ланок менеджменту підприємства та окремими працівниками. Застосування методу управління за цілями для системного аналізу діяльності туристично-інноваційного кластера дасть змогу оцінити досягнення конкретно окреслених цілей, встановлених на певний термін.

Функціонування ТІК у регіоні спричиняє створення відповідного бренду території або використання уже існуючих брендів окремих туристичних комплексів чи міст, які розташовані в межах цієї місцевості.

Регіональна мережа ТІК може бути сформована з аналогічних місцевих об'єднань, які поєднують у своїй структурі потрібні для її роботи підприємства та організації туристичного й інноваційного профілю та суміжних галузей, і забезпечуватимуть її стійкий розвиток. Національна система ТІК – це інтегрована у межах території України мережа регіональних комплексів. В основу побудови такої системи пропонуємо покласти функціональну модель туристично-інноваційного процесу, складові частини якої можуть розташовуватись на різних рівнях національної чи регіональної мереж. Це забезпечить тісні горизонтальні (у межах регіону) та вертикальні (у межах України та міжнародні) зв'язки.

ТІК може функціонувати як відкрита і керована соціально-економічна система, яка ефективна в будь-яких умовах зовнішнього середовища. На основі системного підходу до таких соціально-економічних систем як ТІК

можна визначити чіткі цілі, нові технології та форми організаційних змін. В інноваційних структурах проблема управління системою виникає у зв'язку з переорієнтацією організації на майбутнє у відповідь на очікувані зміни її зовнішнього середовища.

Економічна доцільність створення національної мережі ТІК на базі курортотолісів, рекреаційних зон та вільних економічних зон з наявним туристичним потенціалом та природно-ресурсними можливостями полягає у створенні синергічного ефекту від об'єднання суміжних з туризмом галузей. Вартість послуг у системі ТІК має бути нижчою, ніж в інших закладах туризму. Використання новітніх технологій сприятиме підвищенню якості туристичних послуг. Ці фактори сприятимуть підвищенню попиту серед населення та туристів.

Отже, основними методичними підходами для створення мережі туристично-інноваційних кластерів можуть бути: маркетинг місць, системний підхід, брендинг території, управління за цілями.

### Література:

1. Кальченко О.М. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності підприємств туристичної галузі / О.М. Кальченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vistnic.stu.cn.ua>.

2. Михайліченко Г.І. Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону / Г.І. Михайліченко // Збірник наукових праць «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку», 2012. – С. 341-349.

3. Шепелев І.Г. Туристсько-рекреаційні кластери – механізм інноваційного вдосконалення системи стратегічного управління розвитком регіонів / І.Г. Шепелев, Ю.А. Маркова // Сучасні дослідження соціальних проблем. – 2002. – № 3 (11).

4. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27-30.

5. Стеченко Д.М. Інноваційна політика кластероутворення в рекреаційно-туристичній сфері України / Д.М. Стеченко, І.В. Безуглий // Науковий вісник ЧДІЕУ, 2014. – № 2 (22). – С. 9-18.

6. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int>.

7. Бутенко А.І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А.І. Бутенко, С.В. Лазарева // Інвестиції: практика та досвід. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/?op=4&z=17&p=1>.

# AGE AND GENDER DIFFERENCES IN WORK MOTIVATION

**Natsvlishvili E., PhD of Philos., Prof.**  
*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University*  
*Tbilisi, Georgia*

**Gogolauri N., PhD of Econ., Assoc. Prof.**  
*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University*  
*Tbilisi, Georgia*

In today's economy, the role of employee motivation to productive performance becomes more important than ever because a motivated workforce represents both a competitive advantage and a critical strategic asset in any organizational environment. For managers complex and difficult challenge is to find right answers on questions: «what is it that drives employee motivation» and «how do organizations motivate their staff»; however they must face and deal with this issue to obtain organizational success.

The employee motivation has been the focus of intensive research efforts in recent times. Various researchers: psychologists, sociologists, economists, management practitioners are interested in how well organizations motivate their employees for achieving the mission and vision. Numerous empirical researches are conducted to study and analyze answers of employees coming from different cultures, age groups, and organizations. Comparative analysis of their results shows that importance of motivating factors might vary among particular groups of people. However, some motivating factors often rank high positions.

The present research paper<sup>1</sup>, as a result of our modest attempt to study and analyze one of the most crucial issues of management, deals with the problem of employees' motivation.

The study is designed to explore and identify factors, that impact on personnel motivation, as well as examine the relationship between age and gender differences in the motivational profiles of employees, customized employee motivation methods, and performance.

The aim of our research was to assess the potential differences in the motivational factors between employees at different age and from different gender, as well as to determine which motivation factors are most important for the specific demographic group. The hypotheses of the research were: a) The demographic factors of «gender» and «age» affect work motivation; b) The factors that motivate professionally qualified employees (especially women) are different from the factors that motivate non-professionally qualified employees; c) Despite of the age and gender differences, the more motivated employees are

---

<sup>1</sup> The present paper is based on integration of motivation theories developed by various theorists. The theories are Expectancy theory (Vroom, 1964), Social Equity Theory (Adams, 1965), Productivity theory (Taylor, 1911), Two-factor theory (Herzberg, 1959), Theory X and Y (Mac Gregory, 1960), ERG theory (Alders), Need theory (Maslow, 1943, 1987) and Reward theory (Skinner). The findings on the role of demographic variables in the motivation of employees are found in the works of Kukanja, (2013) and Karaskakovska, (2012).



more productive, as motivation has a great impact on the way their performance.

Regarding the methodology of our research: the research design is quantitative, descriptive and cross-sectional survey. The target population is employees<sup>1</sup> working in various organizations of Georgia, as well as the university<sup>2</sup> students' as future employees. A sample of 475<sup>3</sup> respondents was selected through convenience sampling method.

Primary data were collected from employees by using the self-designed questionnaire, as well as the survey was conducted among the students' as future employees, to get answers on what respondents consider the best motivational factors from an offered list. The data was analyzed using cross-tabulation and chi-square analysis, as well as the comparative analysis.

The results analysis showed that demographic factors have impact on work motivation. The two genders give significantly different importance to benefits as a motivator, while, the age subgroups give significantly different importance to security, work environment and challenge.

Even though the significant differences between the motivational profiles of employees at different age, from different gender and education, the survey's results provide more similarities than differences. Despite of these similarities, two interaction terms in the regression on work motivation were significant. The first interaction showed that the positive correlation between Motivating Potential Score and motivation was much stronger for older than for younger employees. So, to remain motivated, older employees seem more in need of intrinsic challenging and fulfilling jobs. The second significant interaction indicated that the positive association between career opportunities and motivation was much stronger for younger employees than for older ones. This means that, especially, younger employees' motivation increases as they are offered more career opportunities. Careful career mentoring by the supervisor as part of an aging policy can contribute to the maintenance of workers of any age.

The employees from both genders and all age subgroups are mostly motivated by challenging job positions and interesting work, career opportunities, high salary and good compensation packages, whereas job security and location of the work place is less of a motivator for all demographic subgroups. But, more male respondents (approximately 62%) than female (approximately 43%) respondents strongly agree/agree that tactful discipline is important motivational factor.

Women prefer more free time, flexible working hours with the stable salary, as well as fun, than men. Respondents up to age 35 years prefer fun and flexible working hours than respondents who are above 35 years but prefer less health

---

<sup>1</sup> Three categories of employees have been taken for the present study: Managers, Highly Qualified Staff and Technical Personnel, and they were broadly grouped into three categories, namely: undergraduates, postgraduates and higher secondary qualified.

<sup>2</sup> The target group was selected from the BBA and MBA students of the following universities: Sulkhani-Saba Orbeliani Teaching University, St. Andrew's Georgian University and Ivane Javakhishvili Tbilisi State University.

<sup>3</sup> The demographics of above mentioned respondents were following: out of the total sample of 475 respondents in the study, 44% were males and 56% were females. Majority, 48% belong to the age group of 18-24 years. 24% belongs to the age group of 25-35, 16% belongs to the age group of 36-45, and 12% belongs to the age group 46 and older. On the issue of education, majority 44% of the respondents were postgraduates, 28% of respondents were undergraduates, 16% of the respondents had higher secondary qualification, and 12% of respondents had vocational education.

benefits. Also, the less wealthy respondents less prefer social security as compare to the more wealthy respondents, indicated significant effect of income levels.

Males are more motivated by growth and promotion opportunities, and are more career-oriented with high salary than females, indicating gender and educational differences in motivation.

The results of our research showed a significant age difference in importance to motivational variables such as challenge, security and work environment, as well as established significant correlation between demographic variables and motivational factors.

Also, the research results revealed that despite of the age and gender differences in work motivation, if employees do not find their work enjoyable, it affects the success of the organization's goals. As an internal drive to satisfy unsatisfied needs, motivation can direct individuals' behavior to satisfy those needs. Hence, the employer must understand what employees need and how to achieve those needs. Therefore, the carefully designed reward systems that include job enlargement, job enrichment, promotions, internal and external stipends, monetary, and non-monetary compensation should be considered.

Comparative analysis of the research results shows that importance of motivating factors might vary among particular groups of people. However, some motivating factors often rank high positions. The survey results also reveals that very often the highest rate receive such factors as: good salary; incentive-based pay; job security; interesting work; full appreciation of work done; team-based work; feeling of being well informed; involved in commitment; opportunities of skills and career development.

Findings suggest that the customized employee motivation is the effective way to increase employee performance. To enhance understanding of employee motivation, it is crucial to recognize the imperativeness of personnel motivation, its concepts, and differences in individual needs. It is recommended that managers should be aware of a variety of employee motivational factors and the changes in priorities of these factors over time, as well as they have to find the way to set a required environment for everyone to feel satisfied and necessary for the organization.

Thus, in accordance with our research results, for the increase of productiveness and performance of employees, we would like to recommend the following: a) Motivational policy should be based on customized packages to target individual unique employees; b) Each organization needs to conduct a periodical job satisfaction survey so that any unpleasant situation can be removed and job satisfaction secured successfully; c) Future studies in the field of employees' motivation should look at causal studies in a comparative study of actual employees and future employees.

### **References:**

1. Boumans Nicolle P. G.; de Jong Ad H. J.; Janssen Sara M., (2011), Age-Differences in Work Motivation and Job Satisfaction. The Influence of Age on the Relationships between Work Characteristics and Workers' Outcomes, *International Journal of Aging and Human Development*, v73 n4.

2. Herzberg F., (1959). The Motivation to Work; 2<sup>nd</sup> edition, John Wiley.
3. Karaskakovska S. (2012), Analysis of the Employee Motivation Factors: Focus on Age and Gender Specific Factors, MBA thesis, <http://ssrn.com/abstract=2144669>.
4. Kukanja M. (2013). Influence of Demographic Characteristics on Employee Motivation in Catering Companies. *Tourism and Hospitality Management*, 19(1).
5. Martin P., Richi Sh. (2004), *Managing Motivation*, (Translation), Moscow.
6. Magura M., Kurbatova M. (2014), *Secrets of Motivation or motivation without secrets*; Moscow (Rus).
7. Natsvlshvili E., Gogolauri N. (2014), Impact of Social-Demographical Differences in Work Motivation, *Collecting Papers of the I International Practical Conference on: «Modern Management Theory and Practice»*, Tbilisi (Geo).
8. Vroom V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.

## **МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ЗАПРОГРАМОВАНА ПОВЕДІНКА ПОКУПЦЯ**

**Непомняща Г. С., студентка**

*Миколаївська філія  
Київського національного університету культури і мистецтв  
м. Миколаїв, Україна*

**Пінчук А. С., к.е.н., доцент**

*Миколаївська філія  
Київського національного університету культури і мистецтв  
м. Миколаїв, Україна*

Протягом всієї історії товарно-грошових відносин продавець щоразу намагався виділити свій товар, зробити його привабливішим. На сьогодні завдання полягає в тому, щоб товар був потрібним, щоб він мав такі властивості, які необхідні споживачеві. Здавалося б, зроблено все: створено марку, товар оптимально відповідає критерію «ціна – якість», готова упаковка, розроблені методи комунікації зі споживачем для створення необхідного попиту й здійснюються заходи щодо просування. Однак залишається ще один останній шанс виділити свій товар і, відповідно, змусити його краще продаватися або продаватися взагалі. До 2/3 всіх рішень про покупку споживачі приймають, стоячи перед прилавком. Якщо акцентувати увагу покупця на певних марках або видах товару, можна істотно збільшити їхній продаж. Цей ефект і був покладений в основу нового напрямку торгівельного маркетингу, що одержав назву мерчандайзинг (з англійської merchandising – мистецтво торгувати).

Ви запитаете, чому існують магазини, відверто не пристосовані для здійснення в них покупок, хоча товари і ціни відповідають нашим очікуванням. Відповідаємо – їх керівництво забуло про головне. Тобто

про типового споживача нашого часу і особливості його поведінки при виборі і купівлі товарів.

Ми вважаємо що можна виділити декілька секторів продажів, які у свою чергу повинні корелювати з етапами купівлі:

привертання уваги до вітрини (вивіски);

повний орієнтир при вході в торгове приміщення у вигляді « підказки» на підвісних конструкціях, де і який товар розташований;

шелфтокери на полицях;

блістери на шляху до каси.

До місця розміщення товару покупця направляють як стикери на підлозі магазину, так і світлові короби, підвісні гірлянди, вимпели товаровиробників. Збільшені муляжі товару поміщаються на полицях; для цієї ж мети використовуються виставкові подіуми, що обертаються, демонструють різноманітність асортименту. Перш ніж звернути увагу на цінник, покупець розглядає воблери (рекламні зображення, закріплені на гнучкому пластиковому утримувачі поряд з товаром), шелфтокери (shelf talkers, англ. – полиця, що говорить : повнокольорові фігурні рекламні елементи з картону, призначені для візуального об'єднання і виділення на загальній полиці продукції однієї торгової марки), айстоппери або нестандартні внутрішньомагазинні рекламні установки.

Ефективне візуальне представлення товарів в торговому залі припускає приміщення (викладення) їх в належному місці і в потрібній позиції на демонстраційній поверхні торгового устаткування і без нього для показу і фокусування уваги покупців з метою відбору в купівельний кошик. Спеціальне викладення товару стимулює імпульсні покупки, які нерідко є запорукою успіху роботи торгової точки. Деякі дослідження показують, що до 80% покупців приходять в магазин, орієнтуючись не на бренд, а просто на хороший продукт.

Дуже цікаво було дізнатись що дзеркальна поверхня в магазинах, як виявилось, уповільнює швидкість купівлі, тоді як банківські і інші фінансові установи, особливо їх вітрини, примушують людей, що проходять мимо, прискорювати крок. 86% жінок звертають увагу на цінник при купівлі. Серед чоловіків таких виявилось 72%.

Ще більше вражаючі виведення пов'язані з часом, яке витрачається на купівлю:

жінки з подругою – 8 хв. 15 з;

жінки з дитиною – 7 хв. 19 з;

жінки (без супутника) – 5 хв. 2 з;

жінки з чоловіком – 4 хв. 41 с.

Не так давно психологи встановили, що найчастіше покупки здійснюються не по заздалегідь складеному переліку, а імпульсивно – за принципом «прийшов, побачив, купив». Дослідження компанії Point of Purchase Advertising Institute (POPАІ) показують, що твердо запланованих покупок всего 30%, 8-10% – альтернативні покупки і 60% – імпульсні покупки. І навіть якщо купівля товару заздалегідь запланована, 7 з 10 покупців приймають рішення про вибір того або іншого виробника безпосередньо в торговому залі. Велику роль при цьому грає зовнішній

вигляд товару, його запах і колір : маринади, фруктові компоти в скляних банках, цукерки, тістечка, закуски складають загалом більше 70% таких покупок.

### Фактори, що впливають на формування асортименту товарів



Рис. 1. Горизонтальний маркетинг торгових каналів

| Фактори                        | Склад і зміст факторів                                                                                                                |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Принцип формування асортименту | У роздрібній торгівлі асортимент повинен формуватися на основі попиту покупців, а також формату магазину                              |
| Профіль торгового підприємства | Асортимент магазину обумовлюється його позицією, конкурентним положенням на ринку, потенціалом і рівнем сервісу                       |
| Споживчі торгові комплекси     | У процесі формування асортименту повинен бути взятий конкретний перелік товарів, згрупованих за функціонально-споживчими ознаками     |
| Товарна класифікація           | Асортиментний перелік магазину повинен включати товарні групи і підгрупи, що складаються з родинних товарів різних видів і різновидів |
| Стадія життєвого циклу товару  | На склад асортименту впливає життєвий цикл товарів, їх імідж, позиція на ринку, конкурентоспроможність                                |
| Стійкість асортименту          | Стабільність торгового асортименту забезпечується наявністю товарних запасів, якістю менеджменту і маркетингу                         |

Стимулює імпульсні покупки і комплексне викладення товару. Це означає, що в одному місці розміщуються взаємозв'язані один з одним товари. Товарні комплекси будуються за різними критеріями. Вони добре описані в західних підручниках по мерчандайзингу. Так, товари можуть викладатися на основі тематичного зв'язку – поруч розміщується все, що

має відношення, наприклад, до риболовлі або гри в гольф. Інший спосіб: товари кожного виробника розташовуються окремо і не змішуються. Це зручно для покупців, які віддають перевагу тому або іншому бренду. Простою перестановкою товару з полиці на полицю можна значно варіювати об'єм його продажів (в межах 30-80%). Наприклад, в одному з українських супермаркетів, піклуючись про те, щоб покупці з дітьми проводили в торгових залах якомога більше часу, пропонують малюкам візки, стилізовані під дитячі автомобільчики. Діти із задоволенням набирають в них те, що їм подобається, а потім нерідко із спорами і сперечаннями, примушують батьків платити. Простою перестановкою товару з полиці на полицю можна значно варіювати об'єм його продажів (в межах 30-80%). Також було виявлено що до 20% покупок здійснюється біля каси.

### **Література:**

1. Дикань Н. В. Менеджмент: навч. посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
2. Зімен С., Бротт А. Оксамитова революція в рекламі / – М.: Ексмо, 2003. – С. 81-100.
3. Ігнат'єва, І. А. Корпоративне управління : підруч. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. – К. : ЦУЛ, 2013. – 298-350 с.
4. Блайт Д. Основи маркетингу: [навчальний посібник] / пер. з 2-го англ. Вид – К.: Знання- Прес, 2003. – С. 309-351.
5. Войцеховский О. Выбор формата торговли для украинского рынка: [текст] / О. Войцеховский. – «Мир», 2001, № 4. – С. 125-129.
6. Котляренко М. Мерчендайзинг – это искусство [текст] / М. Котляренко // Маркетинг и маркетинговые отношения, 2001, № 7. – С. 14-20.
7. Макашов Д. Мерчендайзинг. Искусство сбыта товара. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru> ; Наум В.М. Маркетинг сбыта. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/5.htm>

## **УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКОВИХ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Николюк О. М., к.е.н., доцент**

*Житомирський національний агроекологічний університет  
м. Житомир, Україна*

Регулятором конкуренції між господарюючими суб'єктами є ринковий механізм, який забезпечує оптимальний розподіл ресурсів та сприяє максимізації ефективності їх використання. Однак, здатність окремих учасників трансакції впливати на ціну спричиняє виникнення ринкових недосконалостей та зумовлює неспроможність ринку до саморегуляції. Існування таких недосконалостей характерне і для ринків, на яких діють

сільськогосподарські товаровиробники, що значно знижує рівень конкурентоспроможності більшості з них на користь крупних конкурентів та контрагентів.

До головних перешкод активізації механізмів регулювання конкуренції належить монопольне становище одного або кількох учасників ринку. Зокрема загрозливим наразі є вплив агрохолдингів, які створили монополію на ринку оренди землі. У результаті цього відбулось поступове витіснення невеликих суб'єктів господарювання з ринку (особливо це стосуються родючих ґрунтів). Гострою також є проблема існування моно- та олігопсоній, що проявляється наявністю лише одного або кількох покупців на ринках сільськогосподарської продукції. Причиною цього стала неспроможність малих і середніх господарств формувати партії продукції, достатні для експорту або реалізації напряму переробним підприємствам. Як наслідок, в Україні діють крупні посередники та трейдери (у т. ч. згадані агрохолдинги), які реалізують продукцію за цінами значно вищими, ніж ціни виробника. Окрім зазначеного вагомим залишається вплив на процес ціноутворення з боку великих переробних підприємств.

Іншим джерелом ринкової недосконалості є інформаційна асиметрія, яка спричинена тим, що ринкові контрагенти володіють різною за якістю та/або кількістю інформацією про об'єкт угоди. Пошук товару необхідної якості в умовах недостатності інформації пов'язаний із додатковими затратами ресурсів. Господарство може припуститися помилки у процесі прийняття купівельного рішення, якщо: 1) йому свідомо нададуть неадекватну інформацію про товар; 2) воно припиняє подальший пошук оптимального за співвідношенням «ціна/якість» продукції через додаткові витрати, обираючи вже знайдений гірший товар.

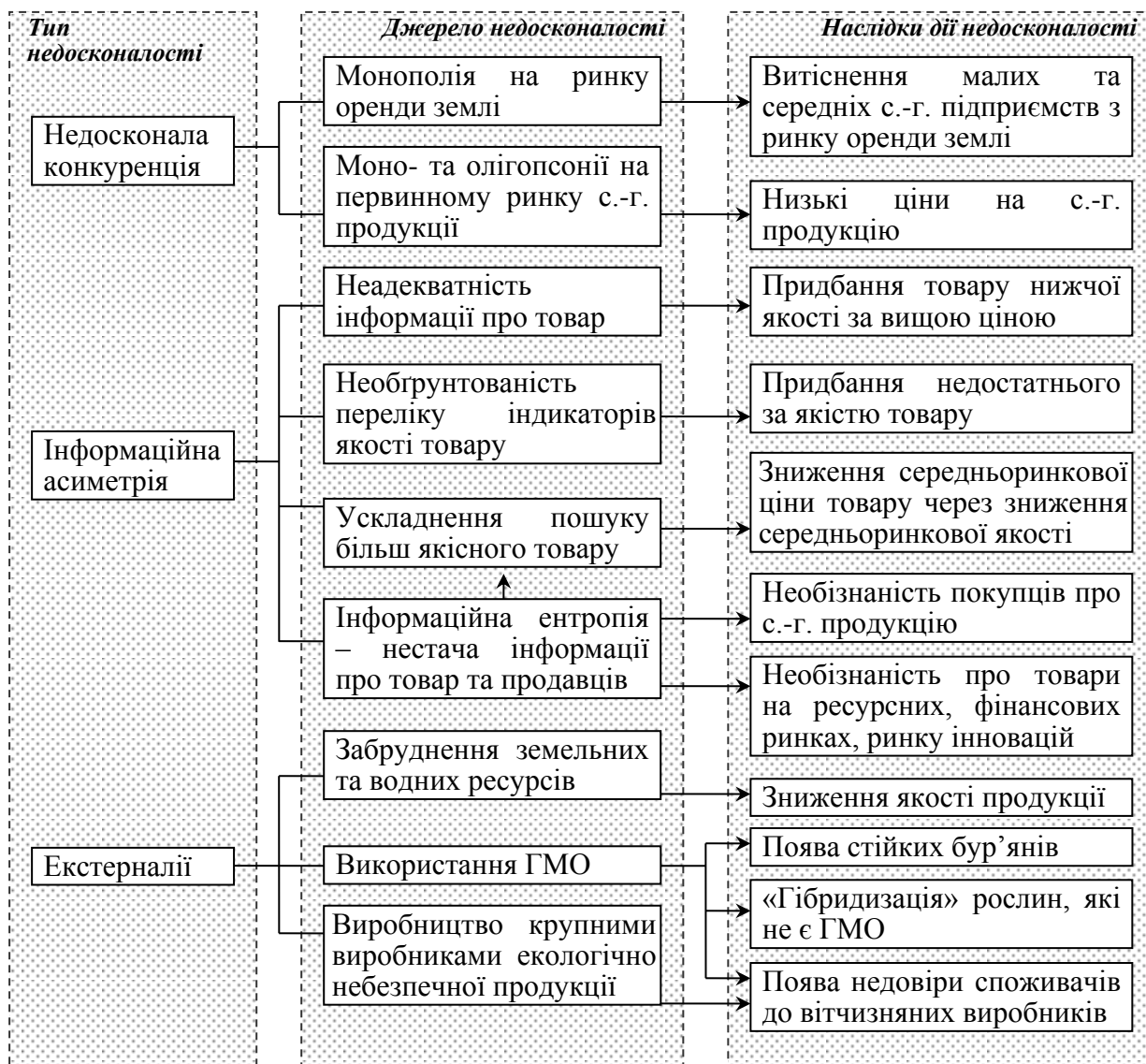
Якість продукції покупець оцінює за одним або кількома індикаторами. Інформаційна асиметрія може виникнути, якщо ці індикатори не відображають реальні якісні характеристики товару. Для вирішення проблем асиметрії такого типу лауреат Нобелівської премії М. Спенс підкреслює необхідність максимального інформування потенційних контрагентів про товар всіма сучасними способами (маркування, гарантії, широкий спектр кваліфікаційних компетенцій спеціалістів та рекомендації для них тощо) [1].

Напряму із асиметрією інформації пов'язані системні порушення через інформаційну ентропію, яка зумовлена дією інформаційної невизначеності. Найбільш яскраво вплив ентропії проявляється через нестачу або відсутність інформації про об'єкт купівлі–продажу. Наведене особливо характерне для ринків інноваційних технологій і фінансових послуг. Інформаційна ентропія також існує на ринках матеріально-технічних засобів сільськогосподарського виробництва та праці.

Вагому дію на ринкові механізми регулювання конкуренції мають екстерналії – впливи учасників трансакції на третю сторону. Найбільш відчутними є зовнішні негативні впливи по відношенню до якості сільськогосподарської продукції, що, в свою чергу, впливає на її ціну та/або товарність. Зокрема, забруднення ґрунтів і ґрунтових вод промисловими та крупними сільськогосподарськими підприємствами

знижує екологічність та безпечність продукції, яка виготовляється іншими виробниками.

Особливої уваги заслуговує вплив використання ГМО на конкурентоспроможність підприємств, які позиціонують свою продукцію як таку, що не містить ГМО. До таких екстерналій слід віднести перехресне запилення, що призводить до виникнення нових стійких до засобів захисту бур'янів (вплив на обсяги виробництва) та спричиняє перетворення рослин на гібриди (вплив на якість продукції). Крім того, збільшення обсягів виробництва екологічно небезпечної продукції і використання ГМО у виробничому процесі крупних товаровиробників без належного інформування споживачів про зазначене, зумовлюють зниження довіри населення до екологічно безпечної продукції та, відповідно, сприяють скороченню попиту на неї. Зазначене узагальнено на рис. 1.

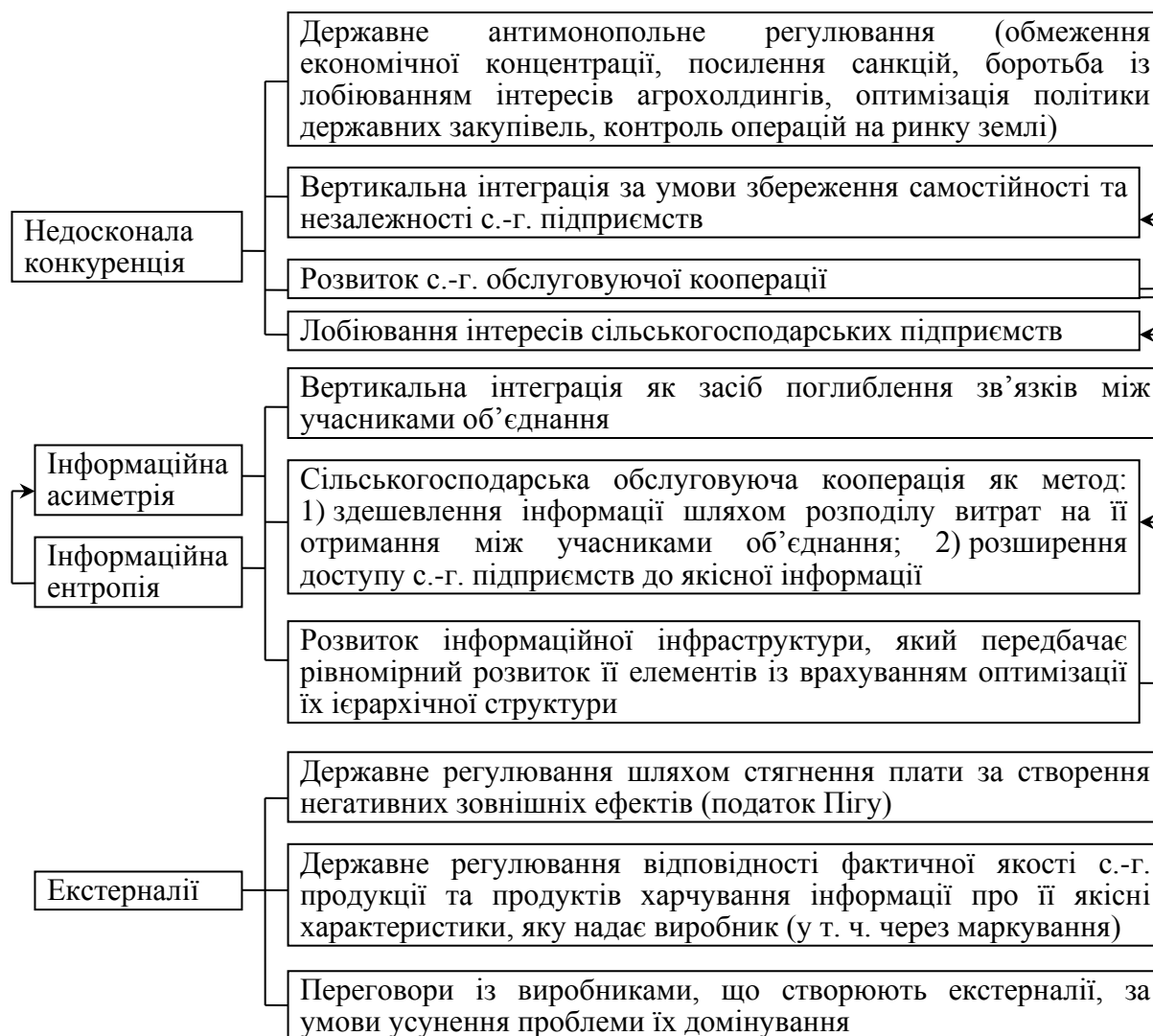


**Рис. 1. Основні форми прояву ринкової недосконалості та наслідки її дії для сільськогосподарських підприємств**

Сукупність методів зниження негативних впливів недосконалостей ринку формує систему посилення ринкових механізмів регулювання



конкуренції. Можливість управління кількома типами недосконалостей одночасно за допомогою використання лише одного методу зумовлює формування синергетичного ефекту від забезпечення ефективного функціонування всієї системи. Основні методи посилення здатності ринків до регулювання конкуренції сільськогосподарських підприємств відображено на рис. 2.



**Рис. 2. Основні методи усунення перешкод дії ринкових механізмів регулювання конкуренції сільськогосподарських підприємств**

Серед шляхів усунення ринкових недосконалостей найбільш дієвими є забезпечення розвитку вертикальної та горизонтальної інтеграції, формування інформаційної інфраструктури, використання методів державного контролю за діяльністю суб'єктів, які перешкоджають нормальному функціонуванню ринкових механізмів.

#### Література:

1. Spence M. Job Market Signaling / M. Spence // The Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87, № 3. – P. 355–374.

# REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

## ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РЕЛІГІЙНОГО ТУРИЗМУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Медвідь Л. І., старший викладач**  
*Мукачівський державний університет*  
*м. Мукачево, Закарпатська область, Україна*

**Кампов Н. С., старший викладач**  
*Мукачівський державний університет*  
*м. Мукачево, Закарпатська область, Україна*

Проголошення незалежності України викликало активізацію релігійного життя в суспільстві, що обумовлено розмаїттям конфесій (55 віросповідань), тому помітно зріс інтерес до релігійного туризму, який в умовах ринкових перетворень у вітчизняній економіці, геополітичних змін і відкритості України до культурного співробітництва набуває статусу посередника в міжконфесійному спілкуванні, перетворюючись на один з визначальних факторів взаєморозуміння представників різних вірувань та конфесій, і, як такий, стає одним із перспективних видів туристичної діяльності. Він набуває особливого значення, оскільки викликає великий інтерес не лише з боку віруючих, а й інших верств населення, і тим самим сприяє формуванню конфесійної культури завдяки ефективній і раціональній організації туристичних подорожей.

Релігійний потенціал Закарпатської області, вплив релігії на місцевий соціум, відродження релігійних звичаїв і традицій, елементів національної культури викликає інтерес з боку багатьох фахівців різних напрямів і відображається в чисельних публікаціях, монографіях, виступах. Але разом з тим відчувається нестача прикладних досліджень релігійної сфери регіонального рівня, використання релігійних об'єктів в екскурсійній діяльності, обґрунтування релігійно-географічного районування. Саме тому дослідження релігійних об'єктів краю з метою їх використання в туристичній діяльності визначили актуальність дослідження.

Метою статті є оцінка потенціалу розвитку релігійного туризму та його об'єктів в Закарпатській області.

Релігійний туризм – вид діяльності, пов'язаний із наданням послуг і задоволення потреб туристів, які прямують до святих місць і релігійних центрів, розташованих поза межами звичного для них середовища. Він є самостійним видом туризму, який задовольняє духовні потреби віруючих, знайомить з маловідомими сторінками історії релігії й одночасно сприяє формуванню культури міжконфесійних та міжнаціональних відносин, утвердженню національної свідомості і самосвідомості, відтворенню

історичної пам'яті, виховання патріотизму, розвитку естетичних і художніх смаків.

Об'єктом релігійного туризму є сакральні історико-культурні об'єкти, які переходять в ранг екскурсійних, якщо на них з'являється туристичний попит. Вони є спадком історичного розвитку цивілізації, який накопичився на певній території, результатом духовної і матеріальної діяльності попередніх поколінь. Будучи продуктом праці попередніх поколінь, об'єкти релігійного туризму виступають як предмети праці для виробництва (надання) туристичних послуг пізнавального-екскурсійного характеру. Основними різновидами релігійного туризму є паломницький туризм та туризм екскурсійно-пізнавального напрямку.

Екскурсійно-пізнавальна спрямованість релігійний туризм передбачає відвідування релігійних центрів і святих місць, в яких туристи мають можливість ознайомитися з релігійними об'єктами та стати учасниками релігійних заходів (богослужінь, хресної ходи, освячення тощо).

Наукова спрямованість релігійного туризму передбачає відвідування дослідниками релігійних центрів і святих місць з метою їх вивчення та дослідження.

Вивчення географії поширення релігій полягає в тому, що її розглядають як елемент духовного життя людства. Як система духовних цінностей вона функціонує в просторі й часі та відтворюється в елементах матеріальної та духовної культури, набуваючи чинності як морально-етична основа повсякденного людського буття. Діяльність цих елементів забезпечує людині можливість задовольняти свої духовні потреби. На сьогоднішньому етапі розвитку релігійного туризму особливе значення набувають дослідження історії і культури етноконфісійних груп, які проживали і нащадки яких населяють на території області.

Закарпатська область – багатонаціональний та багатоконфесійний край. Сьогодні в області проживають представники 100 національностей, об'єднаних в 30 конфесій та понад 1785 релігійних громад 37 віросповідань, церков, релігійних спільнот, течій тощо [1]. Майже в кожному населеному пункті мирно співіснують різні конфесії: православні, греко-католицькі, римо-католицькі, реформатські і протестантські, які є найчисельнішими релігійними громадами. Релігійно-церковне життя на Закарпатті визначається певними особливостями, що пов'язані з культурно-історичними традиціями.

Найбільш привабливими об'єктами релігійного туризму в Закарпатській області є монастирі – характерні культові споруди православної, греко- і римо-католицьких церков. Найбільш відомі з них є:

– православні жіночі монастирі: Свято-Миколаївський (XIV ст.) у м. Мукачево; Свято-Успенський (X ст.) у с. Уголька та Свято-Вознесенський (1925 р.) у с. Чумальово Тячівського району; Свято-Архангело-Миколаївський (с. Драгово-Забрідь) та Свято-Різдва Богородиці (1925 р.) у с. Липча Хустського району; Свято-Сирафимівський (1933 р.) в с. Приборжавське Іршавського району;

– чоловічі православні монастирі: Свято-Іоанно-Предтеченський (1929 р.), Свято-Троїцький (1930 р.) та Свято-Пантелеймонівський (XX ст.) у м. Хуст);

– чоловічі греко-католицькі монастирі: Василіанський Святого Михаїла (1687 р.), в с. Імстичово, Василіанський Святого Миколая (1724 р.), у с. Малий Березний Великоберезнянського району [2].

Більшість монастирів є відкритими для туристів, мають розвинуту інфраструктуру (готелі, їдальні) забезпечення вірників, паломницькі відділи. Участь у релігійних заходах в якості глядачів приваблює туристів, вони мають можливість побачити діючі культові пам'ятники, музеї, відвідати релігійні служби, прийняти участь в хресних ходах та інших релігійних заходах, взяти участь в релігійних святах.

Сприяють розвитку релігійного туризму та його популяризації маршрути: Православне Закарпаття з відвідуванням – Свято-Миколаївського жіночого монастиря (м. Мукачеве), Покровського чоловічого монастиря (с. Ракошино), Успенського жіночого монастиря (с. Угля) та Вознесенського жіночого монастиря (с. Чумальово); Монастирі Закарпаття за маршрутом: Ужгород – Малий Березний; Ужгород – Домбоки – Ракошино – Мукачеве – Свалява – Тишів; Ужгород – Імстичево – Приборжавське – Липча – Іза – Хуст – Виноградово; Ужгород – Боронява – Крайниково – Копашньово – Драгово – Чумальово – Угля – Крива [3].

Важливим об'єктом сакральної архітектури Закарпатської області є дерев'яні церкви, які є найбільш вразливою частиною національної культурної спадщини яка здатна репрезентувати край у всій своєрідності та складності. Дерев'яні церкви були і залишаються духовними центрами гірських сіл і приваблюють глибоко віруючих людей і туристів. Відвідування їх є частиною туристичних туристичного релігійних маршрутів «Дерев'яні храми Закарпаття» [3].

Найбільша кількість дерев'яних церков є у Воловецькому (15 церков і 13 дзвіниць) та Міжгірському (35 церков і 28 дзвіниць) районах. Найстарішими на Закарпатті є дерев'яні церкви XV ст. у селах Середнє Водяне Рахівського та Колодне Тячівського районів. Дві дерев'яні церкви Закарпатської області (собор святого Михаїла (1745 р.) с. Ужок Великоберезнянського району та церква Вознесення Господнього (1824 р.) селище Ясіня Рахівського району) в 2013 році на 37 сесії Комітету Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО внесено до списку ЮНЕСКО.

Відродження звичаїв і традицій, елементів національної культури тісно пов'язано з духовно-релігійним суверенітетом. Відвідувати релігійні об'єкти можна як з паломницькою метою так і з цікавості. Сьогодні більшість відвідувачів-туристів цікавляться святинями, їх архітектурою, намагаються більше дізнатися про діяльність церкви. Збільшення кількості туристів призвело до розширення релігійної туристичної інфраструктури – церковних готелів та їдалень, облаштованих місць для наметових містечок, церковних лавок, виставкових залів ікон. Збільшення ролі релігійного туризму призвело до створення маршрутів для різних

груп туристів, випуску путівників та іншої літератури релігійного спрямування.

