

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Тези доповідей

**міжнародної науково-практичної
конференції
“Економічний розвиток і спадщина
Семена Кузнеця”
31 травня – 1 червня 2018 р.**

Харків 2018

УДК 330.3

*Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця,
протокол № 8 від 3 травня 2018 р.*

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця”: тези доповідей, 31 травня – 1 червня 2018 р. – Х.: ХНЕУ імені Семена Кузнеця, 2018. – 356 с.

У збірнику наведено матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця”. Представлено теоретичні та практичні результати наукових досліджень і розробок вчених щодо проблем економічного розвитку, циклічної динаміки соціально-економічних процесів, модернізації системи освіти, соціального розвитку суспільства, використання сучасних інформаційних технологій в управлінні системами, моделювання бізнес-процесів.

Матеріали публікуються в авторській редакції.

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідальність несе автор.

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

УДК 658.512

Н. В. Аграмакова, Г. І. Писаревська

nataagramakova@gmail.com, hanna.pysarevska@hneu.net

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСАЛОМ ЯК СКЛADOVA БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В ринкових умовах ефективно побудована система управління персоналом має вирішальний вплив на якість людських ресурсів та сприяє майбутньому успіху будь-якої організації. Саме від кваліфікації та досвіду персоналу, соціально-психологічного клімату в колективі, винахідливості окремих співробітників залежить якість продукції або послуг, ефективність прийнятих управлінських рішень, а отже, кінцеві результати діяльності підприємства. Найбільшу актуальність система управління персоналом отримує в умовах процесного управління. Даний підхід представляє процес розробки системи управління персоналом у вигляді складової бізнес-процесу в прив'язці до стратегічної мети і бізнес-стратегії організації. Таким чином, актуальною є розробка системи управління персоналом як складової бізнес-процесу управління підприємством.

Бізнес-процес являє собою комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних видів діяльності, спрямованих на виконання конкретних завдань. Таким чином, процесний підхід до управління розглядає підприємство як мережу пов'язаних між собою бізнес-процесів.

Структура бізнес-процесів – це модель бізнес-процесів організації, яка відбиває ієрархію процесів і зв'язку між ними, підрозділами і зовнішнім оточенням через входи і виходи. Усі входи/виходи мають свого постачальника/одержувача: процес, підрозділ, конкретного працівника, зовнішнього контрагента [5, с. 74].

Процесний принцип управління – це формування бізнес-процесів, що охоплюють всю діяльність підприємства, і передача повноважень і відповідальності від верхнього рівня управління керівникам бізнес-процесів.

Перехід від функціонального принципу системи управління персоналом до процесного дозволяє забезпечити ефективну взаємодію учасників бізнес-процесу, своєчасно забезпечити підприємство якісним людським ресурсом і використовувати методи реінжиніринга при удосконаленні структури управління.

Управління персоналом набуває інший зміст при застосуванні процесного підходу. Так змінюється:

- вимоги до персоналу, зокрема, кожен співробітник, виступаючи виконавцем або власником процесу, відповідає не тільки за функції, а за якість процесу в цілому, встановлює і підтримує горизонтальні і вертикальні зв'язки з іншими учасниками, сприяє задоволенню попиту споживачів результатів процесу;

- діяльність з управління персоналом, представлена у вигляді процесу, передбачає виділення і керування такими складовими, як “входи”, “виходи”, “ресурси”, “постачальники”, “споживачі” та ін.

- статус і зв'язок управління персоналом з іншими процесами, обов'язкове включення його в єдину систему процесів організації;

- зміст та нормативно-методичне забезпечення технологій управління персоналом, зокрема, доповнюються критерії, методи та суб'єкти оцінки, відбору, адаптації персоналу, коригується склад показників аудиту субпроцесів управління персоналом тощо [1, с. 276].

Система управління персоналу як складова бізнес-процесу управління підприємством не може бути локалізована в межах одного підрозділу, є наскрізною, проходячи через всю організацію, завдання виконують як фахівці відповідного підрозділу, так і фахівці, керівники інших структурних підрозділів. Головною метою є забезпечення ефективності взаємодії структурних підрозділів і розподіл відповідальності їх керівників за реалізацію даного процесу. Впровадження процесного підходу передбачає зміну вимог до співробітників, структури взаємодії персоналу, методів навчання і мотивації, отже, без переведення системи управління персоналом на цей підхід неможливо успішне його впровадження у всій організації.

Процесний підхід до управління існує поряд з такими підходами: функціональний, системний, проектний [5, с. 72].

Система управління персоналом передбачає введення як внутрішніх, так і зовнішніх чинників

впливу на неї для формування управлінської дії [2, с. 119]. При цьому неминуче виникають перехресні зв'язки, що істотно ускладнює управління.

До основних переваг процесного підходу, що виявляються в управлінні персоналом, належать:

- стандартизація діяльності з управління персоналом, регламентація змісту і послідовності виконання робіт у межах системи управління персоналом як складової бізнес-процесу управління підприємством, чіткість взаємозв'язків служби персоналу з іншими підрозділами;

- відповідальність "власника" і кожного виконавця за реалізацію процесу управління персоналом збільшує його ефективність;

- скорочення кількості рівнів прийняття рішень з управління персоналом, оптимізація використання ресурсів, виявлення зон втрат і відповідальності, чіткість взаємодії системи управління персоналом як бізнес-процесу управління підприємством та інших процесів;

- підвищення якісних результатів діяльності співробітників, для яких стає важливим результат діяльності паралельних структурних одиниць, що формує відповідальність перед колегами.

З впровадженням процесного підходу до управління персоналом організація отримує такі можливості:

- 1) оптимізація системи управління персоналом, забезпечення її прозорості для керівництва і гнучкості реагування на зміни зовнішнього середовища;

- 2) забезпечення впевненості керівництва організації в тому, що існуюча система управління персоналом націлена на постійне підвищення ефективності та максимальне врахування інтересів зацікавлених сторін;

- 3) забезпечення конкурентних переваг на ринку праці;

- 4) гарантування чіткого порядку і відповідальності за розробку, узгодження, затвердження та ведення документації по управлінню персоналом [3, с. 82].

Найчастіше опис процесу управління персоналом відбувається за основними блоками: планування чисельності кадрів, розвиток персоналу, експлуатація і аналіз роботи кадрів, оплата результатів праці і впровадження додаткових стимулів, організація умов праці і соціального пакету, дотримання правових і трудових взаємовідносин, формуючи, таким чином, модель з управління персоналом. [4, с. 159].

Основними етапами розробки системи управління персоналом як бізнес-процесу управління підприємством є:

- вибір керуючого комітету (робочої групи);
- аналіз бізнес-стратегії і визначення стратегічних цілей у сфері персоналу, що включає: аналіз господарської діяльності підприємства, поточних стратегічних планів і місії; формулювання цілей проекту головним керівництвом; деталізацію цілей робочою групою; визначення цільових

показників оцінки бізнес-процесу і їх розрахунок значень; затвердження цільових значень показників ефективності бізнес-процесу керівництвом; визначення внутрішніх входів / виходів бізнес-процесу;

- збирання інформації за сильними і слабкими сторонами, можливостями і загрозами, ключовими питаннями в галузі управління персоналом;

- оцінювання стратегічних альтернатив в галузі управління персоналом і вибір ключової стратегії управління персоналом;

- визначення ключових складових системи управління персоналом за допомогою зіставлення цільових показників ефективності в області персоналу з даними проведеного SWOT – аналізу;

- формування стратегічного плану реалізації стратегії управління персоналом;

- оцінювання рівня досягнення ключових показників ефективності;

- документування бізнес-процесу розробки системи управління персоналом [3, с.84].

На всіх етапах бізнес-процесу "Розробка стратегії управління персоналом" визначальними факторами мають бути:

- стратегічні цілі організації, на досягнення яких орієнтована бізнес-стратегія;

- ресурси, якими реально володіє організація для реалізації поставлених цілей.

Схема управління персоналом ґрунтується на принципі системності, що дозволяє впливати на персонал за допомогою внутрішніх і зовнішніх чинників. Така система так само може ґрунтуватися на процесному принципі, який полягає в розподілі повноважень зверху вниз, дотримуючись ієрархії. Застосування системи, ґрунтованої на процесному принципі дозволяє ефективно організувати роботу підприємства, управляючи взаємовідносинами між учасниками бізнес-процесу.

На підставі вищенаведеного можна зазначити, що для українських підприємств раціональним підходом до побудови системи управління персоналом підприємства повинні стати саме інжиніринг бізнес-процесів управління персоналом що надасть змогу зменшити витрати у сфері управління персоналом за рахунок підвищення ефективності процесів, підвищити показники організації за рахунок підвищення мотиваційної складової, що в цілому сприятиме підтримці стану економічної стабільності організації.

Список літератури

1. Р. А. Бундюк, "Определение бизнес-процессов управления персоналом крютингового предприятия", *Труды Одесского политехнического университета*, № 1(31), с. 275 – 277, 2009.

2. М. В. Давиденко, "Бизнес-планирование как инструмент формирования эффективной стратегии управления персоналом", *Экономика. Управление. Культура*, № 14, с. 118–122, 2007.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ

Забезпечення стійких конкурентних позицій вітчизняних банків залежить від ефективних управлінських рішень, їх далекоглядності та координованості.

При цьому саме стратегічна складова управління конкурентоспроможністю є вирішальною, оскільки стратегічний менеджмент виявляє перспективні напрямки розвитку банку за рахунок аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища банку, в тому числі оцінки діяльності конкурентів, та прогнозування розвитку ринку, що є необхідною умовою для ефективного функціонування банку на фінансово-кредитному ринку.

При моделюванні стратегії подальшого розвитку перед менеджментом банку постає завдання забезпечення балансу інтересів внаслідок орієнтації як на цілі організації – досягнення фінансових і не фінансових цілей, так і на виявлення майбутніх та задоволення поточних потреб клієнтів, що повинно сприяти досягненню конкурентних переваг банківської установи. Важливим критерієм, якому повинна відповідати стратегія має бути гнучкість, тобто можливість адаптації діяльності структурних підрозділів банку до майбутніх змін конкурентного середовища в найкоротші строки та з найменшими втратами.

З метою підвищення ефективності процесу прийняття управлінських рішень на основі аналізу та синтезу наукових праць провідних вчених [2–6, 8] була розроблена комплексна структурно-функціональна модель управління конкурентоспроможністю банку з урахуванням стратегічного підходу (рис. 1).

Відповідно до запропонованої структурно-функціональної моделі процес управління конкурентоспроможністю базується на стратегічному підході, виходячи одночасно з необхідності збалансування цілей прибутковості діяльності та забезпечення високого рівня надійності банку.

Як підкреслювала Мірошніченко О. В. у своїх роботах [6, с. 281], вихідними цільовими орієнтирами для формування механізму управління конкурентоспроможністю є місія, бачення банку та стратегічні цілі його діяльності, які генеруються системою стратегічного планування банку.



Рис. 1. Модель управління конкурентоспроможністю

Тому, модель управління конкурентоспроможністю банку повинна

починатися саме з розробки цих стратегічних орієнтирів діяльності банку.

Доцільним є застосування взаємодоповнюючих процедур для стратегічного аналізу конкурентоспроможності банку. Для аналізу факторів зовнішнього середовища непрямого прямого впливу необхідно застосовувати PEST-аналіз, який передбачає діагностику середовища за чотирма аспектами: політика, економіка, суспільство, технологія [5, с. 55]. Результатом PEST-аналізу є виявлення можливостей та загроз, що генеруються зовнішнім середовищем. Важливим результатом зовнішньої діагностики є розробка прогнозних альтернативних сценаріїв розвитку та моделювання майбутньої позиції банку за різних варіантів розвитку ситуації.

Для аналізу наявних у банку ресурсів і компетенцій необхідно використання методу VRIO [6, с. 283], результати якого дозволять визначити, чи є окремі ресурси і компетенції банку його слабкістю або силою в умовах наявних зовнішніх загроз і можливостей.

Для результативного аналізу розриву в ресурсах та компетенціях банку й очікуваних змінах зовнішнього середовища запропоновано використати GAP-аналіз, за результатами якого банк може визначити, яким чином слід змінити наявні ресурси, які зміни внести до стратегії.

У контексті стратегічного управління конкурентоздатністю банківської установи для кожної із сфер діяльності наявні особливі завдання. Так, для маркетингового підрозділу особливо актуальним є впровадження клієнтоорієнтованих технологій, що включають сучасні стратегічні підходи до управління наявною та потенційною клієнтською базою з метою підвищення лояльності клієнтів і розширення присутності банку на прибуткових сегментах. До них зокрема належить CRM-стратегія (Consumer-Related Management – стратегія управління взаєминами з клієнтами), в центрі уваги якої знаходиться споживач, що сприяє встановленню тісних партнерських взаємовідносин з клієнтом, персоналізації послуг, та супроводжується створенням клієнт-орієнтованої організаційної структури і корпоративної культури [1, 3]. Також велику роль у зміцненні конкурентних позицій банку відіграє впровадження інновацій в процес управління конкурентоздатністю окремого виду послуг банку відповідно до кожного елементу маркетинг-мікс. Так, як відомо, розширення каналів збуту банківських послуг за рахунок інтернет-банкінгу значно підвищило конкурентні можливості фінансово-кредитних установ.

Стосовно підрозділу з ризик-менеджменту банк з високим конкурентним потенціалом формує комплексну систему управління ризиками з високим рівнем чутливості до змін динамічного оточення, а також забезпечує оптимальну структуру кредитно-інвестиційного портфеля з точки зору якості й ризикованості, культивує належну культуру управління ризиками та адаптації до міжнародних стандартів ризик-менеджменту [3].

Окремо варто виділити відділ з HR-менеджменту, який приймає участь в реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю банку на всіх функціональних ланках, здійснюючи підбір персоналу з відповідним рівнем інтелектуального та практичного потенціалу та забезпечуючи якісними кадрами всі підрозділи банку.

Безпосередньо реалізацією прийнятих рішень на оперативному рівні займаються функціональні та лінійні підрозділи банку, а також філії, що здійснюють практичну діяльність у регіонах, для яких розроблено відповідні процедури [7].

Отже, реалізація запропонованих заходів дозволять підвищити конкурентоспроможність не тільки окремого банку, а й банківської системи України в цілому. Також ефективними інструментами забезпечення високого рівня конкурентоспроможності банку є бенчмаркетинг та CRM-стратегія. Зібрана та проаналізована інформація від конкурентів з бенчмаркетингу отримує широке практичне застосування, дозволяє здійснювати процес безперервного удосконалення. Налагодження довготермінових контактів з уже існуючими та потенціальними клієнтами за допомогою стратегія CRM (Customer Relationship Management) є також перспективним напрямком підвищення конкурентоспроможності банку. Адже дана стратегія охоплює процеси придбання, обслуговування і утримання клієнтів, а також надання їм послуг. CRM – той інструмент, який дозволяє банку утримуватися на ринку банківських послуг в умовах надзвичайного загострення конкуренції.

Список літератури

1. К. М. Азізова, “Комплексна оцінка достатності ресурсного потенціалу банку”, *Бизнес Інформ.* № 14;1, с 236-241, 2014.
2. Є. Г. Глінський, “Структурно-функціональна модель у механізмі забезпечення конкурентоспроможності банківських продуктів”, *Науковий вісник Національного університету ДПС України.* № 21;1(56), с 67-73, 2012.
3. Л. О. Ковриженко, “Теоретичні засади стратегічного управління конкурентоспроможністю банку”, *Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана.* № 15;1, с 52-66, 2011.
4. С. М. Козьменко, Ф.І. Шпиг та А.О. Назаренко, “Процедура стратегічного управління конкурентоспроможністю банку”, *Економіка: проблеми теорії та практики.* № 7;187, с 216-222, 2004.
5. М. Е. Люзяк, “Щодо оптимізації регіональної структури банківської системи”, *Економіст.* № 25;8, с 54-57, 2008.
6. І. В. Сало та О.В. Мірошніченко, “Система управління конкурентоспроможністю банку”. *Актуальні проблеми економіки.* № 23;5, с 279-285. 2012.
7. О. О. Островерхова, “Побудова інтегрального показника оцінки ефективності діяльності банку”. *Управління розвитком.* № 11;1(77), с 43-45, 2010.
8. І. М. Chmutova “Bank's financial management technologies forming at strategic and operational levels”. *Economic Annals-XXI.* № 12;9-10, с 73-77, 2015.

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ СТРАН ЕС

Торговля высокотехнологичной продукцией относится к импорту и экспорту продуктов, обозначенных как высокотехнологичные. Эти высокотехнологичные продукты делятся на девять групп: «аэрокосмическая», «вооружение», «химическая», «компьютеры-офисные машины», «электротехника», «электроника-телекоммуникации», «неэлектрическое машиностроение», «фармацевтика» и «научные инструменты». В 2014 году в Европейском союзе было почти 46 000 предприятий в области высокотехнологичного производства. Четыре страны – Германия, Великобритания (Великобритания), Италия и Польша – вместе составляют около 53% высокотехнологичного сектора в ЕС-28. В Великобритании наибольшее количество предприятий приходится на высокотехнологичный наукоемкий сектор услуг (180 257 предприятий), затем Франция (141 647) и Германия (112 570) [1].

Высокотехнологичная продукция представляла 17,0% стоимости всего экспорта из ЕС-28 в 2014 году, хотя и с широким разрывом между странами, от 35,3% долей на Мальте до 2,9% в Греции. Две группы продуктов, электроника – телекоммуникации и аэрокосмическая промышленность – составили почти половину (47,1%) экспорта высокотехнологичных товаров ЕС (рис. 1). Еще 42,0% приходилось на научные инструменты, компьютеры-офисные машины и фармацевтику. Остальные четыре группы продуктов – химия, электрооборудование, неэлектрическое машиностроение и вооружения – составляли лишь 10,9% высокотехнологичного экспорта [1].

Интересная картина возникает, когда мы посмотрим на оборот и добавленную стоимость в высокотехнологичном производстве. Германия сообщила о наибольшем обороте в 2014 году, итоговые показатели которых более чем в два раза превышают показатели в странах с сопоставимым числом высокотехнологичных производителей.

Оборот высокотехнологичного производства в Германии составил 121 млрд евро, за ним следуют Франция (68 млрд.) и Италия (44 млрд.). Добавленная стоимость в 2014 году была распределена аналогичным образом, причем вклад Германии был самым высоким на уровне около 43 млрд. Евро, за ними следуют Франция и Великобритания соответственно 20 и 17 млрд. Долларов [2].

В стоимостном выражении Германия была ведущим экспортером высокотехнологичной продукции в ЕС в 2015 году, за ней следуют Нидерланды, Франция и Великобритания. Семь стран – Бельгия, Дания, Германия, Ирландия, Франция, Нидерланды и Австрия – зафиксировали положительные сальдо высоких технологий. В 2015 году более двух третей охваченных стран увеличили экспорт высокотехнологичных товаров с 2014 года.

В 2015 году государства-члены ЕС (вне ЕС и внутри ЕС) экспортировали товары высокой технологии в размере 683 млрд. Евро, что составляет 14% от общего объема экспорта из стран ЕС и внутри ЕС. В рамках экспорта вне ЕС доля высокотехнологичного сектора была выше – 17% в 2015 году (305 млрд евро). Импорт высокотехнологичной продукции, поступающей из внутри ЕС, имел меньшую долю от общего импорта внутри ЕС (12%), но зафиксировал более высокую стоимость (378 млрд. Евро) [3].

Однако, ЕС зафиксировал дефицит торгового баланса в странах ЕС в 2015 году, при этом импорт на 22 млрд. Евро превышает экспорт. В целом в 2015 году ЕС имел торговый дефицит в 63,5 млрд. евро в торговле высокотехнологичной продукцией с группой из 20 ведущих торговых партнеров. Наибольший дефицит для высокотехнологичной продукции вызван высоким дефицитом (80,9 млрд. Евро) с Китаем. В рамках 20 партнеров ЕС имел дефицит торгового баланса в высокотехнологичном секторе с восемью другими странами: Вьетнамом, Малайзией, США, Таиландом, Швейцарией, Южной Кореей, Японией и Сингапуром и положительным сальдо торгового баланса с оставшимися одиннадцатью: Гонконг, Канада, Мексика, Израиль, Норвегия, Индия, Бразилия, Саудовская Аравия, Россия, Турция и Объединенные Арабские Эмираты [5].

Дефицит торгового баланса по группам товаров показывает, что дефицит в основном связан с электронными коммуникациями (58,6 млрд. Евро) и компьютерными машинами (48,0 млрд. Евро), причем в обоих случаях более 80% из них приходится на торговый дефицит с Китаем. Группой продуктов с наибольшим профицитом торгового баланса были аэрокосмическая промышленность (35,4 млрд. Евро), фармацевтика (24,7 млрд. Евро) и научные инструменты (15,2 млрд. Евро) [4].

В контексте экономической глобализации технология является ключевым фактором в

повышении роста и конкурентоспособности в бизнесе. Высокотехнологичные отрасли в наибольшей степени развиваются в международной торговле, и их динамизм способствует повышению производительности в других секторах. Инвестиции в исследования, разработки, инновации и навыки представляют собой ключевую область политики для ЕС, поскольку она необходима для экономического роста и развития экономики, основанной на знаниях. Некоторые члены ВТО, включая ЕС, присоединились к Соглашению о информационных технологиях (ИТА), которое обеспечивает беспоплатный доступ к высокотехнологичной продукции, включая компьютеры, телефоны и материалы и компоненты, такие как полупроводники. Новое, расширенное соглашение ИТА, заключенное в последнее время, сократит расходы для потребителей и для производства ИТ-продуктов в Европе. Он будет предлагать новый доступ к рынкам для многих высокотехнологичных компаний Европы, некоторые

из которых являются лидерами в своих областях, и поощряют инновации, упрощая доступ к новейшим технологиям. Таким образом, это будет способствовать дальнейшему развитию цифровой экономики в ЕС.

Список літератури

1. Статистическое управление Европейских сообществ (Евростат). Data extracted January 19, 2017. Доступно: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
2. Prodcom database DS-045339. Data extracted December 12, 2016. Доступно: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/prom_esms_an2.doc.
3. Comext database DS-018995. Data extracted December 10, 2016. Доступно: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb>.
4. UN Commodity Trade Statistics Database. Data extracted March 29, 2017. Доступно: <http://comtrade.un.org>.
5. World Bank Open Data. High-technology export data. Data extracted January 18, 2016. Доступно: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ЧИННИКІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Інвестиційна діяльність для підприємства створює одне з джерел формування грошового потоку, який, в свою чергу, формує вартість підприємства. Нажаль, сьогодні українські підприємства відчують нестачу інвестиційних ресурсів, в результаті чого постає питання пошуку оптимального підходу до визначення ефективності інвестиційної діяльності.

Інвестиційна привабливість – одна з найважливіших характеристик, що надає можливість сформуванню інвестору уявлення про стан об'єкта вкладання коштів, надійність майбутньої інвестиції, очікувані результати від їх використання та інструмент інвестування. Дослідження сутнісних характеристик інвестиційної привабливості, факторів та умов її формування дозволяє суттєво вплинути на мотивацію в системі управління інвестиційними процесами, збільшуючи чи зменшуючи інвестиційну активність, на вибір об'єктів інвестування.

Визначаючи інвестиційну привабливість окремого об'єкта, суттєвого впливу мають і стан інвестиційної активності на рівні держави, регіону, галузі. Інвестори, а особливо іноземні, прагнуть мати інформацію про умови, які впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства. Наявність повної інформації про галузь, регіон та, особливо, умови господарювання вітчизняних суб'єктів господарювання, суттєво впливають на показники привабливості підприємств. Уніфікація умов формування інвестиційної привабливості підприємства, це загальне уявлення про досвід та середовище його функціонування, що є визначальним для створення ґрунтовної платформи для залучення нових інвестиційних ресурсів. Створенню умов передують вплив факторів, які різняться за місцем їх виникнення та силою впливу. В цьому разі, головним етапом формування інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів впливу на неї та їх узагальнення за певними класифікаційними ознаками, що сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості.

Отже, ефективність інвестиційної діяльності впливає не лише на ринкову вартість підприємства, але й на ринкову вартість цінних паперів суб'єкта господарювання, а також на їх доходність. При цьому основним етапом формування інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів

впливу на неї та їх класифікація, що сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища. Існує багато класифікацій даних факторів, так само як і думок стосовно того, які саме фактори впливають на інвестиційну привабливість. Виділяють чотири групи факторів, які впливають на рівень інвестиційної привабливості [1]:

1. Фактори прямого впливу: фінансово-економічні (маркетингові, ефективного управління ціноутворенням, підвищення якості продукції (товарів, робіт, послуг);

2. Три групи факторів непрямого впливу: соціальні, інформаційні та екологічні.

До фінансово-економічних факторів слід віднести маркетингові, оскільки стимулювання широкого надання послуг завдяки відповідній рекламній політиці, грамотний вихід і утримання на різних сегментах ринку тощо, дозволять підприємству значно покращити усі показники своєї діяльності. Також важливим фактором є підвищення ефективності управління ціноутворенням на підприємстві. Він пов'язаний із попереднім фактором, оскільки саме маркетингова служба повинна досліджувати сегменти ринку, на яких провадить свою діяльність підприємство. Основним фактором, який впливає на конкурентоспроможність підприємства, є підвищення якості послуг. Ця вимога стосується не тільки підвищення якості наданих послуг, а й відповідності їх міжнародним стандартам якості, що в свою чергу дозволяє виходити на міжнародні ринки. Вплив соціальних факторів можна простежити під час розрахунку рейтингу інвестиційної привабливості, до них відносяться: використання ефективних моделей стимулювання високих результатів діяльності, прогресивних форм оплати і стимулювання праці, системи заохочення і компенсаційних виплат, які в кінцевому підсумку призводять до покращення саме фінансово-господарських показників діяльності підприємства. Серед інформаційних факторів слід виокремити необхідність інтеграції окремих автоматизованих систем управління на підприємстві. Також до інших інформаційних складових формування інвестиційної привабливості підприємства слід віднести ступінь відкритості внутрішньої інформації для потенційних інвесторів, які, за відсутності необхідних їм даних, можуть

одразу віднести потенційного реципієнта до категорії об'єктів з високим ризиком вкладання коштів, тобто з низькою інвестиційною привабливістю.

Більш детальну характеристику факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства подано в роботі Короткової О. В. Для цілей подальшого дослідження та з метою визначення факторів впливу на діяльність підприємств представимо їх класифікацію [2].

Фактори опосередкованого впливу: галузева приналежність, географічне місце розташування, наявність і доступність природних ресурсів, екологічна ситуація, культура і освіта населення, економічна стабільність, соціально-політична стабільність, нормативно-правове поле сфери діяльності підприємства, інформаційне поле, пільги для інвесторів, розвинута інфраструктура, ступінь економічної свободи підприємств, позиція України на світовому ринку, наявність у держави органів, що контролюють інвестиційний процес, темпи інфляції, можливість експортувати продукцію, рівень доходів населення, конкуренція в галузі. Фактори безпосереднього впливу: виробнича програма, маркетингова діяльність, управлінський облік і контролінг, корпоративне управління, кадровий потенціал, юридична діяльність, технологія виробництва, наявність плану стратегії розвитку, конкурентоспроможність, унікальність об'єкту, тривалість інвестиційної програми, рейтинг підприємства в галузі, платіжна дисципліна, стан майна і фінансових ресурсів, розмір витрат, структура капіталу.