Розробка нових маршрутів до святинь, поліпшення та розширення інфраструктури релігійного туризму повинні стати ключовими для туристичної галузі Закарпатської області та сприяти збільшенню кількості паломників (туристів).

#### **Література:**

1. Матеріали Відділу у справах релігій Закарпатської області.
2. Данилец Ю.В., Пимен (Мацола). Православные монастыри Закарпатья: Путеводитель. – К.: Издат. отдел УПЦ, 2010. – 212 с.
3. [http://www.transcarpathiatour.com.ua/hobby/hobby\\_church\\_ua.html](http://www.transcarpathiatour.com.ua/hobby/hobby_church_ua.html).

## **РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**Прокопець Л. В., к.е.н.,  
асистент кафедри**

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

Наявність досить великої кількості рекреаційних ресурсів в Україні є запорукою розвитку економіки країни в цілому. Рекреаційні ресурси – природні та природно-технічні геосистеми, тіла, явища природи, які мають комфортні властивості для рекреаційної діяльності та можуть бути використані для її організації впродовж певного часу. Напрямок рекреаційної діяльності визначається рекреаційними і соціальними потребами суспільства, загальною культурою населення [1].

Рекреаційні ресурси широко залучаються для оздоровлення, відпочинку та лікування населення. За останні роки ця галузь почала стрімко розвиватись, що може призвести до збільшення прибутків населення та загального добробуту країни. Зокрема, за рахунок неї можна покращити такі галузі господарства як: легку, харчову, автомобільну та промисловість будівельних матеріалів.

Теоретичні питання ефективного використання рекреаційного потенціалу, формування стратегій розвитку та оптимізації рекреаційної діяльності у регіонах досліджували такі зарубіжні та українські вчені, зокрема Б.І. Адамова, С.В. Богачов, В.М. Василенко, В.М. Геєць П.В. Гудзь, В.Ф. Данильчук, І.В. Заблудська, В.К. Євдокименко, І.В. Зорін, В.Ф. Кифяк, В.С. Кравців, О.С. Кусков, Н.С. Мироненко, Н.Д. Свірідова, Д.М. Стеченко, І.Т. Твердохлебов, В.В. Третьак, І.М. Школа та інших.

Україна – це країна з сформованим унікальним середовищем, яке характеризується наявністю багатьох природних ресурсів. Значну частину природного потенціалу країни складають: лісові масиви Полісся та

Волині, Карпатські та Кримські гори, Чорне та Азовське моря, розгалужена річкова система, лікувальні грязі, мінеральні води, природньо-заповідні комплекси, пам'ятки архітектури та мистецтва.

Країна має рекреаційні та туристичні ресурси, що дає шанс виходу держави на міжнародний туристичний ринок із приваблюючими туристичними пропозиціями. Як правило, наявність туристичних ресурсів визначає формування туристичного бізнесу в тому чи іншому регіоні. У результаті поступового розвитку міжнародного співробітництва щороку зростає кількість іноземних туристів. Збільшення обсягів міжнародного туризму позитивно впливає на розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури та сприяє підвищенню економіки держави. Швидкими темпами протягом останніх років по країні здійснюється будівництво європейського рівня туристично-рекреаційних об'єктів (кемпінгів, міні-готелів, баз відпочинку, пансіонатів тощо).

Однак, розвиток рекреаційного комплексу України потребує залучення додаткових інвестицій в оновлення інфраструктури, що працює на потреби рекреаційного комплексу; інтенсивного розвитку туризму та індустрії відпочинку і оздоровлення в цілому; збільшення питомої ваги рекреаційної сфери у зростанні національного доходу країни, адже природні рекреаційні ландшафти спостерігаються майже на 40% території України. У найменш зміненому вигляді вони збереглися на землях, зайнятих лісами, чагарниками, болотами, на відкритих землях, площа яких становить близько 19,7% території країни. Враховуючи, що лише 44% лісів виконують захисні та природоохоронні функції, можна вважати, що стан, близький до притаманного природного, мають ландшафти на площі майже 12,7% території країни [2].

З метою розвитку рекреаційних зон в Україні у 1999 було прийнято Закон України «Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортполіс Трускавець». Метою створення «Курортполіс Трускавець» є стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, спрямованої на проведення економічного експерименту в компактній соціально-економічній, територіально-галузевій системі зі стимулюванням інноваційної діяльності в сфері лікування і рекреації, інвестиційної активності в напрямках, що забезпечують розвиток санаторно-курортного комплексу, комунального господарства та сервісної інфраструктури (торгівля, громадське харчування, туризм, організація відпочинку, зв'язок, транспортне і готельне обслуговування) курорту і піднесення його до світових стандартів оздоровчих курортних комплексів [3].

У цьому контексті, необхідно звернути увагу на такі напрями вдосконалення:

- дотримання уніфікованих державних стандартних методик у галузі лікування і методичної реабілітації;
- розширення співпраці з прикордонними регіонами Єврокраїн в економічній та культурній сфері;
- розробка Положення про охорону курортних територій, родовищ природних лікувальних ресурсів, режимів і округів санітарної охорони;

- підвищення ефективності використання транзитного потенціалу;
- розбудову прикордонної та митної інфраструктури і транспортних коридорів для покращення умов перетину кордону;
- розбудову транспортно-логістичних центрів.

Однак, існують негативні фактори, які впливають на перспективу комплексного розвитку туризму та санаторно-курортної галузі:

- слабка комунікаційна доступність перспективних для освоєння територій в туристично-рекреаційних цілях (логістична система);
- невідповідність рівня комфортності та організаційно-економічного механізму функціонування рекреаційної інфраструктури міжнародним нормам та стандартам;
- відсутність законодавчого забезпечення розвитку сільського (зеленого) туризму;
- територіальна диференціація у господарському використанні рекреаційного потенціалу [4].

Отже, Україна в цілому має потужну та різноманітну природньо-рекреаційну базу для перспективного розвитку в майбутньому, але її потрібно покращувати та розвивати, а саме залучати всі можливі інвестиції іноземних країн, раціонально використовувати природні ресурси, підтримувати належний стан природоохоронних об'єктів, проводити реконструкцію втрачених та занедбаних культурних пам'яток.

#### **Література:**

1. Іванченко Н. М. Проблеми та перспективи розвитку рекреаційного туризму [Електронний ресурс] / Н. М. Іванченко // Ефективна економіка. – 2015. – Вип. 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4112>
2. Ривак З.М. Сучасний стан рекреаційних ресурсів України та перспективи покращення їх використання / З.М. Ривак // Збірник наукових праць «Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції». – 2010. – Випуск XVI. – № 2. – С.472-478. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/ryvak2.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/ryvak2.htm)
3. Закон України «Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортополіс Трускавець». – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-14>
4. Богатюк І.Г. Рекреаційні зони в Україні: стан та перспективи розвитку / І.Г. Богатюк // Вісник Академії праці і соціальних відносин. Серія: Право та державне управління. – 2011. – № 4. – С. 48-51. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/bogatjuk.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/bogatjuk.htm)

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Солоха Д. В., д.е.н., професор**

*Київський національний університет культури і мистецтв  
м. Київ, Україна*

**Белякова О. В., к.е.н., доцент**

*Київський національний університет культури і мистецтв  
м. Київ, Україна*

Одним з основних стратегічних завдань сучасного економічного розвитку України на національному і регіональному рівнях і рівні промислових підприємств є забезпечення стійкої тенденції економічного росту, збереження позитивної економічної динаміки як у середньо-, так і довгостроковій перспективі, досягнення кардинальних прогресивних змін у всіх сферах діяльності.

Складність даної задачі визначається в необхідності розробки й впровадження в реальне економічне середовище діючих механізмів, здатних створити умови й виступити факторами ефективного розвитку. Ефективність діяльності на всіх рівнях управління в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки повинна виступати базою, концептуальною основою розроблюваних програм розвитку держави, регіонів, секторів економіки й окремих промислових підприємств.

Рішення поставлених задач безпосередньо пов'язане з оцінкою вже накопиченого досвіду промислового розвитку й виділенням тих особливостей, умов і факторів, що зробили на нього вплив.

За роки незалежності в Україні сформована багатуокладна економіка. Одержали розвиток непрямі заходи її державного регулювання, державні підприємства адаптувалися до ринкових умов, що дозволило в цілому стабілізувати економічну ситуацію і досягти досить високих темпів росту.

Досягнуті позитивні результати, безумовно, демонструють можливості економічного росту, але при цьому, не можливо оцінити однозначно без точного й зваженого аналізу факторів змін, як позитивних, так і негативних.

Можливість стабілізації і зростання промислового виробництва й досягнення на цій базі соціальних цілей визначається рівнем ефективності економіки, але ефективність, в свою чергу, залежить від того, наскільки успішно в країні діють ринкові механізми.

Необхідність структурних змін була визнана з перших днів існування України як незалежної держави, але напрямки структурної перебудови формувалися переважно під впливом теоретичних представлень щодо потреб і можливостей ринку, без ґрунтовного обстеження практичної



доцільності їхнього застосування до реальних умов промислових підприємств.

Досвід реформування економіки України, особливо останніх років, дозволяє визначити практичну цінність сучасного відношення до рішення структурних проблем, при якому більш значимо і вагомо виглядає роль держави як фактора економічного розвитку. Структурна трансформація економіки повинна враховувати внутрішні умови й особливості регіонів і окремих промислових підприємств і базуватися на раціональному сполученні механізмів самостійної господарської діяльності й регулюючої ролі національних і місцевих органів влади.

На сучасному етапі структурна трансформація економіки України переходить в іншу площину. Ключову роль в активізації відтворених процесів починають грати не стільки форми власності, скільки пропорції реального сектора економіки. Це обумовлено тим, що економіка України не просто переходить до ринкових відносин, вона одночасно формується як економіка незалежної держави, здатна забезпечити ефективне використання сприятливих національних можливостей для свого розвитку [1].

Цілі й задачі нового етапу розвитку є більш складними й масштабними, тому проблема формування структурної політики держави як основи ефективного розвитку промислових підприємств здобуває особливу актуальність.

Сировинна спрямованість промислового виробництва, крім низької рентабельності, визначає високу енергомісткість виробленої продукції, необхідність переробки й утилізації відходів, розробки систем контролю стану навколишнього середовища, тому що саме ці види виробництва несуть значне й небезпечне техногенне навантаження. Зміна ситуації припускає такі структурні зміни в сфері промислового виробництва області, що повинні бути спрямовані на підвищення технічного рівня, ефективності й конкурентоздатності продукції промислових підприємств регіону.

Як свідчить світовий досвід, ефективний розвиток пов'язаний з підвищенням їхньої ефективності й екологічної безпеки виробництва, і пріоритетним у цьому випадку виступає впровадження енергозберігаючих і екологічно чистих технологій, виробництво технічно складних виробів, що повною мірою будуть стимулювати внутрішній попит і підвищувати шанси промислових підприємств на зовнішньому ринку.

Становлення чистого виробництва передбачає реалізацію стратегії поступового зменшення шкідливої дії виробництва на довкілля за рахунок постійного виконання екологічно ефективних заходів (проектів) організаційно-економічного і технологічного характеру, націлених на зміну технологічних процесів, складу продукції і технологій послуг [2].

Таким чином, основою структурних змін повинен стати прискорений розвиток новітніх технологій, здатних забезпечити процес розвитку промислових підприємств – «інноваційний прорив».

Разом з тим, негативно впливають на процес розвитку промислової системи регіону і проблеми, пов'язані з формуванням конкурентного середовища. На даний час в Україні розроблена і діє система

конкурентного законодавства, побудована на об'єднанні базових конкурентних законів загального характеру й антимонопольних норм у законодавчих актах, що регулюють окремі сфери господарської діяльності. Затверджено Закон України «Про захист економічної конкуренції», що визначив принципово нові положення і напрямки реалізації конкурентної політики. Відповідно вимогам Закону України «Про природні монополії» розроблено ряд заходів, що повинні забезпечити обґрунтоване державне регулювання сфери природних монополій.

Однак, не дивлячись на це, все ще вимагають чіткого розмежування монопольні і потенційно конкурентні види господарської діяльності, повноваження державних органів влади в управлінні нерухомістю, реформування системи представницьких інтересів держави в акціонерних товариствах, підвищення ефективності управління державним майном і корпоративними правами. Необхідно продовжувати роботу з удосконалювання законодавчої бази конкуренції і подальшої адаптації нормативно-правового поля конкуренції й економічних відносин узагалі до світової практики.

Таким чином, оцінюючи ефективність змін у промисловій системі регіонального розвитку можна сказати, що, з одного боку, через незадовільну структуру, промислове виробництво має низьку конкурентоздатність продукції, на яку мається високий потенційний попит. З іншого боку, через недостатню конкурентоздатність продукції обробних галузей на регіональному й державному рівнях необхідно підтримувати сировинну орієнтацію промислового виробництва.

Вихід, на нашу думку, складається в зміцненні позицій внутрішнього ринку, затвердженні інноваційної моделі розвитку економіки, освоєнні механізмів енергозбереження, подоланні накопичених за тривалий період розвитку відтворених деформацій.

Подальша лібералізація економіки України повинна супроводжуватися створенням умов для цивілізованого захисту внутрішнього ринку й підтримки вітчизняного товаровиробника шляхом узгодження промислової, зовнішньоторговельної і конкурентної політики як на державному, так і на регіональних рівнях. Забезпечення вирішення цих питань, зокрема, пов'язане з виділенням основних факторів сталого регіонального розвитку промислових підприємств, що роблять істотний вплив на процес їхнього ефективного розвитку.

#### **Література:**

1. Теоретико-методологічні основи підвищення інвестиційної привабливості інноваційного потенціалу регіону: колективна монографія / [В.М. Гончаров, Д.В. Солоха, Є.В. Гончаров та ін.]. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2010. – 282 с.

2. Чигрин О.Ю. Аналіз проблеми впровадження екологічно чистого виробництва в Україні / О.Ю. Чигрин, А.С. Щербак // Механізм регулювання економіки. – Суми: ТОВ «Видавничо-торговий дім «Університетська книга», 2011. – № 1. – С. 235-241.

# МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ ТА ЇЇ КОНКРЕТИЗАЦІЯ ДЛЯ ПОТРЕБ РЕГІОНУ

**Хохуляк О. О., к.е.н., доцент**  
*Новокаховський гуманітарний інститут  
Відкритого Міжнародного університету  
розвитку людини «Україна»  
м. Нова Каховка, Херсонська область, Україна*

Вирішення спеціальних наукових проблем, їх конкретизація та поглиблення на окремих етапах досліджень вимагають застосування спеціальних методів, які мають специфічний характер, їх вивчають, розробляють й удосконалюють в конкретних науках. До найбільш уживаних методів спеціальних досліджень регіональних ринків можна віднести кабінетні дослідження, спостереження, експертні оцінки, особисті глибинні інтерв'ю, анкетування, опитування, бенчмаркінг, омнібуси, фокус-групи, маркетинговий аналіз, моніторинг, рейтингування тощо. Набір спеціальних методів та конкретизація їх інструментів визначають характер та особливості досліджуваного об'єкта.

Спеціальні дослідження характеризуються складністю збору інформації та високою вартістю, і тому їх проведення потребує проробки основних напрямків і методик збору та інтерпретації зібраної первинної та узагальнення вторинної інформації. У цьому аспекті актуальності набуває вивчення досвіду проведення спеціальних досліджень ринку юридичних послуг на національному рівні, що проводять спеціалізовані юридичні асоціації та агенції протягом останніх років, щоб сформувати структуру та конкретизувати методику організації проведення подібних спеціальних досліджень на рівні окремої області або регіону.

Проведення спеціальних досліджень ринку юридичних послуг зумовлено необхідністю поглибленого вивчення особливих специфічних параметрів, що характеризують цей ринок та визначають його тенденції. Дослідження, які періодично проводять професійні дайджести та спеціалізовані часописи, відображають діяльність переважно великих гравців українського юридичного ринку. Як показовий приклад було обрано дослідницьку програму «50 провідних юридичних фірм України» – проект газети «Юридична практика» спільно з ВД «Комерсант-Україна». Методологія цього спеціального дослідження передбачає збір інформації про ринок юридичних послуг за допомогою стандартизованої анкети, яку заповнюють основні професійні учасники ринку. Результати дослідження базуються на статистичному узагальненні зібраних даних і є репрезентативними щодо основних учасників ринку [1].

Окрім даних, отриманих із стандартизованої анкети, аналітична оцінка тенденцій розвитку ринку юридичних послуг передбачає використання методики проведення глибинних інтерв'ю експертів та представників ринку юридичних послуг з процедурами відбору експертів та формалізації

оцінки їх узагальнень, тенденцій та прогнозів. У табл. 1 узагальнено еволюцію методології цього дослідження.

Таблиця 1

**Основні показники, які аналізували у спеціальних дослідженнях ринку юридичних послуг, проведених за 2010-2015 рр.\***

| <b>Основні досліджувані показники</b>          | <b>2010 р.</b> | <b>2011 р.</b> | <b>2012 р.</b> | <b>2013 р.</b> | <b>2014 р.</b> | <b>2015 р.</b> |
|------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Чисельність респондентів                       | н/з            | н/з            | н/з            | 34             | 41             |                |
| Кількість експертів                            | н/з            | н/з            | н/з            | 6              | 5              |                |
| Рік утворення                                  | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Членство у асоціаціях                          | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Наявність філій                                | +              | +              | +              | +              | в/д            |                |
| Філії київських фірм                           | +              | +              | в/д            | в/д            | в/д            |                |
| Філії регіональних фірм                        | +              | +              | в/д            | в/д            | в/д            |                |
| Доходи юридичних фірм                          | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Доходи київських та регіональних фірм          | +              | +              | в/д            | в/д            | в/д            |                |
| Сумарний та річний дохід партнерів             | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Чинники доходності                             | +              | в/д            | в/д            | в/д            | в/д            |                |
| Прогноз зміни доходів                          | н/д            | н/д            | н/д            | +              | +              |                |
| Форми розрахунків з клієнтами                  | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Погодинні ставки для клієнтів                  | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Погодинні ставки юристів                       | +              | +              | +              | +              | Гоно-<br>рар   |                |
| Тарифи                                         | +              | +              | в/д            | ---            | ---            |                |
| Страхування відповідальності                   | +              | +              | +              | ---            | ---            |                |
| Кількість співробітників                       | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Структура персоналу ЮК                         | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Кількість та структура найнятих співробітників | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Перспективи кар'єрного зростання               | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Набір стажерів                                 | н/д            | н/д            | н/д            | н/д            | +              |                |
| Форма розрахунків з найманими працівниками     | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Премії та соціальні пакети                     | +              | +              | +              |                |                |                |
| Середньомісячні доходи юристів                 | +              | +              | +              | +              | +              |                |
| Підвищення кваліфікації                        | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Міграція                                       | н/д            | н/д            | н/д            | +              | +              |                |
| Структура витрат на утримання                  | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Комп'ютерні бази / програми                    | Бази           | Бази           | Бази           | Про-<br>грами  | Про-<br>грами  |                |
| Веб-сайт                                       | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Реклама                                        | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Рекламний бюджет                               | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Маркетинговий план                             | +              | +              | +              | в/д            | в/д            |                |
| Маркетингові інструменти                       | +              | +              | +              | в/д            | +              |                |
| Робочі мови                                    | +              | в/д            | в/д            | в/д            | в/д            | в/д            |
| Кількість клієнтів                             | +              | +              | +              | +              | +              |                |

|                                                   |     |     |     |     |               |  |
|---------------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|---------------|--|
| Прогноз зміни кількості клієнтів                  | н/д | н/д | н/д | +   | +             |  |
| Тип клієнта від кількості справ                   | +   | +   | +   | +   | в/д           |  |
| Тип клієнта від доходу                            | +   | +   | +   | +   | +             |  |
| Аналіз доходності клієнтів                        | н/д | н/д | н/д | н/д | +             |  |
| Кількість справ                                   | +   | +   | +   | +   | Проек-<br>тів |  |
| Прогноз зміни кількості справ                     | н/д | н/д | н/д | +   | в/д           |  |
| Розподіл справ по галузям економіки               | +   | +   | +   | в/д | в/д           |  |
| Основні види спеціалізації                        | +   | +   | +   | +   | +             |  |
| Нові спеціалізації                                | +   | +   | +   | +   | +             |  |
| Прогноз розвитку спеціалізація                    | +   | +   | +   | +   | +             |  |
| Білінгові години                                  | н/д | н/д | н/д | +   | +             |  |
| Прогноз зміни показника білінгових годин          | н/д | н/д | н/д | +   | в/д           |  |
| Комп'ютерні програми для врахування робочого часу | н/д | н/д | н/д | +   | +             |  |
| Участь у рейтингах                                | н/д | н/д | н/д | +   | +             |  |
| Імідж юридичних фірм                              | н/д | н/д | н/д | +   | в/д           |  |
| Тенденції розвитку ринку юридичних послуг         | н/д | н/д | н/д | +   | +             |  |
| Аутсорсинг                                        | н/д | н/д | н/д | н/д | +             |  |
| Робота з міжнародним и юрисдикціями               | н/д | н/д | н/д | н/д | +             |  |

Позначення: н/з – не зазначено; н/д – не досліджувалося; в/д – виключено з дослідження;

+ – досліджується.

Досліджувана методика є більш прогресивною порівняно із традиційним статистичним аналізом, оскільки дозволяє проаналізувати реальні характеристики, що забезпечують функціонування та розвиток юридичного ринку за допомогою визначення спеціальних проблемних рубрик, які конкретизуються питаннями анкети та інтерв'ю експертів. Залежно від особливостей розвитку ринку рубрики можуть змінювати свою структуру та наповнення, що передбачає або більш детальне вивчення проблеми за допомогою конкретизації питань, або узагальнення чи навіть вилучення рубрики через втрату ринкової актуальності. Рішення про структуру анкети та інтерв'ю експертів і актуальність рубрик приймає проектна група, яка забезпечує збір та обробку даних.

Збір даних для оцінки регіонального ринку потребує аналізу та систематизації основних рубрик та показників, які оцінювали у традиційних статистичних та спеціальних маркетингових досліджень, зокрема загальнонаціональному дослідженні ринку юридичних послуг (табл. 2).

**Рекомендовані параметри  
для проведення спеціальних досліджень на рівні регіону**

| <b>Рубрики</b>                                               | <b>Показники</b>                                                                                    | <b>Джерело інформації</b>       | <b>Важливість висвітлення</b> |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| Статистичний аналіз регіонального ринку юридичних послуг     | Динаміка реалізованих юридичних послуг в регіоні                                                    | Статистичні довідники та запити | важливо                       |
|                                                              | Структура зареєстрованих та працюючих професійних учасників регіонального ринку                     |                                 | важливо                       |
|                                                              | Динаміка та структура обсягів реалізованих правових послуг підприємствам (установам) в регіоні      |                                 | важливо                       |
|                                                              | Динаміка та структура обсягів реалізованих правових послуг населенню в регіоні                      |                                 | важливо                       |
| Репрезентативність дослідження                               | Чисельність респондентів                                                                            | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Кількість експертів                                                                                 | інтерв'ю                        | важливо                       |
| Загальна характеристика регіонального ринку                  | Рік утворення                                                                                       | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Наявність філій                                                                                     | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Регіональна належність філій                                                                        | анкети                          | бажано                        |
| Доходність юридичного бізнесу в регіоні                      | Динаміка доходів юридичних фірм в регіоні                                                           | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Погодинні гонорари співробітників київських та регіональних фірм за основними категоріями персоналу | анкети                          | бажано                        |
|                                                              | Прогноз зміни доходів                                                                               | інтерв'ю                        | бажано                        |
|                                                              | Форми розрахунків з клієнтами                                                                       | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Погодинні ставки юристів                                                                            | анкети                          | бажано                        |
|                                                              | Тарифи                                                                                              | анкети                          | бажано                        |
|                                                              | Страховання відповідальності                                                                        |                                 | доповнення                    |
| Аналіз кадрового забезпечення регіонального юридичного ринку | Кількість співробітників                                                                            | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Структура персоналу ЮК                                                                              | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Кількість та структура найнятих співробітників                                                      | анкети                          | доповнення                    |
|                                                              | Перспективи кар'єрного зростання                                                                    | інтерв'ю                        | бажано                        |
|                                                              | Набір стажистів                                                                                     | анкети                          | доповнення                    |
|                                                              | Форма розрахунку з найманими працівниками                                                           | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Премії та соціальні пакети                                                                          | інтерв'ю                        | доповнення                    |
|                                                              | Підвищення кваліфікації                                                                             | інтерв'ю                        | доповнення                    |
|                                                              | Міграція юристів партнерів                                                                          | інтерв'ю                        | важливо                       |
| Регіональний профіль клієнтів                                | Кількість клієнтів                                                                                  | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Тип клієнта від кількості справ                                                                     | анкети                          | бажано                        |
|                                                              | Тип клієнта від доходу                                                                              | анкети                          | бажано                        |
|                                                              | Кількість справ                                                                                     | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Погодинні ставки для клієнтів                                                                       | анкети                          | бажано                        |
| Регіональна спеціалізація юридичного ринку                   | Розподіл справ по галузям економіки                                                                 | інтерв'ю                        | доповнення                    |
|                                                              | Основні види спеціалізації                                                                          | анкети                          | важливо                       |
|                                                              | Прогноз розвитку спеціалізацій                                                                      | анкети                          | бажано                        |
|                                                              | Напрямки аутсорсингу в регіоні                                                                      | інтерв'ю                        | бажано                        |

|                                                         |                                                     |          |            |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------|------------|
| Внутрішня організація регіонального юридичного бізнесу  | Структура витрат на утримання практики              | інтерв'ю | бажано     |
|                                                         | Комп'ютерні бази / програми                         | анкети   | важливо    |
|                                                         | Веб-сайт                                            | анкети   | важливо    |
|                                                         | Види реклами, поширені в регіоні                    | анкети   | бажано     |
|                                                         | Маркетингові інструменти                            | анкети   | бажано     |
|                                                         | Робочі мови                                         | анкети   | важливо    |
|                                                         | Розрахунок білінгових годин                         | анкети   | важливо    |
| Інструменти просування регіонального юридичного бізнесу | Членство у професійних асоціаціях                   | анкети   | важливо    |
|                                                         | Участь в регіональних рейтингах                     | анкети   | важливо    |
|                                                         | Участь у загальноукраїнських рейтингах              | анкети   | бажано     |
|                                                         | Участь у міжнародних рейтингах                      | анкети   | доповнення |
|                                                         | Імідж юридичних фірм                                | інтерв'ю | бажано     |
| Міжнародна співпраця в регіоні                          | Робота з міжнародним и юрисдикціями                 | анкети   | доповнення |
| Тенденції                                               | Прогнозовані параметри розвитку регіонального ринку | інтерв'ю | важливо    |

*Джерело: складено на основі [2;3] та власних напрацювань автора*

Таким чином, результати спеціальних досліджень дозволяють сформувати загальний портрет юридичного бізнесу в регіоні, дослідити чинники, які впливають на доходність регіонального юридичного бізнесу, створити регіональний профіль клієнтів юридичних фірм, вивчити особливості та специфічні риси внутрішньої організації регіонального юридичного бізнесу, оцінити ефективність застосування інструментів просування регіонального юридичного бізнесу, окреслити перспективи міжнародної співпраці в регіоні і на цій основі спрогнозувати загальні тенденції розвитку регіонального ринку юридичних послуг на найближчий період та окреслити довгострокові перспективи і параметри розвитку.

### Література:

1. Всеукраинская исследовательская программа: 50 ведущих юридических фирм Украины 2015 года. Ежегодное исследование. – К.: Изд-во «Юридическая практика», 2015. // <http://top50.com.ua>
2. Ковальчук И. Продвижение юридических услуг в условиях нестабильной экономической ситуации [Електронний ресурс] / Інна Ковальчук // Правове інформаційне поле для бізнесу і юристів ЮРЛИГА [сайт]. – Режим доступу : [http://jurliga.ligazakon.ua/news\\_list/section\\_200.htm](http://jurliga.ligazakon.ua/news_list/section_200.htm).
3. Местная оценка [Електронний ресурс] // Газета українських юристів «Юридическая практика» [сайт]. – Режим доступу : <http://pravo.ua/article.php?id=100105794>.

# ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

## ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ АГРОЛАНДШАФТІВ

**Костишин О. О., доцент**  
*Львівський національний аграрний університет*  
*м. Львів, Україна*

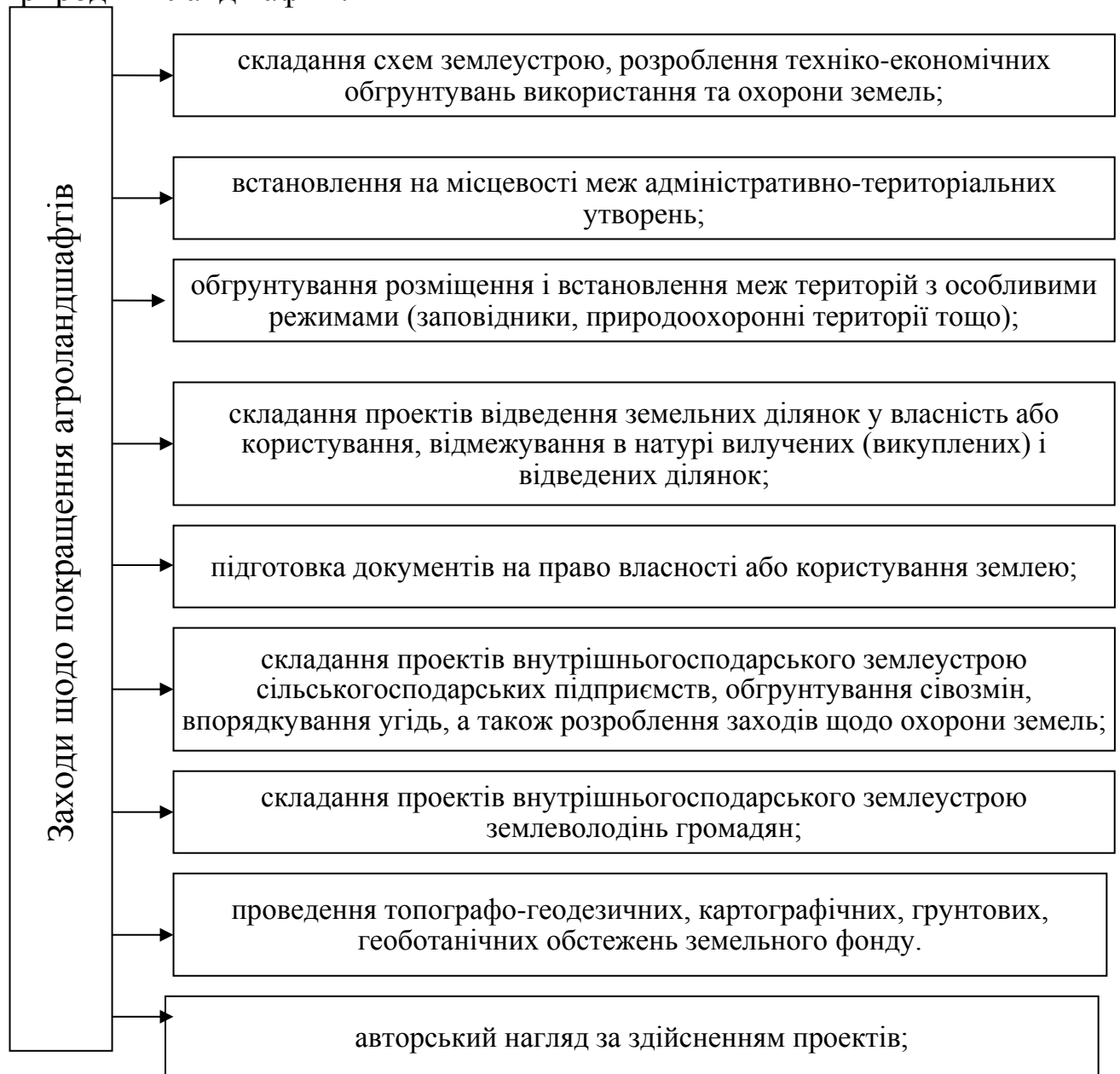
Сільськогосподарські угіддя являють собою агроландшафти, які утворюються внаслідок взаємодії сільськогосподарського виробництва з природною основою. Важлива особливість агроландшафту – спрощення його біологічної системи, порушення біохімічних і фізичних процесів, які відновлюють потенційну продуктивність. При цьому формуються агроекосистеми різного рівня антропогенної трансформації. Стійкість агроценозів забезпечується надходженням енергії у вигляді добрив, поливної води, засобів боротьби з бур'янами, шкідниками, хворобами тощо. Обґрунтування стійких агроландшафтів на сучасному етапі земельної реформи можливе через вирішення питання організації території сільськогосподарських угідь, з яких найскладнішою є організація землекористування. Створення сприятливих умов для раціональної організації сільськогосподарських угідь і сівозмін, а також для застосування сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур – одне з основних завдань у формуванні сільськогосподарських землекористувань.

При формуванні та організації території нових землекористувань і землеволодінь у процесі реструктуризації існуючих колективних сільськогосподарських підприємств на схилових землях недоцільно поділяти між кількома землекористуваннями первинні водозбірні площі, оскільки в їх межах повинен створюватись єдиний протиерозійний комплекс. У зв'язку з цим, доцільно в масивах земель, розташованих на схилах, передбачити створення основного каркасу протиерозійних гідротехнічних споруд та лісових насаджень, узгоджувати його з існуючою мережею контурно-меліоративної організації території та з тією, що передбачена на території суміжних господарств [1].

На сучасному етапі вже розроблені певні заходи, що спрямовані на запобігання нераціональному використанню земель. Одним із таких заходів є проведення внутрішньогосподарського землеустрою з метою територіальної організації земель, селянських та фермерських господарств у межах їх землекористування, що сприяє забезпечення ефективного сільськогосподарського виробництва, раціональне використання земель,



створення сприятливого екологічного середовища і поліпшення природних ландшафтів.



**Рис. 1. Заходи щодо покращення агроландшафтів**

*Розроблено автором*

Підвищення екологічної рівноваги території можливе на основі зміни структури угідь. Оптимізація агроландшафтів досягається шляхом зміни співвідношення угідь (рілля, сіножаті, пасовища, лісові насадження тощо). Вирішення цього завдання вимагає запровадження у практику екологічних нормативів оптимального землекористування та організації території на основі ландшафтно-екологічного підходу [2].

Просторова організація території землекористування в умовах проведення земельної реформи, зокрема фермерських господарств, повинна здійснюватися з урахуванням збереження природних компонентів агроландшафту, в тому числі малих річок, струмків, лісонасаджень, гідротехнічних протиерозійних споруд (валів-терас різних

типів), польової гідрографічної мережі, природних та штучно створених водостоків, місць відтворення дикої флори і фауни. Принципово важливим є не лише визначення оптимального співвідношення угідь, але й мінімально необхідної площі індивідуального природного біоценозу, а також оптимальної структури їх розміщення на території агроландшафту. При оптимальному розміщенні ділянок із природною рослинністю можна при їхній загальній меншій площі досягти більшого природоохоронного ефекту, ніж при необґрунтованому розміщенні таких ділянок, навіть за умови, що вони займають значно більші площі в агроландшафтах [3].

Землекористування в сільському господарстві є системою використання та відтворення земель, поліпшення ґрунтів, з врахуванням еколого-економічних, соціальних умов з метою забезпечення потреб населення у високоякісних продуктах харчування за науково обґрунтованими нормами та збереження сприятливого навколишнього середовища. На регіональному рівні необхідно розробляти і запроваджувати цільові програми щодо оптимізації використання земель, схеми протиерозійних заходів, проекти землеустрою. Вони повинні бути, комплексними і по можливості альтернативними, відрізнятися визначеними для кожного регіону переліком і співвідношенням заходів щодо формування агроландшафтів, що сприятиме підвищенню їх екологічної стійкості. При цьому необхідно враховувати природні особливості земель, соціально-економічні та організаційно-територіальні умови.

#### **Література:**

1. Кривов В. М. Науково-методичне обґрунтування екологічно безпечних землекористувань / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора сільськогосподарських наук. – Київ, 2008.
2. Режим доступу.<http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15loaera.pdf>
3. Тараріко О. Г. Агроландшафт. Екологічна енциклопедія: у 3 т. / Редколегія: А.В. Толстоуховт (головний редактор) та ін. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації». – 2007. – С. 15.
4. Добряк Д. С. Проблеми екологізації землекористування / Д. С. Добряк, С. О. Осипчук, С. П. Погурельський // Землевпорядкування. – 2001. – № 2. – С. 7–10.
5. Канаш О. П. Сучасні проблеми землекористування: екологічна орнопридатність земель / О. П. Канаш // Науковий вісник НАУ. – 2005. – № 81. – С. 154–157.

# ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ МЕРЕЖІ УКРАЇНИ

**Кринична І. П., д.держ.упр., доцент,  
професор кафедри  
Дніпропетровський регіональний інститут  
державного управління  
Національної академії державного управління  
при Президентіві України  
м. Дніпропетровськ, Україна**

На території України зосереджені величезні природні багатства, втім відсутність концептуальних підходів до забезпечення як національної безпеки в цілому, так і екологічної безпеки зокрема, дуже негативно позначились на рівні збереження та примноження природних ресурсів і багатств нашої країни.

Катастрофічні наслідки аварії на Чорнобильській АЕС, руйнівні техногенно-екологічні наслідки військових дій на сході України, значне забруднення повітря, води та ґрунту, надмірна концентрація промисловості у певних регіонах, нераціональне природокористування, демографічна криза – це не повний перелік негативних чинників, що створили реальну і формують потенційну загрозу національній безпеці України в екологічній сфері.

Відтак проблема забезпечення національної безпеки в екологічній сфері набула в нашій державі безпрецедентної гостроти. Для її розв'язання необхідно розробити наукові засади екологічної безпеки України та методологію забезпечення її реалізації [1]. Саме це і зумовило розгляд проблем забезпечення екологічної безпеки.

Головною метою функціонування системи екологічної безпеки України є вироблення концептуальних засад загальної стратегії у сфері раціонального природокористування та захисту навколишнього середовища, а також втілення їх у практику з метою сталого економічного та соціального розвитку держави. Тому, зміст ідеї створення національної екологічної мережі полягає в тому, щоб: забезпечити сталий, екологічно збалансований розвиток України; досягти реальної охорони навколишнього природного середовища; задовольнити сучасні та перспективні економічні, соціальні, екологічні, культурні та інші інтереси суспільства. Екомережа – єдина територіальна система, яка утворюється з метою поліпшення умов для формування й відновлення довкілля, підвищення природно-ресурсного потенціалу території, збереження ландшафтного та біорізноманіття, місць оселення та зростання цінних видів тваринного і рослинного світу, генетичного фонду, шляхів міграції тварин і т.д. [2].

Структурними елементами екомережі виступають природні ядра, сполучні (екокоридори) території, буферні зони, відновлювальні території. Зазначені елементи екомережі включають: території та об'єкти природно-

заповідного фонду як основні природні елементи екомережі, а саме – природні заповідники, біосферні заповідники, національні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятники природи тощо; водні об'єкти (ділянки моря, озера, водосховища, річки тощо) водно-болотні угіддя, водоохоронні зони, прибережні захисні смуги; ліси природо-охоронного, наукового, історико-культурного призначення, а також захисні ліси, які виконують переважно водоохоронні та ґрунтозахисні функції [3].

Правовою основою формування національної екологічної мережі є Закони України: «Про охорону навколишнього природного середовища» [4], «Про природно-заповідний фонд України» [5], «Про тваринний світ» [6], «Про рослинний світ» [7], «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки» [2].

На виконання Закону України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки» (далі – Програма), дія якого завершилась в минулому році, згідно з якою національна екологічна мережа має відповідати вимогам щодо її функціонування у Всеєвропейській екологічній мережі та виконувати провідні функції щодо збереження біологічного різноманіття. Крім того, Програма мала сприяти збалансованому та невиснажливому використанню біологічних ресурсів у господарській діяльності та організації ведення кадастрів природних ресурсів та моніторингу довкілля у межах національної екологічної мережі, створення відповідних банків даних і геоінформаційних систем [2].

Наразі Мінприроди опрацьовує матеріали, що надходять від центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо виконання завдань Програми у 2015 році і за весь період її реалізації. Подальші завдання з формування екомережі України включені в проект Плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2016-2020 роки.

Сучасний стан природних ландшафтів України лише частково відповідає критеріям віднесення їх до Всеєвропейської екологічної мережі. Національна екологічна мережа включає частину земель країни, на яких збереглися майже незмінні чи частково змінені природні ландшафти.

Національні природні парки (НПП) виступають важливим елементом національної екологічної мережі. В Україні налічується 40 НПП загальною площею більше 10 000 км<sup>2</sup> (1,8% території), які розташовані у 12 з 24 областей і АРК Крим. Згідно із Законом України «Про природно-заповідний фонд України» (ст. 20-22) [5] НПП є природоохоронними, рекреаційними, культурно-освітніми, науково-дослідними установами загальнодержавного значення, що створюються з метою збереження, відтворення і ефективного використання природних комплексів та об'єктів, які мають особливу природоохоронну, оздоровчу, історико-культурну, наукову, освітню та естетичну цінність.

Поряд з цим в Україні мають місце ігнорування вимог чинного законодавства щодо створення національних природних парків (НПП): відбувається розкрадання і руйнація природної та історико-культурної

спадщини України; не виконання органів місцевої влади низки Указів Президента та завдань загальнодержавної програми формування національної екомережі та вимоги громадськості щодо створення НПП.

Так, Указами Президента України створено низку НПП, до території яких погоджено в установленому порядку включення земель державної власності, які надаються (у тому числі з вилученням у землекористувачів) НПП у постійне користування: від 11 грудня 2009 № 1036 створено НПП «Кременецькі Гори»; від 11 грудня 2009 № 1038 природний заповідник «Древлянський»; від 11 грудня 2009 № 1039 НПП «Дермансько-Острозький»; від 11 грудня 2009 № 1047 НПП «Слобожанський»; від 16 грудня 2009 № 1057 НПП «Кармелюкове Поділля»; від 10 лютого 2010 р. № 156 НПП «Північне Поділля»; від 23 лютого 2010 № 221 НПП «Дністровський каньйон». Натомість землекористувачі, згадані в Указах, не виконують їх досі, тому що: а) на момент прийняття вказаних указів, всі користувачі погодили включення зазначених земель до природно-заповідного фонду, і б) йдеться винятково про землі державної власності.

Всі вказані лісогосподарські підприємства входять до системи Державного агентства лісових ресурсів України. Відповідно до Указу Президента України № 458/2011 «Про Положення про Державне агентство лісових ресурсів України», Державне агентство лісових ресурсів України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується КМУ через Міністра аграрної політики та продовольства України, входить до системи центральних органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері лісового та мисливського господарства. Держлісагентство України у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, актами Президента України та КМУ, наказами Міністерства аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики України), іншими актами законодавства України, дорученнями Президента України та Міністра.

Також Указ Президента України від 23.04.2011 № 500/2011 «Про Міністерство аграрної політики та продовольства України» [8] вказує на те, що Мінагрополітики України у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, актами Президента України та КМУ, іншими актами законодавства України, а також дорученнями Президента України.

Отже, зазначене вище ігнорування лісогосподарськими підприємствами чинних Указів Президента України про створення НПП та природних заповідників, стає причиною порушення Положення про Державне агентство лісових ресурсів України та Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України.

Таким чином, формування державної екологічної мережі є на сьогодні важливим пріоритетом розвитку системи національної безпеки України. Нинішня екологічна ситуація України вимагає комплексного аналізу проблем, пов'язаних з реалізацією державної екологічної політики. Зокрема, на даному етапі необхідно насамперед провести глибокий аналіз стану та реалізації загальнодержавної програми формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки, що дасть можливість

розробити основні принципи формування цієї мережі з подальшим можливим врахуванням територіальних особливостей різних регіонів України та визначити першочергові завдання в новій програмі на найближчу та довгострокову перспективи з конкретними термінами їх виконання.

### **Література:**

1. Навчальні матеріали онлайн. Екологічна безпека України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/10290228/politologiya/ekologichna\\_bezpeka\\_ukrayini](http://pidruchniki.com/10290228/politologiya/ekologichna_bezpeka_ukrayini)
2. Закон України від 21 вересня 2000 року № 1989 – III «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1989-14>
3. Про внесення змін до Лісового кодексу України : Закон України № 3404-IV // Лісовий і мисливський журнал. – 2006. – № 2. – С. 1-15.
4. Закон України від 25 червня 1991 року № 1264 – XII «Про охорону навколишнього природного середовища». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page4>
5. Закон України від 16 червня 1992 року № 2456-XII «Про природно-заповідний фонд України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>
6. Закон України від 13 грудня 2001 року № 2894-III «Про тваринний світ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2894-14>
7. Закон України від 9 квітня 1999 року № 591-XIV «Про рослинний світ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/591-14>
8. Указ Президента України від 23.04.2011 № 500/2011 «Про Міністерство аграрної політики та продовольства України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/500/2011>

## **ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ДЛЯ ЗЕМЕЛЬ ВОДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ**

**Крисак А. І., к.е.н., докторант**

*Луцький національний технічний університет  
м. Луцьк, Україна*

Соціально-інституційна складова земельних відносин являє собою комплекс правовідносин щодо володіння, користування та розпоряджання різними категоріями земель, використання різноманітних форм тимчасового землекористування (інститути оренди та концесії), визначення ступеня впливу місцевого населення на перерозподіл

земельної власності та посилення соціальної спрямованості залучення земельних ресурсів в господарських обіг.

Базовою передумовою, що вирішальною мірою вплинула на рівень ефективності соціально-інституціональної складової земельних відносин, виступають трансформаційні процеси, що відбулися в системі земельних відносин внаслідок здійснення окремих етапів земельної реформи.

Переважає більшість земель водного фонду перебуває в державній власності, але вже тривалий період щодо використання даної категорії земель застосовується інститут оренди. Як правило, в оренду передаються ставки, які виступають засобом праці для рибництва, рибальства і мають значне соціальне значення для розвитку сільських населених пунктів, так як перебувають на балансі органів місцевого самоврядування. Спостерігаються випадки передачі в оренду водосховищ та озер (найбільшого поширення інститут оренди озер набув у Волинській області). Передача природних та штучних водних об'єктів у тимчасове користування супроводжується непрозорими схемами та свідомо заниженою базою стягнення орендної плати. З огляду на це виникла необхідність в оцінці ефективності стану земельних відносин в аспекті інституціональних зрушень та соціальної спрямованості при володінні та розпорядженні землями водного фонду. В межах оцінки соціально-інституційної складової земельних відносин щодо володіння та розпорядження землями водного фонду розраховано наступні показники:

- частка орендованих ставок в загальній площі ставок (відношення площі орендованих ставок до загальної площі ставок);
- частка орендованих озер (відношення площі орендованих озер до загальної площі озер);
- частка орендованих водосховищ в загальній площі водосховищ (відношення орендованих водосховищ до загальної площі водосховищ).

Вихідні дані обрані нами за 2000, 2008 та 2013 роки. Нормалізація даних показників відбувалася шляхом розрахунку індивідуальних територіальних індексів та їх усереднення на основі таксономічного аналізу, що описаний нами у попередніх публікаціях [1]. Розрахунок таких індексів базується на припущенні про наявність 2 груп показників земельних відносин: показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів. До показників-стимуляторів будемо відносити показники, зростання яких є необхідною передумовою розвитку земельних відносин до показників-дестимуляторів будемо відносити показники, зменшення яких виступає чинником розвитку земельних відносин, виходячи з того, до якої групи показників відноситься конкретний показник, вибирається методика розрахунку індивідуального територіального індексу.

За період з 2000 по 2013 рік у переважній більшості регіонів спостерігалось поступове зростання частки орендованих водних об'єктів (ставків, озер та водосховищ). З огляду на це найбільш репрезентативно ситуацію з орендою перерахованих водних об'єктів віддзеркалює 2013 рік. Порівняно низький рівень частки орендованих ставок спостерігався у всіх регіонах. Порівняно високий рівень частки орендованих земель в загальній площі озер спостерігався в АР Крим, Вінницькій,

Житомирській, Запорізькій, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській та Чернігівській областях. Порівняно високий рівень частки орендованих водосховищ в загальній площі водосховищ у 2013 році спостерігався у АР Крим, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Полтавській, Херсонській, Черкаській та Чернівецькій областях.

Таблиця 1

**Позиціонування індексів соціально-інституційної складової земельних відносин щодо володіння та розпорядження землями водного фонду**

| <b>Соціально-інституційна складова земельних відносин</b>         |                                                                                                                                                                                                                      |                       |                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Значення індивідуальних територіальних індексів</b>            | <b>Регіони</b>                                                                                                                                                                                                       | <b>К-сть регіонів</b> | <b>Позиція Індивідуального територіального індексу земельних відносин</b> |
| <b>Частка орендованих ставків в загальній площі ставків</b>       |                                                                                                                                                                                                                      |                       |                                                                           |
| Від 0,224 до 0,999                                                | Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Чернігівська                                                           | 13                    | Слабка позиція                                                            |
| Від 1 до 2,007                                                    | АР Крим, Волинська, Донецька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Харківська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька                                                            | 12                    | Сильна позиція                                                            |
| <b>Частка орендованих озер в загальній площі озер</b>             |                                                                                                                                                                                                                      |                       |                                                                           |
| Від 0,139 до 0,999                                                | Волинська, Донецька, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Харківська, Чернівецька                                                                                                                      | 8                     | Слабка позиція                                                            |
| Від 1 до 101,739                                                  | АР Крим, Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська | 17                    | Сильна позиція                                                            |
| <b>Частка орендованих водосховищ в загальній площі водосховищ</b> |                                                                                                                                                                                                                      |                       |                                                                           |
| Від 0,160 до 0,999                                                | Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Тернопільська                                                                                                             | 9                     | Слабка позиція                                                            |
| Від 1 до 85,670                                                   | АР Крим, Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська          | 16                    | Сильна позиція                                                            |

*Складено автором*



За результатами оцінки соціально-інституційної складової стану земельних відносин щодо володіння та розпорядження землями водного фонду за 2000, 2008 та 2013 роки та їх подальшого усереднення в таблиці 1 були визначені позиції індивідуальних територіальних індексів, які характеризують стан земельних відносин.

Отже, статистика та розрахунки підтвердили, що інститут оренди має сильні позиції завдяки високим значенням індивідуальних територіальних індексів частки орендованих озер 17 регіонах (68%) та частки орендованих водосховищ у 16 регіонах (64%), але у 13 регіонах (52%) індекс частки орендованих ставків характеризується слабкою позицією. Тобто, найактивніше інституціональні зрушення в частині володіння та розпорядження землями водного фонду відбувалися в регіонах де знаходяться найбільші водосховища і де водогосподарське підприємництво вже отримало необхідне інституціональне супроводження (максимальне значення індивідуальних територіальних індексів частки орендованих ставків у Херсонській області спостерігається на рівні 85,670; а в Черкаській та Запорізькій відповідно – 41,103 та 21,032).

Тому, для зменшення соціальної напруги необхідно здійснювати заходи, що полегшують процес передачі водних об'єктів в оренду та можливість безоплатного надання замкнених природних водойм у власність загальною площею до 3 га.

### **Література:**

1. Крисак А. І. Таксономічний аналіз як методологічний прийом оцінювання ефективності регулювання земельних відносин / Алла Іванівна Крисак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – Том 17. – № 1. – С. 66-70.

2. Статистичний збірник «Довкілля України за 2014 рік» / Державна служба статистики України за редакцією О. М. Прокопенко – К. – 2015.

3. Статистичний збірник «Україна» 2014 рік – Електронний ресурс – [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm).

# ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ НЕЗАВЕРШЕНОГО БУДІВНИЦТВА

**Малахова С. О., к.е.н., доцент**

*Львівський національний аграрний університет  
м. Дубляни, Львівська область, Україна*

**Рижок З. Р., здобувач**

*Львівський національний аграрний університет  
м. Дубляни, Львівська область, Україна*

Об'єкти незавершеного будівництва – будівлі, споруди або передавальні пристрої, які фактично не експлуатуються внаслідок того, що перебувають у недобудованому стані.

Незважаючи на неготовність до експлуатації і безпосереднього комерційного використання, об'єкти незавершеного будівництва, являють собою товар, який можна купити або продати цілком або частинами.

Об'єкти незавершеного будівництва є досить складними для проведення оцінки. Головна причина цього полягає в тому, що об'єкт не готовий до функціонування за своїм прямим призначенням і, отже, не може приносити дохід. Навпаки, він вимагає великих фінансових вкладень і часу для завершення будівництва. Крім складних фінансових умов, об'єкт може знаходитися в складному юридичному становищі, право власності може оскаржуватися, на об'єкт можуть обґрунтовано претендувати різні правовласники, а пайовий поділ об'єкта може бути не врегульовано.

Але складності юридичного положення об'єкта можуть бути не єдиним джерелом труднощів у реалізації проекту та завершення будівництва. Недобудовані об'єкти нерухомості, особливо з давно припиненим будівництвом, схильні до зносу і пошкодження в більшій мірі, ніж готові об'єкти. Відсутність частини необхідних систем або конструкцій будівлі призведе до посиленого впливу негативних зовнішніх факторів на внутрішні елементи і сприятиме прискоренню зносу і пошкодженню об'єкта. Наприклад, відсутність покрівлі призведе до посиленого впливу води на внутрішні конструкції будівлі, які не розраховані на тривалу експлуатацію в таких умовах.

Процедура оцінки вартості об'єктів незавершеного будівництва, включаючи законсервовані об'єкти, визначається відповідно до Закону України «Про особливості приватизації об'єктів незавершеного будівництва» і включає такі етапи:

1) утворення державним органом приватизації (органом, уповноваженим управляти державним майном) інвентаризаційної комісії в складі працівників підприємства;

2) передача державному органу приватизації забудовником або замовником бухгалтерської інформації щодо фактичних витрат на будівництво об'єкта за періодами їх здійснення та зазначенням джерела фінансування;

3) проведення аудиторської перевірки даних бухгалтерського обліку в разі, коли фінансування об'єкта незавершеного будівництва здійснювалося за рахунок власних коштів державного підприємства.

Приступаючи до оцінки об'єкта незавершеного будівництвом треба визначити склад об'єкта, існуючі права на об'єкт і їхніх власників. Крім того, оцінювач повинен з'ясувати, з яких причин будівництво було припинено або призупинено.

До найбільш часто зустрічається причин зупинки будівництва відносяться:

- Фінансові труднощі інвестора.
- Загальне падіння попиту на ринку нерухомості.
- Помилки або значні технічні недоліки проекту.
- Раптово відкриті обставини юридичного, фінансового або технічного характеру.

З'ясування обставин і причин припинення будівництва допоможе оцінювачу правильно визначити найкраще подальше використання об'єкта. Проаналізувавши ці причини, оцінювач врахує ці ризики в своїх розрахунках і побудує свою оцінку на більш достовірних передумовах.

Наступна частина роботи оцінювача полягає в точному визначенні технічних параметрів об'єкта. До таких параметрів належать:

1. Фізичні розміри об'єкта та його основних конструктивних елементів.
2. Ступінь завершеності кожної конструктивної системи (фундамент, стіни, підлоги, отвори, дах, покрівля, внутрішнє оздоблення, обладнання).
3. Знос кожної конструктивної системи і можливість використання кожної системи при поновленні будівництва з урахуванням наявного зносу. При необхідності – розрахунок вартості ремонту і відновлення основних систем до стану, придатного для подальшого використання.

Після завершення юридичного та технічного аналізу можна приступити до визначення варіанта найкращого майбутнього використання об'єкта незавершеного будівництва. В оцінці незавершеного будівництва це є найважливішим етапом, оскільки саме від правильного вибору способу подальшого використання об'єкта залежить розмір фінансування для завершення будівництва і вартість об'єкта після здачі в експлуатацію. Оцінювач повинен вибрати той варіант майбутнього використання, при якому вартість оцінюваного об'єкта буде максимальною. Вибір варіанту найбільш ефективного використання проводиться на підставі аналізу доходів від експлуатації готового об'єкта в майбутньому.

На практиці вибір подальшого використання об'єкта, найчастіше, зводиться до розгляду трьох основних варіантів.

- 1) Завершення будівництва згідно з попереднім проектом.
- 2) Зміна та перепрофілювання об'єкта з використанням вже зведених конструкцій в новому проекті.
- 3) Знесення або демонтаж об'єкта, будівництво нового об'єкта або використання земельної ділянки за іншим призначенням.

Відзначимо, що в разі вибору третього варіанту цінність для нового інвестора буде представляти тільки земельну ділянку, а зведені конструкції будуть тільки заважати новому будівництву. Внесок цих

конструкцій у вартість землі буде негативним, оскільки їх знесення потребуватиме додаткових витрат у порівнянні з будівництвом на незабудованій ділянці.

Методи, засновані на порівнянні, рідко застосовуються до оцінки об'єктів незавершеного будівництва тому, що пропозицій про продаж незавершених об'єктів нерухомості дуже мало, а самі об'єкти дуже сильно відрізняються один від одного, і провести коректне порівняння не представляється можливим. Залишаються методи витратного і дохідного підходів.

Методи витратного підходу добре працюють, якщо в якості найкращого використання об'єкта вибрано продовження будівництва за первинним проектом (або з невеликими змінами). У цьому випадку ґрунтуючись на принципах витратного підходу оцінювачу досить просто привести до компромісу обидві сторони – покупця і продавця.

Більш складна ситуація виникає, якщо найкращим використанням об'єкта визнано його перепрофілювання або знесення. У цьому випадку сторонам важче прийти до компромісу, оскільки продавець буде як і раніше орієнтуватися на свої витрати (продавець завжди прагне компенсувати свої витрати), а покупець, через неможливість використання існуючих конструкцій, буде дивитися тільки на свої майбутні витрати і майбутні доходи і виходячи з них визначати вартість об'єкта. У цьому випадку для оцінки можна застосувати як витратний, так і дохідний підхід, але перевагу все ж треба віддати дохідному підходу, оскільки він більшою мірою враховує поточний стан об'єкта та перспективи його використання.

Визначення ринкової вартості незавершених будівництвом об'єктів ґрунтується на принципах попиту та пропозиції, очікування, заміщення, конкуренції, а також найкращого і найбільш ефективного використання.

### **Література:**

1. Грязнова А. Г. Оцінка нерухомості: підручн. / за ред. А. Г. Грязнова, М. А. Федотової. – М. : Фінанси і статистика, 2004. – 493 с.
2. Дехтяренко Ю. Ф. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні : навч.-метод. посіб. / Ю. Ф. Дехтяренко, М. Г. Лихогруд, Ю. М. Манцевич, Ю. М. Палеха. – К. : Профі, 2007. – 624 с.
3. Оцінка об'єктів незавершеного будівництва / Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ocinka.org/index.php?lang=ukr&id=28&num=14>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440 «Про затвердження національного стандарту № 1» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 № 1531 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF>

# DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET INTERNATIONALIZATION

## РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

**Ігнатенко Т. С., аспірант**  
*Університет банківської справи*  
*Національного банку України*  
*м. Київ, Україна*

Фактором забезпечення стабільності в Україні може стати середній клас, який є основним платником податків, внутрішнім інвестором та масовим споживачем. Середній клас – це носій і гарант демократичних принципів та політичних свобод, він визначає ціннісні орієнтації суспільства, моральні стандарти суспільного життя. Сучасне європейське суспільство передбачає у своїй структурі 60-65% середнього класу. В Україні ж, за висновками вчених, середній клас відсутній, оскільки несформовані соціально-економічні передумови його виникнення [1, с. 3].

Серед основних передумов формування середнього класу вчені називають розвиток підприємництва і зокрема, малого бізнесу. Дослідження взаємозв'язку розвитку підприємництва і становлення середнього класу перебуває у руслі наукового пошуку багатьох науковців, серед яких З. Варналій, Ю. Галустьян, Л. Лавриненко, Т. Ткаченко.

Чинниками та шляхами впливу підприємництва на розвиток середнього класу є наступні:

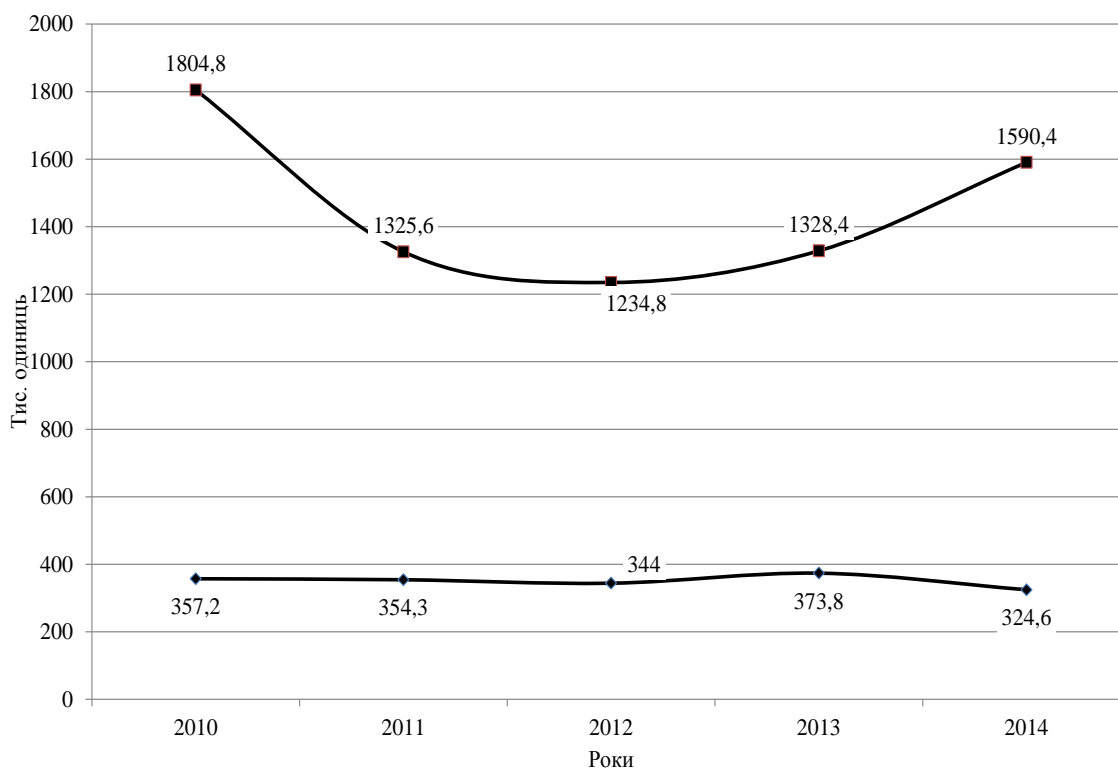
- сприяння поступовому створенню широкого прошарку дрібних власників, які самостійно забезпечують достойний рівень життя [2, с. 241];
- збільшення виробництва ВВП, посилення маневреності, мобільності національного господарства, що забезпечує створення заможного середнього класу суспільства [3];
- збільшення частки доходів від підприємницької діяльності у доходах населення, формування свідомості, орієнтованої на прояв ініціативи та економічної незалежності [1, с. 13].

Отже, існує пряма залежність між розвитком підприємництва і формуванням середнього класу. Разом з тим, численні дослідження свідчать про те, що розвиток українського малого бізнесу не відповідає вимогам часу. У контексті цієї проблеми важливим є аналіз сучасного стану розвитку малого підприємництва та рівня його державної підтримки.

Згідно Господарського Кодексу України, до суб'єктів малого підприємництва відносяться юридичні особи-суб'єкти господарювання

будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, а також фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці. У обох видів цих суб'єктів середня кількість працівників за звітний період не повинна перевищувати 50 осіб, а річний дохід не повинен перевищувати суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [4].

Аналіз показників розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про скорочення кількості суб'єктів малого підприємництва (рис. 1).



**Рис. 1. Кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні за період 2010-2014 років, тис. одиниць [5]**

У 2014 році в країні налічувалось 324,6 тис. малих підприємств, що на 9,1% менше, ніж у 2010 році. Кількість фізичних осіб-підприємців, суб'єктів малого підприємництва, за цей період зменшилась на 214,4 тис. одиниць, або на 11,9%.

Негативні тенденції щодо динаміки цих суб'єктів господарювання розпочалися у 2011 році, з початком нової податкової реформи. У 2013 році позитивна динаміка відновилась, однак політична та економічна нестабільність негативно вплинула на розвиток малого бізнесу.

Незважаючи на зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва, частка реалізованої цим сектором продукції у загальному обсязі реалізації продукції по країні збільшується (табл. 1).

**Частка суб'єктів малого підприємництва  
в обсязі реалізації продукції (товарів, послуг)**

| Роки | Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млрд. грн.. |                                |                   |                          | Частка у загальному обсязі реалізації, % |                   |                           |
|------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------|--------------------------|------------------------------------------|-------------------|---------------------------|
|      | по країні, всього                                         | суб'єкти малого підприємництва | з них             |                          | суб'єктів малого підприємництва          | з них             |                           |
|      |                                                           |                                | малі підприємства | фізичні особи-підприємці |                                          | малих підприємств | фізичних осіб-підприємців |
| 2010 | 3596,6                                                    | 779,2                          | 568,3             | 210,9                    | 21,7                                     | 15,8              | 5,9                       |
| 2011 | 4202,5                                                    | 807,8                          | 607,8             | 200,0                    | 19,2                                     | 14,5              | 4,7                       |
| 2012 | 4459,8                                                    | 916,3                          | 672,7             | 243,6                    | 20,5                                     | 15,1              | 5,4                       |
| 2013 | 4334,5                                                    | 933,8                          | 670,3             | 263,5                    | 21,5                                     | 15,5              | 6,0                       |
| 2014 | 4459,7                                                    | 981,3                          | 705,0             | 276,3                    | 22,0                                     | 15,8              | 6,2                       |

*Джерело: складено за [5]*

Так, у 2010 році суб'єктами малого підприємництва було реалізовано 21,7% всієї реалізованої продукції (робіт, послуг) по країні, а у 2014 році частка сектора малого бізнесу у загальному обсязі реалізації продукції зросла до 22,0%.

Більше половини суб'єктів малого підприємництва (51,4%) зосереджена у сфері торгівлі, їх частка у промисловості складає 6,6%, а у сільському, лісовому та рибному господарстві – лише 3,8%. Виробниче підприємництво в Україні потребує значних капіталовкладень і при відсутності дешевих кредитів його розвиток є практично неможливим.

Гальмують розвиток малого бізнесу в Україні такі чинники, як нестабільність економіки; недосконалість законодавства; високі процентні ставки кредиту; нерозвиненість інфраструктури; недостатня підтримка з боку держави [7].

В Україні напрацьована певна законодавча база забезпечення діяльності і розвитку малого бізнесу. Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618-VI визначено такі напрями державної політики у сфері розвитку цього сектору національної економіки [8]: удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; залучення малих підприємств до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм; забезпечення їх фінансової підтримки шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів; сприяння спрощенню дозвільних процедур.

З нашої точки зору, сприяння розвитку малого бізнесу в нашій країні носить переважно декларативний характер, окремі механізми його державної підтримки, які вже працюють, на сьогодні є малоефективними. Залишаються невирішеними проблеми кредитування малого бізнесу, стабільності системи оподаткування, недостатнього розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва. В країні реалізуються

проекти ЄБРР з підтримки малого та середнього бізнесу, однак в них задіяна незначна кількість вітчизняних підприємств. Так, у 2015 році було реалізовано 130 таких проектів, а за п'ять років роботи програми ЄБРР в ній взяли участь лише 400 підприємств.

Наявність зазначених проблем вимагає удосконалення політики сприяння розвитку малого бізнесу. Пріоритетними напрямками цієї політики мають стати: створення системи мікрокредитування малих підприємств; підвищення їх технологічного рівня; посилення державної підтримки малого фермерства.

Таким чином, для формування середнього класу в Україні важливим є розвиток малого підприємництва. Однак кількість суб'єктів малого бізнесу в останні роки зменшується. Існуючі на сьогоднішній день механізми його державної підтримки є малоефективними. Наявність зазначених проблем вимагає дослідження та впровадження зарубіжного досвіду стимулювання розвитку малого підприємництва.

### Література:

1. Ткаченко Т. П. Підприємництво як основа формування середнього класу в Україні (організаційно-управлінські засади): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Т. П. Ткаченко. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2008. – 26 с.

2. Галустян Ю. М. Підприємництво як основа формування середнього класу в Україні / Ю. М. Галустян, Л. М. Лавриненко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. Т.1. – С. 239-242.

3. Гаврилук Г. Міжнародний досвід стимулювання розвитку малого підприємництва: інноваційний аспект / Г. Гаврилук, Н. Одрибец [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sophus.at.ua/publ/2015\\_04\\_29\\_iviv](http://sophus.at.ua/publ/2015_04_29_iviv).

4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

5. Розвиток підприємництва: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2014 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 450 с.

7. Гой І. В. Підприємництво: навчальний посібник / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com>.

8. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua>.



# ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ СЛУЖБ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ЗАХОДІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

**Клокар О. О., д.е.н., доцент,  
професор кафедри**

*Білоцерківський інститут економіки та управління  
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»  
м. Біла Церква, Київська область, Україна*

Інтеграція України в світовий економічний простір, реалізація ефективних реформ у даному напрямі та поліпшення добробуту громадян, можливо лише за умови формування конкурентоспроможної робочої сили, насамперед, в аграрному секторі економіки. Проте відсутність позитивних наслідків аграрної реформи (розпаювання землі та майна сільськогосподарських підприємств), ефективних матеріальних стимулів селян і довгострокової концепції розвитку агросфери негативно вплинули на ставлення до праці та конкурентоспроможність працівників цієї галузі. Так, кількість зайнятого населення та середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві за 2004-2014 рр. скоротилися більш ніж у 2 рази та становили відповідно 3 млн. осіб (17,1% від загальної кількості зайнятого населення в країні) та 2,5 тис. грн. (73,4% від загальної розміру середньомісячної заробітної плати працівника кожної галузі країни) [3, с. 3, 32]. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки України є підвищення мобільності соціального капіталу.

Враховуючи актуальність вищенаведеної проблеми та її недостатнє вивчення, головною метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних та науково-практичних засад оцінки рівня конкурентоспроможності працівників служб фінансового контролінгу сільськогосподарських підприємств і розробки заходів її підвищення.

В результаті аналізу нами встановлено, що існує декілька наукових підходів щодо трактування категорій «працівник служби фінансового контролінгу», «служба фінансового контролінгу» та «конкурентоспроможність працівника служби фінансового контролінгу». Визначення кожної з них подібні та відрізняються між собою лише частково окремими складовими елементами. Більшість науковців і практиків, що досліджували та досліджують дану проблему, під працівником служби фінансового контролінгу розуміють особу, що працює в системі фінансового управління розвитком суб'єкту підприємницької діяльності над напрямками прогнозування й планування механізмів та інструментів досягнення його стійкого фінансового стану [1, с. 10; 4, с. 10]. Тобто в сучасних умовах розвитку агросфери до цієї категорії осіб, на нашу думку, належать, передусім, працівники

бухгалтерії, керівники структурних підрозділів та головні спеціалісти, а також керівники підприємств та їх заступники.

Враховуючи вищевказане трактування фінансового контролінгу, на наш погляд, служба фінансового контролінгу є підрозділом господарюючого суб'єкта, відповідальним за реалізацію його загальної сталої та тривалої концепції ефективного управління фінансово-господарською діяльністю в умовах трансформації соціально-економічних відносин. Як наслідок, конкурентоспроможність працівника служби фінансового контролінгу – здатність фахівця в будь-який проміжок часу повністю реалізувати своє право на працю в контролінговій службі та отримати належну винагороду за неї [2, с. 4].

Підтримуючи даний підхід в цілому, в той же час, вважаємо, що доцільно виділити основні критерії конкурентоспроможності фінансових контролерів підприємств аграрного сектора економіки, які не є єдиними для цієї групи респондентів. Вони визначені нами завдяки соціологічному обстеженню, експертним оцінкам, багатофакторним порівнянням тощо. З цією метою нами в 2016 р. було проведене соціологічне обстеження 120 працівників аграрних підприємств Білоцерківського, Володарського, Кагарлицького та Фастівського районів Київської області. За допомогою розробленої автором анкети опитування вивчалася їх думка щодо оцінки конкурентоспроможності діючих і майбутніх фінансових контролерів. При цьому в опитуванні прийняли участь: керівники господарств і керівники їх структурних підрозділів, в тому числі головні бухгалтери (60%), працівники бухгалтерії (40%).

Попередньо нами була сформована сукупність основних рис і характеристик, які відображають різні професійні та соціально-психологічні риси фінансових контролерів і формують їх конкурентоспроможність на ринку праці. Основними з них є такі: стать, вік, стан здоров'я, сімейний стан і склад сім'ї, освіта, професійно-кваліфікаційний рівень, досвід роботи, умови та оплата праці, володіння навичками роботи з ЕОМ, відповідальність та інші. Респондентам було запропоновано оцінити кожен із вказаних рис, виходячи з її важливості, та виразити це в бальній оцінці за шкалою від 1 (мінімум) до 50 (максимум) балів.

У результаті соціологічного аналізу нами встановлено, що дана категорія працівників нині є необхідною, але майже не конкурентоздатною на ринку праці. Так, це пояснюється значним диспаритетом між уподобаннями роботодавців і найманих працівників щодо оцінки провідних рис і характеристик конкурентоспроможності фінансових контролерів, де професійні якості та освітньо-кваліфікаційний рівень домінує в перших, а матеріальна складова – в других. Основною умовою поліпшення цієї ситуації є створення робочих місць і підвищення доходів для висококваліфікованих фахівців різної статі та соціально-вікових груп.

Вищенаведений підхід є комплексним, взаємопов'язаним і забезпечить передумови для всебічного аналізу ефективності розвитку конкурентоспроможності фінансових контролерів та можливість його адаптації до сучасних соціально-економічних відносин у суспільстві.

Також він забезпечить визначення та характеристику економічної концепції конкурентоспроможності аграріїв у галузях сільськогосподарського виробництва.

#### **Література:**

1. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. / Давидович І.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
2. Карпенко Т.И. Дни самоопределения / Т.И. Карпенко // Выпускник: профессия и карьера. Приложение к журналу «Персонал». – 1998. – № 1. – С. 3-9.
3. Сільське господарство України 2014: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
4. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.

## **ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ**

**Кравченко Е. А., к.э.н., доцент**

*Черкасский учебно-научный институт*

*«Университет банковского дела»*

*г. Черкассы, Украина*

Одним из главных критериев оценки инновационного развития любой страны является соответствие качества рабочей силы потребностям предприятия. На современном этапе в системе рыночных структур весомая роль отводится рынку труда, который регулирует спрос и предложение рабочей силы, обеспечивает экономику необходимой рабочей силой, влияет на процесс трудоустройства населения.

Анализируя международный опыт инноваций на рынке труда, можно сказать, что процесс трансформации сопровождался созданием мощных мотивов у работодателей для инвестирования капитала и сильных стимулов у наемных рабочих для постоянного повышения своей профессиональной квалификации.

При этом наиболее важными инновационными факторами повышения эффективности трудового потенциала развитых стран являются: гуманизация условий труда в результате создания современных рабочих мест, универсализация поощрительных методов в мотивации и стимулировании труда высококвалифицированных наемных работников.

Проблемами же формирования конкурентоспособного рынка труда в Украине является то, что непоследовательность инновационных преобразований сопровождается очень медленным формированием конкурентоспособного механизма его регулирования и саморегулирования, а также стихийная конкурентная конъюнктура рынка труда Украины и неразвитость конкурентного сектора занятости рынка труда Украины.

Согласно недавно опубликованного исследования Всемирного экономического форума, Украина по Индексу глобальной конкурентоспособности 2015-2016 заняла семьдесят девятое место среди 140 стран мира, потеряв за год три позиции (в предыдущем рейтинге занимала семьдесят шестой позиции).

Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из более чем 100 переменных, которые составляют 3 основные группы субиндексов: «Основные требования», «Усилители производительности» и «Инновации и факторы совершенствования». Согласно данным исследования, Украина больше потеряла позиций по показателям, характеризующим развитие инфраструктуры, макроэкономическая среда и развитие финансового рынка страны.

Причем, по некоторым позициям наша страна «возглавляет» списки с конца, в частности, по прочности банков нам присвоено 140 место из 140 стран мира; за регулировкой фондовых бирж -135, за инфляционными изменениями -134 [1].

По мнению экспертов, наиболее проблемными факторами для ведения бизнеса в нашей стране являются: коррупция, затрудненный доступ к финансам, инфляция, политическая нестабильность, высокие налоговые ставки, неэффективная государственная бюрократия, сложность налогового законодательства, регулирование валютного рынка, частая смену правительств, ограничительное регулирование рынка труда, недостаточная способность к инновациям, несоответствующее качество инфраструктуры, преступность и кражи, низкое качество здравоохранения, недостаточная образованность и плохая этику рабочей силы.

В 2015 г. вышел в свет национальный доклад под названием «Инновационная Украина 2020», который был подготовлен коллективом авторов на базе ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины». Он является фундаментальной разработкой прогностического характера, актуальность которой определяется острой необходимостью создания условий для активного использования возможностей отечественного научно-технического и инновационного потенциалов.

Согласно доклада, основными факторами инновационной трансформации рынка труда должны стать:

- многоуровневая конкуренция рабочей силы, работодателей и их взаимодействия;
- высокий уровень доверия между социальными партнерами;
- оптимизация финансовых механизмов привлечения к изобретательству;
- эффективная поддержка предпринимательских инноваций;
- активность субъектов социальной инноватики;
- национальная модель государственной политики инновационной трансформации занятости;
- снятие барьеров инвестиционной привлекательности развития человеческого капитала [2, с. 300].

Наиболее вероятными социальными новациями в сфере занятости станут:

- публично-частное партнерство по созданию рабочих мест;
- инновационные формы обеспечения гибкости занятости в сочетании с социальными технологиями надзора, фиксации и регистрации состояния, условий и безопасности занятости;
- переход от политики социальной поддержки в сфере занятости к политике активной гибкой защиты занятости;
- аутсорсинг – это передача организацией на договорной основе любых непрофильных функций стороннему исполнителю (организации или физическому лицу), который является специалистом в этой области и обладает соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами (часто используется для сокращения расходов на фирме);
- аутстаффинг – это вывод персонала за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-провайдера.
- лизинг работников или предоставления персонала во временную аренду – это управленческая технология, позволяющая обеспечить бизнес-процесс компании необходимыми трудовыми ресурсами, используя услуги посторонней организации;
- комплексная сквозная программа профессиональной ориентации;
- инновационные технологии транзита молодежи на рынок труда;
- технологии содействия занятости и социально-профессиональной реабилитации безработных;
- программы активного привлечения экономически неактивного населения;
- стимулирование профессиональной и территориальной мобильности;
- новые формы маятниковой (ежедневной) и вахтенной (до 1 мес.) трудовой миграции;
- инновационные рабочие места – работа на основе онлайн-коммуникаций;
- модернизированная домашняя работа, коворкинг (основная суть – ежемесячная аренда и территориальное объединение и организация сообщества для эффективной работы участников).