До зовнішніх факторів було включено основні загальноекономічні показники, які характеризують стан національної економіки, та ринкові, які визначають рівень розвитку машинобудівної галузі та виробництво електродвигунів зокрема. З метою врахування впливу рівня розвитку промисловості для аналізу було обрано індекс промислової продукції. Серед ринкових показників було включено також обсяг реалізованої продукції машинобудування та обсяг виробництва електродвигунів. Основним рушійним фактором забезпечення розвитку підприємств є обсяг інвестицій, тому до аналізу увійшли показники прямих інвестицій у машинобудівну галузь, капітальних інвестицій у виробництво електричного устаткування та індекс капітальних інвестицій у промисловість. Серед основних загальноекономічних показників було обрано рівень інфляції, курс долара, ставка за кредитами для юридичних осіб, номінальний ВВП на душу населення та індекс реальної заробітної плати.

Стан інвестиційної привабливості підприємства за внутрішніми показниками можна характеризувати з позиції оцінки його фінансового стану, а саме за ліквідністю, фінансовою стійкістю та діловою активністю.

Ефективним можна визнавати управління інвестиційною привабливістю, що сприяє досягненню поставлених цілей, в якості яких

необхідно виділити наступні: покращення фінансового стану підприємства; оптимізація бізнес-процесів, що існують на підприємстві в сфері постачання, виробництва і збуту продукції; підвищення інвестиційної активності підприємства; покращення ділової репутації; виявлення, розвиток і використання конкурентних переваг; максимізація фінансової віддачі від інвестиційних вкладень; мінімізація ризику інвестицій і ін. [4].

Конкретні цілі, які стоять перед окремими господарюючими суб'єктами, можуть бути різними, але їх реалізація повинна сприяти підвищенню рівня інвестиційної привабливості в очах потенційних інвесторів і кредиторів для забезпечення його господарської діяльності необхідними фінансовими ресурсами, тобто відповідати таким умовам:

а) інвестуються кошти повинні вивести підприємство на якісно інший рівень за обсягами виробництва, технологій, якості продукції і т.д.;

б) кошти, що інвестуються повинні достатньо швидко окупатися;

в) є можливості для подальшого розвитку підприємства [3].

При цьому для обґрунтування ефективності управління інвестиційною привабливістю необхідно, щоб цілі, які стоять перед організацією, були сформульовані в кількісних показниках. Конкретний результат, отриманий в ході здійснення різних заходів управлінського впливу, і його відповідність поставленим цілям буде служити показником ефективності управління [1].

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства спирається на аналіз основних його факторів, а також дає можливість підвищити рівень обґрунтованості інвестиційних рішень, оскільки враховує різні групи інвесторів. Дуже актуальною є проблема вибору для інвестування промислових підприємств, що мають різні перспективи розвитку і вкладання в них коштів є достатньо ризикованим, але в той сам час, саме промислові підприємства забезпечують збільшення ВВП країни, тому потребують інвестицій для подальшого розвитку.

Список літератури

1. С. М. Луговнина, «Особенности формирования оценки эффективности инвестиций в агропромышленном комплексе», *Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского*, [Электронный ресурс]. Доступно: [http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/West_econ_finans_2005_1\(7\)/71.pdf](http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/West_econ_finans_2005_1(7)/71.pdf). Дата звернення: 1.02.2018.
2. О. В. Короткова «Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання», *Ефективна економіка*, № 6, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132>. Дата звернення: 1.03.2018.
3. М. П. Болодурин, К. А. Кобышева «Система показателей оценки эффективности деятельности предприятий в составе нефтегазового холдинга» *Экономический анализ: теория и практика*, №35, 2012.. – [Электронный ресурс]. Доступно: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistema-pokazateley-otsenki-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiy-v-sostave-neftegazovogo-holdinga>. Дата звернення: 11.02.2018.

СУТНІСТЬ РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В умовах підвищення динамізму ринку товарів і послуг виникає об'єктивна необхідність прогнозування існуючих ринкових тенденцій. Ефективність вирішення даної задачі прямо впливає на результативність роботи підприємств. Перед підприємствами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, стоїть складніше завдання, що вимагає оцінку більшої кількості факторів. Необхідно оцінити вплив на факторів внутрішнього та світового масштабу, діючих на галузь. Результат діяльності кожного підприємства залежить від побудови ефективної збутової політики, яка, в свою чергу, залежить від точності прогнозування динаміки ринків збуту.

Підвищення точності оцінки розвитку ринкових тенденцій дасть нашим машинобудівним підприємствам можливість максимально швидко координувати види і обсяги виробленої продукції ринковим тенденціям, дозволить завчасно вибудувати економічні відносини, в регіонах, де очікується зростання попиту на продукцію.

На даний час поняття «ринкові тенденції» в сучасній економічній літературі не визначено. В нашому дослідженні розглянемо окремо поняття «риннок» та «тенденції» і, на основі аналізу існуючих визначень, сформуємо власну дефініцію категорії «ринкові тенденції».

Еволюція наукової думки щодо визначення сутності поняття «риннок» та «тенденції» має досить багату історію. Значна кількість науковців-економістів вважали за необхідне в своїх працях відобразити роль та значення ринку як суспільно-економічного явища. Ринок у науковій літературі також розглядається як синтетична категорія, за допомогою якої визначаються різноманітні за змістом і параметрами явища. У широкому розумінні ринок означає певний спосіб організації економічного життя, характерними ознаками якого є: самостійність учасників економічного процесу; комерційний характер їхньої взаємодії; суперництво (конкуренція) господарюючих суб'єктів; формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін та конкурентної боротьби; ціни, що складаються на основі попиту та пропозицій [1].

Ринок це місце взаємодії покупців і продавців, що виступає саморегулюючим механізмом взаємодії попиту і пропозиції, який забезпечує конкуренцію, де поширюється інформація, що виступає базою для прийняття відповідних управлінських рішень. З іншого боку ринок координує дії учасників забезпечуючи їх орієнтиром в діяльності. Крім того

ринок виступає організаційною формою товарно-грошових відносин, забезпечуючи їх обмін та визначаючи характер соціально-економічних відносин в певній системі.

Узагальнюючи ряд досліджень щодо сутності ринку в цілому та окремих його видів, можна виокремити відповідні параметри або риси ринку:

- перш за все, ринок характеризується відповідним обсягом – тобто кількістю продукції в натуральному та вартісному вираженні, який продається або потенційно може бути реалізований на даному ринку;

- об'єктом купівлі-продажу на ринку є товар, послуга або робота, який обумовлює характер даного ринку та впливає на його динаміку;

- найчастіше має відповідного регулятора, представленого державною установою, яка в більшій або меншій мірі обмежує взаємодію між учасниками ринку, наказує як діяти та створює відповідне нормативно-правове поле;

- є сукупність інститутів як соціально-економічних відносин;

- залежить від постійного впливу змін у попиті і пропозиції, що визначає відповідний еквілібріум (рівновагу) між цими поняттями, що і обумовлює ціну на товар;

- попит на товар залежить від його життєвого циклу, що і обумовлює динаміку ринку – зростання, стабільність або стагнація;

- наявність бар'єрів входу та виходу з ринку;

- рівень конкуренції на ринку, який визначає його тип, а також кооперації із суміжними підприємствами та галузями в межах горизонтальної та вертикальної інтеграції;

- має відповідні механізми функціонування.

На основі аналізу авторами можна відзначити, що автори поняття тенденції визначаються як напрям розвитку; думки чи ідеї; як закон; як напрям і спрямованість розвитку; як спрямованість руху та якісні зміни; орієнтація.

Тенденції – це напрям розвитку, спрямованість руху та якісні зміни, які підтримуються відчутної (значною) кількістю учасників, що дає змогу розглядати їх як системні явища, а не тільки як випадкові.

На основі узагальнення поняття ринок та тенденції запропонуємо бачення сутності категорії «ринкові тенденції» – це якісні чи кількісні зміни у параметрах ринку, таких як: кількість продавців і покупців, обсяг ринку, життєвий цикл продукції, підприємства та галузі, характер регулювання

державними органами, механізми функціонування та сукупність інститутів, які забезпечують соціально-економічні відносини обміну на даному ринку, що впливають або можуть впливати на всіх інших учасників ринку і відповідно мають бути враховані при розробці стратегії розвитку підприємства даного ринку. Зміни, які відображають саме тенденції, представляються або подіями, що повторюються систематично, або набуттям параметрами ринку нових значень, які закріплюються.

Найпріоритетнішими сферами XXI стає наука як сфера, що продуктує нові знання, та освіта як сфера, що олюднює знання і насамперед забезпечує індивідуальний розвиток особистості. І тільки та країна, яка спрямована забезпечити пріоритетний розвиток цих сфер, зможе претендувати на гідне місце у світовому співтоваристві, бути конкурентоспроможною [1].

Сьогодні людство навчилося краще аналізувати тенденції і передбачати майбутнє. Особливий інтерес викликають прогнози розвитку ринку капіталу, так як ця сфера має високий ступінь непередбачуваності. Експерти виділяють три сучасні тенденції, які стимулюватимуть ринки в найближчі роки і є гарними індикаторами.

Перша глобальна тенденція – це демографічні зміни світової спільноти і старіння світової економіки.

Людство почало швидко старіти, люди стали більше відпочивати і стежити за своїм здоров'ям. Це призвело до скорочення трудового періоду і зниження робочих годин на тиждень. Багато людей стали намагатися раніше вийти на пенсію, щоб спокійно використовувати накопичені активи. Пенсійні фонди і довгострокові ощадні програми дозволили накопичувати достатньо коштів для безбідної старості. Але старіння населення планети призводить до переходу фінансового світу на новий рівень і різко змінює ринкові тенденції. У майбутньому буде зростати число пенсійних накопичень і пенсіонерів, що шукають фіксований дохід, створюючи структурні зміни в цьому секторі. Тому прибутковість по облігаціях, нерухомості та інших активів буде істотно нижче. Ці явища вже можна спостерігати в США, Японії, Європі і Китаї, де населення старіє швидкими темпами і відбувається скорочення робочої сили.

Другої світової тенденцією є урбанізації та реурбанізація. Люди стали більше рухатися, мігруючи із сіл у міста. Високі темпи урбанізації спостерігаються в країнах, що розвиваються, але в США і європейських країнах також відбувається швидке злиття передмість і міст. Експерти вважають, що реурбанізація пов'язана з пріоритетами молодих людей, які не хочуть жити в передмістях і намагаються змінити свій спосіб життя. Багато хто з них воліють міський спосіб

життя і ця тенденція буде тільки зростати. Демографічні зміни призвели до того, що люди стали більше орендувати житло, ніж купувати його.

Третьою глобальною тенденцією є занадто велике виробництво товарів. З другої половини двадцятого століття намітилася тенденція надлишкової пропозиції товарів і промислового виробництва. Збільшення продуктивності та урбанізація промисловості різко змінили цінову політику багатьох компаній. На світових ринках спостерігається істотний дефляційний тренд, а нові технології, такі як 3D-друк, тільки посилюють цю проблему. Деякі експерти вважають, що зазначений надлишок сировинних товарів є спірним. Але якщо розглянути весь цикл виробництва товарів, то можна помітити збільшення пропозицій з багатьох видів продукції. Особливо сильно це видно в енергетичній, металургійній і харчовій промисловості. Високі ціни на багато товарів призвели до більшої економії споживання і збільшили пропозиції на ринках.

В новітніх умовах підприємство розвивається не автономно, а в тісному зв'язку з зовнішнім середовищем, в тому числі ринковим. На нього весь час впливають фактори, що визначають основні напрямки його діяльності. Оптимальна сукупність всіх факторів і умов має забезпечити ефективне функціонування підприємства і максимальний прибуток.

Управління підприємством в умовах невизначеності ринкового середовища необхідно спрямувати на активну його адаптацію до змін в останньому і перш за все – на пошук шляхів використання потенційних можливостей ринку з метою реалізації економічних інтересів підприємства [2].

У перехідний економічний період підприємства опинилися в умовах ринкового середовища, що постійно змінюється і є досить нестабільним. Можливості виживання того чи іншого підприємства часто не ясні. Структури і методи управління, які в західних фірмах відпрацьовувалися впродовж багатьох десятиріч, не можуть переноситися на вітчизняні підприємства механічно, без урахування конкретних внутрішніх і зовнішніх умов. Отже, важливе питання полягає в тому, як підприємство зможе протистояти змінам ринкового середовища. Підприємство має постійно відстежувати основні компоненти навколишньої системи і робити висновки стосовно своїх потреб у змінах.

Список літератури

1. Ю. В. Ніколенко, *Основи економічної теорії*. Київ, Україна: ЦУЛ, 2003.
2. Л. В. Сорокіна, "Діагностика й регулювання стрибків економічного розвитку підприємств», *Економіка та управління підприємствами*, № 2, с. 93-100, 2007.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ІЗ СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА

Одним із головних питань сучасного підприємства є формування організаційної культури у взаємозв'язку із стратегічним управлінням в мінливому зовнішньому середовищі. Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється, то і стратегію треба змінювати і підлаштовувати під ці фактори. Також треба брати до уваги той факт, що останнім часом стратегічне планування скоротилося до 3–5 років, а це значить, що організаційна культура повинна бути готова до постійних нових впроваджень та завжди бути у взаємозв'язку із стратегічним плануванням. Окрім того, організаційну культуру часто недооцінюють хоча саме вона дозволяє успішно розробляти і реалізовувати стратегії.

Ефективне стратегічне управління дозволяє домогтися конкурентних переваг, сприяє організації успішно функціонувати і досягати своїх цілей в довгостроковій перспективі. Головним елементом в даному процесі виступає індивід зі своїми певними можливостями і потенціалом, які він якісно і успішно використовує в прийнятних для нього умовах. При цьому необхідно зазначити, що для розробки і реалізації стратегії, працівникам компанії слід об'єднуватися і бути єдиним організмом. Саме внутрішня організаційна атмосфера прискорює професійну адаптацію нових і молодих співробітників, сприяє їх ефективному включенню у виробничу і соціальну діяльність компанії, досягнення всіх поставлених цілей. Розуміння значущості організаційної культури, як одного з ключових чинників, що забезпечують ефективне стратегічне управління, помітно зросла. Саме тому все більшу увагу в теорії і практиці стратегічного менеджменту приділяється питанням управління організаційної культурою [1].

При розробці нової стратегії слід враховувати, що змінити існуючу культуру дуже складно, і тому, приймаючи рішення про її впровадження, важливо розуміти, наскільки нова стратегія підприємства сумісна з уже сформованими цінностями і нормами. Необхідно також оцінити, яким чином позначиться прийняття нової стратегії на культурі організації, і чи не призведе зміна культури на догоду стратегії до набагато більш сумних наслідків, ніж коригування стратегії або відмова від неї. Якщо ж стратегічні цілі і культура ґрунтуються на одних і тих самих цінностях і нормах поведінки, то стратегія реалізується максимально ефективно. Наприклад, якщо в компанії прийнято економно ставитися до

ресурсів, то стратегія лідерства за витратами буде не тільки підтримана зсередини, але і максимально реалізована зовні. Співробітники в такому разі не будуть відчувати опору при досягненні стратегічних цілей. Виділяють два шляхи, за якими тісний зв'язок культури і стратегії впливає на працівників, мобілізуючи їх на виконання стратегічних планів компанії.

1. Культура формує внутрішню атмосферу, неофіційні правила і вимоги до співробітників, що підвищують ефективність їх праці. Якщо культура узгоджена зі стратегією, то формуються додаткові стимули, позитивно впливають на працю. Моделі поведінки, що перешкоджають реалізації стратегії, придушуються, так як подібна поведінка не відповідає загальноприйнятій культурі.

2. Культура, відповідна стратегії, спонукає людей працювати на ефективну реалізацію стратегії, і тим самим збільшується лояльність співробітників компанії в цілому, формується позитивне ставлення до дорученої роботи, підвищується рівень співпраці працівників. мотивує людей на ефективну реалізацію стратегії, сприяє сприйняттю працівниками бачення і цілей компанії [2].

Неузгодженість між стратегією і культурою заважає співробітникам компанії не тільки сприймати поставлені цілі, а й реалізовувати їх. У разі, коли стратегія вимагає від співробітників дій, які не відповідають цінностям і прийнятим в організації нормам, це веде до невірної тлумачення завдань і неправильних рішень. У гіршому випадку, така неузгодженість здатна дезорієнтувати співробітників, і зупинити їх діяльність, поки не буде розв'язано конфлікт між культурою і стратегією. У разі, якщо відмінності між культурою і стратегією не дуже великі, культуру можливо змінити. Але іноді коригуванню краще піддати стратегію - якщо в організації створена сильна позитивна культура. У різних компаніях ступінь взаємодії культури і стратегії можуть сильно відрізнятися. Як правило, цей ступінь визначає сила або слабкість культури [2]. При розбіжності організаційної культури та стратегії розвитку підприємства існують чотири можливості:

1. Ігнорувати культуру.

2. Спробувати діяти в рамках існуючої культури. У тих випадках, коли зміни здаються занадто радикальними і навряд чи сумісними з існуючою культурою, слід подумати, як можна замінити той образ дії, який здається правильним, на

альтернативний, з урахуванням існуючих культурних бар'єрів.

3. Змінити культуру. Для того щоб реалізувати стратегію, в ряді випадків необхідно зробити певний вплив на ОК і змінити її, хоча цей процес буде тривати досить довгий час. Для цього необхідно наступне:

- стратегія повинна бути ясною
- необхідно проаналізувати і добре уявити собі яка культура існувала до цього.
- на основі порівняння стратегії і культури необхідно ідентифікувати перешкоди, обумовлені культурою. Виявлена відмінність між старими нормами і новим образом дії слід усунути, зробивши наголос на нове саморозуміння, на такі якості, як гнучкість і здатність пристосовуватися, можна зробити бажані зміни. Без підтримки і тиску вищого керівництва і свідомого виконання функції рольової моделі іншим керівним персоналом досягти цього не вдасться. Далі необхідно привести у відповідність системи і структури. Перш за все зримо і недвозначно має винагороджуватися новий бажаний образ дій. В результаті складеться система взаємної позитивної підтримки.

4. Змінити стратегію. В екстремальних випадках, наприклад при злитті, може бути доцільно знову продумати стратегію і перевірити, чи можливо використовувати розрахунки, зроблені до злиття [3].

Також треба брати до уваги вплив різних типів організаційної культури на процес реалізації стратегії.

1. Сильна організаційна культура представлена принципами, нерозривно пов'язаними з трудовою діяльністю. Як правило, є чітко сформульована місія, а норми поведінки не змінюються при зміні керівництва компанії. Розвитку культури сприяють наявність сильного лідера, прихильність встановленим традиціям і щира турбота про благополуччя клієнтів, працівників і акціонерів. Конфлікт між стратегією і сильною культурою виникає при швидкій зміні зовнішнього середовища. У цьому випадку потрібні масштабні зміни.

2. Слабка організаційна культура відрізняється наявністю безлічі субкультур, відсутністю системи цінностей, слабкими зв'язками між підрозділами. Компанію співробітники вважають лише місцем отримання доходу, відсутнє загальне розуміння цілей. Культура надає недостатню підтримку реалізації стратегії: не перешкоджає, але і не сприяє цьому процесу.

3. Нездорова культура погіршує загальну продуктивність компанії. Характеристиками нездорової культури є:

- політизація внутрішнього середовища;
- вороже ставлення до змін;
- просування по службі жорстких виконавців.

4. Адаптивні культури характеризуються маневреністю, здатністю ефективно реагувати і підлаштовуватися під умови, що змінюються. При адаптивних культурах співробітники не бояться

змін, при цьому компанія займає активну позицію у виявленні та оцінці проблем, пошуку, прийнятті та виконанні рішень. У таких компаніях створюється культура, що забезпечує постійне відтворення ключових цінностей і принципів. Одна з відмінних рис адаптивної культури – це врахування інтересів всіх партнерів при прийнятті рішень і зміні зовнішніх умов [5].

Зміна культури з метою приведення її у відповідність зі стратегією може бути реалізовано через такі напрямки:

- показові заходи щодо зміни культури, в тому числі, створення образів для наслідування, заохочення співробітників, чия діяльність відповідає вимогам;

- дієві заходи щодо зміни, наприклад рішуча реорганізація, зміна складу менеджерів, матеріальне заохочення, яке пов'язане з реальними результатами роботи;

- не тільки побудова, а й розвиток корпоративної культури за рахунок декларування та подальшого впровадження в культуру цінностей і етики;

- формування системи заохочення для підтримки стратегії, в тому числі присутність фінансових і нематеріальних стимулів і баланс між заохоченням і покаранням [4].

Тож можна зробити підсумок, що стратегія підприємства не буде достатньо ефективною та виконуватися у повній мірі, якщо організаційна культура не має на увазі поставлені цілі щодо досягнення певних місій.

Таким чином, менеджерам і фахівцям, які розробляють стратегію компанії, необхідно враховувати, яка організаційна культура склалася на підприємстві, наскільки вона відповідає передбачуваній стратегії, і наскільки сильно культура здатна вплинути на прийняття і реалізацію стратегії співробітниками компанії. Наявність цієї інформації здатне вчасно запобігти ухваленню неправильних рішень, скорегувати стратегію або вказати на необхідність проведення внутрішньої організаційних змін перед прийняттям нової стратегії.

Список літератури

1. И. Тануркова, "Организационная культура в системе стратегического менеджмента", *Современные научные исследования и инновации*, № 12, 2015. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/61414>. Дата обращения: Март 22, 2018.
2. Взаимосвязь организационной культуры и стратегии [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.managcel.ru/dicems-309-1.html>. Дата обращения: Март 21, 2018.
3. О. Стеклова, *Организационная культура*. Ульяновск, Россия: УлГТУ, 2007.
4. Д. Арутюнова, *Стратегический менеджмент*. Таганрог, Россия: ТТИ ЮФУ, 2010.
5. Л. Ионин, *Социология культуры*. Москва, Россия: ГУ ВШЭ, 1996.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПШЕНИЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проблема ефективності завжди перебувала в центрі уваги економічної науки. В сучасних умовах лише ефективне виробництво може стати запорукою подальшого розвитку підприємства. Даний тезис стосується всіх галузей та підприємств. Але при цьому необхідно мати увазі конкретні особливості, які впливають на формування відповідного рівня ефективності в кожній з них. Зокрема це стосується галузі рослинництва. При цьому слід підкреслити, що сьогодні відсутній єдиний критерій оцінки рівня ефективності діяльності аграрних підприємств. Так, М. Попова [1] наголошує, що економічна наука і практика не мають єдиного погляду на природу такого узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва, його визначення, оскільки жодна з запропонованих методик не дає можливості скласти об'єктивну картину щодо динаміки економічної ефективності виробництва в економіці країни в цілому, окремих галузях та конкретних господарствах.

Як зазначає С. І. Дем'яненко [2, с. 19], всі чинники, що впливають на ефективність формування витрат, можна розділити: по-перше – на чинники зовнішнього (такі як ціни на матеріальні ресурси, умови реалізації продукції, системи і умови оподаткування тощо); та по-друге – внутрішнього впливу, внутрішньогосподарські – технологічні, організаційні і економічні. Так, на його думку, суттєвим чинником формування витрат виробництва, особливо в сільському господарстві, є форма власності на виробничі ресурси [2, с. 15]. Проте на сьогодні, цей вплив можна практично не виділяти, оскільки приватна власність на засоби виробництва і виробничі ресурси стала в аграрному секторі економіки України основною.

Фактори ефективності підприємства – це характерний для певної галузі перелік факторів, що дають їй переваги перед іншими галузями (наприклад, у боротьбі за інвестиції за рахунок більшої прибутковості або швидкості обороту капіталу), а також одним підприємствам галузі над іншими. Фактори формування витрат умовно поділені економістами на групи: 1) – фактори впливу на витрати, які мають безпосередній зв'язок з виробництвом; 2) – та фактори, що пов'язані з іншими сферами діяльності, але які частково все ж таки впливають на витрати [3].

Виключно важливий чинник ефективності сільського господарства має і екологічна сторона аграрного виробництва, пов'язана із ефективністю

природокористування. Специфіка аграрного виробництва і, особливо, рослинницької галузі, що пов'язана із глибоким освоєнням земельних ресурсів, використанням хімічних та біологічних засобів захисту рослин, у кінцевому підсумку призводить до руйнування природних екосистем, зменшення родючості ґрунту тощо. Це у свою чергу тягне за собою не лише втрати продукції за рахунок природного чинника, але й додаткові витрати на ліквідацію наслідків екологічного забруднення. Тому ефективним з позицій екології можна вважати лише таке виробництво у якого еколого-економічний ефект (економічна вигода із врахуванням вартості природоохоронних заходів, вартості природних ресурсів, втрат від нанесення шкоди довкіллю) є позитивним.

Після стислого висвітлення окремих поглядів щодо ситуацію з рівнем ефективності в сільському господарстві перейдемо до розгляду фактичних даних. Нами буде здійснено аналіз аналізу рівня урожайності зернових культур та факторів її формування на прикладі пшениці.

Було поставлено завдання проаналізувати дані за найбільш тривалий період часу. В даному випадку проблема полягала також в наявності відповідних даних. Найбільш тривалий період динамічного ряду урожайності був по зерновим та зернобобовим культурам по Харківській області за 1951–2016 рр. (рис. 1).

Аналізуючи наведені відмітити чітку тенденцію до зростання рівня урожайності. У 1951 році вона в Харківській області – 10,5 ц/га. Потім почався період зростання урожайності до 1978 року (за виключенням 1954 та 1963 рр.). З 1979 по 1986 роки мав місце період зниження рівня урожайності. Це обумовлено падінням загальної ефективності радянської економіки в ті роки. Прийняття у 1982 році, так званої Продовольчої програми, дещо виправило ситуацію. Саме тому, у 1987 – 1994 роках рівень урожайності був вищим ніж у попередньому періоді. В той же саме час загальне погіршення економічних умов в нашій державі від'ємно вплинула і на аграрний сектор. Даний період охоплює час з 1995 по 2007 рр. Це в свою чергу відобразилось в падінні рівня урожайності. В Харківській області вона дорівнювала в середньому 24 ц/га. Нарешті починаючи з 2008 року розпочався період підйому рівня урожайності. У 2016 році в вона досягла найвищого рівня за весь аналізований період – 44,9 ц/га.