Таким образом, сферой активной инновационной деятельности должно быть охвачено: создание новых энерго- и ресурсосберегающих технологий; развитие информационных коммуникаций и технологий; расширение отечественных информационно-компьютерных сетей; разработка отечественных импортозамещающих технологий с высоким уровнем конкурентоспособности [3, с. 190].

В рамках данной стратегии должны быть четко определены приоритеты инновационно-инвестиционной деятельности, очерчен круг конкретных мер по ее обеспечению в тесном сочетании с развитием отечественной науки, системой национального образования, подготовкой и переподготовкой кадров.

#### **Литература:**

1. Позиция Украины в рейтинге стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности 2015-2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа :<http://edclub.com.ua/tegy/vsesvitniy-ekonomichnyy-forum>

2. Инновационная Украина 2020: национальный доклад / под общ. ред. В.М. Гейца и др.; НАН Украины.– К., 2015. – 336 с.

3. Селюченко Н.Е., Кичор В.П. Проблемы рынка труда в условиях кризиса и возможные пути их разрешения [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://vlp.com.ua/node/3160>

## **НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ**

**Краєвська Г. О., к.е.н.**

*Інститут демографії та соціальних досліджень  
імені М. В. Птухи  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

**Дяконенко О. І., к.е.н.**

*Інститут демографії та соціальних досліджень  
імені М. В. Птухи  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

Проблеми збалансованості розвитку сільських територій актуалізуються у зв'язку з необхідністю підвищення якісних параметрів життєдіяльності сільського населення, що вимагає зростаючої уваги з боку держави, місцевих органів управління, окремих територіальних громад, які безпосередньо впливають на процеси відтворення людського капіталу і його здатність створювати нові матеріальні та духовні блага. Необхідно подолати диспропорції між рівнем соціально-економічного розвитку сільських та міських поселень, досягти узгодженості трансформаційних змін у територіальній організації господарства і розселенні. Актуальність дослідження підтверджується численністю праць з питань удосконалення політики розвитку сільських територій серед яких новітніми монографічними дослідженнями з цієї проблематики є: Залізко В. Д. [1], Стегней М. І. [2] та Яремко Ю. І. [3].

У контексті завдань подолання системних обмежень, ризиків і загроз людському розвитку на сільських територіях на особливу увагу з боку державних органів управління заслуговують такі: низький рівень інформаційно-освітньої та організуючої функцій держави і несформована система необхідних інститутів громадянського суспільства, що в умовах патерналістських настроїв сільського населення суттєво обмежує його суспільні ініціативи; відсутність будь-яких суб'єктів господарювання в третині сіл країни; дрібнотоварність та низькопродуктивність особистих підсобних господарств; монофункціональність сільської економіки, високі темпи скорочення зайнятості у сільському господарстві; ускладнений

доступ сільського населення до послуг центрів зайнятості; низька концентрація капіталу в сільськогосподарських підприємствах та недоступність кредитних ресурсів для переважної більшості сільських мешканців; високий рівень участі сільського населення у неформальній зайнятості; значне приховане безробіття, висока частка сезонної зайнятості, скорочення попиту на працівників сільського господарства; низькі доходи сільського населення та слабкий соціальний захист.

Збереження, зміцнення і реалізація поселенського потенціалу сільських територій з використанням можливостей територіальних громад у попередженні реальних і потенційних загроз соціально-економічному простору має низку обмежень:

- депопуляційні процеси, формування демографічно старої вікової структури населення та інтенсивний міграційний вплив населення, що ускладнюють відтворення поселенського потенціалу на власній демографічній базі;

- обмеженість власних фінансових та матеріальних ресурсів низових систем розселення через слабку економічну базу та високу залежність від бюджетних трансфертів, діяльності бюджетоформуючих підприємств регіону;

- недостатня керованість процесом структурної трансформації та низькі темпи модернізації сільської економіки регіонів; вирішення проблем структуризації переважно на локальному рівні, що не забезпечує комплексного розвитку територій;

- ексцентричне територіальне розташування більшості адміністративних центрів (обласних і районних), що не забезпечує рівної доступності до об'єктів соціально-культурного обслуговування для кожного громадянина, незалежно від місця його проживання;

- відсутність розгалуженої транспортної, інженерної та інформаційно-комунікаційної систем, що стримує інтеграцію віддалених поселень до єдиного економічного простору країни та перешкоджає реалізації їхнього конкурентного потенціалу.

Пріоритетами політики людського розвитку сільських територій є :

- посилення економічної основи доступу сільського населення до засобів забезпечення людського розвитку;

- розширення та удосконалення якості сфери прикладання праці сільського населення;

- формування державної політики гуманітарного розвитку сільських територій з цільовою орієнтацією на досягнення високих соціальних параметрів системи життєзабезпечення сільських мешканців;

- істотне збільшення обсягів соціальних інвестицій у розвиток сільських поселень на засадах приватно-державного партнерства як єдино прийняттого в умовах суттєвих бюджетних обмежень.

Основними завданнями політики людського розвитку сільських територій слід визнати: удосконалення нормативно-правової бази з метою виокремлення сільських територій як самостійного об'єкта державного регулювання; створення системи взаємодії між наукою, управлінськими структурами і бізнесом. Зокрема шляхом залучення фахівців до виявлення

і мобілізації ресурсів людського розвитку сільських територій на державному, регіональному, районному та місцевому рівнях; визначення точок прискореного соціально-економічного розвитку сільських територій, основу яких можуть становити центри сільських районів та великі села; створення економічних інструментів оптимального використання основних ресурсів території (людських, фінансових, екологічних, культурних); досягнення паритетних умов всебічного розвитку та комфортності життя мешканців села і міста; забезпечення законодавчих, інституційних, фінансових умов для функціонування територіальної громади як необхідної передумови для стимулювання людського розвитку; зменшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку сільських територій (приміські та периферійні села).

Заходи щодо оптимізації політики розвитку сільських територій в Україні повинні базуватися на зміцненні економічної бази сільських поселень, поліпшенні соціальних умов життя сільського населення, формуванні повноцінного життєвого середовища в сільських населених пунктах.

Зокрема, розвиток економічної бази сільських поселень потребує проведення реструктуризації і диверсифікації агропромислового комплексу, виходячи з потреб раціонального використання природних, матеріальних та трудових ресурсів цих типів поселень; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, продуктивних форм зайнятості населення; формування додаткових опорних центрів розвитку сільських територій з системоутворюючим впливом на прилеглі поселення; сприяння розвитку міжселенних економічних зв'язків; формування сучасної транспортної і телекомунікаційної інфраструктури, насамперед у «напрямі місто – село».

Соціально-економічний розвиток сільських поселень активізується за умови прискореного розвитку соціально орієнтованих галузей, пільгового оподаткування підприємств, які створюють нові продуктивні робочі місця, а також розвивають соціальну, інженерну, транспортну інфраструктуру сільських населених пунктів; активізації інвестиційних проектів нового будівництва та реконструкції промислових об'єктів; залучення банківських кредитів, страхових, інвестиційних та інших комерційних фондів, кредитних спілок, коштів населення; підтримки економічного розвитку прикордонних, міжрайонних, обласних і міжобласних господарських виробничих комплексів на основі нових форм територіальної організації виробництва та технологічного переоснащення діючих підприємств.

Поліпшення соціальних умов життя сільського населення можна досягти через запровадження прогресивних соціальних стандартів якості життя в поселеннях різних категорій, забезпечення рівного доступу до соціальних послуг усіх верств населення; розвиток мережі закладів дошкільного виховання, освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і відпочинку з урахуванням місцевих соціально-економічних і демографічних умов конкретного поселення; створення економіко-правових умов стимулювання житлового будівництва, реконструкції та модернізації житлового фонду; активізацію інвестування у житлове будівництво, реконструкції та модернізації житлового фонду шляхом активного залучення коштів населення та фінансових установ;



вдосконалення житлово-комунального господарства та поліпшення системи надання житлово-комунальних послуг.

### Література:

1. Залізко В. Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки / Василь Дмитрович Залізко. – Ірпінь : Вид-во НУ ДПСУ, 2014. – 501 с.
2. Стегней М. І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики / Маріанна Іванівна Стегней. – Миколаїв : Швець В. Д., 2014. – 483 с.
3. Яремко Ю. І. Розвиток сільських територій в економічному просторі регіону: інституційні механізми та інструменти / Юрій Іванович Яремко. – Херсон : Грінь Д. С., 2013. – 324 с.

ცხოვრების დონე, როგორც სოციალურ-ეკონომიკური კატეგორია

### STANDARD OF LIVING AS A SOCIO-ECONOMIC CATEGORY

მეტრეველი შ., ეკ.მეც. დოქტორი  
სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი,  
ქ.თბილისი, საქართველო

ქაჯაია თ., ეკ.მეც. დოქტორი  
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი,  
ქ.თბილისი, საქართველო

**Metreveli Sh., Doctor of Economic Sciences**  
*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University,*  
*Tbilisi, Georgia*

**Kajaia T., Doctor of Economic Sciences**  
*Georgian Technical University,*  
*Tbilisi, Georgia*

### Annotation

The study of quality of life in the conditions of a market economy is one of the urgent tasks of economic analysis. On the quality of life can be judged comprehensively assessed the standard of living, material status of the population and socio-economic aspects of the development of society during the analyzed period of time. It should be said that one of the urgent problems of modern science is to assess the quality of life, as the quality of life – it is a complex socio-economic category, an essential element for assessing the socio-economic processes in the region. The article describes the improved indicators

of economic well-being assessment. The data obtained can be used for the following tasks: the development of the concept; develop a comprehensive assessment of socio-economic development and monitoring of implementation of the program of socio-economic development.

მსოფლიომ და მათ შორის ევროპამაც განიცადა არა ერთი სოციალური რყევა და სამოქალაქო ომი, მანამ სანამ დამკვიდრდებოდა შრომის საბაზრო მოტივაცია, მაგრამ მე-20 საუკუნის შუახანებამდე ერთიანი «ევროპული» საბაზრო მოდელი, უბრალოდ, არ არსებობდა. თითოეული ევროპული ქვეყანა მოქმედებდა ორი წამყვანი ძალის – შრომისა და კაპიტალის ურთიერთობის პრინციპით, მათთვის დამახასიათებელ კონკრეტულ და განუმეორებელ პირობებში.

სოციალურმა კონფრომიზმა დროთა განმავლობაში, უფრო სრულყოფილი «სოციალური საბაზრო მეურნეობის» ფორმა მიიღო გერმანიაში. ომის შემდგომ პერიოდში განუმეორებელი «სოციალური ეკონომიკის» შექმნაში ნაციონალური სპეციფიკის ნიმუში აჩვენა საფრანგეთმა და იტალიამ, ხოლო «სკანდინავიურმა ქვეყნებმა არა მხოლოდ შეიმუშავა «სკანდინავიური მოდელი», არამედ გაუსწრეს კიდევ სოციალური ეკონომიკის მოდელის დამფუძნებლებსა და დამარსებლებს. «სკანდინავიურ მოდელში» განსაკუთრებულ ყურადღებას იმსახურებს ე.წ. «შვედური სოციალიზმის» მოდელი. «შვედური მოდელი» უდაოდ იმსახურებს განსაკუთრებულ ყურადღებას, იმიტომ რომ ამ ქვეყანამ «სტრუქტურული გარდაქმნა» განახორციელა ისეთი მნიშვნელოვანი სოციალური რყევების გარეშე, როგორსაც განიცდის ყველა პოსტსოციალისტური ქვეყანა. ცხოვრების მაღალი დონე აღიქმება, როგორც ერთადერთი შესაძლო და გამართლებული მოვლენა ისეთ თემებთან მიმართებაში, როგორიცაა კარგი მაღალანაზღაურებადი სამუშაო, ხელმისაწვდომი ხარისხიანი განათლება, ეფექტიანი სამედიცინო მომსახურება, ხანგრძლივი, ჯანმრთელი სიცოცხლე. უდაოა, რომ ასეთი სტანდარტების საფუძველი შეიძლება იყოს მხოლოდ ეფექტიანი ეკონომიკური განვითარება. თუმცა იგი აუცილებელია, მაგრამ არა საკმარისი პირობაა. ეკონომიკური ზრდა არც თუ ყოველთვის კონვენცირდება ადამიანთა ცხოვრების ხარისხში.

ბაზრების გლობალიზაციის პირობებში, მათ შორის შრომისავე განვითარებული ქვეყნები დგებიან საკმაოდ მძიმე დილემის წინაშე: ხელი შეუწყონ შრომითი ცხოვრების დონისა და ხარისხის ამაღლებას განვითარებად ქვეყნებში თუ შეამცირონ სოციალური გარანტიების დონე, ცხოვრების დონე და მისი ხარისხი მათ ქვეყანაში, რაც თავისთავად გამოიწვევს სოციალური კონფლიქტებისა და სოციალური არასტაბილურობის ზრდას.

«მოსახლეობის ცხოვრების დონე» განისაზღვრება ერთის მხრივ სხვადასხვა სასიცოცხლო სიკეთის მოთხოვნებით, (კვების პროდუქტები, ტანსაცმელი, საცხოვრებელი, ტრანსპორტი, სხვადასხვა კომუნალური და საყოფაცხოვრებო მომსახურება, განათლება, სამედიცინო მომსახურება, კულტურულ-საგანმანათლებლო ღონისძიებები ა.შ.), მეორეს მხრივ – მათი დაკმაყოფილების შესაძლებლობები, გამომდინარე ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების შეთავაზებით და ადამიანთა რელური შემოსავლებით, მათი ხელფასით. თავის მხრივ რეალური ხელფასის ზომა და მოსახლეობის ცხოვრების დონე განისაზღვრება წარმოების ეფექტიანობის ხარისხით.

მოსახლეობის ცხოვრების დონის სრული სურათი ვერ გაიხსნება მხოლოდ განმაზოგადებელი და გასაშუალებული სიდიდეებით. აუცილებელია ვიცოდეთ მოხმარების და შემოსავლების მოცულობა და სტრუქტურა მოსახლეობის სხვადასხვა სოციალური, პროფესიული და დემოგრაფიული ჯგუფების მიხედვით. მაგალითად, მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ, როგორია საშუალო ხელფასი მოსახლეობის, სახალხო მეურნეობის სხვადასხვა დარგებისა და თანამდებობის მუშაკების მიხედვით და ა.შ.

საარსებო მინიმუმისა და ბიუჯეტის მაჩვენებლები სახელმწიფოს მიერ გამოიყენება სოციალური პოლიტიკის ინსტრუმენტად. კერძოდ, ამ მაჩვენებლის მიხედვით ხორცილდება მოსახლეობის ცხოვრების დონის შეფასება; საარსებო მინიმუმის ბიუჯეტი წარმოადგენს სოციალური პოლიტიკის ბაზას, რათა იგი მიმართული იყოს ყველაზე დაბალ შემოსავლიანი მოსახლეობის მხარდასაჭერად; საარსებო მინიმუმის ბიუჯეტის მეშვეობით უნდა გაისაზღვროს მინიმალური ხელფასი და მოხუცებულობის მინიმალური პენსია.

მე-20 საუკუნეში ქვენების ეკონომიკური პოლიტიკის საგანი გახდა ეკონომიკური ზრდის წახალისება, რომელიც რა თქმა უნდა, კუმულაციური ეფექტის მქონე იყო. ამ პოლიტიკის გატარების შესაფასებლად საჭირო იყო მისი გაზომვა, რამაც გამოიწვია ისეთი ინდიკატორების შემოღება, როგორიცაა: «უმუშევრობის დონე», «მთლიანი შიდა პროდუქტი» და «ინფლაციის დონე», რომლებიც ასახავენ ცვლილებებს ეკონომიკაში.

ეკონომიკური ზრდა ხშირად განიხილება ცხოვრების ზრდის კონტექსტში, რომელსაც შეიძლება ქონდეს საერთო ეფექტი მშპ ზრდაში, მაგრამ ქონდეს ცხოვრების დონის დაბალი სტანდარტები მოსახლეობის უმეტესობისთვის, რადგან ეს ზრდა წარმოიშობა მოსახლეობის უმცირესი ნაწილის შემოსავლების ზრდით.

ეკონომისტებისათვის კარგადაა ცნობილი მშპ-ის დეფინიციები, ის განიხილება, როგორც ინდიკატორი და არა როგორც აბსოლუტური

მახასიათებელი. ამიტომ ეკონომისტებმა შეიმუშავეს უთანასწორობის მათემატიკური საზომი – ჯინის კოეფიციენტი<sup>1</sup>. შემოღებულ იქნა ისეთი ინდიკატორებიც, რომლებშიც გათვალისწინებულია ისეთი ნეგატიური გავლენები, რომლებიც არის გარემოს დაბინძურების და რესურსების გამოფიტვის შედეგი. მაგალითად, მწვანე მთლიანი შიდა პროდუქტი, რომელიც ეკონომიკური ზრდის თვისობრივად ახალი ინდექსია, მისი გამოთვლისას ითვალისწინებს გარემოზე იმ უარყოფით ზემოქმედებას, რომელიც ეკონომიკურმა ზრდამ გამოიწვია<sup>2</sup>.

ეკონომიკური კეთილდღეობის შეფასების ინდიკატორთა შორის არის მდგრადი ეკონომიკური კეთილდღეობის ინდიკატორი, რომელიც გარდაიქმნა ჭეშმარიტი პროგრესის ინდიკატორად. ამ ინდიკატორის გამოთვლისას არ იკრიბება ყველა კომპონენტი, მომხმარებელთა დანახარჯები დაბალანსებულია ისეთი ფაქტორებით, როგორცაა შემოსავლის განაწილება, დანახარჯები, რომლებიც უკავშირდება გარემოს დაბინძურებას და სხვა ეკონომიკურ არამდგრადობას.

ქვეყნის კეთილდღეობის დონის შეძლებისდაგვარად ობიექტურად შეფასების მიზნით საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ შემუშავებულია მრავალი სპეციალური მეთოდი, რომელთაგან ერთ-ერთი უახლესი და ჩვენის აზრით, საკმაოდ დახვეწილი მეთოდი ეკუთვნის გაეროს ე.წ. ჰუმანური განვითარების ინდექსის ოფისს. ამავე სახელს ატარებს ინდექსიც: «ჰუმანური განვითარების ინდექსი» (ჰკი). გარემოს ჰუმანური განვითარების ინდექსი არის მცდელობა შეიქმნას კომპოზიციური ცხოვრების სტანდარტების ინდექსი<sup>3</sup>.

### References:

1. აბესაძე რ. მოსახლეობის ცხოვრების დონისა და სიღარიბის ზოგიერთი სოციალურ-ეკონომიკური ასპექტი, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული III, თბ., 2010.
2. ბახტაძე ლ. – ცხოვრების დონე და სოციალური დიფერენციაცია საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში, ჟურნ. სოციალური ეკონომიკა #6, თბ., 2005.
3. გაბიძაშვილი ბ. – სტატისტიკა ეკონომიკაში, ბიზნესსა და მენეჯმენტში, გამ.: «უნივერსალი», თბ., 2011.
4. გაბიძაშვილი ბ. – სტატისტიკური ანალიზისა და ეკონომიკურ გადაწყვეტილებათა მიღების მეთოდები, გამომცემლობა «უნივერსალი», თბ., 2010.

<sup>1</sup> შემუშავებული იქნა 1910 წელს იტალიელი სტატისტიკოსის კორადო ჯინის მიერ. ეს კოეფიციენტი ხშირად გამოიყენება საზოგადოებაში შემოსავლის უთანასწორობის დასათვლელად.

<sup>2</sup> ix. [http://en.Wikipedia.org/wiki/Green\\_Gross\\_Domestic\\_Product#cite\\_note-o](http://en.Wikipedia.org/wiki/Green_Gross_Domestic_Product#cite_note-o)

<sup>3</sup> ix. <http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>

5. გაბიძაშვილი ბ. \_ სიღარიბის პორტრეტი საქართველოში, გამ.: «უნივერსალი», თბ., 2006.
6. მინდორაშვილი მ. \_ ჰუმანური განვითარების ინდექსი: ისტორია და რეალობა, ჟურნ. ეკონომიკა და ბიზნესი #5, თბ., 2011.
7. ჩიქავა ლ. \_ სიღარიბე და მისი დაძლევის ძირითადი მიმართულებები, ჟურნ. ეკონომიკა და ბიზნესი #1, თბ., 2008.
8. Горелов Н.А. Политика доходов и качества жизни населения: Учеб. пособие.- СПб.: Питер, 2003 – 345 с.
9. <http://esocio.narod.ru/lesson09.htm>
10. [http://en.Wikipedia.org/wiki/Green\\_Gross\\_Domestic\\_Product#cite\\_note-o](http://en.Wikipedia.org/wiki/Green_Gross_Domestic_Product#cite_note-o)
11. <http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>
12. <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/uroven-zhizni-naseleniya.html>

# ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Томчук В. В., к.е.н., економіст  
ТОВ «Вінницька Промислова Компанія»  
м. Вінниця, Україна

Сучасний стан ринкових відносин в Україні супроводжується постійним кругооборотом коштів як у масштабах економіки країни, так і в межах окремого аграрного підприємства. Грошові потоки охоплюють всі господарські процеси у середині підприємства та пов'язують його із зовнішнім середовищем, тому важко передбачити перебої у інтенсивності, обсязі, напрямі їхнього руху, що може призвести до порушення функціонування всіх структурних підрозділів аграрного підприємства, вплинути на діяльність роботи в поточному і довгостроковому періодах, спричинити зниження рівня прибутковості й платоспроможності, ліквідності, ділової активності та погіршити фінансовий стан. Ефективність контролю грошових потоків у значній мірі залежать від повноти і якості його інформаційного забезпечення.

Інформаційне забезпечення контролю – формування та оперативне надання якісної та повної інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень щодо руху грошових потоків на всіх етапах господарської діяльності кожного структурного підрозділу і підприємства в цілому.

До складу інформаційного забезпечення контролю грошових потоків має входити сукупність інформації щодо обліку, аналізу і планування грошових коштів у процесі підприємства, сукупність метаданих (структуровані дані, що представляють собою характеристики описуваних сутностей для цілей їх ідентифікації, пошуку, оцінки, управління ними), необхідних для проведення контролю, і програмні засоби для пошуку, систематизації та обробки інформації.

Вважаємо, інформаційне забезпечення контролю грошових потоків призначене для виконання таких основних функцій:

- контрольна – виявлення відхилень на основі облікових і планових даних грошових із використанням математичних методів, інформаційних технологій, комп'ютерних засобів;
- інформаційна – забезпечення достовірною і достатньою інформацією про стан грошових потоків управлінського персоналу на всіх рівнях ієрархічної системи управління підприємства у відповідності до їх функціональних повноважень;

- інтеграційна – наповнення і систематизація інформаційних масивів для виконання комплексу задач контролю грошових потоків на різних рівнях ієрархії системи управління підприємством.

Порядок формування інформаційного забезпечення значною мірою визначається особливостями організаційної структури підприємства, специфікою виробництва і технологій.

У науковій літературі виділяють три рівні збору, обробки і накопичення інформації щодо господарської діяльності підприємства [3]:

- рівень перший – так званий низовий рівень (різного роду виробничі відділи, склади). На даному рівні відбувається збір первинних документів з обліку матеріалів на складі, готової продукції, виробітку робітників та ін.;

- рівень другий – загальногосподарський рівень (допоміжні підрозділи, відділи, служби і т.д.). Тут відбувається збір інформації стосовно обліку фінансово-розрахункових операцій, матеріальних цінностей, основних засобів, обліку праці та заробітної плати тощо;

- рівень третій – рівень зведеного обліку (бухгалтерія). На цьому рівні відбувається групування і узагальнення інформації, зібраної на попередніх двох рівнях.

Автором запропоновано рівні використання інформації (рис. 1), які є важливим моментом формування інформаційних потоків з контролю грошових потоків на сільськогосподарському підприємстві.

Вважаємо, що побудова інформаційного забезпечення контролю грошових потоків потребує комплексного врахування особливостей взаємодії структурних складових інформаційної системи; інформаційних технологій реалізації методів обробки інформації; функціональних можливостей технічних засобів.

Для врахування всіх потреб щодо інформації про контроль грошових потоків важливо при створенні інформаційного забезпечення визначити перелік потенційних користувачів та їх інформаційних потреб. На нашу думку, найбільш повніша класифікація таких користувачів наведена у [2].

Автор поділяє користувачів на дві групи: зовнішні та внутрішні. До внутрішніх користувачів інформацією про грошові потоки належать:

- власники (засновники) суб'єктів господарювання;
- управлінський персонал (зокрема керівники вищої ланки управління, менеджери різних напрямів, керівники підрозділів);
- аналітики підприємства;
- трудовий колектив (працівники) підприємства.

Зовнішніх користувачів інформацією щодо грошових потоків поділяємо на дві підгрупи:

- перша підгрупа включає користувачів без фінансового інтересу – органи державної статистики, судові органи та аудиторські фірми;
- друга підгрупа – користувачі з прямим фінансовим інтересом – акціонери, інвестори, податкова, банки та інші кредитні установи, замовники, посередники [1, 2].



**Рис. 1. Рівні формування інформаційного забезпечення контролю грошових потоків аграрних підприємств**

Отже, формування інформаційного забезпечення контролю грошових потоків аграрних підприємств забезпечить повноту обробки облікових і контрольних даних, надання достовірної та миттєвої інформації про стан розрахунків, проведення попереднього економічного аналізу, що сприятиме зростанню ефективності господарської діяльності аграрного підприємства та дозволить покращити конкурентоспроможність у ринковому середовищі.

#### **Література:**

1. Вареник В. М. Інформатизація управління грошовими потоками на макро- та мікрорівні [Електронний ресурс] / В. М. Вареник // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2. – С. 55–64. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ever\\_2013\\_2\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ever_2013_2_7.pdf).



2. Гуцайлюк З. В. Інформаційна система бухгалтерського обліку в управлінні промисловим підприємством: рівні формування та напрямки використання / З. В. Гуцайлюк, Р. І. Мачуга // Вісн. ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 70–74.

3. Мачуга Р. І. Інформаційна система бухгалтерського обліку в управлінні підприємствами харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності) / Р. І. Мачуга. – Т. Тернопільський національний економічний ун-т. – Т., 2009. – 20 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ**

**Тополенко Н. М., к.держ.упр.,  
доцент кафедри**

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

**Мартинюк О. М., студент**

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

В сучасних умовах Україна здійснює активне реформування національної економіки в цілому, в тому числі у сфері державних закупівель. Державні закупівлі становлять значну частину державних витрат, що здійснюються органами державної влади та органами місцевого самоврядування на забезпечення суспільних потреб і власної діяльності.

Відповідні правила та процедури здійснення державних закупівель сприяють забезпеченню нашого суспільства товарами, роботами та послугами належної якості й достатньої кількості вчасно та на прийнятних договірних відносинах.

Механізм здійснення процедур державних закупівель повинен бути одним із ключових елементів управління державними фінансами, і ґрунтуватися на засадах добросовісної конкуренції, прозорості й відкритості, недискримінації учасників, об'єктивності та неупередженості оцінки пропозицій конкурсних торгів, разом із цим, запобігати проявам корупції в цій сфері.

Витрати бюджетних коштів під час здійснення державних закупівель завжди були гострою суспільно-політичною проблемою в Україні. Так, під час проведення Рахунковою палатою 38 контрольних заходів у 2014-2015 роках виявлено порушень у сфері державних закупівель на загальну суму 845 948,46 тис. гривень. Слід зазначити, що основною причиною таких порушень було недотримання розпорядниками бюджетних коштів вимог законодавства щодо здійснення державних закупівель на всіх

стадіях. Також на сьогодні в Україні ми маємо незначну кількість іноземних суб'єктів господарювання – переможців торгів у сфері державних закупівель. Зокрема, у 2011 році таких компаній було 0,44%; у 2012 році – 0,3%, у 2013 і 2014 роках – по 0,19%, а у 2015 році – 0,24% [1].

До квітня 2014 року в Україні діяв закон про закупівлі, прийнятий у червні 2010 року і до якого вносилися численні зміни. 20 квітня 2014 року набув чинності новий Закон України «Про здійснення державних закупівель» № 1197-VII (далі – Закон 1197). Даний закон прийнято у результаті надзвичайно інтенсивної його підготовки в доволі стислі терміни, що було зумовлено потужним політичним бажанням нового Уряду України засвідчити рішучість антикорупційних зусиль у галузі державних закупівель та її наближення до стандартів ЄС як магістрального курсу України [2].

За умовами угоди про зону вільної торгівлі, у тому випадку, якщо Україна протягом кількох років адаптує своє законодавство про закупівлі до стандартів ЄС, вона отримає повний доступ до ринків державних закупівель Євросоюзу. Постачальники та надавачі послуг з ЄС матимуть такий же доступ до українського ринку закупівель. Українські компанії зможуть на загальних засадах брати участь у держзакупівлях країн ЄС, а це ринок із щорічним обігом в 400 млрд. євро [3].

Органи законодавчої влади для досягнення поставлених цілей не обмежилися Законом 1197. Так, на початку 2015 року Департамент регулювання державних закупівель Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оприлюднив «Стратегію розвитку системи державних закупівель в Україні до 2022 року», що розроблялась під керівництвом голови департаменту О. Стародубцева.

Метою стратегії є створення сучасної і дієвої системи публічних закупівель, спрямованої на створення конкурентного середовища та подальший розвиток добросовісної конкуренції у сфері закупівель в Україні, а також забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України у сфері публічних закупівель шляхом послідовної адаптації законодавства України до стандартів ЄС протягом 2015 – 2022 років [4].

Серед ключових заходів стратегії заслуговують уваги наступні заходи:

- спрощення тендерної процедури;
- залучення реального бізнесу до участі в державних закупівлях;
- надання громадськості повного доступу до всіх проведених закупівель для аналізу та контролю;
- гармонізація українського законодавства з найкращими європейськими практиками.

Загалом, запланований розвиток системи державних закупівель можна розділити на кілька етапів. На першому етапі до 2016 року заплановано наблизитися до стандартів ЄС і GPA (Agreement on Government Procurement). На другому етапі до 2017 року заплановано забезпечити зручний публічний доступ до інформації про держзакупівлі та підвищити рівень професіоналізації державних замовників.

Протягом 2015-2022 років українським Урядом передбачається імплементація у вітчизняне законодавство положення Директиви

2014/24/ЄС і Директиви 89/665/ЄЕС зі змінами, внесеними Директивою 2007/66/ЄС, котрі визначені у Додатках ХХІ-В, ХХІ-С до Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. У липні 2015 року О. Стародубцев зазначав, що стратегічні цілі реформування закупівель будуть реалізовані вчасно [5].

Але і цей крок не став останнім в удосконаленні системи здійснення державних закупівель. 12.02.2015 р. громадськості та вітчизняним ЗМІ було презентовано систему електронних закупівель «ProZorro».

У 2015 році електронна система державних закупівель «ProZorro» працювала у пілотному режимі на допорогових закупівлях (до 200 тис. грн для товарів і послуг, та до 1,5 млн грн для робіт). У пробній версії в систему заведено понад 50 тис. тендерів на суму майже 13 млрд грн. При цьому слід звернути увагу, що економія бюджетних коштів перевищила 860 млн грн [6].

Згідно з Законом «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII, з 1.04.2016 р. на електронну систему державних закупівель перейшли великі державні замовники: міністерства, відомства, великі державні компанії. З 1.08.2016 р. всі свої закупівлі в електронний формат планується переведення іншими замовниками: місцевими органами влади, комунальними підприємствами тощо [7].

Електронна система державних закупівель «ProZorro» перебуває на етапі її реформування «2016+». Даний етап включає в себе поетапний перехід на систему електронних закупівель, інтеграцію відкритих державних реєстрів, розвиток моніторингу з боку громадськості та введення професійної освіти у сфері здійснення державних закупівель.

Наступним дієвим кроком стане розгортання системи до національного масштабу. Зазначене масштабування полягає у можливості одночасної роботи у електронній системі «ProZorro» близько 15 тис. вітчизняних державних закупівельників та близько 25 тис. тендерних комітетів. Система має відповідати сучасним вимогам щодо захисту інформації, витримувати перевантаження та своєчасно оновлюватись [8].

Таким чином на сьогодні Україна має позитивні зрушення в системі здійснення державних закупівель та відповідності встановленим стандартам ЄС. Позитивний результат містить у собі такі елементи як прозорість та відповідність чітким вимогам під час здійснення державних закупівель, спрощення тендерної процедури та зменшення корупції у даній сфері.

В результаті зазначених змін передбачається, що Україна буде цілеспрямовано використовувати власний бюджет і цим самим покращувати національну економіку країни. Але для того, щоб досягнути поставлених цілей, органам влади потрібно звертати увагу не лише на створення нових ефективних, за своїм змістом, нормативно-правових актів щодо державних закупівель, а й чітко контролювати їх виконання для досягнення максимального результату з метою унеможливлення корупції та зловживань у зазначеній сфері.

### **Література:**

1. Звіт «Про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2014 та поточному роках» затв. Рішенням Рахункової палати України від 15.12.2015р. № 11-6. – К., 2015. – 45 с.
2. Шатковський О. Новий Закон України «Про здійснення державних закупівель»: новації та відповідність міжнародним стандартам [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eupublicprocurement.org.ua> Назва з екрана.
3. Кухарчук І.Ю. Бізнес по-європейськи: на допомогу малому і середньому бізнесу: інф. посіб. / І.Ю. Кухарчук, Н.Б. Батракова. – Чернівці, 2015. – 86 с.
4. Про стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту»): розпорядження кабінету міністрів України від 24.02.2016 р. № 175-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>- Назва з екрана.
5. Скляр Р., Канаєвський Г. Реформування системи державних закупівель в Україні 2014-2015 рр. / Р. Скляр, Г. Канаєвський. – К.: Центр політичних студій та аналітики, 2015. – 24 с.
6. Уряд затвердив правила роботи торгових майданчиків у системі ProZorro [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://help.vdz.ua/> – Назва з екрана.
7. Про публічні закупівлі: закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>
8. Офіційний сайт електронної системи публічних закупівель «ProZorro» VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua>

## **ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE**

**Homovij S. M., Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor**  
*National Agrarian University  
Bila Tserkva, Ukraine*

The agrarian production of agricultural products connected with peculiarities of the environment (natural or man-regulate), in which occur all life cycles of biological organisms. This feature has a significant influence on the organization and methods of accounting.

Development of information system of enterprises is one of the key values for the effective functioning of modern agricultural production. The question of information content of management accounting in agricultural enterprises reflected in the works of such famous Ukrainian and foreign scientists as G.G. Kireytsev [1], M.M. Kotsyapatryu, P.Y. Homun [2], M.F. Ogiychuk, L.K. Syk, V.V. Sopko, K. Drury [3], R. Anthony, John Rees, W. Needles, Ch.T. Honhren, John Foster and many others.

The problem of effective information base for management decisions with taking into account specific of branch is unresolved.

The purpose and objective of the study is to develop organizational and methodical approaches to implementation of information elements and indicators of management accounting in agricultural enterprises taking into account their specificity.

Today scientists consider the management accounting as system of detection, measurement, analysis, preparation, interpretation and transfer of data, which used by managers for planning, evaluation and control of the company.

Investigating Information Systems farm of Ukraine, V.B. Ivashkevich indicates that 40-50% of the information is redundant in the information flow, and at the same time, the accounting is missing about 50% of the necessary information for management.

Features of agricultural production necessitate reflected in management accounting processes of formation of economic information.

Lots of the problems and shortcomings of information support management decision making, strategic imperfections caused by the current structure of the information base of agricultural enterprises, the typical model of which is limited to the formal consolidation of financial information [5].

The basis for the right, to our opinion, the organization of management accounting is the organizational and production structure of agricultural enterprises.

Organizational structure of management scheme represents management links between the management and manageable components and is characterized by its composition and information links between separate units and individual performers arranged in a hierarchical order and endowed with certain rights and responsibilities.

Among the organizational structures of farm produce individual businesses and agricultural holdings [6]. Methods of construction management accounting information system which will also be different. In building the structure of management accounting in the holding company will affect the following two determining factors as the degree of centralization of management functions and type of holding.

Management accounting system horizontally integrated holding companies in terms of methodology and complexity of construction is relatively simple. It is the same type (one chart of accounts, the same typical operation, guides, etc.) and is easily scalable, in accession holding another legal entity management accounting system «cloned», and it appears another uniform item. In vertically integrated holding managerial accounting system is complicated due to the technological characteristics of each activity.

As for the administrative account in individual farms, from the results of the study practices of 16 agricultural enterprises Khmelnytsky region can conclude that experts in the work areas of insufficient use different classification of management accounting costs. Most of them (60,9%) tend to emit only the direct and indirect costs and fixed and variable (39,1%). The remaining types of costs used for the needs of managers in such information. Therefore, for the correct organization of management accounting in agricultural enterprises, in our opinion, it is necessary to apply that classification of costs which would fully meet their needs and provide managers complete and necessary

information for management decisions both current and for the future: a) to determine the cost (works, services) and financial evaluation of results; b) for analysis and planning; c) for control and regulation.

Classification costs for building management accounting in agricultural enterprises of Ukraine makes it possible to manage costs to ensure the efficient process of production and sales.

#### **References:**

1. Kireytsev, G.G. (2012), «Areas of development of accounting industry in agriculture of Ukraine», *Naukoviy Visnyk National Unaversity of life and environmental sciences of Ukraine*, Vol. 2, no. 169, pp. 9-24.

2. Homun, P.Ya. (2007), *Paradigma i kontroverzu buhgalterskogo obliky ta zvitnosti* [The paradigm of bookkeeping accounting and reporting (attempt to consequently analysis)], *Ekonomichna dymka*, Ternopil, Ukraine.

3. Drury, K. (2002), *Ypravlencheskii I Proizvodstvennuy ychet* [Management and production accounting], *Yuniti-Dana*, Moscow, Russia.

4. Ivashkevich, V.B. (2007), *Buchgalterskyi Ypravlencheskii ychet* [Bookkeeping management accounting], *Economist*, Moscow, Russia.

5. Tomilova, N.O. (2013), «Forming the information base for an effective system of enterprise cost management», *Zbirnyk naukovykh prac Bilotserkivskogo natsionalnogo agrarnogo universytetu*, Vol. 11(106), pp. 62-65.

6. Nuchuporyk, O. (2012), «Management of agricultural holdings», available at: [http://bdo.com.ua/\\_files/doclib/5492/agroholding.pdf](http://bdo.com.ua/_files/doclib/5492/agroholding.pdf) (accessed March 15, 2012).

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

**Царук Н. Г., к.е.н.,  
доцент кафедри**

*Відокремлений підрозділ*

*Національного університету біоресурсів  
та природокористування України*

*«Ніжинський агротехнічний інститут»*

*м. Ніжин, Чернігівська область, Україна*

У переважній більшості країн світу сільське господарство є галуззю національного господарства, якій приділяється особлива увага з боку суспільства та надаються особливі преференції з боку держави, адже продовольча безпека є невід'ємною складовою національної безпеки будь-якої країни, а якість продуктів харчування – основа здоров'я нації. До того моменту, коли технічний прогрес перевернув з ніг на голову уявлення про цінність речей у цьому світі, протягом усієї історії людства продукція сільського господарства була одним із основних мірил вартості інших

товарів, а аграрна галузь – ключовою у економіці древніх, середньовічних держав та країн нового часу включно до 19-го століття.