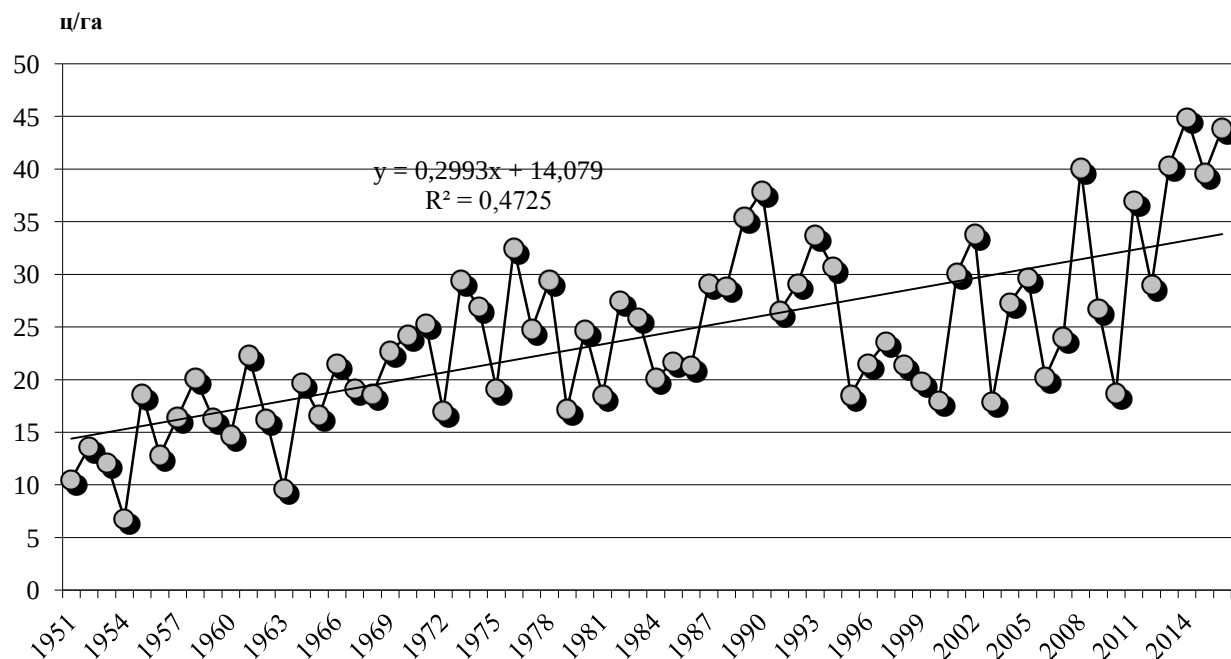


Рис. 1. Динаміка урожайності зернових і зернобобових в Харківській області у 1951-2016 рр.

Наступний етап дослідження був пов'язаний з аналізом впливу окремих факторів на формування рівня урожайності.

Таблиця 1

Групування сільськогосподарських підприємств за рівнем урожайності пшениці в Харківській області у 2016 року

Групи	Витрати на 1 га, всього грн	Прибуток на 1 га, грн	Рентабельність, %
до 30	6339,8	676,8	9,6
30,1-40	8520,4	1510,2	15,2
40,1-50	10096,2	2965,8	25,2
50,1-60	10821,1	5565,2	46,4
більш 60	13385,5	7156,9	43,0
По області	9815,6	3139,7	27,5

В таблиці наведена групування сільськогосподарських підприємств Харківської області за рівнем урожайності пшениці. Загальна чисельність підприємств при цьому дорівнювала 479. В якості показників які пов'язані з рівнем урожайності, або обумовлюють її були обрані наступні:

- витрати на 1 га, всього грн;
- прибуток на 1 га, грн;
- рентабельність, %.

Перший висновок який можна зробити з наведених даних стосується взаємозалежності між урожайністю та рівнем витрат. Така залежність носить май же прямий характер. Так, в групі з рівнем урожайності до 30 ц/га їх величина дорівнювала 6339,8 грн/га, в групі з рівнем

урожайності 40,1-50 ц/га – 10096,2 грн/га, в групі з рівнем урожайності понад 60 ц/га – 13385,5 грн/га.

Важливою є залежність між величиною урожайності та величиною прибутку і рентабельності. Вона також була досить чіткою. В групі з рівнем урожайності до 30 ц/га прибуток на 1 га дорівнював 676,8 грн/га, а рентабельності – 9,6 %. В групі з рівнем урожайності 30,1–40 ц/га ці показники вже дорівнювали відповідно 2965,8 грн/га та 25,2 %, а в групі з урожайністю понад 60 ц/га – 7156,9 грн/га та 43,0 % відповідно.

Таким чином ми маємо ситуацію коли саме рівень урожайності є головним фактором який визначає рівень прибутку та рентабельності виробництва. При цьому важливим елементом є саме відповідність даного рівня урожайності і рівень витрат. Саме це дозволяє сформувати позитивний фінансовий результат для підприємства. Це можливе за дотримання відповідної технології виробництва та оптимальним управлінням технологічним процесами.

Список літератури

1. М. М. Попова, "Сутність економічної ефективності підприємств АПК України – від класиків політекономії до реалій сучасності", *Вісник Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки*, № 4, с. 248-254, 2014.
2. С. І. Дем'яненко, *Вплив макроекономічного регулювання на виробничі витрати у сільському господарстві*. Київ, Україна: КДЕУ, 1996.
3. В. Я. Плаксієнко, *Виробничі витрати та доходи сільського господарства в умовах розвитку ринкових відносин*. – Дніпропетровськ, Україна: Січ, 1997.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Соціально-економічний розвиток країни має не тільки позитивні аспекти, але й породжує ряд надзвичайно важливих проблем, пов'язаних з екологією. На сьогодні особливо актуальними є проблеми еколого-економічної взаємодії, без успішного розв'язання яких неможливо побудувати економіку сталого розвитку, тобто екологічно та соціально збалансовану економіку.

Відсутність динамічного зростання, порушення оптимальної рівноваги та збалансованості еколого-економічної системи спричинені у першу чергу виснаженням сировинних ресурсів, нерациональним використанням природних ресурсів. Зазначені чинники впливу спонукають виробників і споживачів до пошуку більш ефективних, інноваційно-спрямованих моделей виробництва і споживання продукції (послуг, робіт).

Важливими є наукові дослідження, що дозволять розробити концептуальні, методологічні та методичні підходи до забезпечення еколого-економічної безпеки на макроекономічному рівні, а також проаналізувати проблеми еколого-економічної безпеки.

Екологічними наслідками є збитки у навколишньому середовищі, соціальній та економічній сферах в результаті дестабілізації екологічної рівноваги в природі і суспільстві.

Збитки виникають в результаті порушень комплексу спеціальних вимог до якості води і повітря, сировини, продукції, технологічних процесів, складу технологічних викидів, забруднювачів.

Негативні екологічні наслідки виникають при порушеннях заходів інженерного захисту населення; від впливу небезпечних геологічних процесів і явищ природного та антропогенного генезису, що призводять до порушень стійкості природного середовища.

Зокрема, екологічні наслідки активно проявляються в результаті наступних видів процесів і явищ:

- стихійні природні (посухи, повені, задимлення при пожежах, урагани, землетруси, селі, зсуви);
- техногенні (військові дії, забруднення токсичними відходами при ядерних вибухах, аваріях).

Екологічні проблеми України, на даний момент, стоять дуже гостро, в принципі, як і в інших країнах світу. Екологічні проблеми України ґрунтуються, більшою мірою на викиді отруйних

речовин в землю, воду і атмосферу. Також, важливим фактором, який створює екологічні проблеми України, є трагедія на Чорнобильській АЕС. Під впливом неконтрольованої, неузгодженої з законами природи антропогенної діяльності відбуваються глобальні негативні зміни в біосфері Землі. Якщо людство не зменшить свого навантаження на навколишнє середовище, то це викличе активне прискорення глобальної екологічної кризи.

Україна належить до тих країн світу, де стан навколишнього середовища розцінюється як несприятливий, а в багатьох областях як критичний або близький до такого.

Серед головних екологічних проблем України можна виділити наступні: наслідки аварії на ЧАЕС; деградація чорноземів України; надмірне забруднення повітря в промислових районах; забруднення акваторії Чорного моря; забруднення поверхневих вод України; зникнення окремих видів рослин і тварин через їх винищення або погіршення умов місцепроживання; підйом рівня ґрунтових вод у містах та на зрошуваних землях.

Вплив забруднень на природу, людину, будівлю, споруду, сільськогосподарські угіддя тощо оцінюють величиною екологічного збитку.

Екологічний збиток – фактичні або можливі екологічні та соціальні втрати, що виникають у результаті певних подій або явищ, в тому числі зміни природного середовища, його забруднення.

Розглянемо класифікації збитку:

- за характером виникнення виділяють:
 - прямий збиток, який виникає внаслідок безпосереднього руйнування матеріальних цінностей, погіршення умов ведення господарства та впливу на здоров'я людини;
 - непрямий збиток, який виникає в результаті негативної дії на продуктивні сили суспільства в цілому, в тому числі на людину. В цьому випадку спостерігається ріст захворювань, інвалідності тощо [1].

За основним характером прояву розрізняють такі види збитку:

- економічний;
- соціально-економічний (наприклад, зростання захворюваності економічно активного населення);
- соціальний (наприклад, зниження тривалості життя);
- екологічний (наприклад, зникнення біологічного виду).

Методи оцінки економічного збитку:

- метод прямого розрахунку, що базується на порівнянні показників забрудненого та умовно чистих районів;

- аналітичний метод, що ґрунтується на отриманні математичних залежностей між показниками стану відповідної економічної системи та рівнем забруднення навколишнього середовища;

- емпіричний, суть якого полягає в тому, що залежність збитку від рівня забруднення, отримана на основі двох перших методів на окремих об'єктах, узагальнюється і переноситься на однорідні досліджувані об'єкти [2].

Основні складові екологічного збитку (відповідно прийнятій міжнародній практиці й правовим нормам Конвенції про громадянську відповідальність за збиток від діяльності, небезпечної для навколишнього середовища): втрата життя або здоров'я; втрата або ушкодження майна; втрати й збитки внаслідок погіршення навколишнього середовища; вартість превентивних заходів і будь-які втрати й збитки, заподіяні превентивними заходами.

Розглянемо детально основні складові екологічного збитку.

Збиток життю й здоров'ю може оцінюватися за витратами, які пов'язані із хворобою, включаючи витрати на лікування й втрачені доходи, по недовиробленому регіональному валовому продукту й іншим показникам.

Збиток від деградації навколишнього середовища, втрати, виснаження природних ресурсів і зниження їх продуктивності може оцінюватися за вартістю втрачених або ушкоджених природних ресурсів, вартістю втрати виконуваних ними екосистемних послуг (природоохоронних і рекреаційних функцій), інших збитків і упущеної вигоди, вартості витрат з ліквідації негативних наслідків, проведенню відбудовних заходів і рекультиваційних робіт, вартості витрат на проведення превентивних заходів.

Збиток майну може оцінюватися за його ринковою вартістю у випадку повної втрати або по її зниженню в результаті впливу проекту, збиткам від неотримання податкових доходів і інших потенційних доходів від майна (втрачена вигода).

Збиток від втрати естетичних властивостей ландшафтів може оцінюватися по зниженню ринкової вартості нерухомості.

Факторами, що формують величину еколого-економічного збитку є:

- ступінь забруднення навколишнього середовища (фактор впливу);

- кількість об'єктів, що сприймають негативний вплив забруднення (фактори сприйняття);

- нормативні економічні показники, що відображають збиток (фактори стану).

До факторів впливу можуть бути віднесені концентрація, кількість і токсичність шкідливих речовин в даному районі. У свою чергу, фактори

впливу залежать від ряду параметрів. Забруднення атмосферного повітря визначається такими параметрами: обсяг, структура і токсичність технологічних газів, технічні особливості джерел викидів (концентрація, кліматичні та топологічні фактори), тобто ті фактори, які сприяють створенню в даному районі концентрації забруднюючих речовин.

При цьому може розглядатися також акустичне (шумове) забруднення навколишнього середовища і забруднення вод. У першому випадку в якості факторів впливу слід розглядати частоту звуку, у другому – температурні зміни води.

Фактори сприйняття являють собою об'єкти народного господарства, що потрапляють в зону забруднення і сприймають його негативний вплив.

До них відносять: населення; елементи комунального господарства; сільськогосподарські площі; основні фонди промисловості; транспорт; зв'язок.

До факторів стану відносять економічні показники, які відіграють важливу роль у переведенні змін у суспільстві і природі в вартісні оцінки. Основними з них можна вважати:

- чисту продукцію, недовироблену протягом одного дня на одного хворого;

- вартість різних робіт з утримання житлово-комунального господарства;

- вартість одиниці продукції лісового господарства;

- вартість різних робіт з утримання одиниці основних фондів;

- вартість одиниці утилізованої сировини.

Екологічні впливи відчуваються ще довгий час після закінчення існування проекту.

Тому для аналізу й оцінки еколого-економічної ефективності проекту потрібно розширити тимчасові межі для того, щоб повніше врахувати всі пов'язані з даним проектом екологічні витрати.

Таким чином, до основних підходів й методів до визначення економічної цінності (вартості) природних благ, природних ресурсів і об'єктів, шкоди навколишньому середовищу (екологічного збитку) можна віднести наступні: дохідний підхід – методи, засновані на капіталізації земельної ренти;

порівняльний підхід – методи, засновані на використанні ринкових цін; методи, засновані на визначенні альтернативних витрат (вартості); витратний підхід – методи, засновані на визначенні витрат на заміщення, відтворення й переміщення; підходи й методи, пов'язані із соціологічними дослідженнями – моделювання сурогатних ринків і оцінка додаткової вигоди споживача.

Список літератури

1. Б. А. Дадашев, В. В. Обливанцов, та В. П. Гордієнко. *Регіональна економіка*. Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008.

2. Л. Г. Мельник. *Екологічна економіка*. Суми: Університетська книга, 2003.

ДЕКЛАРУВАННЯ ПОСАДОВЦЯМИ КРИПТОВАЛЮТ ЯК СПОСІБ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КОРУПЦІЙНИХ ДОХОДІВ

Питання боротьби з легалізацією злочинних і корупційних доходів має перманентну актуальність та є важливим завданням забезпечення високого рівня економічної безпеки держави та формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні. За даними міжнародної організації Трансперенсі Інтернешнл (Transparency International), яка щороку визначає Індекс сприйняття корупції, Україна віднесена до найбільш корумпованих країн світу [1]. Упродовж 2012–2016 років Індекс сприйняття корупції України був у межах 25–29 балів, тоді як найменш корумповані країни (Нідерланди, Фінляндія, Данія) мають значення Індексу у 2016 році на рівні 83, 89, 90 відповідно. Не останню роль у процесах легалізації злочинних доходів відіграють тіньовий банківський сектор [2] і новітні інформаційні технології та фінансові інновації [3]. Найбільшу загрозу, на думку багатьох дослідників, з цього приводу становлять криптовалюти з властивостями анонімності, статус яких є невизначеним у багатьох країнах світу, у тому числі й в Україні. Користуючись відсутністю правового статусу криптовалют в Україні вітчизняні чиновники упродовж 2015–2017 років почали декларувати наявність Біткоїну, Ванкоїну та інші криптовалюти, що можна кваліфікувати як спробу легалізації корупційних доходів.

Метою даних тез доповіді є розкриття потенційної загрози легалізації корупційних доходів через декларування криптовалют та формування рекомендацій щодо протидії.

Декларування доходів є обов'язковим для багатьох категорій чиновників і посадовців. Аналіз декларацій став можливим завдяки електронному декларуванню та відкритому доступу до таких декларацій [4]. Перші задекларовані криптовалюти зустрічаються у деклараціях 2015 року. Кількість згадувань криптовалюти зросла у 2016–2017 роках. Так, у 2015 році тільки 4 держслужбовці відобразили криптовалюту у деклараціях, у 2016 році – 29, у 2017 – 9.

Оскільки правовий статус криптовалют залишається в Україні невизначеним, згадування про наявність криптовалют у деклараціях держслужбовців зустрічаються у різних розділах: цінне рухоме майно (крім транспортних засобів), нематеріальні активи, доходи, у тому числі подарунки, грошові активи. В окремих деклараціях навіть не зовсім зрозуміло, у якій валюті вказана кількість активу: у гривні чи власне у криптовалюті.

Суперечливим питанням залишається необхідність декларування криптовалюти: окремі фахівці вважають, що через невизначену правову природу криптовалюти цей процес є недоречним [4], а інші – що декларування має відбуватися [5], тому що кінець кінцем НБУ визначиться зі статусом криптовалюти і з законністю (або незаконністю) її використання в межах фінансового обороту України.

Аналіз 42 декларацій [4], показав, що найбільш популярною серед держслужбовців є саме Bitcoin, наявність якого можливо ідентифікувати у 93 % чиновників, які задекларували криптовалюту; 2 чиновника вказали наявність у власності різновиду Bitcoin – Bitcoin Cash, Bitcoin Gold, Ethereum, 2 чиновника – OneCoin, 1 – Ripple. У 7 деклараціях, де Bitcoin міститься у розділі “Нематеріальні активи” або “Грошові активи” інформація є невизначеною, оскільки не зрозуміло у якій саме валюті (Bitcoin чи гривня) вказана вартість активу.

Географічно найбільш поширеним володіння криптовалют серед чиновників України, які їх задекларували, розподілилось таким чином: Одеса (чиновники Одеської обласної та міської рад, посадовці державних підприємств в Одесі) – 37,21 %; Київ (депутати Верховної Ради України та інші чиновники міста і області) – 25,58 %; Дніпро – 11,63 %, Закарпаття – 6,98 %; Харків і Чернігів – 4,65 %; по 1 чиновнику зафіксували криптовалюту у містах Кременчук, Кривий Ріг, Львів і Суми (2,33 %).

Якщо ж проаналізувати географічну структуру не за кількістю чиновників, а за кількістю одиниць криптовалюти, то 66,46 % задекларовано чиновниками Одеси, 24,94 % – депутатами Верховної ради України та працівниками Адміністрації президента, тобто м. Київ; 8,60 % від обсягів криптовалют належить чиновникам інших областей України.

Для того, щоб декларації стали інструментом, що дозволяє виявляти порушення та корупційні доходи, необхідно, перш за все, визначити правовий статус криптовалют, а також розробити та впровадити чіткі рекомендації щодо внесення інформації про криптовалюти: обов'язково слід вказувати дату набуття активу, кількість активу у його власній одиниці і вартість активу у гривні на момент придбання; після того, як актив було продано, також необхідно вказувати дату припинення права власності, а також доходи від

продажу активу. Саме ця інформація дозволить сформуванню аргументовану підозру щодо отримання корупційних доходів та вимагати (за умови офіційного правового статусу) розкриття інформації щодо номеру рахунку (або гаманця криптовалюти), що дасть змогу проаналізувати дані та встановити правдивість інформації.

Проте, навіть за відсутності єдиних правил внесення інформації про біткоїн у декларації є можливість перевірити правдивість інформації та відповідно сформуванню і обґрунтувати певні підозри щодо їх походження. Придатними для такого аналізу виявились 19 з 42 декларацій [4]. Це такі декларації, що містять дату придбання активу, номінал тобто кількість криптовалюти та суму у гривнях, витрачену на купівлю. Доповнення вказаної інформації курсом Bitcoin у дол. США на дату придбання і курсом гривні до дол. США на цю ж дату дає змогу виявити, що більшість задекларованих даних не відповідають критерію об'єктивності (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги задекларованої криптовалюти Bitcoin чиновниками України та відхилення задекларованої вартості від розрахованої на основі офіційних курсів валют

Прізвище чиновника	Кількість задекларованої криптовалюти Bitcoin	Відхилення у вартості купівлі валюти, %
Кривошея В. В.	3493	312,46
Ніколайчук Р. П.	50	140,38
Кузькевич М. Д.	88	108,69
Кузькевич М. Д.	33	94,88
Привалова Є. Є.	488	95,54
Іонов П. П.	538	98,99
Табунщик Р. В.	1600	-31,30
Петрусь Д. М.	1318	-15,73
Ісламова А. В.	100	-8,35
Піскунович В. О.	60	159,87
Веклюк М. В.	4	267,47
Фемич В. І.	4	270,73
Тягун В. М.	5400	-99,74
Штока Є. Т.	25	2,32
Горбань Г. В.	0,09	1,77
Урбанський А. І.	4256,3278	3,95
Позднякова Г. І.	98,874	5,03
Коваль С. М.	1	-6,58
Коваль С. М.	2	-11,18
Коваль С. М.	1	6,53
Кочетов В. В.	0,04815692	98,08

Дані табл. 1 показують, що задекларована вартість купівлі криптовалюти і розрахункова, що ґрунтується на офіційних курсах валют, не співпадають. Звичайно, відхилення, що не перевищує 5 %, можна віднести на похибку розрахунків, оскільки курс Bitcoin зафіксовано з лагом 7 днів, а курс долара США по відношенню до гривні за минули роки взято середньомісячний, а не щоденний. З урахуванням цього припущення можна

вважати, що чотири посадовці вказали правдиву інформацію, а отже самостійно здійснювали купівлю криптовалюти. Проте, більшість чиновників вказали значно меншу або значно більшу вартість купівлі Bitcoin.

Так, 5 чиновників суттєво зменшили вартість придбаної криптовалюти, зокрема: Тягун В. М., заступник директора з навчальної роботи Гуманітарно-педагогічного коледжу Мукачевського державного університету зменшив удвічі (на 99,74 %) власні витрати на придбання Bitcoin; Табунщик Р. А., депутат Одеської обласної ради, який володіє 1600 Bitcoin, вказав вартість купівлі активу на 31,30 %, тобто зменшив власні витрати за цією операцією на 30 %. Є у списку (табл. 1) і такі державні службовці, які навпаки, вказали значно вищу вартість придбання Bitcoin: Кривошея В. В., який володіє 3493 Bitcoin, перебільшив вартість купівлі активу у 3 рази; Ніколайчук Р. П. – у 1,5 рази і т.д.

Таким чином, більшість задекларованої державними службовцями інформації у 2015-2017 роках не відповідає дійсності. Складається таке враження, що операції з купівлі криптовалюти проводили чиновники не самостійно, а отже виникає підозра щодо корупційного шляху набуття ними Bitcoin. На жаль, у зв'язку із відсутністю належного правового регулювання обігу криптовалюти в Україні не має законних підстав для того, щоб вимагати у чиновників додатково розкрити інформацію щодо операцій з криптовалютою (наприклад, отримати доступ до перегляду гаманця криптовалюти) та розслідувати факти невідповідності інформації. Саме питання правового регулювання обігу Bitcoin та інших криптовалют є найбільшою перепорою у викритті корупції державних службовців у формі операцій з криптовалютами.

Список літератури

1. Corruption Perceptions Index 2016 [Online]. Available: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016. Accessed: Jan. 11, 2018
2. Небезпечна тенденція: тінювий банківський сектор у світі зростає [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://mind.ua/news/20182423-nebezpechna-tendenciya-tinovij-bankivskij-sektor-u-sviti-zrostaе?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=nebezpechna-tendenciya-tinovij-bankivskij-sektor-u-sviti-zrostaе. Дата звернення: 1.03.2018.
3. Y. T. Wu, "Fintech Innovation and Anti-Money Laundering Compliance" *National Taiwan University Law Review*. Vol. 12, P. 201 – 258, 2017.
4. Чиновники почали декларувати криптовалюту [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://opendatabot.com/blog/135-bitcoin-rada>. Дата звернення: 1.02.2018.
5. Депутати, які повірили в Bitcoin [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://taxlink.ua/ua/news/deputati-jaki-povirili-v-bitcoin.htm>. Дата звернення: 1.02.2018.

ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ МІЖ ПРИВАТНИМИ ТА ПУБЛІЧНИМИ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ

У травні 2016 року вступили в дію нові норми закону “Про акціонерні товариства” [1], згідно яких необхідно провести певні структурні зміни в акціонерних товариствах. Цей закон спрямований на підвищення вимог до публічних акціонерних товариств (ПАТ), на посилення захисту прав міноритарних акціонерів та на підвищення інвестиційної привабливості країни, зміцнення її позицій у рейтингу Doing Business, виконання вимог угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Нові норми закону поставили перед власниками публічних акціонерних товариств проблему вибору одного з шляхів: або реформувати свою діяльність у відповідності до нових вимог законодавства, або змінити організаційно-правову форму на приватну. Тому актуальним є встановлення основних відмінностей між приватними та публічними акціонерними товариствами і надання керівництву цих підприємств рекомендацій щодо здійснення обґрунтованого вибору.

Метою дослідження є встановлення відмінностей та особливостей функціонування приватних та публічних акціонерних товариств.

Нові норми закону [1] вимагають щоб усі публічні акціонерні товариства знаходилися у лістингу фондових бірж, які пред'являють до таких компаній ряд істотних вимог. Щоб відповідати хоча б мінімальним вимогам фондової біржи, які висуваються до ПАТ, необхідно вивести до вільного обігу не менш ніж 10 % акцій. Якщо товариство не відповідає цим вимогам, необхідно або провести додаткову емісію акцій, або продати частину пакетів до вільного обігу. Також, щоб потрапити до лістингу, товариству необхідно мати обсяг чистого доходу більше 400 млн. грн. та 100 млн. грн. мінімального рівня ринкової капіталізації емітента.

Ще одна відмінність – у публічних акціонерних товариствах необхідно щорічно переобирати членів наглядової ради, а в приватних – раз на три роки. Якщо члени наглядової ради ПАТ не будуть обрані (переобрані) у встановлені строки, то повноваження наглядової ради будуть суттєво обмежені: цей орган зможе здійснювати повноваження лише з підготовки, скликання і проведення річних зборів товариства.

Наглядова рада публічного акціонерного товариства та акціонерного товариства, у статутному капіталі якого більше 50 % акцій належить державі, має включати щонайменше двох незалежних директорів. Мінімальна кількість членів

наглядової ради ПАТ не може бути меншою п'яти осіб. При цьому варто зазначити, що весь склад наглядової ради публічного акціонерного товариства може повністю складатися з незалежних директорів [2].

На сьогодні членами наглядової ради можуть бути лише фізичні особи (незалежні директори, акціонери або представники акціонерів). У ПАТ члени цього органу обираються виключно шляхом кумулятивного голосування, а в ПрАТ – шляхом кумулятивного голосування або в інший спосіб, передбачений статутом товариства. Член наглядової ради, обраний шляхом кумулятивного голосування як представник акціонера або групи акціонерів, може бути замінений таким акціонером або групою акціонерів у будь-який час. Дострокове припинення за рішенням загальних зборів повноважень члена наглядової ради, обраного кумулятивним голосуванням, призводить до припинення повноважень усіх членів наглядової ради [1, 2].

Наглядова рада публічного акціонерного товариства повинна включати не менше двох незалежних директорів, згідно з критеріями, передбаченими в законі. Практика обрання незалежних директорів у наглядову раду відповідає європейським стандартам корпоративного управління, що сприяє об'єктивності і прозорості при прийнятті рішень цим органом управління, захищає інтереси міноритарних акціонерів [3].

У публічному акціонерному товаристві обов'язково утворюються комітет з питань аудиту, комітет з питань визначення винагороди посадовим особам товариства і комітет з питань призначень. При цьому комітет з винагород та комітет з питань призначень можуть бути об'єднані. Зазначені комітети складаються виключно або переважно із членів наглядової ради акціонерного товариства, які є незалежними директорами, і очолюються ними [1]. Це, знову ж таки, поширена на Заході практика корпоративного управління, що дозволяє залучати зовнішніх експертів для участі в ухваленні рішення з найбільш вразливих (з точки зору можливих махінацій і корупції) питань.