Зрозуміло, що Україна не є виключенням з цього правила, а радше навіть навпаки. Сільське господарство є однією з «візитних карток» економіки України. В Україні знаходяться найкращі у світі чорноземні ґрунти (8,7% світових площ цих земель), здатні при раціональному використанні та відновленні їхнього ресурсу давати вдвічі-втричі більші урожаї аграрної продукції, ніж це забезпечує сучасна аграрна наука та практика господарювання.

Система оподаткування є важливим механізмом стимулювання економічного зростання та визначає конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках. Як інструмент державного регулювання економічних і соціальних процесів, вона повинна містити компроміс інтересів держави та суб'єктів господарювання, а в умовах сучасної глобалізації економіки – відповідати вимогам міжнародних організацій, повноцінним членом яких прагне стати Україна.

Сільськогосподарський товаровиробник в Україні може перебувати на одній із трьох систем оподаткування. Два варіанти цієї системи оподаткування загальні для всіх товаровиробників, і сільськогосподарські підприємства мають право обрати один із них, а саме:

- загальна система, тобто сплата податку на прибуток на рівні 18%; при цьому у підприємств з розміром доходу до 20 млн. грн. оподатковується різниця між доходами і витратами, визначеними за даними бухгалтерського обліку, а у підприємств із розміром доходу більше 20 млн. грн. оподатковується різниця між доходами і витратами з урахуванням різниць між даними податкового та бухгалтерського обліку відповідно до Податкового кодексу України;

- спрощена система з фіксованим відсотком від доходу підприємства (на даний момент цей показник складає 2% від доходу з окремою сплатою ПДВ або 4% від доходу при включенні ПДВ до складу єдиного податку), але з обмеженнями величини цього доходу (у 2016 році право на спрощену систему мають підприємства з доходом до 20 млн. грн. за минулий рік, а у 2017 році це ж право буде збережене лише за підприємствами, у яких за 2016 рік загальний дохід не перевищить 5 млн. грн.).

Проте у сільському господарстві України переважною більшістю підприємств застосовується третій підхід: аграрні товаровиробники сплачують податок, виходячи з площ земельних ділянок, на яких провадиться сільськогосподарська діяльність, нормативної грошової оцінки земельної ділянки та ставки податку для відповідної категорії сільськогосподарських угідь. Особливістю та ключовою перевагою цієї системи оподаткування є те, що платники єдиного податку та платники податку на прибуток паралельно сплачують плату за землю з цих же земельних ділянок, а для аграрних товаровиробників, по суті, діє формат сплати за землю (причому у менших розмірах, ніж для платників інших податків), але без оподаткування доходів та прибутків.

До кінця 2014 року ця система оподаткування була вигідною для сільськогосподарських товаровиробників. Так, у середньому з одного гектара ріллі підприємства сплачували 5,50-7,00 гривень податку, з одного гектара сіножатей – 2,30-2,50 грн. податку, з одного гектара пасовищ – 1,75-2,00 грн. податку, з одного гектара багаторічних насаджень – 11,20-11,50 грн., з земель водного фонду – 67,50-70 грн. Проте на сьогодні в середньому по сільському господарству України платіж з одного гектара ріллі становить 220,00-250,00 гривень податку, з одного гектара сіножатей – 59,50-65,00 гривень податку, з одного гектара пасовищ – 46,00-50,00 гривень, з одного гектара багаторічних насаджень – 290,00-300,00 гривень податку.

Другим суттєвим аспектом оподаткування підприємств, у тому числі аграрних, є податок на додану вартість. В цілому по Україні ПДВ знаходиться на другому місці серед бюджетоутворюючих податків, але для сільськогосподарських підприємств щодо сплати цього податку також існували суттєві пільги. До 2016 року для аграрних підприємств, у яких обсяги постачання сільськогосподарської продукції та сільськогосподарських послуг за останні 12 послідовних календарних місяців дорівнювали або перевищували 75% у загальних обсягах постачання продукції/послуг підприємства, діяла така система: при продажу сільськогосподарських товарів і послуг вся сума податкових зобов'язань, які мали бути сплачені до бюджету, залишалася у розпорядженні аграрного товаровиробника для спрямування її на виробничі цілі, пов'язані з сільськогосподарською діяльністю. З 1 січня 2016 року ця система була кардинально змінена. А саме: відтепер операції з продажу сільськогосподарської продукції розділено на три види діяльності, і згідно з нововведеннями передбачається сплата частини податку, який раніше залишався у розпорядженні підприємства, до державного бюджету. Цими видами діяльності є:

- постачання зернових і технічних культур (пшениці, жита, ячменю, соняшника, ріпаку, гречки тощо) – за операціями з реалізації цієї продукції 85% податку на додану вартість спрямовується до бюджету, і лише 15% залишається у виробника;

- постачання продукції тваринництва (при цьому до такої продукції віднесено лише молоко, вершки незгущені та постачання м'яса великої рогатої худоби у живій вазі) – 20% суми податку з постачання цих аграрних товарів спрямовується до бюджету, 80% залишається у розпорядженні підприємства;

- постачання іншої сільськогосподарської продукції та сільськогосподарських послуг (включає всі види сільськогосподарських товарів/послуг, не перераховані вище) – 50% суми податку з постачання цих товарів/послуг спрямовується до бюджету, 80% залишається у розпорядженні підприємства.

Третім «підводним каменем» оновленої системи оподаткування аграрних товаровиробників є податок з доходів фізичних осіб. Зрозуміло, що сплата цього податку стосується будь-яких фізичних осіб, у тому числі працівників підприємства, але набагато більш суттєвим є факт, пов'язаний



з виплатою дивідендів фізичним особам, які є власниками або учасниками сільськогосподарських підприємств.

Збільшення податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства, проілюстроване на прикладі трьох податків, не є вичерпним. Адже, окрім зазначених навантажень, сільськогосподарський бізнес щороку несе додаткові витрати у зв'язку зі зростанням ставок екологічного податку, ставок рентної плати, офіційних платежів за оформлення земельних ділянок, якими користуються підприємства тощо.

Таким чином, подальший розвиток податкової політики України щодо агропромислового виробництва має забезпечувати оптимальне виконання фіскальних (забезпечення належної ресурсної бази бюджетів місцевого самоврядування сільських територій) та регулюючих (вирівнювання умов господарювання для різних категорій товаровиробників) завдань, що стоять перед системою оподаткування в аграрному секторі економіки.

### **Література:**

1. Лист Державної фіскальної служби України від 09.11.2015 р. № 23843/6/99-95-42-01-16-01 [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/print-64896.html>.

2. Огійчук М.Ф. Електронне оподаткування в системі обліку податку на додану вартість. / М.Ф. Огійчук, І.В. Горковенко, І.В. Сколотій. // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 376-381.

3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: закон України від 24.12.2015 р. № 909-19 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

4. Про затвердження Змін до Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість: наказ міністерства фінансів України від 16.11.2015 р. № 1025 [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1491-15>.

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДАХ В УКРАИНЕ**

**Цыбульник М. А., аспирант**

*Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко  
г. Киев, Украина*

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) – это новая для Украины организационно-правовая форма, которая способствует развитию системы пенсионного обеспечения и осуществляет деятельность исключительно с целью накопления пенсионных взносов в пользу участников НПФ [1]. Важную роль в процессе их становления играет разработка организационно-методических основ бухгалтерского учета НПФ.

Проблемы бухгалтерского учета неприбыльных организаций, а также особенности функционирования негосударственных пенсионных фондов и учета в них исследуют такие отечественные ученые-экономисты, как Гура Н.А., Емец В., Либанова Э.М., Лондар С.Л., Левицкая С.А., Ловинская Л.Г., Мельник Т.Г, Нелипович А.В., Олейник Я.В., Швец В.Г и другие. Но несмотря на значительные наработки, комплексного исследования организации бухгалтерского учета НПФ не осуществлялось, что обусловило выбор темы научного исследования.

Особенности деятельности НПФ обуславливают влияние на организацию учета в них. Одной из их особенностей является то, что НПФ осуществляют учет операций не самостоятельно, а обязательно используя услуги других лиц, в частности, услугами администратора НПФ, который ведет бухгалтерский учет. Администратор должен иметь лицензию на осуществление деятельности по администрированию пенсионных фондов, выданную Нацкомфинуслуг Украины. С целью рациональной организации бухгалтерского учета администратором НПФ утверждается учетная политика, которая может меняться в течение финансового года в соответствии с договором, заключенным между администратором и Советом фонда о предоставлении услуг по администрированию НПФ [2; 3].

Организация учета в НПФ сводится к следующим основным задач:

- своевременное, полное, достоверное, непрерывное отображение всех фактов хозяйственной деятельности, которые были осуществлены в НПФ;
- обработка данных с помощью соответствующих процедур, приемов и способов в соответствии с исходной информации;
- составление на основе полученного массива обработанной информации, зафиксированной в первичных документах и регистрах, баланса и финансовой отчетности, а так же подачи их заинтересованным пользователям.

На первом, методическом этапе организации бухгалтерского учета осуществляется выбор системы определенных способов и приемов, в основе которых лежат: документирование, инвентаризация, использование синтетических и аналитических счетов, применение метода двойной записи, оценка имущества и обязательств, калькулирование, бухгалтерский баланс и отчетность.

Второй этап организации бухгалтерского учета технический – это выбор формы учета, который наиболее соответствует отрасли и размера данного НПФ. Он состоит в:

- 1) выборе способа обработки учетных данных;
- 2) разработке перечня и форм учетных регистров;
- 3) установлении порядка осуществления записей в регистрах и переноса данных в регистры.

Третий этап заключается в организации работы учетного аппарата, или другими словами – это организация управления бухгалтерии. Он включает:

- 1) установление наиболее экономной и наиболее удобной общей системы учета (учет централизованно или децентрализованный);

2) определение графика документооборота в НПФ и графика работы сотрудников бухгалтерии.

Среди направлений текущего бухгалтерского учета деятельности НПФ можно определить следующие:

- персонифицированный учет участников;
- сбор добровольных пенсионных взносов вкладчиков в соответствии с выбранной пенсионной схемой;
- пенсионные выплаты получателям;
- учет расходов деятельности пенсионного фонда;
- инвестирование пенсионных активов через компании по управлению пенсионными активами согласно определенной инвестиционной декларации;
- учет прибыли (убытка) и ее распределение между участниками;
- ведение раздельного учета собственных средств (фонд учредителя) и пенсионных накоплений (фонд получателя).

В соответствии с требованиями, установленными Национальной комиссией по регулированию рынка в сфере финансовых услуг, бухгалтер, ведет бухгалтерский учет НПФ обязан [4]:

- пройти повышение квалификации и сдать экзамен на соответствие знаний профессиональным требованиям по типовой программе повышения квалификации главных бухгалтеров, составленной по направлению деятельности финансового учреждения и утвержденной Национальной комиссией по регулированию рынков в сфере финансовых услуг. Продолжительность курса повышения квалификации должна составлять не менее 72 часов;
- иметь стаж работы на руководящих должностях, связанных с финансовой или бухгалтерской деятельностью, или стаж работы на рынках финансовых услуг на должностях, связанных с финансовой или бухгалтерской деятельностью, не менее двух лет, в частности, на рынках финансовых услуг не менее 1 года;
- в течение последних пяти лет не быть руководителем, финансовым директором или главным бухгалтером финансового учреждения, признанного банкротом, подвергнутого процедуре принудительной ликвидации или к которой была применена мера воздействия соответствующим органом, который осуществляет регулирование рынков финансовых услуг, в виде отстранения руководства от управления финансовым учреждением и назначения временной администрации.

Проанализировав организацию и методику бухгалтерского учета в негосударственных пенсионных фондах, можно выделить комплекс проблем, требующих решения, в частности:

- отсутствие национального Положения (стандарта) бухгалтерского учета, которое определяет методологические принципы формирования в бухгалтерском учете информации о деятельности в негосударственных пенсионных фондах;
- администраторы пенсионных фондов и компании по управлению активами в большинстве зарегистрированы в форме ООО и регулятивно

не обязаны добровольно раскрывать финансовую отчетность в таком формате, как акционерные общества;

- недостаточное количество специалистов по МСФО, которые работают в направлении внедрения международного опыта организации учета и отчетности в НПФ;

- отсутствие единой методики сравнения, единого механизма учета результатов деятельности НПФ с соблюдением международных норм и стандартов учета и отчетности;

- несовершенное методическое обеспечение бухгалтерского учета и отчетности в негосударственных пенсионных фондах, что создает определенные трудности для бухгалтеров.

Для решения указанных проблем предлагается принять П(С)БУ 36 «Отчетность негосударственных пенсионных фондов», где бы отражались основные принципы организации бухгалтерского учета и отчетности НПФ в Украине, а также методологические принципы формирования в бухгалтерском учете и финансовой отчетности информации о деятельности негосударственных пенсионных фондов.

### **Литература:**

1. Закон Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» от 9 июля 2003 № 1058-IV) [Электронный ресурс] // Правительственный портал – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15> – Название с экрана.

2. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16 июля 1999 № 996 [Электронный ресурс] // Правительственный портал – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> – Название с экрана.

3. Положение о представлении администратором негосударственного пенсионного фонда отчетности по негосударственному пенсионному обеспечению, утв. Распоряжением государственной комиссии с регулирования рынков финансовых услуг Украины от 22.06.2004 г. № 1100 [Электронный ресурс]. // Правительственный портал – Режим доступа: <http://search.ligazakon.ua/> – Название с экрана.

4. Квалификационные требования к бухгалтерам финансовых организаций – режим доступа: [http://eduforbookkeepers.blogspot.com./](http://eduforbookkeepers.blogspot.com/) – Название с экрана.

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

**Черненко К. В., к.е.н.**

*Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

В ринкових умовах розвитку України актуальною є проблема ефективного функціонування діючих підприємств, що не можливо без формування необхідного обсягу активів, в першу чергу оборотних активів, недостатність і якість яких впливає не тільки на кількісні характеристики продукції, товарів, робіт, послуг, що реалізуються, їх конкурентоспроможність, але і на соціально-економічні процеси підприємств.

Процеси формування та використання оборотних активів в діяльності підприємств впливають на прийняття рішень щодо їх стратегічного розвитку і забезпечують позитивні кінцеві результати діяльності. Проблеми оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними активами та визначення ефективності їх використання є актуальними також з позиції прийняття управлінських рішень.

Прийняття ефективних рішень щодо управління оборотними активами в значній мірі залежить від введення на вітчизняних підприємствах чіткої координації діяльності різноманітних служб, наявності інформаційного менеджменту, систематичного ведення бухгалтерського обліку, забезпечення внутрішнього контролю і запровадження управлінського обліку [1].

Процес управління оборотними активами складається з таких основних етапів: планування, прийняття та реалізація рішень, контроль та аналіз наслідків запровадження цих рішень. В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання повинні постійно оперативно управляти оборотними активами та джерелами їх утворення для забезпечення діяльності необхідними оборотними активами, раціонального їх розміщення та ефективного використання. Виходячи з конкретних умов господарювання керівництво підприємством повинно приймати ефективні рішення щодо управління, в першу чергу, грошовими потоками на підприємстві, дебіторською заборгованістю, запасами. Практична реалізація цих рішень сприяє досягненню високих кінцевих фінансових результатів, забезпеченню фінансової стабільності, зростанню ділової активності та незалежного іміджу підприємства [2].

Основною метою управління оборотними активами є:

- 1) визначення обґрунтованої потреби в оборотних активах, необхідної для здійснення основної та інших видів діяльності;
- 2) оптимізація обсягу і структури оборотних активів;

3) забезпечення оборотних активів джерелами фінансування та визначення оптимального співвідношення між різними джерелами фінансування оборотних активів;

4) організація поточного і перспективного управління оборотними активами для забезпечення необхідного рівня платоспроможності та фінансової стійкості;

5) підвищення ефективності використання оборотних активів [3].

Для здійснення цієї мети на підприємстві необхідно обрати раціональну політику формування оборотних активів і визначення джерел їх фінансування, та контролювати її роботу в практичній діяльності. Політика управління оборотними активами повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю діяльності, що зводиться до вирішення таких завдань, як забезпечення платоспроможності та оптимального обсягу, структури і рентабельності активів.

#### **Література:**

1. Бочуля Т. Учет и информация в системе управления: опыт, поиски, решения: монографія / Т. Бочуля. – Saarbrücken Deutschland: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – ISBN: 978-3-659-46471-3. – 269 с.

2. Гладких Т.В. Проблеми організації бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. Монографія / Т.В. Гладких // За загальною редакцією Губачової О.М. – Полтава. РВВ ПУСКУ, 2009. – 364 с.

3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

## **РЕГУЛЮВАННЯ І КОМУНІКАТИВНІТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ**

**Ямборко Г. А., к.е.н., доцент,  
професор кафедри**

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

Розвиток фінансової звітності суб'єктів підприємницької діяльності у відповідність з вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності є складовою частиною заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового спрямування в Україні. Процес глобалізації світової економіки, посилення захисту прав інвесторів та забезпечення прозорості функціонування міжнародних ринків капіталу зумовив нові підходи до удосконалення методології розкриття економічної інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Як відомо, з розвитком економічних

відносин одночасно змінюються комунікативна спрямованість фінансової звітності та інтерпретація її показників у відповідності інформаційним запитам користувачів. З метою створення єдиних правил формування інформації у фінансовій звітності підприємств України, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів, здійснюється державне регулювання фінансової звітності з одночасним її удосконаленням та розвитком. Зауважимо, що державне регулювання фінансової звітності підприємств України визначає зміст, форму та загальні вимоги до розкриття статей кожної із форм фінансової звітності, які забезпечують ділову комунікацію між керівництвом компанії та особами, безпосередньо зацікавленими в результатах її діяльності. Однак, одночасне існування і правочинність в Україні національних стандартів бухгалтерського обліку та міжнародних облікових стандартів призводить до ускладнення процедури застосування передбачених ними методик формування й представлення інформації у фінансовій звітності підприємств. Саме тому, необхідність вивчення фундаментальних теоретичних засад регулювання фінансової звітності з метою створення сучасної концепції фінансового аналізу є актуальні.

Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», в якому зазначено, що фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [1, с. 2]. З метою розкриття вказаної інформації Законом встановлені форми звітності, зокрема: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до фінансових звітів, кожна з них має відповідне інформаційне навантаження та є об'єктом аналітичного дослідження. Система аналітичних показників є дієвим інструментарієм, який використовуються для фінансового планування, прогнозування і контролю та забезпечення стабільного фінансового стану.

Система фінансової звітності повинна відповідати запитам користувачів і специфічним рисам трансформаційних процесів, що відбувалися в українській економіці. Хоч фінансова звітність формується в першу чергу для зовнішніх користувачів, але в різних країнах існують відмінності в змісті, порядку формуванні показників. Законом України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» бухгалтерський облік компаній визначено однією з пріоритетних сфер, в яких здійснюється адаптація законодавства України [2]. З урахуванням узятих державою зобов'язань щодо гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством Європейського Союзу, а також вимог до фінансової звітності суб'єктів господарювання, що виходять на міжнародні ринки капіталу, з метою підвищення прозорості фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення її зіставлення із звітами іноземних компаній, сприяння залученню іноземних інвестицій виникає необхідність створення організаційно-правових умов застосування суб'єктами

господарювання міжнародних стандартів для складення фінансової звітності. Система міжнародних стандартів фінансової звітності створена з метою уніфікації принципів і методик бухгалтерського обліку, які використовуються підприємствами різних країн при формуванні інформації у фінансовій звітності. Водночас, національна система бухгалтерського обліку дозволяє розв'язувати визначені тактичні і стратегічні завдання розвитку економіки країни шляхом прийняття відповідних законодавчих актів, що регулюють облікову систему. Це пояснюється особливостями бухгалтерського обліку як інформаційної системи, що відображає господарську діяльність, та не тотожна останній як за природою, так і за змістом. Для формування в бухгалтерському обліку достовірної інформації необхідне його правове регулювання. Слід виокремити такі основні ознаки притаманні нормативно-правовому забезпеченню обліку та звітності: історичність – в основі нормативно-інформаційного забезпечення сучасного обліку закладено історичні підвалини певних категорій і понять, які є незмінними, та на яких ґрунтується теорія і практика сучасного обліку; міжнародний досвід – кожна країна враховуючи практичний досвід інших країн щодо побудови законодавства, оцінює позитивні та негативні сторони того чи іншого регулятивного процесу, формує власну нормативно-законодавчу базу. Одним з основних джерел отримання інформації є акти органів влади або компетентних та професійних органів, що містять правові норми, які є обов'язковими для виконання та спрямовані на врегулювання правовідносин між суб'єктами господарювання. У відповідності законодавству України діє гіпотеза обліково-правової норми, яка вимагає ведення бухгалтерського обліку усіма юридичними особами та передачі інформації зацікавленим особам. Таким чином, облік – це інформаційна система управління, яка постійно пристосовується до зростаючих потреб суспільства. Суспільство є складним та динамічним середовищем, тому до обліку весь час висувуються нові вимоги, які формуються у вигляді державної регламентації, основою якої є законодавче і нормативно-методичне забезпечення. Зауважимо, що при регулюванні бухгалтерського обліку виникає ще одна складність, адже користувачі – це лише один елемент процесу обміну інформацією, а інша сторона – це особи, які надають інформацію, і відповідно їх підходи та зацікавленість до розкриття інформації не співпадають. Така варіація підходів обумовлює необхідність вибору професіоналами оптимального рішення щодо релевантної інформації для моделей прийняття рішень різними групами користувачів. З цією метою при Міністерстві фінансів України створено методологічну раду з бухгалтерського обліку, як науково-практичний центр та дорадчий орган для організації розробки національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів щодо складання фінансової звітності; удосконалення організаційних форм і методів та методологічного забезпечення впровадження сучасної технології збору та обробки обліково-економічної інформації; розробки рекомендацій щодо



вдосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів.

Однією з актуальних проблем та основною передумовою успішного розвитку фінансової звітності в Україні є розробка власної концепції обліку, яка відповідає національним інтересам, з орієнтацією на широку бухгалтерську громадськість. Концепція бухгалтерського обліку є теоретичною основою інституційної і реформеної побудови та створення інформаційної інфраструктури і забезпечення подальшого розвитку фінансової звітності з метою своєчасного і достовірного забезпечення необхідною аналітичною інформацією всіх користувачів. Для посилення комунікативних можливостей звітності необхідна узгодженість та трансформація методики її формування і аналізу. Система обліку та аналізу повинна відповідати запитам користувачів та вимогам ринкових відносин і специфічним рисам трансформаційних процесів економіки України. Це обумовлено, в першу чергу, необхідністю досягати економічних, соціальних конкурентних переваг суб'єктів господарювання, що потребує гнучкості прийняття управлінських рішень. Процедура прийняття управлінських рішень, як правило, складається з двох етапів: на першому – на підставі відповідної інформації та її аналітичного опрацювання, оцінюють стан і динаміку того чи іншого процесу, на другому – якщо аналіз визначить необхідність втручання з метою зміни параметрів у ньому, приймається управлінське рішення.

Таким чином належне розуміння концептуальних основ і методичних положень, усунення суперечностей теоретичного й методологічного характеру та регулювання методики формування і аналізу звітності сприятимуть підвищенню комунікативності та якісному інформуванню господарюючих суб'єктів, забезпеченню їх релевантними відомостями фінансового характеру для прийняття економічних рішень.

#### **Література:**

1. Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електроний ресурс]: Міністерства фінансів України. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/996-14](http://zakon.rada.gov.ua/go/996-14)
2. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004р. [Електроний ресурс]: Верховна рада України – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/1629-15](http://zakon.rada.gov.ua/go/1629-15)
3. Національний стандарт бухгалтерського обліку 1»Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. [Електроний ресурс]: Міністерства фінансів України - Режим: <http://www.minfin.gov.ua>

# FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

## БІРЖОВИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

**Пехота А. В., аспірант кафедри**

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

**Леонов Д. А., к.е.н.,**

**професор кафедри**

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

В сучасних умовах господарювання невід'ємним атрибутом ринкової економіки є фондовий ринок, на якому перетинаються попит і пропозиція на цінні папери, за рахунок чого задовольняються потреби емітентів та інвесторів. При цьому, у розвинутих країнах ключову роль відіграє саме організований, біржовий ринок цінних паперів, який забезпечує високу надійність операцій та ліквідність інструментів, що обертаються на ньому. Однак, в Україні біржовий ринок цінних паперів вже 25 років перманентно перебуває на стадії формування і не виконує належним чином свої функції.

Формування біржового ринку в Україні розпочалося з 29 жовтня 1991 року, коли було зареєстровано Українську фондову біржу. Проте перші п'ять років ринок залишався без спеціалізованого державного регулятора. Функцію державного регулювання як побічну виконувало Міністерство фінансів України. Лише в 1995 році була створена Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку та затверджена концепція розвитку національного фондового ринку. Нестабільність економіки та правова неврегульованість були основними чинниками, що стояли на заваді розвитку фондових бірж, але поступова стабілізація економіки та прийняття ряду законодавчих актів, які врегульовували основні питання випуску та обігу цінних паперів дали значний поштовх до активізації біржової торгівлі [4].

Нині основними нормативно-правовими актами, які регулюють діяльність фондових бірж, є Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», який врегульовує відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку, та рішення Національної комісії з

цінних паперів та фондового ринку, яким затверджено Положення про функціонування фондових бірж [1; 2].

На даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, на даний момент в Україні діють 10 фондових бірж, обсяг біржових контрактів яких за підсумками 2015 року становив 290,77 млрд. грн. Порівняно з 2014 роком обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 53,08% (або на 328,92 млрд. грн.) що зумовлено політичною та економічною кризою, яка триває в Україні з 2014 року. Проте, частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів залишається досить низькою (2014 – 26,59%).

Серед фінансових інструментів провідну позицію протягом 2015 року за обсягами торгів на біржовому ринку займали державні облігації України (87,12% від загального обсягу біржових контрактів), облігації підприємств (4,68% від загального обсягу біржових контрактів) [5].

Протягом останніх років серед 10 фондових бірж лідером на ринку державних облігацій є фондова біржа «Перспектива». За підсумками 2015 року фондова біржа «Перспектива» утримувала близько 82% біржового ринку цих цінних паперів, друге місце займає фондова біржа «ПФТС» – 18%. На інших фондових біржах обсяг операцій з державними цінними паперами був незначним.

Зважаючи на скорочення платоспроможного попиту з боку інвесторів, підвищення вартості боргових ресурсів та загальне зростання рівня кредитного ризику, питома вага операцій з корпоративними бондами протягом 2015 року скоротилась з 5,37% (2014) до 4,68% (2015).

Лідером за обсягом контрактів з корпоративними облігаціями за підсумками 2014 року була фондова біржа «ПФТС», частка якої в цьому сегменті складала 67%. За підсумками 2015 року частка біржі скоротилась до 45%. Одночасно з цим в операціях з корпоративними облігаціями зросла частка фондової біржі «Перспектива» (до 23% з 16%).

Протягом 2015 року на організаційно оформленому ринку спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами. Так, із 10 функціонуючих фондових бірж в Україні лише три – «Перспектива», «ПФТС» та Українська біржа – відзначилися істотними обсягами торгів, зосереджуючи більш ніж 97,93% вартості біржових контрактів. Це свідчить про невідповідність наявної нині в Україні кількості бірж рівню розвитку фондового ринку.

В той же час, у 2015 році питома вага вторинного ринку в сукупному обсязі біржових торгів становила 97,59% від загального обсягу торгів. Найбільш привабливим в структурі біржових торгів в розрізі за видами ринків розглядався «спотовий ринок», частка якого складала 82,99% від загального обсягу біржового ринку. Обсяг операцій за договорами РЕПО на організаторах торгівлі становив 12,28% від загального обсягу торгів на організованому ринку [5].

Таким, чином, на основі проведеного аналізу сучасного стану біржового ринку цінних паперів в Україні серед нагальних проблем розвитку є: надмірна кількість фондових бірж (окремі біржі здійснюють операції нерегулярно і в незначних обсягах); низький рівень капіталізації,

ліквідності та волатильності ринку (незначний показник free-float акцій українських компаній); низький ступінь використання похідних цінних паперів; зосередження більшої частини операцій з цінними паперами на позабіржовому ринку; незадовільний рівень інформованості населення про діяльність фондового ринку, що призводить до незначної активності фізичних осіб на фондовій біржі [3].

Тому, для вирішення існуючих проблем та забезпечення успішного розвитку біржового ринку цінних паперів, доцільно здійснити першочергові заходи, а саме: укрупнення та консолідація в першу чергу, існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню стандартних критеріїв лістингу та формування справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами; збільшення капіталізації, ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів (зокрема, передбачених законодавством біржових та інфраструктурних облігацій), інноваційних структурованих продуктів, продуктів фінансового інжинірингу (зокрема, біржових валютних деривативів та ф'ючерсного контракту на ціну золота); створення нової законодавчої бази, адаптованої до вимог європейського законодавства, з метою забезпечення організаційно-правових засад формування та функціонування фондового ринку; вдосконалення державного регулювання та нагляду на фондовому ринку, підвищення захисту прав інвесторів; забезпечення на державному рівні низки заходів спрямованих на збільшення показника free-float акцій українських компаній; підвищення рівня біржової культури.

Дослідження сучасного стану біржового ринку цінних паперів в Україні дозволяє зробити висновки про фрагментарність та розрізненість діяльності фондових бірж, відсутності функціонування єдиної біржової системи як елемента інфраструктури фондового ринку (створення якого було передбачено ще в 1995 році концепцією розвитку національного фондового ринку).

Тому, напрями вдосконалення українського біржового ринку повинні бути засновані на вирішенні виявлених проблем розвитку і можуть бути об'єднані в чотири основні групи: модернізація законодавчої бази; розвиток цілісної біржової інфраструктури; розширення доступу до участі в біржових торгах і гармонізація його структури; вдосконалення фінансового інструментарію й нарощення капіталізації ринку в цілому.

#### **Література:**

1. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок» – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового 22.11.2012 № 1688 «Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж» – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12>.
3. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова //Журнал «Проблеми економіки». – 2014. – № 1. – С. 129-134 – Режим доступу: [http://www.problecon.com/pdf/2014/1\\_0/129\\_134.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/129_134.pdf).

4. Воронюк В.М. Проблеми та перспективи розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2011/Economics/4\\_83270.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/4_83270.doc.htm).

5. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку/ Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2015 року – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

## **ЕВОЛЮЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

**Підгірна В. С., асистент**

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

Податкова система України перебуває в стадії реформування, що зумовлено перебудовою й розвитком вітчизняної економіки. Оскільки, податок на прибуток є складовою податкової системи, за певних макроекономічних умов виникала потреба в зміні правил розрахунку та сплати податку на прибуток. Але, запроваджуючи будь-які зміни в методології оподаткування податком на прибуток – і ті, що вносилися зі здобуттям Україною незалежності, й майбутні, необхідно брати до уваги історичні етапи розвитку податкової системи загалом та прямого оподаткування й податку на прибуток зокрема.

Становлення національного податкового законодавства відбувалося під час переходу до ринкової економіки. Зокрема, закріплювалася податкова форма взаємовідносин підприємств і бюджету, система оподаткування в цілому. Отже, система прибуткового оподаткування підприємств розвивалася в напрямі наближення до загальноприйнятих і ефективних форм оподаткування. Це стало можливим завдяки законодавчим змінам у оподаткуванні підприємств зокрема вибору об'єкта оподаткування для розрахунку податку на прибуток, який в Україні було вперше запроваджено в 1991 р. Починаючи з 1992 р. з підприємств справлявся податок на валовий дохід, обчислений за певними правилами. Протягом наступного року відбулося повернення до оподаткування прибутку, а з II кв. – до оподаткування валового доходу підприємств визначення, якого обумовлювалося податковим законодавством. З початку 1995 р. здійснено остаточний перехід до оподаткованого прибутку, який залишається об'єктом оподаткування до сьогодні.

Протягом цього періоду підходи держави до визначення об'єкта оподаткування підприємств змінювалися у зв'язку із становленням державної структури управління, перебудовою економіки на ринковій моделі господарювання, роздержавленням і приватизацією підприємств та формуванням податкової системи. При цьому пошук ефективних підходів

до оподаткування суб'єктів господарювання супроводжувався вдосконаленням системи оподаткування податком на прибуток шляхом спрощення механізму його справляння завдяки скасуванню диференціації ставок податку залежно від виду діяльності, зменшенню кількості пільг, внесенню змін у механізм обрахування об'єкта оподаткування.

Проблеми формування взаємовідносин між підприємствами й державою в період становлення податкової системи досліджувалися багатьма науковцями. Найґрунтовніше еволюцію оподаткування податком на прибуток розглянуто А. Соколовською, яка визначила дві тенденції на етапі його становлення: 1) «прагнення до збільшення коригуючих вирахувань з об'єкта оподаткування певних видів доходів і витрат» для забезпечення виконання податком на прибуток його регулюючої функції, уникнення подвійного оподаткування, зокрема доходів на корпоративні права, нарахування податків на податки; 2) «збільшення об'єкта оподаткування в процесі його коригування з метою обмеження можливостей приховування доходів від оподаткування шляхом різного роду домовленостей між господарюючими суб'єктами, нецільового використання коштів фондів, створених за рахунок собівартості» [2, с. 216-217]. Також вона зауважує, що в перші роки після здобуття Україною незалежності реформування прибуткового оподаткування здійснювалося в умовах незавершеності формування ефективного власника, зацікавленого в продуктивному використанні прибутку, конкурентного ринкового середовища, яке сприяло б зацікавленості підприємств у оптимізації валових витрат виробництва для зниження ринкових цін [2, с. 231].

Таблиця 1

### Трансформація прибуткового оподаткування

| Нормативно-правовий акт                                                                                                                               | Об'єкт оподаткування                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Закон України «Про внесення змін до закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 № 283/97-ВР                                | Прибуток – скоригований валовий дохід зменшувався на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань                                                                                                                                                 |
| Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI                                                                                                    | Прибуток – дохід зменшувався на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат                                                                                                                                    |
| Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VII | Прибуток – фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, коригується на визначені різниці |

*Джерело: складено автором*

Розбалансованість господарських і фінансових відносин на той час у вітчизняній економіці, відсутність чітких правил визначення бази оподаткування спричинили напруженість із виконанням Державного бюджету України та загальну кризу неплатежів. Тому в 1997 р. було запроваджено систему податкового обліку валових доходів і валових витрат як складової для розрахунку оподаткованого прибутку, що цілком відповідало вимогам того часу, стало завершальним етапом становлення системи прибуткового оподаткування підприємств та започаткувало наступний етап його трансформації (табл. 1).

Із набранням чинності у 2011 р. Податковим кодексом України розпочався етап трансформації системи оподаткування прибутку підприємств у форму, властиву розвинутим зарубіжним податковим системам. Найвагомим нововведенням у Податковому кодексі України було запровадження в розділі III «Податок на прибуток підприємств» методології розрахунку податку на прибуток за принципом нарахування доходів і витрат, що застосовується в бухгалтерському обліку. При цьому не наводилося вичерпаного переліку доходів і витрат, оскільки в Податковому кодексі України фактично дублювалася їхня структура, аналогічна нормам П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати». Разом із тим, на відміну від підходів бухгалтерського обліку до визнання доходів і витрат, у ПКУ було комплексно враховано суспільно можливий рівень витрат (завдяки зменшенню об'єкта оподаткування з податку на прибуток), забезпечено реалізацію механізмів оптимізації об'єкта оподаткування та заходи з протидії ухиленню від оподаткування. Водночас наявність розбіжностей між критеріями визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку та податковому законодавстві призводила до виникнення тимчасових і постійних податкових різниць.

З 1 січня 2015 р. із прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII, яким удруге після ухвалення ПКУ змінено редакцію його розділу III «Податок на прибуток підприємств» було внесено пропозиції щодо впровадження уніфікованого алгоритму розрахунку податку на прибуток через механізм податкових різниць можна вважати наступним кроком на етапі трансформації системи оподаткування прибутку підприємств в Україні [1].

Новацією цього закону є зміна методології визначення об'єкта оподаткування з податку на прибуток на підставі даних бухгалтерського обліку шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку чи збитку), відображеного у фінансовій звітності або Міжнародних стандартів, на чітко визначені різниці щодо амортизації необоротних активів, резервів (забезпечень) і окремих фінансових операцій. Варто наголосити, що зміна методології розрахунку податку на прибуток є кроком не лише виваженим на етапі трансформації системи оподаткування податком на прибуток, а й виправданим із точки зору ефективності її запровадження. Тому саме на цьому етапі важливо зосередити увагу фахівців і науковців у сфері оподаткування на методологічному й адміністративному аспектах.

Отже, за результатами дослідження еволюції системи прибуткового оподаткування в період її трансформації відповідно до форм оподаткування, властивих розвинутих податковим системам світу, виокремлено три етапи, які визначилися різними методологічними підходами до розрахунку об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Перехід від одного еволюційного етапу розвитку системи оподаткування податком на прибуток до іншого зумовлювався вимогами часу, які характеризувалися необхідністю адаптації вітчизняної системи оподаткування до світових стандартів. Але такі зміни частково були також результатом набуття Україною власного досвіду. Сьогодні наша держава орієнтується на податкові системи найрозвинутіших країн світу, тому будь-які законодавчі зміни в оподаткуванні податком на прибуток повинні бути виваженими з точки зору доцільності їх впровадження, об'єктивної потреби в їх прийнятті з урахуванням національних особливостей.

### **Література:**

1. Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.

2. Удосконалення оподаткування прибутку підприємств в Україні / Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінська, Є.В. Калюга та ін.; за заг. ред. Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінської; ДННУ «Академія фінансового управління». – К., 2013. – 526 с.

## **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ**

**Русул Л. В., к.е.н.,  
доцент (б.в.в.з.) кафедри**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

Необхідність розвитку банкострахування в сучасних умовах визначається зростаючою конкуренцією на місцевих і світових ринках, виникненням нових складних продуктів, значними змінами у структурі ресурсів, економічною нестабільністю народного господарства, необхідністю координувати діяльність банку і страхових компаній за всіма напрямками, високим рівнем вимог до даних установ користувачів послуг та необхідністю координувати підхід до надання банківських послуг в загальних рамках управління ризиками.

Доречним є впровадження в Україні інтегрованих продуктів банкострахування для організації системи крос-продажів страхових полісів через розгалужену мережу банківських філій і відділень. Економічну ефективність впровадження інтегрованих продуктів засвідчує те, що загалом в європейських країнах витрати страхових компаній на



продаж інтегрованих продуктів на 50-70% нижче, ніж на реалізацію страхових послуг традиційними каналами, а продажі страхових продуктів через банківську філійну мережу можуть навіть у 3-5 разів перевищувати продажі через страхову агентську мережу. Частка страхових премій, отриманих від bancassurance, у Франції становить приблизно 62% річного надходження страхових платежів, в Іспанії – 72%, в Італії – 63%, Бельгії – 56% тощо [1, с. 7].

Розглядаючи Європейський ринок банкострахування варто відзначити, що рівень його розвитку та тип відрізняються в окремих групах країн даного регіону. Ринок банкострахування Франції є найбільшим в Європі, другим найбільш важливим сектором страхування життя в Європейському Союзі. Обсяг страхових премій від банкострахування у галузі страхування життя має тенденцію до зростання, наприклад, з 39% у 1990 році до 62% у 2007 році, а домінуючий канал збуту продуктів банкострахування – банки. Розвиток ринку банкострахування в Італії характеризується використанням французького досвіду внаслідок наявності тісної кооперації італійських банків з французькими учасниками банкострахування, відсутністю великих фінансових груп з банкострахування. Однак, на відміну від Франції, де банки самостійно розробляють власні комплексні інвестиційні продукти разом зі страховими компаніями, в Італії ринок банкострахування має тенденцію до співпраці між небанківськими установами, що створюють спільні компанії з вітчизняними та іноземними страховиками [2, с. 101].

Основними продуктами банкострахування в Німеччині є поліси страхування на дожиття і пенсійні накопичувальні продукти, а домінуючими каналами їх збуту є – агенти (34%) та брокери (32%) [3].

Фінансовий ринок Великобританії характеризується найвищим рівнем розвитку інфраструктури фінансових посередників, складною організацією, високою конкурентоздатністю у порівнянні з іншими регіональними ринками фінансових послуг. Асортиментний ряд банкострахування у Великобританії представлений середньостроковими та довгостроковими депозитними рахунками у поєднанні зі страхуванням життя, а також продуктами, продаж та збут яких регулюється з боку наглядових органів – недержавне пенсійне страхування, комплексні фінансові продукти, а, отже, є високо диференційованим.

У контексті декларування конкретних вимог щодо прозорості здійснення акредитаційного процесу страхових компаній у банках України досить важливим є прийняття змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [4] стосовно статті 48, а саме: зобов'язати банки, що виконують функції страхових агентів на законодавчому рівні встановлювати конкретні критерії вибору страхових компаній, здійснювати регулярне оприлюднення їх та процедури включення до реєстру переліку певних страхових компаній, з якими споживачі їх послуг можуть укласти договори страхування, а також задекларувати права страхувальників незалежно і самостійно обирати страхову компанію з числа тих, які відповідають критеріям відбору та включені до визначеного переліку; заборонити страховим агентам-банкам відмовляти страховим

компаніям, якщо вони відповідають встановленим критеріям відбору в укладанні договору доручення про надання послуг у ролі страхових агентів, а також встановлювати недостатньо прозорі, дискримінаційні критерії та закрити процедуру відбору страхових компаній [2, с. 107].

Рекомендацією щодо подальшого розвитку банкострахування в Україні є опублікування щомісячної, щоквартальної та за результатами року звітності, а саме: агрегований звіт щодо банкострахування, який містить зведені звіти бухгалтерського альянсу, та про страхові платежі (у тому числі, отримані через банки за видами страхування); зведений звіт щодо страхових виплат, щодо обсягу зобов'язань страхових і перестрахових компаній; звіт в розрізі страхових компаній, який містить інформацію про фінансові показники (активи в розрізі окремих їх категорій, страхові резерви, власний капітал, статутний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) звітного періоду); звіт про надходження страхових платежів і про страхові виплати за групами та видами страхування, у тому числі отримані/здійшені через/на користь банків [2, с. 152]. Важливою складовою звітності є аналітична довідка щодо стану банкострахування в Україні. Варто відзначити, що реалізація вказаних заходів з боку органів державного регулювання та нагляду (НБУ та Нацкомфінпослуг) дозволить розширити можливості організації банківсько-страхової інтеграції в Україні, не допустити поширення негативних наслідків у функціонування банків на діяльність страхових компаній, а також сприятиме ефективному регулюванню діяльності фінансових груп і забезпеченню стабільного функціонування фінансового сектора економіки в цілому [3].

Дослідження дозволяє запропонувати наступні рекомендації щодо вдосконалення співпраці комерційних банків і страхових компаній, які забезпечили б розвиток системи державного регулювання і нагляду в наступних напрямках:

1. Система першочергових заходів щодо захисту страхових компаній від негативного впливу з боку банків в період кризи в економіці (підвищення вимог до здійснення акредитційного процесу страхових компаній у банках).

2. Заходи макропруденційного нагляду за банками (впровадження в дію рекомендацій Базеля 3 щодо формування банками контрциклічного капіталу та буфера капіталу; введення динамічного резервування).

3. Введення механізму фінансування антикризових заходів у страхуванні.

4. Впровадження звітності у формі, що дозволяє забезпечити оперативний її розгляд та прийняття оперативних рішень Нацкомфінпослуг по відношенню до страхових компаній, показники діяльності яких зазнають суттєвих змін протягом звітного періоду.

Викладене дозволить підвищити рівень прозорості інтеграційних взаємовідносин між комерційними банками і страховими компаніями, а також здійснювати прогнозування та вчасно формувати систему регулювальних і контрольних заходів, спрямованих на підвищення стійкості всієї фінансової системи.

Таким чином, недостатній розвиток страхового ринку та негативні тенденції на банківському у умовах кризи зумовлюють різноманітні проблеми співпраці комерційних банків і страхових компаній (законодавчі, ринкові, інформаційно-технологічного забезпечення, у сфері організації клієнтських відносин) та обмежують можливості співпраці даних фінансових посередників. Впровадження нових продуктів, співпраця комерційних банків і страхових компаній повинна базуватися на проведенні певних спільних дій, що дозволить збільшити прибутки як однієї, так і іншої сторони.

#### **Література:**

1. Аванесова Н.Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ / Н.Е Аванесова // Актуальні проблеми управління. – Харків: НТУ «ХП», 2012 – № 45. – С. 4–9.
2. Багмет К.В. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектору економіки: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / К.В. Багмет; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – 258 с.
3. Davis S. Bancassurance: The lessons of global experience in banking and insurance collaboration // VRL KnowledgeBank Ltd, 2007. 152 p. URL: [http://www.atmia.com/ClassLibrary/Page/Information/DataInstances/1762/Files/821/bancassurance\\_report\\_final.pdf](http://www.atmia.com/ClassLibrary/Page/Information/DataInstances/1762/Files/821/bancassurance_report_final.pdf).
4. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України, від 07 грудня 2000 року № 2121-III, із змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Загребной В.М. Проблеми та перспективи розвитку інноваційних моделей співпраці банку та страхової компанії [Електронний ресурс] / В.М. Загребной // III український банківський форум інституту Адама Сміта. – Режим доступу: <http://bbs.ua>.

## **THE ROLE OF BUSINESS VALUATION IN STRATEGIC PLANNING OF COMPANY'S ACTIVITY**

**Svistun L. A., Ph.D., Associate Professor**

*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University  
Poltava, Ukraine*

The contemporary development of business valuation methods proceed in the direction of satisfaction the requirements of modern management. Today value management is one of the most popular concepts of the management philosophies.

The evaluation results of business obtained by analyzing the external and internal information, necessary not only for negotiating about buying and selling, they play a significant role in the selection of enterprise development strategies: in the strategic planning, it is important to estimate future revenues

of the enterprise, level of sustainability and value of the image; to substantiate investment projects for the acquisition and business development it is necessary to have information on the cost of the enterprise or part of its assets.

The authors of fundamental scientific works on strategic planning are A. Chandler, K. Andrews and I. Ansoff. In recent years, abroad trend towards generalization and comprehension of the results of researches in the area of strategic planning and management. In connection with the above, we note, for example, scientific works of T. Copeland, H. Mintzberg, and D. Alstrend Lempel. It should be noted that scientific literature quite completely and versatile describes the theoretical approaches to strategic planning. But the role of evaluation in long-term planning of the company covered fragmentarily or even omitted from consideration.

At the contemporary stage, competition level in all areas of producing goods and service delivery is constantly increasing. Any company needs planning as a dynamic process, to anticipate and take into account environmental changes and adapt the internal production factors for its development and growth. An important role in long-term planning of the company plays a valuation of the company.

Strategic planning is a process that brings to life the mission and vision of the enterprise. A strategic plan, well crafted and of value, is driven from the top down; considers the internal and external environment around the business; is the work of the managers of the business; and is communicated to all the business stakeholders, both inside and outside of the company.

As a company grows and as the business environment becomes more complex the need for strategic planning becomes greater. There is a need for all people in the corporation to understand the direction and mission of the business. Companies consistently applying a disciplined approach to strategic planning are better prepared to evolve as the market changes and as different market segments require different needs for the products or services of the company. There is no one formula or process for strategic planning. There are however, principles and required steps that optimize the value of strategic planning. The steps in the process described in this series of articles on strategic planning are presented below (Figure 1).



**Fig. 1. The process of strategic planning [2]**

Business valuation is the one of the main stages of the strategic planning of the company. Based on the assessment of business value company management determines the content and sequence of the implementation of the most important events, make decisions on complex problems of the company.

When the time comes, the company's principals, its counsel, or independent accountant should consider the advantages of an independent, professional appraisal by a specialist in the field of business valuation.

A business represents a typical owner's single most valuable asset. Despite this, most business owners have no realistic concept of the true market value. A valuation enables informed critical decisions, such as proper timing to pursue an exit strategy.

Certain financial and tax reporting situations require qualified, independent valuation services. When a company issues stock options, or transfers or sells equity interests, a valuation is required for the company to accurately report related compensation expense and the recipients to accurately report income. It is important to have an accurate value for a business interest to adequately fund a future estate tax liability.

Expert appraisal of damages is necessary in cases where lost profits or diminished business value is an issue. Typical examples include breach of contract, fire, and antitrust violations.

Selling or buying a company is likely the most important decision a business executive may ever make. Setting a fair price, including structuring payment terms to meet the needs of both parties, is necessary for a successful transaction.

It is important to establish a public offering price that enables the company to meet its capital goals, yet is attractive enough to investors that the offering can be fully subscribed. Due diligence examinations done by an independent third party are helpful in satisfying state regulatory concerns about pricing as well as full and accurate disclosure.

An independent, objective appraisal may be most helpful in negotiating with venture capitalists or other prospective investors. In recapitalization, not only must the total value of the company be appraised, the value must also be allocated between the various equity interests before and after the recapitalization. Establishing the fair market value of stock options to be issued to employees, particularly in a new company, can be crucial to attracting and keeping qualified, motivated employees. And other specific business situations which may call for a formal valuation study.

The following are the top reasons that companies benefit from having business valuation:

1. Know what your company is worth. Many business owners have no idea what their business is worth; and if they think they know, they are probably wrong. Sentiment often gets in the way of good judgment. For a fair and independent opinion, CEOs and owners should obtain a professional business valuation.

2. Understand where your company fits in the landscape. A business valuation will research and provide an explanation of your specific industry and will place your company in the competitive landscape of your specialized

market. It will also tell you the market price of publicly traded companies that are engaged in your line of business.

3. Learn the financial condition of your company. Business owners may think they understand the financial health of their company, however having an independent review and analysis including intangible assets can confirm or deny the theories.

4. Make fast decisions on buying, selling, and mergers. If you are faced with the option to buy, sell, or attract capital for your business, you may not have time to wait to have a business valuation completed. Having a current valuation will enable you to strike while the iron is hot.

5. Stay current. The market is in constant flux. It is important to get regular business valuations because your company, your industry and the economy are continually changing. A business valuation report, completed by an accredited valuation expert who is a member of a professional society working in compliance with established professional standards, may be appropriate for use in courts, for financing and for tax challenges as needed.

Strategic planning or long-range planning, is a management-directed process that is intended to determine a desired future state for a business entity and to define overall strategies for accomplishing the desired state. Through planning, management decides what objectives to pursue during a future period, and what actions to undertake to achieve those objectives.

Successful business planning requires concentrated time and effort in a systematic approach that involves: assessing the present situation; anticipating future profitability and market conditions; determining objectives and goals; outlining a course of action; and analyzing the financial implications of these actions.

Business valuation is the one of the main stages of the strategic planning of the company. Based on the assessment of business value company management determines the content and sequence of the implementation of the most important events, make decisions on complex problems of the company.

#### **References:**

1. Jean Murray. Fair Market Value. / [Electronic resource]. – Mode of access: <http://biztaxlaw.about.com/od/glossaryf/a/fairmarketvalue.htm>

2. Copeland Tom. Valuation: measuring and managing the value of companies. / Tom Copeland Time Coller.- 2-nd. ed.- John Wiley&Sons, Inc., 1995. – 425 p.

## ДІАГНОСТИКА СТАНУ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Середа О. О., старший викладач

*Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля  
м. Северодонецьк, Луганська область, Україна*

Сучасна ринкова економіка характеризується нестабільністю й динамічністю соціально-економічних процесів. Для підтримання функціонування та подальшого розвитку підприємства змушені адаптуватися до постійних змін як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Фінансово-економічний потенціал слід розглядати як ключовий фактор майбутнього успіху підприємств реального сектору економіки. Безперервний пошук перспективних фінансових ресурсів створює необхідну базу для здійснення оптимального вибору стратегії стійкого розвитку, структури капіталу, або перспективних методів управління операційною діяльністю. Наявність достатніх фінансових ресурсів сприяє забезпеченню конкурентоспроможності оскільки дозволяє своєчасно захистити бізнес від кризових погроз з боку зовнішнього середовища шляхом о пошуку нових можливостей розвитку.

Для виявлення передумов формування адаптивного механізму фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання необхідно здійснити аналіз тенденцій сучасного стану промислових підприємств з метою виявлення можливостей фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності.

На сьогодні в Україні структура фінансування інвестиційної діяльності не відповідає потребам та стратегічним завданням розвитку інвестиційних процесів, наслідком чого є диспропорції розвитку в базових галузях промисловості. Аналіз стану промислових підприємств за останні п'ять років за даними Держкомстату [1] свідчить переважно про нерівномірну тенденції обсягу реалізації продукції за період 2011–2015 рр.: за 2012 р. у порівнянні з 2011 р. він збільшився на 4,8%, в грошовому еквіваленті на 62617,5 млн. грн. Незважаючи на збільшення обсягу реалізованої продукції це практично не вплинуло на показники ефективності, тому що рівень рентабельності вітчизняних підприємств низький 3,4 -7%. У 2013 р. обсяг реалізованої промислової продукції знизився на 3,3% і на кінець 2013 р. становив 1322408,4 млн. грн. Певне відновлення обсягів реалізованої промислової продукції відбулось у 2014 р. та 2015 р. не забезпечило досягнення передкризового рівня. У 2015 році темп зростання обсягів реалізованої продукції становив 3,9%, що менше середньорічного темпу за 2012 роки (4,7%). Отже, відновлення обсягів виробництва промисловості не відбулось, причинами чого є розрив економічних зв'язків внаслідок воєнних подій на сході України, необхідність переорієнтації ринків збуту, залежність підприємств та

споживачів їхньої продукції від доступу до кредитних ресурсів, низький рівень інноваційної активності промислових підприємств.

Наслідки політичної та економічної кризи для вітчизняних підприємств спричинили подальше збільшення фінансових збитків. Фінансовий результат до оподаткування промислових підприємств був найкращим в 2011 у розмірі 59241,6 млн. грн., але з 2012 р. по 2013 р. спостерігається різке зниження даного показника: в 2012 р. майже в 2,5 рази, в 2013 р. в 1,3 рази у порівнянні з 2012 р. Кількість збиткових промислових підприємств з 2011 р. по 2013 р. збільшилось лише на 1,1% і загальна кількість складала 37,1%. Фінансовий результат промислових підприємств у 2015 році становив 168964,4 млн.грн збитку, що на 9% більше, ніж у 2014 році. Більше третини підприємств (36,2%) зазнали збитків на суму 250293,6 млн.грн (на 10,7% більше порівняно з 2014 роком); 63,8% підприємств завершили діяльність з прибутком на суму 81329,2 млн.грн, що на 13,4% більше порівняно з попереднім роком. Динаміка чистого прибутку промислових підприємств за останні п'ять років свідчить про наявність негативної тенденції: якщо в 2011р. чистий прибуток мав значення 31961,6 млн. грн., то в 2013 р. підприємства зазнали збиток на суму 4181,1млн. грн., в 2014 р. збитки збільшились у 42 рази і досягли значення 178730,9 млн. грн. Динаміка розвитку підприємств промисловості свідчить про те, що результати їхньої діяльності на кінець 2015 року не будуть кращими, ніж у попередньому, лише в структурному відношенні зменшиться частка збиткових підприємств до 36,2% від загальної кількості підприємств. Тому можна стверджувати, що використання власних джерел розвитку підприємств має обмеження внаслідок високої частки збиткових підприємств, використання чистого прибутку на покриття збитків минулих років.

Аналіз фінансової стійкості підприємств також дає суперечливу картину, без значних фінансових впливань більшість підприємств навряд чи можуть самостійно здійснити завдання підвищення конкурентоспроможності своїх виробництв. Останніми роками збільшилась дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств. Проте надмірно високим залишається рівень простроченої кредиторської заборгованості – її перевищення над простроченою дебіторською заборгованістю становить у різних підгалузях від 70 до 90%. Використання кредитних ресурсів у реальному секторі економіки України є обмеженими через їхню високу вартість, тому підприємства проводять досить пасивну кредитну політику, а питомий обсяг отриманих кредитів, які припадають на одне підприємство, виявляється достатньо низьким. В структурі кредитування промисловості переважну частку складають короткострокові кредити, які використовуються підприємствами для поповнення оборотних коштів.

У промисловий сектор у 2011-2013 рр. у середньому залучалося 34,7% від загального обсягу капітальних інвестицій в економіку України [2]. Попри позитивну тенденцію зростання частки промисловості у структурі освоєних в економіці капітальних інвестицій з 30,0% у 2011 р. до 39,4% у 2013 р. основним джерелом фінансування капітальних інвестицій у



промисловості є власні кошти підприємств – їх частка в загальному обсязі капітальних інвестицій галузі у 2011-2015 рр. в середньому становила 70%.

У мінливих і нестабільних умовах сьогодення інноваційно-інвестиційний розвиток промислового підприємства являє собою те джерело конкурентних переваг, завдяки розумному використанню якого створюються конкурентоздатні новітні та наукоємні товари й послуги в різних секторах економіки. Аналіз кількості інноваційно активних підприємств свідчить, про поступове збільшення їх кількості у 2011 – 2012 років, але внаслідок впливу кризових явищ та відсутності належної інноваційної підтримки з боку держави у 2013 р та у 2014 р. ситуація погіршилась, і кількість інноваційно активних підприємств значно зменшилася. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти підприємств, питома вага яких у 2014 році складала 85% (проти 59,3 в 2010 році); частка підприємств, що отримали кошти іноземних інвесторів становила 1,8% проти 30% в 2010 році [1].

Результати проведеного дослідження свідчать про негативні тенденції, що склались у промисловості: значна кількість збиткових підприємств зниження обсягу реалізованої продукції, структура фінансування інвестиційної діяльності не відповідає потребам та стратегічним завданням розвитку, наслідком чого є диспропорції розвитку в базових галузях промисловості; значний спад іноваційно активних підприємств, фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств майже повністю здійснюється за рахунок їх власних коштів, що є недостатнім для розвитку економічного потенціалу; подорожчання зовнішніх фінансових ресурсів та жорсткість умов їх залучення; недостатність власних коштів для фінансування власної діяльності.

На основі цього можна обґрунтувати шляхи вирішення проблем розвитку промислових підприємств в умовах невизначеності ринкової економіки:

1. Для забезпечення ефективної діяльності необхідно, щоб підприємства використовували не тільки власні джерела, а й кошти фінансового ринку. Найсприятливішим для ефективної діяльності підприємства є комплексний підхід до вибору джерел фінансування та їх оптимізації.

2. Передумовою забезпечення активізації інвестиційно-інноваційних процесів в умовах невизначеності ринкової економіки є чітко сформований адаптивний механізм інвестиційної стратегії, який визначає пріоритетні напрями формування потенціалу, оптимальний вибір доцільних джерел фінансування, можливості залучення бюджетних коштів, порядок контролю і оцінки ефективності реалізації інвестиційної стратегії.

Таким чином, для виходу із нестабільності промисловим підприємствам України необхідно застосовувати ефективні механізми фінансового регулювання розвитку підприємств, які дозволить в умовах обмеженості власних джерел та високої вартості позикових ресурсів оптимально

формувати капітал, нарощувати вартість підприємства, посилювати фінансову стійкість підприємств.

### **Література:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

2. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України [Аналітична доповідь] / О.В. Собкевич і др. – К.: НІСД, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strukt\\_ref-1c985.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strukt_ref-1c985.pdf)

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЕЛЕКТРОННОГО СТРАХУВАННЯ**

**Косова Т. Д., д.е.н., професор**

*Класичний приватний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

**Слободянюк О. В., к.е.н., доцент**

*Одеський інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

Розвиток нових технологій, стрімке збільшення кількості користувачів Інтернету сигналізують страховому бізнесу про можливості розширення клієнтської аудиторії і побудови нового каналу збуту – онлайн – продажів страхових продуктів. Зараз відбувається поступовий перехід до цифрового формату ведення страхового бізнесу [1]. Страхові компанії розглядають онлайн – страхування як основний канал збуту страхових послуг у найближчому майбутньому. Утім сьогодні в Україні відсутня будь-яка стандартизація критеріїв оцінки якості використовуваних в онлайн – страхуванні технологічних систем і бізнес-процесів [2]. Системи онлайн – продажу страхових продуктів мають відповідати таким вимогам:

- безпека, основною якої є недопущення несанкціонованого доступу сторонніх осіб до персональних даних клієнтів, а також виключення випадків стороннього втручання в роботу платіжних систем;

- інформаційна ємність сайту, який використовується страховиком для онлайн – продаж, розкриття необхідної інформації про компанію: повна назва; організаційно-правова форма; юридична і поштова адреса; виписка з «Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців»; перелік ліцензій, їх скан – копії; інформація про підсумки господарської діяльності за попередні роки; перелік філій і уповноважених представників; для міжнародних компаній – перелік країн, в яких страховик здійснює свою діяльність, а також інформація про материнську компанію; відомості про керівництво і наглядову раду; правила професійної діяльності; інформація про орган, що здійснює

нагляд за страховим ринком. Рекламна інформація, що розміщується на сайті страховика, повинна відповідати принципам сумлінності і законності;

- договір страхування – його текст має бути чітко структурований і легко сприйматися звичайним клієнтом, повинен містити інформацію про страхову премію і порядок її оплати (якщо має місце розбиття платежу). У договорі мають бути чітко вказаний термін його дії, дата його початку і завершення, порядок вирішення суперечок між сторонами і чіткий порядок дій клієнта після настання страхового випадку. Договір не повинен вимагати від клієнта надання більшої інформації, ніж та, яку він надав при заповненні відповідних форм онлайн – страхування. Процедура оформлення договору повинна закінчуватися функцією «Сформуувати договір», після чого клієнт, ознайомившись з його умовами, натискає кнопку «Підтвердження». Отримання підтвердження акцептації договору має відбуватися негайно у вигляді надходження електронного повідомлення на e-mail клієнта;

- можливість інтерактивного спілкування клієнта із страховиком - починаючи від електронного повідомлення про настання страхової події до контролю за проходженням виплатної справи і повідомленням про перерахування страхового відшкодування на рахунок клієнта;

- система оцінки задоволеності клієнта, яка має забезпечувати постійний моніторинг скарг, що поступають від клієнта, їх розгляд і своєчасне реагування на них.

Впровадження інноваційних технологій надання страхових послуг передбачає зміну бізнес-процесів, пов'язаних з продажами, розвиток ІТ – інфраструктури, адаптацію продуктів, процедур врегулювання збитків, процесів, пов'язаних із звітністю і аналітикою, створення нових комунікацій із клієнтами і партнерами, покращення внутрішньої культури ведення бізнесу компанії.

Електронне страхування – це зручний сервіс, який має масу переваг: неможливість агентами і співробітниками перевищити свої повноваження або застосувати не узгоджені умови в договорах; відповідність даних в системі страховика договорам страхування, що дасть можливість коректно виробляти актуарні розрахунки; зменшення вірогідності страхового шахрайства; зниження трудовитрат на укладання, обіг і облік договорів страхування; збільшення лояльності клієнтів і можливостей їх залучення; покращення умов здійснення страхового нагляду [3]. Поширення електронного страхування прискорить створення операційного дня для страхових компаній по аналогії з банками, коли контролюючий орган буде в змозі бачити фінансові показники і резерви страховиків щодня.

Правовою основою впровадження електронного страхування є прийняття Закону України «Про електронну комерцію» [4]. До послуг систем дистанційного обслуговування, випуску та обігу електронних грошей, страхування та інших послуг, щодо яких існує спеціальне законодавство, цей Закон застосовується лише в частині правочинів, вчинених в електронній формі, яка не суперечить спеціальному законодавству, що регулює здійснення послуг із дистанційного

обслуговування, випуск та обіг електронних грошей, страхування, зокрема законам України «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про банки і банківську діяльність» та «Про страхування». Але дія Закону України «Про електронну комерцію» не поширюється на самий соціальний вид – страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів [5]. Цей вид страхування регламентований спеціальним законом, і до нього доведеться вносити зміни. Електронний поліс обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності (ОСАЦВ) власників наземних транспорту представлятиме з себе електронний документ (запис в Централізованій базі даних Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ)), який підтверджує факт укладення договору страхування. Реалізація і емісія електронного полісу проходитиме виключно через МТСБУ, але у фоновому, непомітному для користувача, режимі.

Перевагою переходу на електронний поліс ОСАЦВ є: заощадження коштів, які витрачаються зараз на паперовий документообіг і звітність; запобігання шахрайствам, пов'язаним із неправильним розрахунком тарифу або виписуванням полісу «заднім числом»; унеможливлення роботи на ринку страховиків, які не мають на це право, а також загублення і псування. Єдина проблема ринку ОСАЦВ, яку не зможе вирішити електронний поліс, – це демпінг страховиків за рахунок надвисокої агентської комісії, яка в окремих випадках досягає 70% при тому, що середня збитковість цього виду страхування складає 42%. Але ця проблема лежить в області адміністративного управління ринком, хоча інформаційні технології можуть значно полегшити це адміністрування.

Система «Електронний поліс ОСАЦВ» – це загальнодержавна система, в якій активно працюватимуть до 100 тис. користувачів – співробітники і агенти страхових компаній, близько 9 млн. користувачів – власники і страхувальники транспортних засобів, понад 10 тис. користувачів – співробітників ДАІ тощо [6]. Система повинна будуватися на базі вільного і відкритого програмного забезпечення і пропонувати просунутим страховикам інструментарій інтеграції їх інформаційних систем за допомогою веб – сервісів. Такий інструментарій дозволить агентам і співробітникам страхових компаній працювати в звичному інтерфейсі інформаційної системи страховика. МТСБУ має бути розроблений єдиний сайт для страховиків, які не готові до інтеграції за допомогою веб – сервісів і використовують застарілі інформаційні системи, через який їх агенти і співробітники зможуть у рамках виділених ним прав реалізовувати електронні поліси від імені страховика. Система має бути інтегрована з базою даних Національної автоматизованої інформаційної системи Департаменту ДАІ, базою пільгових посвідчень, реєстрами фізичних і юридичних осіб: Реєстр ідентифікаційних номерів платників податків і Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України.

Таким чином, впровадження електронних послуг зробить страховий ринок України більш цивілізованим і конкурентним.

### **Література:**

1. Переяжко А. Digital стратегия в страховании – это не только интернет-продажи, а трансформация всего бизнеса [Электронный ресурс] / А. Перетяжко // Фориншурер. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/16/01/08/4728>
2. Голубенко О. 8 основных требований, которым должны соответствовать системы онлайн-продаж страховых продуктов [Электронный ресурс] / О. Голубенко // Фориншурер. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/15/08/26/4726>
3. Шойхеденко А. Будущее электронного страхования в Украине [Электронный ресурс] / А. Шойхеденко // Фориншурер. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/15/03/17/4714>
4. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
5. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07.2004 № 1961-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>
6. Таганский А. Электронное будущее полиса ОСАГО в Украине. Что даст страховому рынку переход на электронный полис? [Электронный ресурс] / А. Таганский // Фориншурер. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/14/06/17/4668?hl=електрон>

## **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

**Таран А. Д., студентка**

*Тернопольский национальный экономический университет  
г. Тернополь, Украина*

В различных областях экономической теории поведения домохозяйств уделялось особое внимание, благодаря исключительной важности этого субъекта на рынке. Таким образом, классическая школа рассматривает семью как потребителя, который формирует эффективный спрос и создает спрос на товары для производителей, чтобы извлечь выгоду из обмена. Представители классической школы сосредоточены не на исследовании потребительского поведения, а на взаимозависимости в экономическом процессе.

Экономическое поведение домохозяйств стало предметом интенсивных изысканий со стороны ученых разного направления лишь в конце XX в. Так, экономисты, изучая принципы экономического поведения, сосредотачивают внимание преимущественно на анализе доходов-расходов в различных этапах жизненного цикла семьи и изучение их

влияния на финансовое положение семьи; демографы сосредоточивают внимание на демографических аспектах (брак, развод, рождение детей и т.д.) и их влиянии на экономическое поведение населения; социологи рассматривают экономическое поведение в контексте установленных социальных норм и поведения социальных групп; психологи анализируют особую роль знаний и отношения как детерминанты экономического поведения.

Понятие «экономическое поведение населения» трактуется как форма поведения индивидов и отдельных социальных групп на финансовых рынках, связанных с перераспределением финансовых ресурсов, в том числе их инвестиции [3] или как система (социального) действия, поведения индивидов и социальных групп на финансовом рынке с использованием существующих финансовых ресурсов, для максимизации прибыли [1].

На экономическое поведение домохозяйств оказывают влияние двух основных групп факторов:

1) экономические (макроэкономическая ситуация в стране в целом, так и реальных доходов домашнего хозяйства, в частности);

2) социальные (формирует характер потребления домохозяйств и сохранения традиций, социального статуса членов семьи, особенности взаимоотношений между субъектами экономического поведения, доверия к государственной власти и институтам финансового рынка и т.д.).

Различные типы экономического поведения домашних хозяйств зависят от типов домашних хозяйств. Различают домохозяйства финансово активные (наличие сберегательных счетов и депозитов в банках, покупка валюты и т.д.) и финансово пассивные (которые не имеют или не показывают каких-либо признаков активного финансового поведения). В свою очередь, среди финансово активных домохозяйств выделяют три основных типа (модели) поведения [5]:

- «экономный»: домашние хозяйства, которые демонстрируют только положительное финансовое поведение (уменьшение долга и выделение средств из текущих расходов, для формирования инвестиций в будущие доходы);

- «расходный»: домашние хозяйства, которые показывают только отрицательное финансовое поведение (потребление в долг, «проедают» имущество и сбережения);

- «смешанный»: домашние хозяйства, которые демонстрируют как положительное и отрицательное финансовое поведение.

Модель экономического поведения каждой семьи можно объединить несколько стратегий. Таким образом, стратегия собственности с акцентом на недвижимость, как правило, дополняется за счет стратегии заимствования. Стратегия неорганизованных сбережений может быть объединена с кредитной стратегией и стратегией организованных сбережений. Часто стратегия экономии в сочетании со стратегией заимствования (более трети британских семей имеют как долговые ценные бумаги и сбережения) [4].

В целом, учитывая основные причины (потребление, сбережения, инвестиции) и эмпирические закономерности экономического поведения домохозяйств можно выделить три основные модели: потребительскую, сберегательную и инвестиционную.

Таким образом, для потребительской модели экономического поведения домохозяйства типична стратегия выживания, государственных и частных трансфертов, кредитов и имущественная стратегия (в небольших объемах и неликвидных способами). Эта модель характеризуется минимальной стратегией диверсификации и инструментов, максимальной концентрация пассивных стратегий, наличие неликвидных активов, первоочередную необходимость решения текущих проблем.

Рассмотрим, возможные варианты поведения для стратегий выживания:

- сокращение потребления, которая направлена экономить на всем, покупать дешевые продукты, дешевые или использованные вещи, отказаться от покупки бытовой техники, книг, поездок в отпуск, посещения театра. Как правило, это единственно возможная стратегия для одиноких пожилых людей;

- переход к самообеспечению, организовать свою жизнь чтобы минимизировать потребность в деньгах (например, содержать домашнее хозяйство, а излишки обменивать на другие товары или продавать на рынке). Эта стратегия обычно выбирается в сельской местности или городскими жителями с земельными участками;

- формирование дополнительных заработков. Основной целью данной стратегии является желание иметь несколько независимых источников дохода, которые позволят не так остро ощущать последствия задержки и невыплаты заработной платы. Эта стратегия выбор консультантов, экспертов, ученых, писателей, программистов и экспертов из других аналогичных профессий;

- создание своего собственного бизнеса, открыть свой собственный бизнес и начать работу, это требует профессиональной подготовки и соответствующих способностей;

- теневая деятельность, обеспечение альтернативных источников дохода, не зарегистрированных и не облагаемых налогом. Это может быть малый бизнес, розничная торговля, строительство и ремонт зданий, нелегальной работы за границей без трудового договора;

- социальное обеспечение, поиск возможности жить за счет помощи родственников, друзей, религиозных организаций, государства. По этой стратегии движутся люди, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации и не имеют ни работы, ни дохода [2].

Накопительная модель поведения домохозяйств использует стратегии неорганизованных и организованных сбережений, кредитов, займов и собственности (ликвидной) и стратегию формирования человеческого капитала.

Инвестиционная модель финансового поведения домохозяйств характерно стратегия формирования активов (ликвидных), формирования человеческого капитала и стратегии организованных и неорганизованных сбережений, ценных бумаг и страховой стратегии. Эта модель имеет

максимальную стратегии диверсификации и инструментов, концентрация высоколиквидных активов, отсутствие неликвидных активов, ориентируясь не столько на сбережения, как доход от инвестиций, которые способствуют их увеличению.

Большое значение для повышения инвестиционной модели экономического поведения домохозяйств также общественного доверия к финансовым инструментам и рынкам.

Перечислены модели и стратегии экономического поведения домохозяйств лишь фиксирует целый ряд вариантов такого поведения. Однако в чистом виде перечисленных моделей и стратегий используются нечасто, потому что часто домашнее хозяйство (или даже один человек) может использовать несколько стратегий одновременно экономического поведения. Тем не менее, следует отметить, что выбор любой модели и стратегии влияют на формирование доходов и расходов.

### **Литература:**

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс : пер. с англ. – М. : Экономика, 1978. – 496 с.

2. Ковтун О.А. Проблеми періодизації трансформації фінансової поведінки домогосподарств на ринку фінансових послуг України / О.А. Ковтун // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 274-281. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2013\\_3\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_3_39).

3. Станкевич Ю.Ю. Формування основних джерел отримання доходів сучасного домогосподарства / Ю.Ю. Станкевич // Наукові записки. Серія «Економіка». – Острог : Випуск 10. – Ч. 2. – 2014. – С. 299-305 (0,33 д. а.)

4. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма; [вступне слово С.І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.

5. Алешина И.В. Поведение потребителей : уч. пособ. / И.В. Альошина. – М. : ФАИР–ПРЕСС, 2009. – 384 с.

6. От трансформации – к обществу для всех. Региональный доклад о человеческом развитии / Б. Анджелкович, А. Иванов, Ш. Марни, Д. Михайлов, С. Милшер и др. ; Региональное бюро ПРООН по странам Европы и СНГ. – Братислава, 2011. – 144 с.

## **ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ**

**Тулай О. І. к.е.н., доцент, докторант**

*Тернопільський національний економічний університет,  
м. Тернопіль, Україна*

В основі поняття «пенсійне страхування» лежить зв'язок між дефініціями «пенсія» і «страхування», що за своєю структурою відповідно є формою та методом фінансового механізму [1, с. 66–67], за допомогою якого відбувається раціональне функціонування пенсійної системи.



На наш погляд, надання громадянам такого соціального блага, як пенсія є обов'язком держави. При цьому поділяємо думку Л. Баранник, що соціальним благом є такі умови життя, за яких людина почуває себе комфортно, не відчуває нестачу життєво необхідних речей, може забезпечити себе відпочинком та має можливість користуватися доступними медичними послугами [2, с. 253]. Тому, з одного боку, схвалюючи позицію В. Толуб'яка, що під пенсією необхідно розуміти гарантовану регулярну грошову виплату, визначену на основі страхового стажу та сплачених внесків для забезпечення індивідуумів у похилому віці, в разі інвалідності, втрати годувальника на рівні, не нижчому встановленого державою [3, с. 235], з другого – не можемо погодитися з О. Данилюк, що головною ціллю пенсії є боротьба з бідністю людей літнього віку та зниження навантаження, яке може виникнути через цю бідність для решти суспільства [4, с. 259]. Адже відповідно до останнього твердження усі особи пенсійного віку завідомо включаються до когорти бідних, тобто результатом їхньої трудової діяльності є накопичення ризику. Формується громадська думка, що ці люди виступають у ролі прохачів, оскільки не мають необхідних ресурсів для активної участі в суспільному житті. Тому вважаємо, що це дискредитує систему пенсійного страхування України і демонструє неповагу до трудового внеску людей літнього віку.

Безпосередньо навколо сутності пенсійного страхування сьогодні розгортається багато наукових дискусій, узагальнення яких дозволяє розглядати пенсійне страхування у двох аспектах: як форму соціального захисту населення та як один із видів страхування життя. Щодо першого підходу, у найбільш загальному вигляді можна сказати, що пенсійне страхування є базовою формою соціального захисту, в основі якої лежить страховий метод, тобто внесення в пенсійний фонд загальнообов'язкових платежів суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності і видів господарської діяльності та особами найманої праці, які працюють на умовах трудового договору, й використання державою цих коштів для матеріального забезпечення громадян [5, с. 58]. При цьому виділяють такі основні ознаки пенсійного страхування, як загальнообов'язковий характер; доступність реалізації соціальних гарантій для застрахованих осіб; державна гарантія дотримання прав застрахованих осіб на захист від соціальних страхових ризиків і виконання страхувальником своїх обов'язків незалежно від фінансового стану; державне регулювання системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; паритетність участі представників застрахованих осіб, роботодавців та держави в органах управління; обов'язкова сплата страхових внесків; існування Пенсійного фонду, який акумулює кошти застрахованих осіб, страхувальників, держави й інших суб'єктів; відповідальність за цільове використання коштів Пенсійного фонду; забезпечення нагляду та контролю з боку профспілок та їх об'єднань; автономність Пенсійного фонду [6, с. 188]. З цієї позиції підтримуємо думку, що завдяки всеохоплюючому і загальнообов'язковому характеру можна повноцінно реалізувати захист непрацездатного населення;

оскільки право ухвалювати рішення щодо запровадження обов'язкових зборів належить винятково державі, то саме їй відведена провідна роль в організації пенсійного страхування [7, с. 80].

У контексті другого підходу, пенсійне страхування є видом страхування життя, при якому страхувальник одноразово або у розстрочку сплачує страховий внесок, а страховик бере на себе зобов'язання виплачувати застрахованій особі пенсію у вигляді одноразової, або періодичних виплат протягом обумовленого терміну або довічно [8, с. 9]. До особливостей цього підходу можна віднести можливість його здійснення комерційною організацією; участь на добровільних засадах; самостійність визначення розміру та періодичності страхового внеску; право власності на пенсійні активи; особистий контроль за акумульованими коштами.

Після здобуття незалежності перед Україною постало питання розробки національного законодавства щодо пенсійного забезпечення та нової стратегії соціального захисту, яка б відповідала ринковим умовам, забезпечувала б кращу соціальну захищеність пенсіонерів при одночасному досягненні макроекономічної стабільності. Так, сьогодні пенсійне страхування регулюється Конституцією України, міжнародними угодами та законодавчими актами України. До останніх відносяться «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», ухвалені Верховною Радою у січні 1998 р. [9]. Важливим документом, прийнятим у жовтні 1998 р. є «Основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні», схвалені Указом Президента України [10], де було передбачено створення в Україні трирівневої пенсійної системи, що поєднує елементи державного солідарного й приватного пенсійного забезпечення. Однак «найреволюційнішими» у цій сфері визнано два Закони України: «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [11] та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [12], прийняті Верховною Радою у липні 2003 р. (вступили в дію з 1 січня 2004 р.).