Зрозуміло, що зміни до закону ускладнюють роботу акціонерного товариства, або навіть роблять його діяльність неможливою. Існування у виді публічного акціонерного товариства стає можливим лише у тому випадку, якщо його акції перебувають в біржовому реєстрі, і значні суми коштів залучаються на фондовій біржі (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика публічних та приватних акціонерних товариств (складено автором на основі [1, 4])

Характеристика	ПАТ	ПрАТ
Кількість акціонерів необмежена	+	+
Можливість публічного розміщення акцій	+	–
Можливість приватного розміщення акцій	+	+
Можливість емісії іменних акцій	+	+
Можливість емісії акцій на пред'явника	+	–
Необхідність проходження процедури лістингу	+	–
Акції можуть продаватися і купуватися на фондовій біржі	+	–
Можливість відчужувати акції без згоди акціонерів або товариства	+	–
Зобов'язання розкривати фінансову діяльність на фондовому ринку	+	–
Обов'язкова перевірка річної фінансової звітності незалежним аудитором	+	–
Необхідність мати власний сайт для оприлюднення інформації	+	–
Мінімальна кількість членів наглядової ради	5	–
Мінімальна кількість незалежних директорів у наглядовій раді	2	–
Строк повноважень членів наглядової ради	1 рік	3 роки
Обов'язковість вибору членів наглядової ради за допомогою кумулятивного голосування	+	–
Обов'язковість голосування на загальних зборах з використанням бюлетенів	+	–
Кворум загальних зборів	≥50 %	≥50 %

Результати порівняння приватних та публічних акціонерних товариств говорять про те, що для ПАТ простіше змінити тип товариства на ПрАТ, ніж дотримуватися нових норм законодавства. Цьому сприятиме і той факт, що з 1 травня 2016 року було скасовано обмеження на кількісний склад акціонерів у приватному акціонерному товаристві.

Аналіз структури акціонерних товариств на основі даних [5], показав, що у 2015 році 54 % було організовано у публічній формі. У 2016 році їх частка скоротилася до 41,8 %, а у 2017 році – до 30,1 % (рис. 1). Тобто більшість ПАТ обрало реорганізацію у приватні акціонерні товариства.

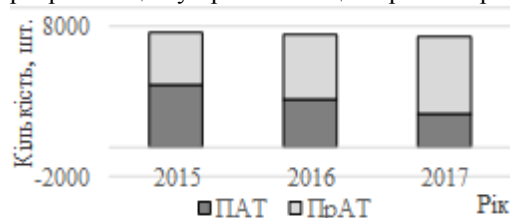


Рис. 1. Кількість акціонерних товариств в Україні

На 01.03.2018 року в Україні нараховувалось 14 658 акціонерних товариств [5]. З них майже половина ще існує у вигляді відкритих та закритих акціонерних товариств, тобто досі не привела свою діяльність у відповідність до законодавства. Серед інших акціонерних товариств 2 148 (або 29,7 %) організовані у вигляді ПАТ та 5 091 (або 70,3 %) – у вигляді ПрАТ.

Таким чином, основними перевагами ПрАТ у порівнянні із ПАТ є наступні:

- акції не проходять лістинг та не знаходяться у вільному обігу;
- відсутність жорстких вимог до кількості та складу органів товариства;
- відсутність потреби залучення незалежних директорів до наглядової ради;
- відсутність необхідності складати фінансову звітність за міжнародними стандартами;
- немає необхідності створювати комітети в складі наглядової ради;
- відсутність потреби застосовувати складну процедуру кумулятивного голосування при обранні членів наглядової ради;
- наглядову раду не треба переобирати щороку.

Нові норми законодавства, що регулює діяльність акціонерних товариств в Україні, привели до необхідності проведення суттєвих змін у діяльності ПАТ або їх реорганізації у ПрАТ. Як показали результати проведеного аналізу, приватна форма акціонерного товариства не потребує вільного обігу акцій та є більш простою з точки зору корпоративного управління. Переваги приватної форми акціонерного товариства у порівнянні з публічною стали основою масової реорганізації вітчизняних публічних акціонерних товариств у приватні.

Список літератури

1. Верховна Рада України (2008, Вер. 17). *Закон № 514-VI, Про акціонерні товариства*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17/page>.
2. Р. Гуменюк “З ПАТ у ПрАТ: чи варто поспішати в 2016 році?”, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=z-pat-u-prat-ci-var-to-pospisati-v-2016-roci>. Дата звернення: Бер. 18, 2018.
3. О. Виговський “Навіщо міняти ПРАТ на ПАТ”, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/vyhovsky/navishcho-minjati-prat-pat-110463.html>. Дата звернення: Бер. 18, 2018.
4. Н. Деева “Механізм функціонування приватних і публічних акціонерних товариств: відмінності і проблеми”, *Економічний аналіз*, №7, с. 257-261, 2010. [Електронний ресурс]. Доступно: http://econa.at.ua/Vypusk_7/deeva.pdf. Дата звернення: Бер. 18, 2018.
5. Державна служба статистики України. *Кількість юридичних осіб за організаційними формами*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Для проектно-орієнтованих підприємств важливим питанням є визначення складу портфелю проектів. Цим питанням займалися такі дослідники, як: В. М. Аньшин, О. Н. Ильин, А. І. Белоконов, Н. В. Гайдукова, М. І. Гиба, І. В. Трифонов, С. Д. Бушуєв, [1–4]. На основі узагальнення результатів їх досліджень було запропоновано власний методичний підхід, який варто вважати комбінованим, адже для аналізу кожного параметру проекту в портфелі ми будемо використовувати різні економіко-математичні методи, включаючи експертне оцінювання та метод таксономії.

Алгоритм реалізації даного методу включає такі етапи. По-перше необхідно визначитися із сукупністю параметрів, за якими будуть оцінені проекти, що формують портфель. Першим параметром виступає обсяг необхідних інвестицій. Другим параметром є рівень прибутковості. Цей показник може бути представлений як значенням очікуваного чистого наведеного доходу NPV або рівень рентабельності проекту. Третім, і одним з найважливіших, параметром є ризик. В роботі [5] пропонується розраховувати рівень ризику проекту на основі значень прогнозу стану кон'юнктури ринку (песимістичного, оптимістичного та найбільш ймовірного): враховуючи ймовірність кожного з прогнозів та відповідного рівня прибутковості проекту, розраховується очікувана корисність проекту як середньозважене значення між ймовірністю та рівнем прибутковості проектів в рамках кожного з прогнозів та рівень ризику як середнє квадратичне відхилення від значень прибутковості проекту за всіма прогнозами. Саме такий розрахунок ризику за кожним проектом ми пропонуємо реалізовувати в рамках нашого методичного підходу. Приклад розрахунку ризиків надано у табл. 1.

Наступним параметром є обов'язковість реалізації проекту відповідно до законодавчих чи нормативних вимог або вимог регулювальних органів. Важливим параметром є індекс відповідності стратегічним цілям організації який є критичним фактором успіху проекту в рамках портфеля. Цей показник є бальним. Отже ми пропонуємо визначати його на основі експертного оцінювання шляхом ранжування проектів відповідно до реалізації ними стратегічних цілей організації. Так, на основі проведеного оцінювання нами було отримано такі суми балів за проектами (рис. 1.).

Таблиця 1

Прогноз стану кон'юнктури ринку	Рівень рентабельності проектів					
	Ймовірність	1-й проєкт	2-й проєкт	3-й проєкт	4-й проєкт	5-й проєкт
Песимістичний	0,26	15	18	16	18	20
Найбільш ймовірний	0,39	25	23	28	25	30
Оптимістичний	0,35	30	27	33	32	40
Очікувана прибутковість проекту		24	23,1	26,6	25,6	30,9
Рівень ризику		6,2	3,68	7,13	5,7	8,17

Останнім принциповим параметром є наявність ресурсів.



Рис. 1. Сукупність балів на відповідність проекту стратегічним цілям підприємства

На другому етапі розраховуються значення кожного з параметрів для кожного проекту (табл. 2).

Таблиця 2

Проекти	Значення параметрів проектів портфеля				
	Обсяг інвестицій (грн)	Необхідний обсяг ресурсів (людини-годин)	Очікувана прибутковість проекту	Рівень ризику	Досягнення стратегічних цілей підприємства (бали)
1-й проєкт	708107	1000	24,15	6,2	93
2-й проєкт	1005635,6	1200	23,1	3,7	88
3-й проєкт	1200000	1100	26,63	7,1	78
4-й проєкт	1000000	1150	25,63	5,7	48
5-й проєкт	1500000	1300	30,9	8,2	30
Всього	5413742,6	5750	-	-	-
Обмеження	4800000	5500	-	-	-

Крім того визначаються граничні можливості організації щодо реалізації портфелю. Це передбачає оцінювання сукупної кількості людино-годин, якими володіє організація для реалізації проекту, загальної суми інвестицій, які планує витратити організація на портфель та здійснити оцінювання рівня відповідності кожного проекту стратегічним цілям підприємства.

Третій етап передбачає розгляд всіх можливих комбінацій проектів в рамках портфелів, що дозволяє отримати кінцеву чисельність портфелів, які за сукупним параметром вартості та наявності ресурсів, відповідає граничним можливостям організації.

Відповідно для кожного портфелю розраховується загальне значення суми інвестицій, потрібних людських ресурсів, відповідності стратегічним цілям та середньозваженого рівня рентабельності і рівня ризику.

Як видно з обмежень щодо ресурсів (табл. 2) у підприємства є можливість реалізувати лише 4 з п'яти проектів. Розрахунок портфелів надано табл. 3.3.

Таблиця 3

Значення розрахованих параметрів за портфелем										
Варіант портфелю	Комбінація					Сумарні значення			Середні значення	
						Обсяг інвестицій (млн грн)	Необхідний обсяг ресурсів (людино-годин)	Досягнення стратегічних цілей підприємства (бали)	Очікувана прибутковість проекту (%)	Рівень ризику (ум. од.)
1й	1	1	1	1	0	3,9	4450	307	24,8	5,7
2й	1	1	1	0	1	4,4	4600	289	26,2	6,3
3й	1	1	0	1	1	4,2	4650	259	25,9	6
4й	1	0	1	1	1	4,4	4550	249	26,8	6,8
5й	0	1	1	1	1	4,7	4750	244	26,6	6,2
Обмеження	-	-	-	-	-	4,8	5500			

Як бачимо всі портфелі відповідають обмеженням – тобто можуть бути реалізовані організацією. Вибрати однозначно найкращий портфель без подальших розрахунків не можливо, так як ми бачимо, що 4-й портфель має вищий рівень рентабельності, але і вищі ризики.

Саме тому наступним етапом є розрахунок кращого портфелю з використанням методу таксономії, запропоновано польським ученим В. Плютою [6]. Він дозволить отримати інтегральний коефіцієнт, який ранжує портфелі за всім показниками. Кінцеві результати аналізу надано табл. 4.

На основі проведених розрахунків нами було визначено що найбільш ефективним є перший портфель проектів, який складається з усіх вище

розглянутих крім 5-го. Отримані результати обумовлені його найближчими значеннями до точки еталону, крім параметра “Очікувана прибутковість проекту”, за яким він навпаки знаходиться найдалше від точки еталону.

Таблиця 4

Значення інтегральних показників							
Варіант портфелю	Сумарні значення			Середні значення		Евклідова відстань до точки-еталона	Значення інтегрованого коефіцієнту портфелю проектів
	Обсяг інвестицій (грн)	Необхідний обсяг ресурсів (людино-годин)	Досягнення стратегічних цілей підприємства (бали)	Очікувана прибутковість проекту (%)	Рівень ризику (ум. од.)		
1й	0,00	0,00	0,00	8,37	0,00	2,89	0,49
2й	3,67	2,25	0,55	0,88	2,65	3,16	0,44
3й	1,32	4,00	3,88	1,71	0,47	3,37	0,41
4й	3,58	1,00	5,67	0,00	8,89	4,37	0,23
5й	9,20	9,00	6,69	0,15	1,64	5,17	0,09

Варто зауважити, що відповідно до даної методики вплив кожного параметру на вибір портфелю проектів є рівнозначним. Якщо додати до даного розрахунку ваги в кожного параметру результати відповідно можуть відрізнятися. Вибір методики обґрунтування портфелю проектів здійснюється керівництвом кожної організації самостійно в залежності від її стратегії.

Список літератури

1. В. М. Аньшин, *Исследование методологии оценки и анализа зрелости управления портфелями проектов в российских компаниях*. Москва, Российская Федерация: ИНФРА-М, 2010.
2. А. И. Белоконов, "Управление портфелем проектов и программ реализации стратегии реструктуризации" *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*, №11. с. 4 – 13, 2008.
3. С. Д. Бушуєв, "Часова оптимізація портфеля реальних інвестиційних проектів", *Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. праць*, №2(22), с. 36 – 47, 2007
4. Н. В. Гайдукова, "Мультипараметричне управління портфелем інвестиційних проектів металургійного підприємства", автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. техн. наук : [спец.] 05.13.22 "Управління проектами та програмами", Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт., Київ, 2015.
5. С. И. Алексеев, *Исследование систем управления: Учебно-методический комплекс*. Москва, Российская Федерация: Изд. центр ЕАОИ, 2008.
6. В. Плюта, *Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании*, Москва, Российская Федерация: Финансы и статистика, 1989.

ДІЛОВІ АСПЕКТИ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ – КОНЦЕПЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ

Концепція мережевого об'єднання організацій домінує у світі з кінця 1980-х років. Зокрема, у 1984 році з організації ЄС стартували так звані “Рамочні програми”, призначення яких була інтеграція і глибока взаємодія усіх сфер суспільного життя країн. В першу чергу це стосувалося наукової сфери. Після успішного завершення 7 “Рамочної програми” стартувала нова розширена програма взаємодії “HORIZON 2020”. Ця програма передбачає широку взаємодію з країнами, які не являються членами ЄС. Зважаючи на те, що Україна зовсім недавно стала асоційованим членом ЄС, то перед українським народом стоїть амбіційна задача найшвидшої інтеграції як економічної так наукової сфер життя до Європейських програм та мереж.