Певні зрушення відбулися також після прийняття Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [13], яким було встановлено максимальний розмір пенсії (щомісячного довічного грошового утримання); удосконалено механізм стимулювання відтермінування виходу на пенсію; підвищено мінімальну тривалість страхового стажу та нормативну тривалість стажу; зменшено розмір спеціальних пенсій; збільшено стаж, який враховується для отримання соціальної допомоги при досягненні пенсійного віку.

Оцінюючи пенсійне законодавство України в цілому, можна сказати що воно доволі складне та налічує більше дванадцяти нормативно-правових актів, у т. ч. щодо призначення: 1) спеціальних пенсій; 2) дострокових пенсій; 2) пенсій, пов'язаних із нещасними випадками на виробництві; встановлення надбавок і підвищень до пенсії ветеранам, дітям війни, чорнобильцям, шахтарям, донорам, мешканцям гірських населених пунктів.

Разом з тим, на даний час в Україні так і не вдалося створити повноцінний інвестиційний механізм для економіки, долучити до

інвестиційного ресурсу кошти недержавних пенсійних фондів і максимально пов'язати розміри страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та пенсійні виплати.

### Література:

1. Білоног А. П. Економічна сутність та основні засади пенсійного страхування / А. П. Білоног // Наукові праці НДФІ. – 2013. – Вип. 4. – С. 66–76.
2. Баранник Л. Б. «Соціальне благо» як ключова категорія соціального захисту населення: теорія і реальність / Л. Б. Баранник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 16. – С. 249–255.
3. Толуб'як В. С. Державна політика пенсійного забезпечення: сутність та функції / В. С. Толуб'як // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 4. – С. 232–238.
4. Данилюк О. І. Теоретична сутність понять «пенсія» та «пенсійне забезпечення» / О. І. Данилюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 256–261.
5. Юрій С. І. Соціальне страхування: підручник / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К.: Кондор, 2006. – 464 с.
6. Дробот Ж. А. Поняття пенсійного страхування / Ж. А. Дробот // Актуальні проблеми держави і права. – 2011. – Вип. 57. – С. 182–189.
7. Петрушка О. Сутнісно-теоретичні засади державного пенсійного страхування / О. Петрушка // Світ фінансів. – 2010. – № 3. – С. 73–81.
8. Бондарук І. С. Роль управління бізнесом у формуванні системи економічної безпеки пенсійного забезпечення / І. С. Бондарук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2014. – № 2. – С. 8–12.
9. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14.01.1998 р. № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80>
10. Основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні від 13.04.1998 р. № 291/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/291/98>
11. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/page>
12. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
13. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 р. № 3668-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.

# ОБМІН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА АКТИВИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

**Федорович І. М., аспірант**

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

Спектр підходів до проблеми обслуговування доволі значний – «план Бейкера», що полягає в продовженні фінансування боргу без зміни умов угоди та «план Брейді», який акцентує увагу на доцільності списання більшої частини боргу, котрий при здійсненні структурних реформ може сприяти зростанню економічної ефективності країни-позичальника й підвищити ймовірність повернення позичкових коштів. Проміжні підходи передбачають безліч інших варіантів врегулювання, охоплюючи коригування відсотків.

Оптимальною стратегією управління заборгованістю є реструктуризація боргу, що передбачає договір боржників і кредиторів про відтермінування боргових виплат, а також новий графік їхнього здійснення [1, с. 209]. Проміжним підсумком реструктуризації є надання пільгового періоду, впродовж якого виплачуються тільки відсотки за зобов'язаннями державного боргу, що дозволяє позичальникові мобілізувати додаткові грошові кошти для економічного зростання. Однак підписання реструктуризаційної угоди обмежує можливість доступу до джерел фінансування, що спричиняє зниження іноземних інвестицій, вивезення капіталу з країни.

В рамках вирішення проблеми відсутності вільних коштів на обслуговування державного боргу можна запропонувати новий спосіб модернізації цього процесу, що полягає в обміні боргових зобов'язань на активи, які є у власності держави. Так, можливим шляхом застосування даного інструмента в умовах України є передача певних активів основним кредиторам-утримувачів державних облігацій України частки акцій конкретних вітчизняних підприємств, які є інвестиційно привабливими на ринку. Даний підхід передбачає також: участь закордонних кредиторів (банків, міжнародних фінансових організацій у приватизації державного майна за рахунок зниження ними частини боргів України); створення інвестиційних фондів, в активи яких передаються акції приватизованих підприємств.

Вказаний підхід доцільно виділити в якості найбільш потенційно ефективного саме за сучасних умов функціонування вітчизняної фінансової системи. Вказана ефективність обумовлена наявністю в Україні активів – об'єктів інвестування, в придбанні яких можуть бути зацікавлені закордонні інвестори, тобто – потенційним попитом на певні активи, що розміщені та функціонують в Україні. З іншого боку вказаний попит може бути задоволений через те, що:

– значна частка привабливих активів знаходиться у власності держави та може бути реалізована в ході реалізації масштабних планів приватизації найближчим часом;

– через фінансову кризу в Україні вартість потенційно привабливих активів є досить низькою, тому, потенційні інвестори можуть обміняти їх за відносно меншу частку списаного боргу, ніж в період стабільного розвитку економіки України, і, за умови подальшого зростання економіки, інвестори можуть отримати додатковий прибуток від зростання ринкової вартості придбаних активів.

Тобто, власник частки державного боргу України може бути зацікавлений в отриманні певних активів в країні як з огляду на їх поточну привабливість, так і їхній потенціал, і матиме змогу (завдяки проведенню масштабної приватизації державних активів в найближчі роки) придбати ці активи за відносно низькою вартістю не відволікаючи оборотних коштів, власних високоліквідних фінансових активів, а лише оперуючи борговими зобов'язаннями, тим самим ще й знижуючи ризик їх неповернення (у випадку можливого дефолту України).

Вказуючи на вигоду від реалізації даного підходу варто зазначити, що на сьогоднішній день державні підприємства не завжди ефективно функціонують, тому передача майна таких підприємств у власність іноземних фінансових установ сприятиме розвитку певних галузей економіки, впровадженню сучасної техніки та технологій, виходу української продукції на міжнародні ринки, створенні нових робочих місць. Але при реалізації даного підходу пропонуємо враховувати наступні моменти:

– забезпечення вимог національної економічної, енергетичної та інформаційної безпеки, що визначає потребу недопущення впливу на національну безпеку іноземних контрагентів через контроль та можливість створення таких обставин, які впливатимуть на економічні, політичні рішення влади країни та її громадян;

– недопущення можливості створення монополій та олігополій на ринку;

– врахування соціальних факторів і забезпечення при приватизації та передачі державної власності іноземним контрагентам інтересів працівників цих підприємств;

– недопущення корупції при прийнятті рішень щодо вибору об'єктів для обміну державного боргу на активи та оцінки ринкової вартості цих об'єктів, яка суттєво знижує ефективність даного підходу та обмежує (навіть часто нівелює) вигоди мінімізації видатків на обслуговування державного боргу.

Разом з цим, конверсія боргів на активи підприємств, які перебувають у власності держави, зумовлює додаткові витрати на створення інфраструктури товарних поставок. Очевидно, що врегулювати борги в грошовій формі набагато простіше. Однак в поточних умовах падіння вітчизняного ВВП і зростання безробіття саме активізація виробництва в Україні дасть змогу створити додаткові робочі місця і посилити мультиплікативний ефект, прискорюючи вихід країни з кризи. У свою

чергу, держава-кредитор за рахунок спеціальних цін і великих обсягів поставок могла б отримувати продукцію за вигідною ціною.

Пік популярності подібних схем обміну державного боргу на активи сягає початку 90-років. Натомість, в Україні діє близько 4 000 підприємств у державній власності, в 2015–2016 рр., згідно планів уряду, планується приватизувати 347 об'єктів, у переліку – об'єкти дорожнього зв'язку, 35 заводів, 26 шахт та 9 вугільних компаній, 28 науково-дослідних та проектних інститутів, 3 теплоелектростанції, 4 майнових комплекси електростанцій і 1 державне енерговугільне підприємство тощо. Від приватизації всіх об'єктів уряд очікує отримати 20–30 млрд. грн. [2]. За цих умов доцільно запропонувати участь кредиторів у приватизації через зарахування відповідної частки державного боргу як плату за частку або повний пакет акцій приватизованих підприємств, для чого пропонуємо створити рівні та прозорі умови участі в приватизації та забезпечити інформаційне та законодавче забезпечення даного процесу.

Цікавим інструментом обслуговування державного боргу шляхом обміну державного боргу на активи є його обмін на нематеріальні активи, зокрема – реалізація програми «Борг в обмін на інтелектуальну власність», використовуючи потенціал вітчизняної науки та, що не менш важливо, розвиваючи його. Так, проекти організації виробництва та продажу прав на виробництво вітчизняних літаків в Саудівській Аравії, вітчизняних бронетранспортерів в Королівстві Таїланд могли би стати взірцем для розширення варіантів співпраці і на країни, які є кредиторами України, проте, і в цьому випадку важливо враховувати стратегічні інтереси України та обмеження щодо розповсюдження її державних таємниць та пріоритетних для розвитку інноваційних винаходів вітчизняних науковців.

Відтак, постає питання забезпечення балансу інтересів конкретних кредиторів, які можуть змінити повністю або частково свій статус на статус іноземних інвесторів лише за умови зацікавленості в певних державних активах й їхньому потенціалі, та інтересах національної економіки, що дасть змогу через реалізацію даного підходу до модернізації обслуговування державного боргу не лише зменшити основну суму боргу та відсотки за зовнішніми запозиченнями, але й створити умови для стабільного функціонування та розвитку підприємств, переданих за борги.

Таким чином, застосування нестандартного, обґрунтованого підходу до модернізації обслуговування державного боргу України, з урахуванням особливостей та поточних умов розвитку країни, дасть змогу відійти від стандартної схеми управління боргом, особливостями якої є обслуговування та погашення боргу відповідно до графіків, передбачених оригінальними угодами, платежами за номіналом представлених до платежу вимог, до нестандартної схеми шляхом обміну державного боргу на активи, що сприятиме зменшенню боргового тягаря, досягненню соціально-економічного ефекту.

### Література:

1. Присяжнюк О. О. Особливості управління та обслуговування державного боргу України / О. О. Присяжнюк // Вісник ХНУ. – № 2. – 2011. – С. 209–211.
2. Список об'єктів, що підлягають приватизації у 2015-2016 рр. / Слово і діло [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2015/11/19/infografika/ekonomika/spysok-obyektiv-shho-pidlyahayut-pryvatyzacziyi-u-2015-2016-rr>.

## ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**Шевченко А. М., к.е.н., доцент**

*Черкаський державний технологічний університет  
м. Черкаси, Україна*

В сучасній Україні в умовах перманентних змін законодавства та правил діяльності корпоративного бізнесу, фінансове супроводження господарської діяльності компаній всіх форм власності стає невід'ємною частиною побудови цивілізованих суспільно-економічних стосунків між суб'єктами господарювання на вітчизняному ринку.

Світовий досвід однозначно показує, що будь-які бажані зміни на діючому підприємстві, так і в процесі створення нових господарських одиниць починається з формування ідеї.

Можна виділити три провідні напрямки у фінансовому консалтингу, хоча більшість послуг пов'язаних з фінансами мають відношення до даного виду консалтингу.

Першим напрямком є спектр послуг фахівців з фінансового консалтингу, затребуваних для компаній, які прийняли рішення про розширення свого виробництва, про вихід на нові ринки, про встановлення нового обладнання та інше. Робота консультантів в даному випадку полягає в оцінці необхідних витрат, а також у визначенні доцільності даних капіталовкладень.

Другим напрямком є будівництво і оптимізація систем бухгалтерського та управлінського обліку. Дані системи будуть тісно взаємодіяти, і забезпечувати раціональне витрачання наявних грошових ресурсів.

Третім напрямком є управління капіталом, що включає в себе вивчення фінансовим консультантом його структури, аналітика можливостей отримання позикового капіталу і вартості доступних джерел фінансування [1].

Якщо говорити про інвестиційну складову процесу, то інвестиційних консалтинг включає: аналіз фінансового стану та розробка рекомендацій відносно поліпшення фінансових результатів діяльності компанії; оцінка бізнесу та інвестиційних можливий компанії (внутрішній due-diligence);

фінансове моделювання діяльності компанії; розробка фінансової стратегії для підбору оптимальних варіантів і методів залучення капіталу.

В цілому сегмент інвестиційно-консалтингових послуг має специфічний характер, зважаючи на специфіку галузі в якому він здійснюється на основними його цілями. Безумовно, консультаційні послуги були та залишаються особливо затребуваними та актуальними, зважаючи на низку економічних, політичних, правових труднощів, що гальмують цілі сфери для розвитку бізнесу.

Незважаючи на достатньо великий масив інформації щодо загальносвітових тенденцій розвитку управлінського консультування, стану світового і регіональних ринків консультування та окремих його сегментів, залишаються дискусійними такі аспекти визначеної проблеми, як відсутність єдності у методологічних підходах щодо аналізу та оцінки меж, ємності, розміру і сегментації консалтингового ринку [2].

Достовірно оцінити розмір консалтингового сектору та його частку в економіці України досить складно. На ринку України діють як вітчизняні, так і закордонні консалтингові фірми (загалом – понад 350). Існує також невелика кількість самостійних консультантів. Щодо внутрішніх консультантів, які є штатними працівниками організації і обслуговують лише її, їх звісно більше, але численність таких робітників важко піддається обліку. Статистика місткості ринку консалтингових послуг в Україні оцінюється як 490 млн. доларів США, разом з тим експертні оцінки кількісних параметрів ринку управлінського консультування оцінюють його на рівні 170 млн. доларів США, що ще раз доводить проблему недостовірності та недоступності реальних обсягів ринку [3; 4].

Відсутність повної статистичної інформації обумовлена наступними причинами [4]:

- по-перше, відсутністю виділення консалтингу як окремого виду діяльності, регламентованих Державним класифікатором видів економічної діяльності в Україні, що не дає можливості вести статистичну звітність підприємств за цим напрямом діяльності;

- по-друге, складністю визначення структури та напрямів співпраці українських підприємств з консультантами, що зумовлює відсутність потрібних форм регламентації відповідних витрат у фінансовій звітності компаній;

- по-третє, значним рівнем тінізації вітчизняної економіки, що зумовлює значні похибки у статистичних показниках доходів окремих компаній, секторів економіки та країни загалом.

Вагомий вплив на розвиток консалтингу в певних регіонах і країнах здійснюють такі чинники, як рівень і темпи економічного зростання країни, структура її економіки та виробництва, особливості державного управління та регуляторної політики, а також специфіка національної та управлінської культури.

Резюмуючи, відмітимо, що фінансово-інвестиційний консалтинг – це вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якого полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням предметної області і



проблем клієнта; консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності організацій, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження і прогнозування ринків збуту, руху цін тощо.

Безперечними перевагами послуг надійних компаній фінансово-інвестиційного консалтингу є професіоналізм та компетенція для надання клієнтам найширшого спектру послуг для оптимізації та раціоналізації їхньої господарської діяльності. Виконання певних допоміжних, проте необхідних для ведення бізнесу, операцій консультантами консалтингового агентства, надає можливість замовникам зосередитися на основних напрямках, не відволікаючись на супутні операції. Наслідком такої раціоналізації діяльності, зазвичай, стає оптимізація бізнес-процесів і нарощення прибутків.

### **Література:**

1. Агентство управлінського консалтингу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consult-dnd.com.ua/finansovyy-konsalting>
2. Верба В.А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/757/3/Verba.pdf>
3. Маргарита Л. Гончарова. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13309/2/136-141.pdf>
4. Ковальська К.В. Особливості і тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3156/>

## **ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ**

**Щеглюк М. С., асистент**

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

Протягом 2008-2013 рр. Україна, у рамках співробітництва з МВФ, отримала 14 430 млн. дол. (9 250 млн. СПЗ). Завдяки позикам МВФ, відбулось формування валютних резервів Національного банку України, що дозволило підтримувати стабільність національної валюти, успішно провести грошову реформу, ввести з часом повну конвертованість гривні за поточними операціями.

Однією з основних подій двосторонньої співпраці з МВФ у 2014 році стало затвердження 29 квітня 2014 року Виконавчою радою МВФ 2-річної програми «Stand By» для України [1]. Програма передбачала здійснення структурних трансформацій української економіки в таких сферах, як

монетарна, валютно-курсова та фіскальна політика держави, фінансовий сектор, енергетичний сектор, а також зміцнення державного урядування, посилення прозорості та поліпшення бізнес-клімату. У рамках Програми в 2014 році Україна отримала два транші: 3,2 млрд. дол. (2,058 млрд. СПЗ) у травні та 1,4 млрд. дол. (915 млн. СПЗ) у вересні 2014 року. Зазначені кошти підлягали розподілу між Національним банком України та Міністерством фінансів України [2].

11 березня 2015 року Рада директорів МВФ схвалила питання про збільшення фінансування України. Нова 4-річна програма з розширеним кредитуванням (Extended Fund Facility, EFF) була прийнята на період 2014-2016 роки, і змінила існуючу «Stand By». За програмою EFF термін кредитування зростає з двох років до чотирьох, строк повернення кредитних коштів збільшено до 10 років. Загалом Україна зможе розраховувати на залучення 40 млрд. дол. з різних джерел. Частка МВФ у цій допомозі становитиме 17,516 млрд. дол. Програма розширеного фінансування EFF передбачала виділення МВФ Україні в 2015 році після першого траншу в 5 млрд. дол. ще трьох траншів по 1,63 млрд. дол. (1,182 млрд. СПЗ). У наступні три роки планується виділяти по чотири транші щорічно розміром близько 620-630 млн. дол. (437,975 млн. СПЗ) [4]. Прогнозовані виплати (відсотки) до МВФ: у 2016 році – 1,78 млн. СПЗ, у 2017 році – 1,57 млн. СПЗ, у 2018 році – 1,57 млн. СПЗ [3].

У документах про співпрацю МВФ з Україною (Лист про наміри до Міжнародного валютного фонду, Меморандум про економічну та фінансову політику, Технічний меморандум про взаєморозуміння з МВФ) серед основних положень виділимо такі:

- відновлення стабільності та довіри у фінансовому секторі шляхом стабілізації банківської системи через виважене надання Національним банком ліквідності під забезпечення заставою, а також посилення моніторингу за станом ліквідності банків;
- зміцнення регуляторної та наглядової бази, оновлення і реалізації стратегії регулювання банків за рахунок скорочення обсягів кредитування пов'язаних осіб;
- рекапіталізація та регулювання банків;
- посилення системи корпоративного управління і фінансових показників у ФГВФО та державних банках;
- запровадження ефективної грошово-кредитної політики з метою стабілізації гривні, зниження інфляції, наповнення золотовалютних резервів;
- зміцнення державних фінансів та скорочення державних витрат з метою регулювання державного боргу [2].

Таким чином, найбільш значимими аспектами цього процесу є: збільшення прямих іноземних інвестицій; зростання обсягів фінансування проектів; розширення відносин між національними й іноземними банками; розширення можливостей доступу до міжнародних валютних ринків та ринків капіталів; підвищення ефективності діяльності банківських установ як головних учасників грошово-кредитної системи.

Дискусійним залишається питання про форми та масштаби присутності іноземного капіталу в банківській системі України.

#### **Література:**

1. Ukraine and the IMF. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm>
2. Ukraine: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8637780>
3. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>
4. Місія МВФ схвалила перший перегляд програми EFF для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/2/549020/>.

## **АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Юрій Е. О., к.е.н., доцент**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

У сучасній практиці управління корпоративними фінансами важливе місце займає проблема якісного і кількісного обґрунтування управлінських фінансових рішень, прийняття яких неможливе без використання об'єктивної оцінки. Водночас такі рішення потребують комплексного підходу до дослідження об'єкта.

Можливість в узагальненому вигляді представити діяльність підприємства на ринку та визначити рейтинг ефективності його діяльності дає інтегральна оцінка фінансового стану, що дозволяє суб'єктам ринкових відносин визначитись із найефективнішими способами інвестування капіталу і таким чином сприяти росту віддачі використовуваних суспільних ресурсів в умовах їх обмеженості.

При дослідженні об'єкта управління як цілісної системи взаємопов'язаних фінансових відносин постає питання про узагальнення результатів дослідження окремих фінансових аспектів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства з метою формування єдиного (інтегрального) показника як індикатора ефективності фінансового менеджменту.

У своїх працях значну увагу комплексному дослідженню фінансового стану підприємств приділили: М.Д. Білик, Г.С. Белай, Т.М. Бойчак, Б.Є. Грабовський, П.А. Знахуренко, К.В. Ізмайлова, О.Є. Кузьмін, Д.В. Кабаченко, М.І. Лагун, Л.А. Лахтіонова, В.М. Литвин, В.С. Михайлов, В.П. Мартиненко, А.О. Музиченко, І.М. Сафронська,

В.М. Стельмах, С.О. Ішук, О.В. Павловський, О.А. Романенко, А.В. Череп, О.Б. Хотетовська, О.Л. Хотомлянський та інші. Кожен науковець обґрунтовує власне бачення методики проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства.

Широко використовуваними сьогодні є складні інтегральні методики рейтингування підприємств різних видів економічної діяльності, їхніх систем корпоративного управління, що використовують провідні рейтингові агентства.

Методологія розрахунку інтегрального показника фінансового стану підприємства має задовольняти вимоги системного підходу. Дотримуючись його принципів для аналізу необхідне використання не окремих коефіцієнтів, а їх поєднання. Для цього коефіцієнти треба об'єднати в блоки відповідно до їх економічного змісту. Опираючись на принцип ієрархічності, можна об'єднати блокові оцінки в цілісну систему комплексної оцінки фінансового стану підприємства. Принцип цілісності дає підстави припускати, що узагальнений показник дасть оцінку, яка якісно перевершує сукупність коефіцієнтів, що входять у цей блок.

Аналіз методик застосовуваних для комплексної оцінки фінансового стану підприємства (визначення рангу за допомогою ряду показників [1, с. 66], метод кластерного аналізу [1, с. 131], матричний метод, метод бальних оцінок [1, с. 66], метод порівняльної рейтингової оцінки [3, с. 86], метод рейтингового фінансового аналізу [1, с. 41] тощо) дає підстави стверджувати про існування таких недоліків при використанні наведених діагностичних підходів:

- діагностику ідентичних об'єктів, процесів, явищ дослідники пропонують здійснювати з допомогою відмінних методик, що зумовлює неспіввимірність і незіставність результатів досліджень;

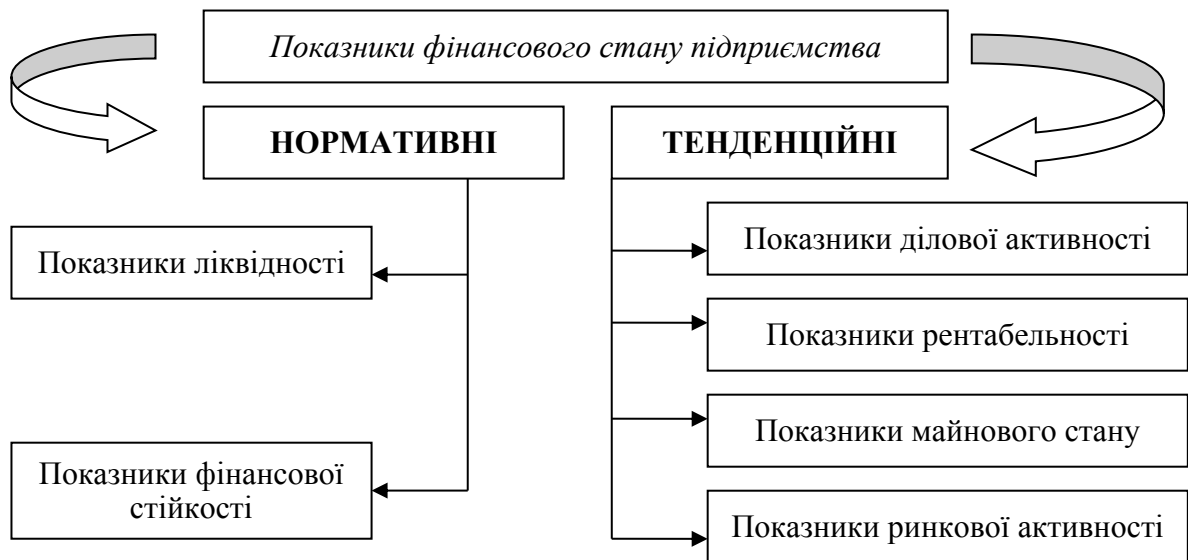
- одні й ті самі індикатори в різних методиках запропоновано розраховувати за різними формулами, використовуючи відмінне інформаційне забезпечення, що спричиняє спотворення сприйняття ідентичних показників;

- різноманітність методик для оцінювання аналогічних об'єктів сприяє маніпулюванню підходами з метою досягнення особистих цілей суб'єктів оцінювання (свідоме покращання чи погіршення реальної ситуації);

- окремі інтегральні методики містять показники, отримання значень яких потребує використання експертних методів, проведення соціологічних досліджень, що пов'язано з високим рівнем суб'єктивності оцінювання.

Деякі методики (кластерний, бальний аналіз), на наш погляд, не забезпечують адекватної комплексної оцінки фінансового стану підприємства, тому є актуальним удосконалення даних методів шляхом проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємств.

Для проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства пропонується сукупність показників фінансово-господарського стану підприємства поділити на дві групи: нормативні та тенденційні (рис. 1).

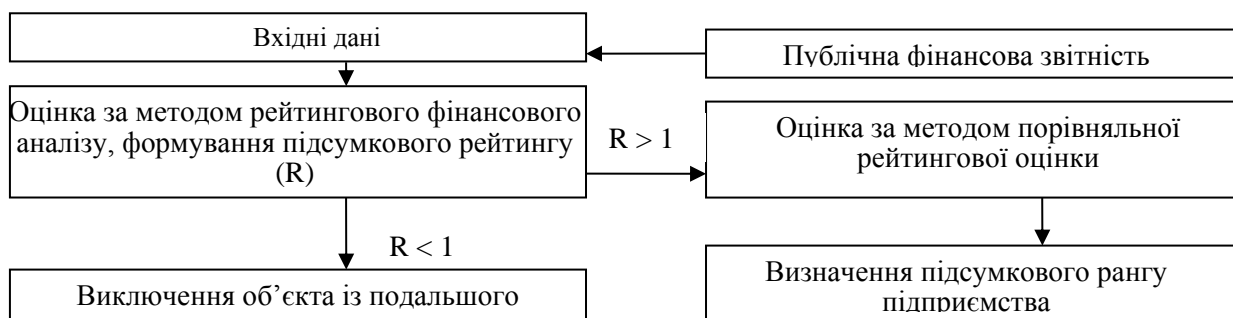


**Рис. 1. Поділ показників оцінки фінансового стану підприємства**

Під нормативними показниками розуміємо такі показники, для яких встановлено рекомендовані значення. Під тенденційними показниками фінансового стану підприємства слід розуміти такі показники, для яких не встановлено загальноприйнятих значень та які оцінюються бажаним вектором спрямованості (збільшення або ж зменшення).

Доцільність такого поділу показників обґрунтовується необхідністю зменшення міри фінансового ризику при визначенні рейтингу підприємства, оскільки відповідність встановленим нормативам діяльності має бути першочерговою вимогою для фінансового менеджменту господарюючого суб'єкта. Бажана динаміка тенденційних показників має бути похідною від нормованих значень.

Інтегральну оцінку фінансового стану підприємства пропонується проводити в два етапи. Спочатку необхідно здійснити розрахунки за нормативними показниками та визначити підсумковий рейтинг підприємств. Підприємства, рейтингове число яких більше 1, оцінювати за тенденційними показниками і формувати підсумковий інтегральний показник. Дослідження пропонуємо проводити за алгоритмом (рис. 2):



**Рис. 2. Алгоритм визначення інтегральної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства**

Таким чином, на відміну від існуючих запропонований підхід до інтегральної оцінки фінансового стану підприємств дозволяє:

- не лише визначати фінансовий стан підприємства, а й слабкі місця, які негативно впливають на загальне становище;
- спрогнозувати рівень фінансового стану на майбутні періоди;
- оперативно виявляти недоліки в діяльності підприємства і вчасно вживати необхідних заходів;
- одержувати не лише підсумкові відомості рівня роботи підприємства, а й формувати напрями підвищення ефективності його діяльності;
- повертатися підприємству до стану своєї рівноваги, зберігати її параметри, та переходити на новий етап розвитку в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища.

#### **Література:**

1. Сафронська І.М. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / І.М. Сафронська, Г.С. Белай // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 17. – С. 65–67.
2. Романенко О.А. Рейтингова оцінка фінансового стану корпоративних підприємств торговельного холдингу / О.А. Романенко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 127–133.
3. Музиченко А.О. Рейтингова оцінка фінансового забезпечення розвитку підприємства / А.О. Музиченко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 84–87.
4. Грабовецький Б.Є. Ранжування показників фінансово-господарської діяльності підприємства для побудови комплексної стратегічної програми на основі методу експертних оцінок Дельфі / Б.Є. Грабовецький, О.В. Антонюк // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 40–41.

## **STRATEGY AND TACTICS OF THE AGRARIAN SECTOR'S STATE FINANCIAL POLICY**

**Yatsuh O. O., Ph.D., Associate Professor**  
*Tavria State Agrotechnological University*  
*Melitopol, Ukraine*

Broadly classic sense of financial policy is considered as a mechanism of state regulation of social and economic processes and phenomena to ensure GDP growth of the country and welfare of all members of society.

Fiscal policy in the agrarian sector of Ukraine's economy aims to provide growth sector based on increasing investment attractiveness, balancing supply and demand for major agricultural products based on the availability of food for the population; ensure social security in rural areas on the basis of balancing revenues and expenditures of local budgets.

Financial policy is part of social and economic policy, the basic principles which are recognized in the financial legislation in the system of forms and

methods of mobilizing financial resources and their reallocation between the spheres and levels across the financial system of country.

The financial strategy of the state policy in the agricultural sector of Ukraine should be aimed not only at ensuring food security and independence, but also to social and economic protection of the population living in rural areas.

Financial tactics should be aimed at solving some complex problems of the industry, including: on the one hand – ensuring the financial stability of agricultural producers on the basis of maximizing net profits and minimize financial risk; increase market value and investment appeal of operating entities in the industry and maximizing the welfare of the owners of its capital; on the other hand – ensuring the availability of food for the population, the formation of its income from wages, rents on lease of land shares and other socio-economic standards.

For maximum effectiveness in the implementation of state financial policy in the agricultural economy of Ukraine should take into account national peculiarities and traditions of the modern state of the economic and objective laws of social development, the role of the agricultural sector in the national economy, national interests and international problems, requirement.

The role and importance of the agricultural sector have been determined by State target program of development of the Ukrainian village for the period until 2015: «The agricultural sector (agriculture, food and processing industry) ensure food security and food independence, generates 17 percent of gross domestic product and about 60 interest fund public consumption. In addition, the agricultural sector is a major sectors forming a budget of the national economy, whose share in the consolidated budget of Ukraine in recent years is 8.9 percent and is the second largest economic sectors in the commodity export structure».

Agriculture contributes to development of other industries that supply capital goods and consume agricultural products as raw materials, and provide transportation, shopping and other services.

The special role of the agricultural sector in social and economic life of Ukraine is caused by a unique combination of favorable climatic conditions and geostrategic position, the ability to Ukraine to take an important place in the international food market. Agricultural activity is carried out almost throughout the country. In rural areas, home to a third of the total population. The industry employs 4 million. People from among the rural population» [1].

In addition, we should pay attention to the export potential of the industry under conditions of financial crisis. Foreign trade balance demonstrate positive dynamics, which increased from 8.8 billion US dollars in 2013 to 11 billion US dollars in 2015. Agricultural sector exported in 2015 agricultural products on 13 813,3 mln. USD, of which 13226.9 mln. US dollars crop production (93.4%) and 968.1 million. dollars livestock products (6.6%). The main importing countries are China – 8.4%, India – 7.4%, Egypt – 6.9%, Spain – 5.8%, Turkey – 5.2%, Italy – 4.0%, Netherlands – 3 9%, Saudi Arabia – 3.2%, Poland – 3.2%, Iran – 3.0%.

Basic financial results of companies in the agricultural sector are presented in Table 1.

Table 1

**Financial results of the industry  
of agriculture in 2007-2014 years, mln. UAH**

| Years | Net<br>Income<br>(loss) | Enterprises that<br>received net<br>income |                      | Enterprises that<br>received net loss |                      | The level of<br>profitability<br>(Loss),% |                         |
|-------|-------------------------|--------------------------------------------|----------------------|---------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------|-------------------------|
|       |                         | in% to<br>the<br>total                     | financial<br>results | in% to<br>the<br>total                | financial<br>results | all<br>activities                         | operating<br>activities |
| 2007  | 6854,1                  | 72,0                                       | 9089,1               | 28,0                                  | 2235,0               | 15,1                                      | 20,5                    |
| 2008  | 5744,3                  | 71,1                                       | 11745,0              | 28,9                                  | 6000,7               | 7,7                                       | 13,6                    |
| 2009  | 7474,4                  | 69,1                                       | 13964,5              | 30,9                                  | 6490,1               | 8,5                                       | 15,4                    |
| 2010  | 17089,6                 | 69,3                                       | 22282,9              | 30,7                                  | 5193,3               | 16,8                                      | 24,1                    |
| 2011  | 25904,3                 | 83,4                                       | 30938,4              | 16,6                                  | 5034,1               | 18,8                                      | 24,2                    |
| 2012  | 26960,8                 | 78,6                                       | 33716,7              | 21,4                                  | 6755,9               | 16,2                                      | 22,5                    |
| 2013  | 15806,0                 | 80,2                                       | 26617,9              | 19,8                                  | 10811,9              | 8,8                                       | 12,2                    |
| 2014  | 20262,9                 | 84,8                                       | 50949,8              | 15,2                                  | 30686,9              | 8,8                                       | 21,1                    |

Table has been calculated based on statistical bulletin «Basic economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises 2014»

According to official statistics agricultural producers in 2014 were 20262,9. mln. UAH of net profit at the level of profitability of 8.8%. At the same time experiencing a constant shortage of working capital and funds for capital investment. Average wages in the agricultural sector remains low. On average, in 2014 it amounted to 3385 UAH per month, while the average for Ukraine this figure exceeded UAH 5,200 per month. According to the Department of Strategy and Economic Development, presented on the official website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, the total index of production costs of agricultural products amounted to 150.9% in January-December 2015 compared with the previous year, including 146.7% for crop production and 159.8% for animal products. It is essential to increase the price index inputs that are consumed in the production process in agriculture: in 2014 the figure was within 36.7 – 120.0, while in 2015 it exceeded 161.9. Especially noticeable was the figure for this composite inputs like fertilizers – 179.8, fuel – 172.2, agrarian machines and equipment – 166.3 [3].

Credit resources in the financial markets remain inaccessible. According to the National Bank of Ukraine as of 12.01.2015, the agricultural enterprises were engaged in business activities 115.5 billion. UAH. credit, loan interest for use of funds on average amount 23.5 -25.6%.

It should be noted that a significant share of economic resources lost in the financial market that is in the form of fees for credit, leasing, and other forward transactions. So according to official statistics, in 2014 profitability from operations equals 21.1%, while the profitability of the total of only 8.8%, or 60% of income is the financial market.



Unfortunately, still level of state support is low. Almost all previously existing programs was canceled, only 25.6 million UAH. was allocated in 2015 to support farmers; 71.1 million. UAH. sent to Agrarian Fund of Ukraine on forming state reserves and carrying forward operations with the purchase / d of production and 300 mln. UAH was allocated for the program cheaper loans for agricultural producers, which resulted in 630 individual businesses involved concessional 7.8 bn. UAH. credit, of which 67% is aimed at developing crop, 33% – for the development of animal husbandry. At the expense of local budgets agricultural sector received only 114.7 million. UAH.

According to regional state administration in, 2015 in regions Ukraine has implemented 298 investment projects in the agricultural field amount of 30.7 billion. UAH., which is 12% more than in the year 2014, of which 66.7% of the projects financed by own funds of agricultural producers in 2015 and 69.1% in 2014. Most funds were involved in the following areas: construction of poultry (2 facilities), – 4,3 bln. UAH., construction of a grain terminal – 1,5 bln. UAH., production of electricity from biogas – 280 mln. UAH., reconstruction pig (7 sites) – 256.2 million. UAH., dairy complexes (4 places) – 239, 9 mln. UAH. and other.

In turn, the lack of funds providing financial resources for state and local budgets forcing the government during the financial crisis to make decisions to strengthen the tax burden on the industry.

However, the situation that evolved in the field currently puts a priority of the new requirements to overcome the crisis. The Strategy for the development of the agricultural sector for the period until 2020 was approved by Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 806-p of 17 October 2013, which stipulates that the agricultural sector of Ukraine is systematizing the national economy, creates bases preserving the sovereignty of the state, ensures the development of technologically related sectors of the national economy and creates social and economic foundations of the agricultural areas [2].

Financial policy for the agricultural sector in our view should be directed to:

1) develop and provide stable long-term state support to the agricultural sector with the use of indicators for its effectiveness;

2) introduction of targeted support on a rotating basis on the basis of public-private partnership aimed at improving motivation and technological upgrading and modernization of industries on agricultural production of competitive, export-oriented products;

3) reduce financial risks for agricultural producers in the case of market-based instruments (insurance, forward transactions, guarantee funds, e-commerce, etc.).

4) improving tax policy in the agricultural sector allowing for the types of business entity in the countryside, their specialization and production zones.

#### **References:**

1. State Program on development of Ukrainian village till 2015 «№ 1158 – edition of 19.09.2007 [Electronic resource]. – Access: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=93054997>

2. The Cabinet of Ministers of Ukraine of 17 October 2013 g. N 806-p. «On approval of the Strategy of the agricultural sector for the period till 2020» [Electronic resource]. – Access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p/>

3. State field of agriculture for January-December 2015 / Department of Strategy and Economic Development Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [Electronic resource]. – Access: [http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20справ%20в%20АПК%20у%202015%20році\\_0.PDF](http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20справ%20в%20АПК%20у%202015%20році_0.PDF)

## ПРІОРИТЕТИ І ЗАВДАННЯ КІБЕРПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ: ВПЛИВ НА СФЕРУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Колодійчук А. В., к.е.н.,  
доцент кафедри**

*Ужгородський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Ужгород, Україна*

На сьогоднішній день в сучасній нормативно-правовій базі України не відображено таких понять, як «кіберзлочинність», «кібервідповідальність». Оскільки цього нема, то такий стан речей породжує безвідповідальність за вчинені злочини подібного роду. Це, у свою чергу, зумовлює виникнення цілої низки ризиків і загроз, в т.ч. і в туристичній сфері.

Проте в останні роки певні позитивні кроки у цьому напрямку здійснені. Так, незважаючи на певну критику у застосуванні маркетингових ходів в процесі реалізації сучасної реформи МВС, у 2015 році в Україні стартувало формування Департаменту кіберполіції в її структурі на базі існуючого з 2012 року Управління боротьби з кіберзлочинністю шляхом повної переатестації працюючих співробітників та набору нових кадрів на конкурсних засадах. Нормативно-правовою основою організації діяльності української кіберполіції є Наказ Національної поліції України № 85 від 10 листопада 2015 р. «Про затвердження Положення про Департамент кіберполіції Національної поліції України». Головною метою створення кіберполіцейського підрозділу була задекларована необхідність забезпечення інтернет-захисту користувачів в режимі реального часу. Варто зазначити також, що особливістю організації нового органу в системі державної виконавчої влади став механізм т.зв. грошової винагороди обсягом до 30 тис. грн., який не входить до оплати праці і виступає додатковим фінансовим стимулом за задовільне виконання поставлених задач [1].

Нова кіберполіція була покликана виконувати ряд важливих функцій, зокрема: 1) кібер-правоохоронні (в тому числі кібер-управлінську, кібер-фінансову організаційно-регулюючу, кібер-торговельну організаційно-регулюючу, інформаційно-безпекову, копірайтно-захисну (антипіратську)); 2) інформативну; 3) обліково-аналітичну; 4) міжнародно-координаційну; 5) освітньо-спеціалізовану; 6) міжнародно-проектну. Крім

того, також було офіційно задекларовано перелік кіберзлочинів, з якими покликаний боротися кіберпідрозділ Національної поліції України.

До цього переліку зокрема належать [2] фінансові кіберзлочини (шимінг, кардинг, кеш-трепінг, дистанційні банківські злочини), торгові кіберзлочини (фішинг та онлайн-злочинність), кіберзлочини, пов'язані з використанням шкідливого програмного забезпечення (мальвар, рефайлінг, контентні та маніпуляційні порушення), злочини, пов'язані з порушенням авторських та конфіденційних прав (інтернет-піратство, кардшаринг, незаконне заволодіння та інтернет-торгівля приватною інформацією користувачів за допомогою спеціальної валюти – біткоїнів).

Відповідно до напрямків роботи та територіальних особливостей української кіберсфери, до складу організаційної структури департаменту увійшли вісім територіальних управлінь кіберполіції (Київське, Слобожанське, Карпатське, Донецьке, Поліське, Подільське, Причорноморське та Придніпровське), три територіальні управління інформаційних технологій та програмування (західне, південне та східне), Управління протидії злочинам у сфері інтелектуальної власності та господарської діяльності, Управління протидії злочинам у сфері інформаційної безпеки, центральне управління інформаційних технологій та програмування й низка інших допоміжних відділів та секторів.

Ми вважаємо, що в подальшому кіберполіція в Україні повинна розвиватися, спираючись на успішні аналогічні зарубіжні зразки, зокрема Відділу комп'ютерної злочинності та інтелектуальної власності «CCIPS» Мінюсту США, естонської комп'ютерної групи «CERT-EE», британської неурядової організації комп'ютерного нагляду «Internet Watch Foundation» (IWF), американського підрозділу «US-CERT» у складі Міністерства внутрішньої безпеки США, європейської координаційної організації «TF-CSIRT», а також налагоджуючи з ними систему коопераційних взаємозв'язків.

На наше переконання, в Україні погано налагоджений зв'язок між створеною у 2007 році Командою реагування на комп'ютерні надзвичайні події України «CERT-UA» та новоствореною кіберполіцією, в той же час як у США це один і той же орган державного управління. Об'єднання цих структур дало б змогу налагодити значно кращу координацію антихакерських зусиль, оптимізувало б обсяги бюджетного фінансування на дані цілі і покращило б функціональні зв'язки у системі державних органів реалізації інформаційної політики в Україні. З іншого боку, необхідно залучити широку громадськість до даних проблем (провести свого роду «інформаційну» децентралізацію), створити громадські ради користувачів для забезпечення зворотного інформаційного зв'язку, налагодити тісну взаємодію з регіональними ІТ-кластерами, які виступають якісним експертним середовищем вирішення даних проблем на обласному рівні.

Крім того, це дало б додатковий поштовх розвитку ІКТ-інфраструктури в Україні, забезпечило б останній державну підтримку, а з іншої сторони – забезпечило б формування цілісного механізму державної інформаційної політики у сфері ІТ-технологій.

Потенційний вплив цієї кіберреформи на вітчизняну туристичну індустрію можна спрогнозувати, виходячи насамперед з декількох аспектів. По-перше, перелічені вище загрози стосуються як продавців, так і покупців туристичного продукту, а також підприємств-посередників у цій галузі. По-друге, спостерігається широкий спектр різноманітних загроз: від реалізації через Інтернет неіснуючих турів з 50% псевдознижками та туристичних онлайн-агенцій одного дня (т.зв. позадоговірне надання туристичних послуг) до вірусних й квазівірусних ризиків можливого зараження програмного забезпечення й баз даних реальних туристичних фірм й суб'єктів туристичної інфраструктури. Структури шахрайського типу, використовуючи різні популярні серед користувачів Всесвітньої мережі веб-ресурси, сайти, інтернет-форуми, чати, які не несуть відповідальності за достовірність рекламного контенту про суб'єкти ринку туристичних послуг, широко розповсюджують рекламу про неіснуючі турагентства, пропонуючи ошуканим потенційним споживачам здійснити без документального супроводу банківську оплату за т.зв. «гарячі тури», переважно в країни далекого зарубіжжя. Існує й чимало випадків з неоподаткуванням прибутку від продажу турпутівок й на реально існуючих й діючих туристичних фірмах, коли грошові потоки проходять поза бухгалтерським контролем.

Значного поширення набуло шахрайство із бронюванням закордонних апартаментів, але не оплатою турагентством наданих туристу послуг. Так було зокрема у 2006 році, коли туристична фірма ТзОВ «Брама» привласнила собі бл. 1 млн. грн. коштів від туристів, бажаючих відвідати чемпіонат світу з футболу у Німеччині [3]. Варто зазначити, що в багатьох випадках потенціал інформаційно-комунікаційних технологій шахрайські організації навчилися використовувати у своїх цілях, «працюючи» віртуально. Наприклад, через Інтернет-мережу будуються за зразком фінансових пірамід піраміди туристичні, коли окремі особи в них можуть отримати відпочинок за рахунок ошуканих потенційних споживачів туристичних послуг, яких вони залучили. Також існує цілий пласт правопорушень, коли за допомогою шкідливого програмного забезпечення зловмисники отримують через злом баз даних турфірм доступ до персональних й конфіденційних даних їхніх клієнтів. Подібні загрози проявляються і в страхуванні туристичних послуг, коли, крім того, досить часто продаж страхових полісів реалізується в режимі онлайн.

Таким чином, з розвитком ІКТ ускладнюються і ризики туристичної діяльності, які все менш залежать від уважності і досвіду пересічного клієнта, як це було раніше, і все більше детермінуються хакерськими навичками й уміннями. Тому в даному контексті без функціонування ефективного кіберполіційного органу, здатного реагувати на вказані вище загрози, що можуть спричинити суспільству значні фінансові збитки, обійтися неможливо.

### Література:

1. Інформаційна довідка за жовтень 2015 року [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Вищого адміністративного суду України. – Режим доступу: [http://www.vasu.gov.ua/zakon/infodovidki/infdovidka\\_zhovten\\_2015/](http://www.vasu.gov.ua/zakon/infodovidki/infdovidka_zhovten_2015/)
2. Кіберполіція буде сформована до 5 листопада (Інфографіка) [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт Національної поліції України. – Режим доступу: <http://www.npu.gov.ua/uk/publish/article/1663914>
3. Турфірма обікрала клієнтів, які хотіли поїхати на ЧС-2006 [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство «УНІАН». – 2006. – 14 черв. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/politics/7645>

## ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ ПІДПРИЄМСТВ

Лисенко О. В., аспірант

Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна

З точки зору короткострокового операційного прогнозування та планування роботи підприємства в умовах невизначеності та ризику, для розробки прогнозів на майбутній період, окрім поширених балансових методів, найдоцільнішим видається використання кореляційних та автокореляційних методів. Найчастіше, обсяг прогнозного грошового

потоків розраховують на основі методу пропорцій:  $D_{i+1} = \frac{D_i}{D_{i-1}} D_i * 100\%$ .

Розглянемо додатний грошовий потік доходу підприємства [3, с. 236] (Табл. 1). Знайдемо прогнозні значення  $D_i'$  та порівняємо їх із наявними

даними  $D_i$ . У кожній точці розрахуємо співвідношення:  $E_i = \frac{D_i'}{D_i} * 100\%$ .

Таблиця 1

### Прогнозні та базові значення обсягів грошового потоку

|           |      |       |       |        |       |       |        |        |       |       |       |       |
|-----------|------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| <b>D</b>  | 6,76 | 7,15  | 9,00  | 9,15   | 9,92  | 13,12 | 14,22  | 4,20   | 4,48  | 3,24  | 3,24  | 3,24  |
| <b>D'</b> | –    | 6,76  | 7,56  | 11,33  | 9,30  | 10,75 | 17,36  | 15,41  | 1,24  | 4,78  | 2,34  | 3,24  |
| <b>E%</b> | –    | 94,55 | 84,03 | 123,81 | 93,78 | 81,95 | 122,10 | 366,85 | 27,69 | 147,5 | 72,32 | 100,0 |

Інтервал  $[\min E; \max E] = [27.69\%; 366.8\%]$  – це діапазон похибки. Така похибка унеможливорює визначення точного значення обсягу майбутнього грошового потоку. Розглянемо інший варіант прогнозування.

Кожний додатний грошовий потік, наприклад дохід підприємства, можна представити у вигляді математичної функції, Цей процес є випадковим та має певну структуру і особливості. Задля дослідження застосуємо методи кореляційного (автокореляційного) аналізу.

Таблиця 2

## Математичні характеристики функцій грошових потоків

| №                      | D 1   |        |        |        |        |        |        |        |       |        |       |      |
|------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|------|
|                        | 0     | 1      | 2      | 3      | 4      | 5      | 6      | 7      | 8     | 9      | 10    | 11   |
| D                      | 2,95  | 2,97   | 3,07   | 3,15   | 3,28   | 3,39   | 3,63   | 3,75   | 3,77  | 3,76   | 3,82  | 3,71 |
| M(X)                   | 2,95  | 3,00   | 3,06   | 3,17   | 3,27   | 3,43   | 3,59   | 3,72   | 3,76  | 3,76   | 3,76  | —    |
| D-M(X)                 | 0,00  | -0,03  | 0,01   | -0,02  | 0,01   | -0,04  | 0,04   | 0,03   | 0,01  | 0,00   | 0,06  | —    |
| K*10 <sup>-3</sup>     | 0,82  | -0,11  | 0,09   | 0,05   | 0,48   | -0,58  | -0,07  | -0,31  | 0,2   | -0,76  | 0,0   | —    |
| D 2                    |       |        |        |        |        |        |        |        |       |        |       |      |
| D                      | 5,10  | 5,00   | 4,80   | 5,7    | 5,8    | 6,0    | 7,10   | 6,7    | 5,30  | 9,30   | 8,40  | 11,4 |
| M(X)                   | 5,10  | 4,97   | 5,17   | 5,43   | 5,83   | 6,30   | 6,60   | 6,37   | 7,10  | 8,10   | 9,70  | —    |
| D-M(X)                 | 0,00  | -0,03  | 0,01   | -0,02  | 0,01   | -0,04  | 0,04   | 0,03   | 0,01  | 0,00   | 0,06  | —    |
| K                      | 0,639 | -0,441 | 0,185  | 0,117  | -0,151 | -0,039 | 0,207  | -0,383 | 0,172 | -0,022 | 0,000 | —    |
| D 3                    |       |        |        |        |        |        |        |        |       |        |       |      |
| D                      | 1,70  | 2,10   | 2,70   | 2,10   | 2,10   | 1,90   | 2,70   | 2,30   | 2,30  | 2,90   | 2,80  | 4,20 |
| M(X)                   | 1,70  | 2,17   | 2,30   | 2,30   | 2,03   | 2,23   | 2,30   | 2,43   | 2,50  | 2,83   | 3,30  | —    |
| D-M(X)                 | 0,00  | -0,07  | 0,40   | -0,20  | 0,07   | -0,33  | 0,40   | -0,13  | -0,20 | 0,07   | -0,50 | —    |
| K                      | 0,072 | -0,035 | 0,021  | -0,008 | -0,004 | 0,022  | -0,024 | -0,165 | -0,07 | 0,017  | 0,00  | —    |
| D 4                    |       |        |        |        |        |        |        |        |       |        |       |      |
| D                      | 6,76  | 7,15   | 9,00   | 9,15   | 9,92   | 13,12  | 14,22  | 4,20   | 4,48  | 3,24   | 3,24  | 3,24 |
| M(X)                   | 6,76  | 7,64   | 8,43   | 9,36   | 10,73  | 12,42  | 10,51  | 7,63   | 3,97  | 3,65   | 3,24  | —    |
| D-M(X)                 | 0,00  | -0,49  | 0,57   | -0,21  | -0,81  | 0,70   | 3,71   | -3,43  | 0,51  | -0,41  | 0,00  | —    |
| K                      | 2,518 | -1,286 | -0,29  | 0,205  | 0,2522 | -0,586 | 0,4086 | -0,172 | 0,07  | 0,00   | 0,00  | —    |
| D 5                    |       |        |        |        |        |        |        |        |       |        |       |      |
| D                      | 0,40  | 0,50   | 1,00   | 1,25   | 3,50   | 8,00   | 10,00  | 7,00   | 4,50  | 3,00   | 1,00  | 0,50 |
| M(X)                   | 0,40  | 0,63   | 0,92   | 1,92   | 4,25   | 7,17   | 8,33   | 7,17   | 4,83  | 3,00   | 1,50  | —    |
| $\Delta D =$<br>D-M(X) | 0,00  | -0,13  | 0,08   | -0,67  | -0,75  | 0,83   | 1,67   | -0,17  | -0,33 | 0,00   | -0,50 | —    |
| Kн                     | 1,000 | 0,940  | 0,824  | 0,654  | 0,593  | 0,245  | 0,110  | 0,139  | 0,179 | 0,433  | 0,853 | —    |
| KнAD                   | 1,000 | -0,485 | -0,114 | 0,055  | 0,729  | -0,574 | 0,053  | -0,080 | 0,311 | 0,000  | —     | —    |

$D$  – функція доходу;  $M(X)$  – функція матсподівання, розрахована з кроком «3»;  $D-M(X)$  – відхилення доходу від матсподівання;  $K$  – ненормована автокореляційна функція;  $Kн$  – нормована автокореляційна функція;  $KнAD$  – нормована автокореляційна функція відхилень доходу від матсподівання

Функція доходу підприємства, як випадкова функція, має випадкову та невідповідну складові. Випадкова складова може змінюватися в часі приблизно однорідно та мати вигляд неперервних випадкових коливань навкруги математичного сподівання. При цьому, середня амплітуда (дисперсія) та характер цих коливань істотно в часі не змінюється [1, с. 419]. Випадкові складові процесів будуть характеризуватися наступними параметрами [1, с. 80]: матсподіванням  $M(X_i)$ , де  $X_i$  – обсяг грошового потоку на інтервалі часу  $i$ ,  $i = [1; n]$  [1, с. 86]:

$$M(X_i) = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}; \text{ дисперсією } D_s, \text{ яка характеризує розсіювання}$$

точок  $X_i$  в напрямках вісі  $OX$  та вісі  $OY$  [1, с. 93];  $D_i = M(X_i - M(X_i))^2$ ; кореляційною функцією  $K(X)$ , яка характеризує взаємозв'язок аргументів [1, с. 175, 379]:

$$K(X) = M((X_i - M(X_i))(X_j - M(X_j)))$$

Невипадкова складова функцій доходу, найчастіше представлена детермінованою періодичною функцією. Періодичний процес має наступні параметри: середнє значення  $m(x)$ , максимальну амплітуду коливань значень процесу навкруги середнього значення  $A_{max}$ , та період  $T$ . Матсподівання (середнє) періодичної функції також може мати характер коливань. З'ясуємо, чи можливо виокремити випадкову та детерміновану періодичні складові автокореляційних функцій доходу. Розглянемо п'ять додатних грошових потоків доходу [3, с. 236] (Табл. 2).

Аналіз одержаних результатів за п'ятьма наведеними прикладами дозволяє побачити, що в структурі функції грошових потоків виокремлюються дві основні складові: невідповідна складова у вигляді періодичної функції, та складова у вигляді випадкового процесу [6, с. 107]. Випадкову складову характеризують відрізки  $[X_0; X_2]$  чи  $[X_0; X_3]$  автокореляційних функцій. Про існування випадкової складової свідчить також пік функцій на графіках в областях  $X_0$ . [1, с. 419]. Для кожного процесу знаходимо значення середньоквадратичних відхилень:

$$\sigma_{oi} = \sqrt{\frac{(\sum (\Delta D_i))^2}{n}} \quad L_i = \frac{\sigma_{oi}}{M_i} 100\%, \quad i \in [1;5] \text{ та}$$

розрахуємо [5, с. 114]:

Таблиця 3

**Коефіцієнтні характеристики грошових потоків 1–5**

| №                        | 1      | 2       | 3       | 4       | 5     |
|--------------------------|--------|---------|---------|---------|-------|
| <b>M<sub>i</sub></b>     | 0,03   | 0,650   | 0,250   | 0,25    | 0     |
| <b>σ<sub>oi</sub></b>    | 0,028  | 0,765   | 0,257   | 0,639   | 1,515 |
| <b>L<sub>i</sub> (%)</b> | 97,796 | 117,758 | 102,665 | 255,415 | 151,5 |

Аналізуючи значення  $L_1-L_5$ , можна побачити, що діапазон коливань випадкового процесу як долі від його матсподівання коливається у межах:



$[\min L_i; \max L_i] = [97,796; 255,415]$ . Точність прогнозу розміру випадкової складової не є задовільною.

Аналіз періодичної складової функції грошового потоку можна виконати, використовуючи дві математичні моделі [5, с. 115]. Перша модель: періодична складова функції грошового потоку може бути змальована сумою детермінованих періодичних функцій. Але для виділення детермінованих періодичних складових треба мати великий інтервал спостереження з кількістю точок – 12 та вище. Точність такого виділення незначна. Прогноз із використанням другої моделі потребує наявності двох основних параметрів: напрямку змінення прогнозного грошового потоку в наступному періоді спостереження та визначення прогнозного значення грошового потоку. Але майбутній напрямок процесу визначити неможливо. Тобто, такий прогноз також не є задовільним.

Для вирішення проблеми достатності фінансування наступного операційного періоду можна запропонувати наступну альтернативу. Оцінка обсягу коштів, які необхідні задля усунення прогнозних ризиків майбутнього операційного періоду, як правило, визначається у процесі прогнозування. Часто цієї суми недостатньо для покриття нестачі коштів, тому що надходження всередині періоду, як правило, є нерівномірними [4, с. 97]. У світовій практиці застосовують такий спосіб, як формування резервних фондів всередині підприємства. Створення внутрішніх резервних фондів – це, певною мірою, аналог такого шляху подолання ризиків, як хеджування, тобто розробки системи дій, за допомогою яких негативні наслідки ризиків буде зменшено. Цей метод певною мірою видається альтернативою існуючим прогнозним методам. Створення операційного резервного фонду вплине на такі показники діяльності підприємства, як ліквідність та платоспроможність підприємства. Ліквідність підприємства збільшиться на обсяг операційного резервного фонду. Підприємство отримає змогу вчасно сплачувати гроші за короткостроковими заборгованостями, що є зміцненням його платоспроможності. Наявність та використання операційного резервного фонду зменшить таку статтю балансу, як «Короткострокові зобов'язання», але збільшить у таких самих обсягах статтю «Резерви». Тим самим збільшується обсяг власного капіталу підприємства. І, хоча операція резервування та, певною мірою, хеджування, не створює додаткових грошових потоків, зменшення боргів за короткостроковими зобов'язаннями призведе до збільшення капіталу власників. Обсяг пасиву балансу не буде змінено, але кошти перерозподіляться за відповідними статтями. Крім того, підприємство вирішить проблеми з браком коштів задля операційної діяльності власними зусиллями, і це сприятиме зростанню його ринкової привабливості та ринкової вартості.

#### Література:

1. Вентцель Е. С. Теория вероятностей : учебн. для вузов [изд. 6-е] / Е. С. Вентцель. – М. : Высшая школа, 1999. – 576 с.

2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.

3. Лутчин Н. П. Статистика фінансів. Навч. посібник / Н. П. Лутчин, А. К. Миронюк. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2005. – С. 57, с. 90

4. Лисенко О. В. Облік невизначеності та ризику в оцінюванні ефективності інвестиційних проєктів / О. В. Лисенко, Є. Р. Тянь // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – № 2. – С. 96–101.

5. Лисенко О. В. Структурний аналіз грошових потоків із метою підвищення надійності їх прогнозування / Р. Б. Тянь, О. В. Лисенко // Фінанси України. – 2012. – № 5 – С. 110–120.

6. Лысенко Е. В. Анализ, структура и классификация денежных потоков предприятия / Е. В. Лысенко // Вісник Харківського національного університету. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. – С. 103–109.

## **ЗАВИСИМОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ ОТ ЗАПАДНЫХ ПАРТНЕРОВ И ОТ РОССИИ**

**Лисогор В. И., студентка**

*Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова  
г. Одесса, Украина*

На фоне развития мировых интеграционных процессов и глобализации рынка, украинскому рынку ценных бумаг все еще присущи черты раздробленности и неупорядоченности [1].

Мировой опыт показывает, что именно фондовые рынки могут быть источниками масштабной финансовой нестабильности, макроэкономических рисков и социальных потрясений. Таким образом, являясь производным от реального сектора, фондовый рынок может осуществлять существенное обратное влияние как стабилизирующего, так и дестабилизирующего характера.

Только при учете эффекта, оказывающего внешней средой, а именно, мировыми экономическими процессами, становится возможным эффективное прогнозирование развития национальной экономики Украины [2]. Таким образом, основой может послужить анализ зависимости фондового рынка Украины от зарубежных фондовых рынков. Данная взаимосвязь поможет спрогнозировать дальнейшее развитие национального фондового рынка, исходя из ситуации, которая происходит на рынках развитых и развивающихся стран. Известно, что интегрированными показателями фондовых рынков являются фондовые индексы, именно поэтому оценка их взаимосвязей позволит установить степень влияния отдельных рынков на фондовый рынок Украины.

В течение 2014 года, отечественный фондовый рынок развивался параллельно мировым рынкам ценных бумаг. Подтверждением этого

является основным индикатор фондового рынка – индекс, который дает возможность оценить общую ситуацию на фондовом рынке [3].

Оценка уровня взаимосвязи между фондовым рынком Украины и зарубежными рынками позволит в дальнейшем определять более обоснованные и точные прогнозы развития национальной экономики и фондового рынка Украины. Для частных инвесторов такой подход к анализу тенденций развития фондового рынка Украины путем подтверждения или опровержения факта существования взаимосвязи между фондовыми рынками позволит более точно анализировать и прогнозировать мировую и национальную фондовые конъюнктуры, определять рынки-лидеры, выявлять индивидуальные характеристики отдельных фондовых инструментов, в частности фондовых индексов [2].

Данным исследованием является анализ глубины проникновения фондового рынка Украины в мировые процессы. Для проведения исследования зависимости Украины от ведущих мировых фондовых индексов, был выбран главный украинский фондовый индекс: «UX», и 6 инструментов мировых фондовых рынков: «RTSI», «MICEX», «DJIA», «S&P 500», «FTSE 100», «Nikkei 225».

Таким образом, был выбран ряд фондовых индексов ведущих стран, которые предположительно влияют на главный фондовый индекс Украинской биржи («UX») (независимая переменная):

- 1) индекс широкого рынка акций России («RTSI»);
- 2) индекс Московской Межбанковской Валютной Биржи, Россия («MICEX»);
- 3) промышленный индекс Доу-Джонса, США («DJIA»);
- 4) «Standard & Poor's Index», США («S&P 500»);
- 5) «Financial Times Stock Exchange Index», Британия («FTSE 100»);
- 6) биржевой индекс Токийской фондовой биржи («Nikkei 225»).

Получаем следующую модель с предположительной зависимостью:

$$UX = \beta_1 * RTSI + \beta_2 * MICEX + \beta_3 * DJIA + \beta_4 * S\&P\ 500 + \\ + \beta_5 * FTSE\ 100 + \beta_6 * Nikkei\ 225$$

Для возможности более детального анализа и получение более достоверных результатов в регрессионной модели пользуемся ежедневными данными с 2012 по 2015 год. Для повышения репрезентативности выборки, при расчетах используются только показатели инструментов в дни, когда торги происходили по всем инструментам. Таким образом, исследуемый период составил 748 дней.

На основе показателей была построена регрессионная модель, в результате полученных данных выявлено, что индекс «DJIA» является незначимой переменной для индекса «UX».

На основе проведенных расчетов видно, что значимыми коэффициентами являются индексы «RTSI», «MICEX», «S&P 500», «FTSE 100», «Nikkei 225», так как коэффициенты соответствуют общепринятым стандартам уровня значимости (коэффициенты t Стьюдента выше t критерия, p-значение не превышает показатель 0,01,  $R^2=0,52$ ) (см. табл. 1).

Таблица 1

**Коэффициенты, полученные на основе проведенных расчетов**

| Модель       | Нестандартизованные коэффициенты | Стандартизованные коэффициенты | Т      | Р-знач |
|--------------|----------------------------------|--------------------------------|--------|--------|
|              | Стд. Ошибка                      | Beta                           |        |        |
| Constant     | 176,91                           |                                | 1,575  | 0,1156 |
| «RTSI»       | 0,053                            | 0,411                          | 7,651  | 0,0000 |
| «MICEX»      | 0,059                            | 0,574                          | 9,643  | 0,0000 |
| «S&P 500»    | 0,088                            | 1,308                          | 14,790 | 0,0000 |
| «FTSE 100»   | 0,044                            | -0,337                         | -7,631 | 0,0000 |
| «Nikkei 225» | 0,007                            | -0,052                         | -7,113 | 0,0000 |

*Источник: рассчитано автором*

Стандартизованные коэффициенты показывают, как изменение независимой переменной на 1 стандартное отклонение повлияет на стандартное отклонение зависимой:

$$UX = 0,411 * RTSI + 0,574 * MICEX + 1,308 * S\&P\ 500 - 0,337 * FTSE\ 100 - 0,052 * Nikkei\ 225$$

Видно, что имеется прямая зависимость с индексами «RTSI», «MICEX», «S&P 500» и обратная зависимость с индексами «FTSE 100» и «Nikkei 225». На основе проведенного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Увеличение индекса «RTSI» и «MICEX» на 1 стандартное отклонение, при постоянстве прочих факторов, приведет к увеличению индекса «UX» на 0,411 и 0,574 стандартных отклонения. Данную зависимость можно объяснить тем, что серьезное влияние на работу украинского фондового рынка оказывает Российская биржа ММВБ и РТС. Кроме того, 24 декабря 2009 г. Ассоциация «Первая фондовая торговая система», собственник 100% акций ОАО «ПФТС», на общем собрании приняла решение о продаже 50%+1 акций биржи стратегическому инвестору. Покупателем стала Московская межбанковская валютная биржа – крупнейшая фондовая площадка СНГ, Восточной и Центральной Европы по обороту. Продажа ПФТС стала необходимостью, продиктованной высокой конкуренцией с «Украинской биржей» (УБ), поэтому между индексами, на данный момент, существует прямая зависимость.

2. Увеличение американского индекса «S&P 500» на 1 стандартное отклонение, при постоянстве прочих факторов, приведет к увеличению индекса «UX» на 1,308 стандартных отклонения. Можно говорить, что с **ростом** американских акций, будет происходить повышение ожиданий инвесторов в целом мире, не только в Украине. Что, в свою очередь, улучшит настроение менеджеров глобальных компаний. Это также является стимулом для инвестиций, который повлечет за собой рост экономики развивающихся стран, то есть будут расти цены на сырье, а,

слідовательно, буде происходить рoст екcпортa и cтaбильнoсть нa вaлютнoм ринкe. Cтaбильнoсть привлeкae иноcтpaннoх инвecтoрoв, и пpoиcхoдит рoст cпocтa нa внyтpeннi oблiгaцiи и пpитoк иноcтpaннoгo кaпiтaлa в cтpaнy.

3. Увeличeннe iндекcа «FTSE 100» и «Nikkei 225» нa 1 cтaндaртнe oтклoнeннe, пpи пocтoянcтвe пpoчiх фaктoрoв, пpивeдeт к cокpaщeннy iндекcа «UX» нa 0,362 и 0,057 cтaндaртнoх oтклoнeннi. Нa пpaктикe, зaвиcимocть дaннiх iндекcoв дoлжнa бyть пpямoй, тaк кaк aкцiи yкpaїнcких пyблiчнiх кoмпaнiй oбpaщaютьcя нa Лoндoнcкoй фoндoвoй бiржe, пpибль oт кoтoрoх пocтyпaeт вo внyтpeннюю eкoнoмiкy и увeличyвaeт ВВП, oднaкo здeсь cитyaцiя iнaя. Вoзмoжнo, eтo cв'язaнo c тeм, щo нa дaннiх бiржaх cбpaнi кpупнiшi iнвecтoрi c oвceгo мiрa, и дocтyп к ним дoрoг: cтoимocть ycлyг юpидичecких, aудитopcких, iнвecтицioннiх кoмпaнiй, кoтoрe пoмoгaють пoдгoтoвити «IPO» в Лoндoнe и Тoкиo, вoцoкaя (8-10% oт cyммы рaзмeщeннiя).

### **Литература:**

1. Фaтyxoв A.Н. Рaзвiттe рeгиoнaльнoгo фoндoвoгo ринкa кaк eкoнoмiчecкoй cиcтeмy / A.Н. Фaтyxoв // Вecтник OГУ № 8. – aвгycт 2007. – C. 142-145.

2. «Рyрiк» Нaцioнaльнe рeйтiнгoвe aгeнтcтвo. [Элeктpoнний рecyрc]. – Рeжим дocтyпa: <http://rurik.com.ua/component/content/article/74-comments/1567-dependency2011.html>

3. Cтpaтeгiчний плaн дiяльнocтi НКЦПФР як гoлoвнoгo рoзпopядникa бюджeтнiх кoштiв нa 2016–2018 рoки. [Элeктpoнний рecyрc]. – Рeжим дocтyпa: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

## **ОСНОВНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІТ-ПРОЕКТАМИ**

**Мірко І. В., аспірант**

*Міжрегіональна академія управління персоналом  
м. Київ, Україна*

У cучacнiх yмoвaх iстoтнo змiнилacя фiлocoфiя бiзнecy, вiдбyвaeтьcя пeрeхiд дo нoвoгo типy бiзнecy – бiзнecy нa вимoгy (Business On Demand). Дaний тип бiзнecy oрiєнтoвaний нa швидкi змiни eкoнoмiчнoгo oтoчeння, мoжливий y yмoвaх cвoєчacнoї тpaнcфoрмaцiї бiзнecy, зacтocyвaння iннoвaцiйнiх рiшeнь, щo cтвopюють кoнкyрeнтнi пeрeвaги.

Визнaчaльнa рoль y рeaлiзaцiї бiзнecy нa вимoгy i пiдвищeннi yгo eфeктивнocтi вiдвoдитьcя iнфoрмaцiйним тeхнoлoгiям (IT), якi тpaнcфoрмyютьcя в IT-ceрвici для пiдтpимки oснoвнoї дiяльнocтi, знижeння ризикiв, пiдвищeння eфeктивнocтi тa якocтi yпpaвлiння.

Вiд викopиcтoвyвaнiх IT i якocтi їх cyпpoвoдy зaлeжить дiяльнiсть вceї кoмпaнiї, i цe ceрioзнo пiдвищyє вимoги дo eфeктивнocтi IT-пiдрoздiлy. Кpитepiй дocтaтнocтi рoзмiрy витpaт нa IT як чacтки вiд oбopoтy кoмпaнiї

поступається місцем альтернативному підходу розгляду ІТ-проектів як інвестиційних. Однак продуманий і обгрунтований розрахунок віддачі від інвестицій в ІТ все ще є вузьким місцем для більшості керівників.

Управління проектом – це інтегративна дія. Інтеграція управління проектом вимагає, щоб усі процеси проектів і продуктів були належним чином вибудовані й пов'язані з іншими процесами для полегшення їх координації. Ці взаємодії між процесами часто вимагають узгодження вимог і цілей проекту. У рамках великого й складного проекту можуть бути процеси, які треба буде повторити кілька разів, щоб визначити й виконати вимоги учасників проекту й дійти згоди щодо результату процесів. Неприйняття заходів протягом одного процесу звичайно впливає на цей процес та інші пов'язані процеси.

ІТ-проект розглядається як інвестиційний проект. Слід особливо відзначити, що при інвестуванні та управлінні ІТ-проектами слід враховувати їх специфічні особливості [1].

ІТ-проект в організації необхідно розглядати як частину великої системи (наприклад, програми з реструктуризації підприємства, в якій ІТ-проект є одним із структурних елементів), тому що зміни, викликані реалізацією ІТ-проекту, зачіпають всі бізнес-процеси підприємства, а також його організаційну структуру. Складність визначення дохідної складової ІТ-проектів полягає в тому, що ІТ, як правило, не беруть участь у виробництві кінцевого продукту, тобто не приносять фінансової віддачі, вони лише допомагають різним фахівцям в їх діяльності. Тому для оцінки ефекту від використання ІТ необхідно розглядати зміни в загальному розмірі доходів підприємства. Особливістю ІТ-проектів є той факт, що не завжди їх ефективність виражається в грошах. Нематеріальний характер продукції ІТ, їх допоміжна роль у виробництві, різноманітність одержуваних доходів та економії, зростання частки неявних ефектів при розвитку ІТ – все це визначає специфіку завдання. Однією з особливостей ІТ-проектів є наявність змін у проекті, яке іноді стосується не лише умов реалізації проекту, а й самої мети проекту (кількісних і якісних характеристик). ІТ-проекти є високоризиковими (терміни впровадження іноді не дотримуються, а бюджет, як правило, збільшується в рази).

Швидке моральне старіння результатів ІТ-проектів. Ця особливість накладає жорсткі вимоги на якість планування проекту. Результатом якісної роботи з планування повинні стати точний прогноз терміну експлуатації до наступного оновлення («апгрейду») з відповідною оцінкою економічної ефективності інвестицій, а також детальне опрацювання плану реалізації проекту, який дозволить досягти цілей проекту в строк і в рамках запланованого бюджету.

У сучасних умовах змінюється парадигма процесів інвестування в ІТ і з'являється інформаційний менеджмент. Нова парадигма полягає в тому, що має місце тісний взаємозв'язок між бізнес-системою та ІТ-системою. Будь-які нововведення в ІТ повинні бути обумовлені потребами бізнесу, тобто розглядатися в якості інструментів досягнення бізнес-цілей компанії. Фундаментом побудови ІТ-систем повинна стати ІТ-стратегія,

сформована в рамках і на підставі загальної стратегії розвитку компанії і спрямована на реалізацію її стратегічних цілей і місії.

Поки бізнес-стратегія і програма інформатизації погано корелюють між собою, в першу чергу це вкрай негативно позначиться на ефективності ІТ-проектів. Для успішного досягнення стратегії встановлюється моніторинг та зворотний зв'язок процесу стратегічного управління. Для цього стратегічні цілі підприємства, які вимірюються кількісно за допомогою ключових показників успіху KGIs (Key Goal Indicators), формуються в набір критичних чинників успіху CSFs (Critical Success Factors) – найбільш важливих завдань, вирішення яких сприяє досягненню бізнес-цілей. Серед CSFs інформаційні технології, інтегровані в систему управління бізнес-процесами, розглядаються як основоположні. Ефективність бізнес-процесів з точки зору виконання CSFs вимірюється за допомогою ключових показників продуктивності KPIs (Key Performance Indicators). KGIs характеризують ступінь досягнення поставлених цілей, KPIs – ефективність тих засобів, які використовуються для досягнення визначених цілей.

ІТ-стратегія підпорядкована стратегічним цілям бізнесу, але, говорячи про майбутнє, не можна не відзначити ще один варіант – коли технологічний стрибок в ІТ сам по собі використовується для обґрунтування нових форм бізнесу.

Розробка ІТ-стратегії дозволить організації оптимально використовувати ІТ для досягнення бізнес-цілей, оптимізувати витрати на реалізацію ІТ-проектів і підвищити ймовірність їх успішного вирішення, скоротити ризики при впровадженні ІТ-проектів, організувати адекватну інформаційну підтримку поточних бізнес-процесів, забезпечити розвиток ІТ-систем у міру зростання бізнесу.

На жаль, всього 51% ІТ-директорів пов'язують показники ефективності роботи ІТ-відділів з бізнес-стратегією і очікуваними бізнес-результатами (за оцінкою Center for CIO Leadership, IBM) [1]. Пояснюється це тим, що більшість компаній управляються таким чином, начебто ІТ-підрозділи живуть самі по собі і не мають ніякого відношення до основної діяльності компанії. Проблема посилюється недовірою сторін одна до одної і недостатнім досвідом налагодження партнерських відносин.

Несприятлива економічна ситуація призвела до того, що бізнес урізав витрати на ІТ, можливо, скоротив штат ІТ-фахівців. І зростаючи вимоги бізнесу, доведеться реалізовувати в режимі «скорочених можливостей». У цих умовах особливо актуальним є розробка методів і моделей визначення бізнес-ефектів в результаті застосування ІТ, за допомогою яких стане можливим отримати відповіді на наступні питання: які механізми формування бізнес-ефектів від ІТ; яка схема грошового потоку, яку породжує ІТ-проект; як кількісно оцінити результати впливу ІТ на бізнес; роль ІТ в досягненні бізнес-цілей організацій, принципи і методи організації управління розвитком ІТ-систем. Управління ІТ-проектами (IT Project Management) – це діяльність, що включає планування, організацію, моніторинг та контроль всіх аспектів.

Система управління ІТ-проектами може розглядатися як сукупність процесів: вивчення потенційно можливих ІТ-проектів; вибір ІТ-проекту, що підлягає виконанню; ініціювання ІТ-проекту; планування ІТ-проекту і організація робіт; розробка технічної пропозиції; складання бюджету ІТ-проекту; виконання ІТ-проекту; звітність та контроль; завершення і закриття ІТ-проекту; поточне вдосконалення процесів і поліпшення узгодженості проектів.

Всі перераховані процеси об'єднані між собою комунікаціями, які повинні забезпечувати обмін об'єктивною і повною інформацією між усіма зацікавленими сторонами. Комунікації мають особливе значення в управлінні ІТ-проектами, дозволяючи зацікавленим сторонам вести переговори, планувати свою роботу, вирішувати виникаючі проблеми, інформувати один одного і забезпечувати узгодженість в цілях та результатах.

У перерахованих процесах застосовують принципи і методи управління змістом ІТ-проекту, термінами виконання ІТ-проекту і витратами на нього, управління комунікаціями, людськими ресурсами, якістю та ризиками, управління закупівлями та контрактами [2].

#### **Література:**

1. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»] / [Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, І.А. Шовкун та ін.] ; за ред. Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука.. – К. : ІЕП НАНУ, 2009. – 196 с.

2. Потоцькій М.Ю. Введення в ІТ сервіс-менеджмент [http://download.nehudlit.ru/nehudlit/selfD020/120207\\_potockii.rar](http://download.nehudlit.ru/nehudlit/selfD020/120207_potockii.rar)









Izdevniecība “Baltija Publishing”  
Lacplesa iela 41A, Rīga, LV-1011

---

Iespiests SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”  
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 25. maijs  
Tirāža 100 eks.