Харківський регіон традиційно є одним з найпотужніших науковим центрів. Саме у Харкові у

1932 році в Харківському фізико-технічному інституті вперше в СРСР був розщеплений атом літію. Сьогодні наукові установи Харкова підключені до всесвітньої мережі GRID. Перший в Україні Грід – вузол був створений у Харківському фізико-технічному інституті НАН України в рамках спільних 68 ISSN 1028-9763. Математичні машини і системи, 2008, № 1 проектів з Об'єднаним інститутом ядерних досліджень (м. Дубна, Росія) та Європейським центром ядерних досліджень (ЦЕРН) (м. Женева, Швейцарія). Харківський Фізико-технічний інститут низьких температур імені Б.І.Веркіна є учасником цієї програми з 2010 року.

Ефективний розвиток Харківського регіону як наукового центру можливий при поєднанні трьох складових: туризм–наука–бізнес. Пропонуємо таку модель поєднання вищезазначених напрямів:

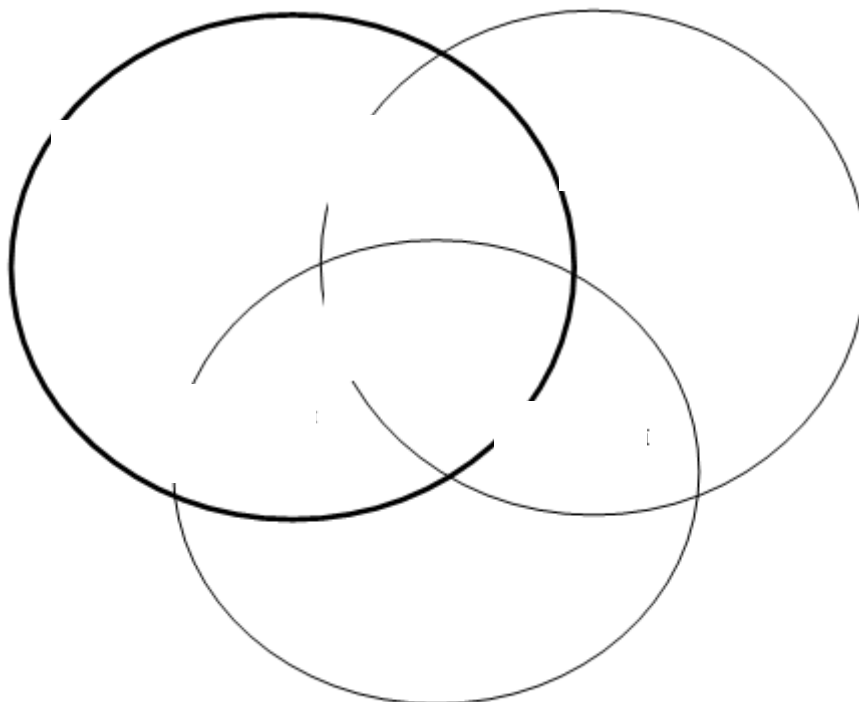


Рис.1. Модель взаємодії туризм–бізнес–наука напрямів

Туристична сфера діяльності органічно взаємодіє з діловою сферою. Поєднанням цих напрямів є діловий туризм, який надає широкі можливості для створення іміджу території і залучення інновацій. В свою чергу інновації є найбільш перспективними в поєднанні з науковою сферою. Розвиток наукової сфери в значній мірі

забезпечується науковим туризмом, наукові конференції, семінари, стажування, тощо).

Науковий туризм сприяє:

- становленню нових зав'язків;
- поширенню наукової інформації;
- найскорішому просуванню найбільш перспективним наукових досягнень;
- кар'єрному росту молодих вчених.

– самоорганізації наукової сфери.

Взаємодію наукової, ділової та туристичної сфер найбільш ефективно відображають івент-технології, реалізація яких концентрує зусилля науковців, бізнесменів та менеджерів з туризму в напрямку розвитку території.

Об'єднання цих сфер дає поштовх для розвитку туристичної сфери, яка розвинута досить слабо. І саме поєднання трьох зазначених сфер є найперспективнішим для розвитку Харківщини. Наприклад, в якості варіантів ділового туризму такий підхід включає в себе і міжнародні корпоративні заохочувальні поїздки, виставки, конференції, асоціацій і конгреси. Харків є привабливою дестинацією для учасників ділового туризму.

Туристичні та наукові ресурси Харківщини, розвинена інфраструктура регіону дозволяє організовувати “наукові вихідні”. Такі заходи можуть поєднувати як проведення наукових конференцій, так і екскурсійні маршрути по наукових установах, музеях нашого регіону. Практика відвідування наукових центрів стає все більш популярною в світі. Так, відвідування музею CERN (Швейцарія), найбільшої в світі лабораторії фізики високих енергій є вже традиційним. Інститут Кюрі (Франція) – музей Кюрі розташований на першому поверсі Павільйону Кюрі в одному з найстаріших будівель Інституту. Лабораторія, яка була дезактивована в 1981 році і зберігає хімічні інструменти початку століття. В Харкові розташовано 41 вищих навчальних закладів. Так, Харківський Національний університет імені В.Н. Каразіна і Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут” входять у 10 найстаріших університетів України. Засновані у 1804 р. та 1885 р. відповідно. Вищезазначені університети є не тільки історичними пам'ятками, але і мають велику наукову базу, сучасні лабораторії, музеї. Харківський Національний Юридичний Університет імені Ярослава Мудрого та Харківський національний університет радіоелектроніки входять у 12 найкрасивіших ВНЗ України [2]. Будівлі цих навчальних закладів були зведені у 1893р та 1930 р. відповідно. Харківському національному економічному університету імені Семена Кузнеця було надано статус інституту у 1916 році, але як учбовий заклад почав свою роботу у 1893 році.

В рамках розвитку міждисциплінарних напрямків сучасні фахівці в певній області орієнтуються на сучасні наукові центри, але не в професійні галузі, де вони працюють. Вони вивчають методи та технічне оснащення, з подальшим використанням нових знань для розвитку власних досліджень в своїй області.

Безумовно, масштабні проекти важко реалізувати без підтримки держави. На сьогоднішній день відбувається реалізація Стратегії розвитку туризму в Україні, яка була затверджена Постановою Кабінету Міністрів України “Про затвердження Стратегії розвитку туризму і курортів України на період до 2026 року” від 16 березня 2017 р. №168-р.[3]. Одним з ключових положень впровадження Стратегії забезпечення комплексного розвитку територій, зокрема створення сприятливих умов для залучення інвестицій в розвиток туристичної інфраструктури. Реалізація Стратегії передбачається за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством, а обсяг фінансування буде визначатися щорічно з урахуванням конкретних завдань і реальних можливостей. Зокрема, з Державного бюджету України на реалізацію даної програми виділено 6,6 млрд. грн.

Таким чином, сталий економічний розвиток може бути забезпечений саме поєднанням можливостей наукової та ділової сфер, які є традиційними для Харківського регіону.

Список літератури

1. Український академічний ГРІД: досвід створення і перші результати експлуатації/ Ю.В. Бойко, М.Г. Зинів'єв, С.Я. Свістунів, О.О. Судаков [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.kipt.kharkov.ua/abstracts_XI_conference.html. Дата звернення 26.02.2018
2. Найкрасивіших вищих навчальних закладів України [Електронний ресурс]. Доступно: https://ua.igotoworld.com/ua/article/656_12-naikrasivishih-vuziv-ukrajini.htm. Дата звернення 26.02.2018
3. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Стратегії розвитку туризму і курортів України на період до 2026 року” від 16 березня 2017 р. №168-р [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80>. Дата звернення 26.02.2018.

ОСОБЕННОСТИ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА В КОМПАНИЯХ МОНГОЛИИ И ЕВРОПЫ

Активность и успех деятельности любого предприятия и организации, состояние экономики страны прежде всего зависят от работы руководителя на разных уровнях – его лидерских способностей и стиля лидерства.

Именно от выбранного стиля лидерства будут зависеть мотивация подчинённых, их отношение к труду, уровень и качество производительности, дисциплина, взаимоотношения в коллективе и многое другое. Неверно выбранный стиль лидерства демотивирует подчинённых, снижает эффективность их труда и не даёт возможности достичь поставленных целей.

Исследованию природы феномена лидерства на протяжении более двухсот лет посвящено огромное количество работ иностранных и украинских ученых, среди которых Вергилес Э. В. [1], Грищенко И. М. [2], Колосков И. А. [3], Филонович С. Р. [4] и др.

С целью выявления особенностей стилей руководства в компаниях Монголии и Европы проведено анкетирование, в котором взяли участие представители топ-менеджмента, менеджмента среднего и низшего звена. В структурном соотношении на топ-менеджеров приходится 7 %, менеджеров среднего звена – 43,7 %, менеджеров низшего звена – 49,3 %.

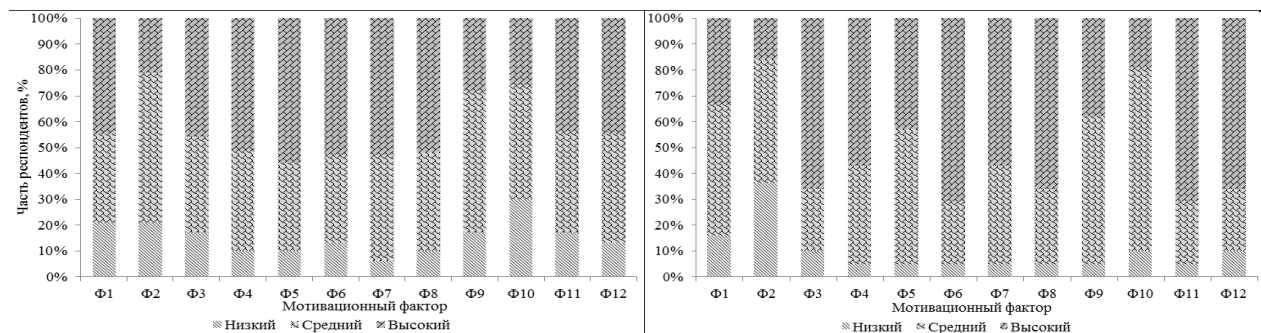
Выборочную совокупность для проведения исследования составило 92 чел., которые являются работниками компаний сферы услуг, интеллектуального производства, производства, торговли, транспорта, строительства, образования, ИТ. Социологический опрос осуществлялся путем заочного анкетирования через всемирную сеть Интернет. К достоинствам анкетного опроса относятся: сравнительная экономичность;

возможность охвата больших групп людей; применимость к самым различным сторонам жизни людей; хорошая формализованность результатов; минимум влияния исследователя на опрашиваемого; оперативность; экономия средств и времени. Эти преимущества и обусловили использование данного метода исследования.

География исследования представлена компаниями Украины, Монголии, Швеции, Австрии, Великобритании. Наибольшая часть опрошенных – работники сферы услуг (29,6 %) и интеллектуального производства (26,8 %).

В процессе анкетирования респондентам было предложено дать ответы на вопросы, касающиеся уровня удовлетворенности мотивационными факторами, уровня приобретенных компетентностей, стадии развития компании и фактического стиля руководства.

Уровень мотивации работников определялся по степени удовлетворенности такими факторами: материальный (Ф1); близость места работы к дому (Ф2); возможность профессионального роста (Ф3); возможность повышения квалификации (Ф4); гибкий (удобный) график работы (Ф5); возможность самореализации (Ф6); комфортные условия труда (Ф7); благоприятные отношения с непосредственным руководителем (Ф8); признание заслуг коллегами и руководством, ощущение значимости в коллективе (Ф9); работа по специальности, в соответствии с образованием (Ф10); работа в соответствии со своими интересами / способностями (Ф11); благоприятный психологический климат в коллективе (Ф12). Результаты определения уровня удовлетворенности мотивационными факторами в компаниях Монголии и Европы приведены на рис. 1.



Уровень удовлетворенности в компаниях Монголии

Уровень удовлетворенности в компаниях Европы

Рис. 1. Уровень удовлетворенности мотивационными факторами в компаниях Монголии и Европы

По результатам опроса высший уровень удовлетворенности практически по всем мотивационным факторам наблюдается по компаниям Европы. Исключение составляет фактор близости места работы к дому, по которому часть низкого уровня удовлетворенности в компаниях Монголии – 21 %, а в компаниях Европы – 36 %. Самый низкий в Монголии уровень удовлетворенности по фактору “работа по специальности, в соответствии с образованием”: для 74 % опрошенных уровень удовлетворенности находится на низком и среднем уровне. Данная проблема, вызванная негибкостью и немобильностью системы образования Монголии, в следствии чего приходится работать не по специальности.

В целом высший уровень мотивации работников в Европе свидетельствует о высшем, по сравнению с Монголией, уровне менеджмента, что положительно сказывается на производительности труда и эффективности деятельности компаний.

Следующим этапом исследования являлось определение уровня (низкий, средний, высокий) компетентностей работников по критериям: способность к эффективному решению профессионально-педагогических проблем; способность к владению современными образовательными технологиями; наличие творческих, проектировочных, исследовательских умений и навыков; способность к эффективному конструированию прямой и обратной связи с другим человеком; способность к установлению контакта с коллегами по работе; умение вырабатывать стратегию, тактику и технику взаимодействий с людьми; умение убеждать, аргументировать свою позицию; владение ораторским искусством; способность к эффективному поиску, структурированию информации; способность к использованию компьютерных и мультимедийных технологий; способность к эффективному использованию законодательных и иных нормативных правовых документов. По каждому уровню приобретенных компетентностей рассчитывалась сумма положительных ответов, тот уровень, который набрал доминирующее количество положительных ответов, и соответствует уровню компетентности работника.

В Монголии большая часть респондентов (46 %) обладает средним уровнем компетентностей, что требует большего участия руководителя в формировании компетентного и мотивированного работника. В Европе уровень компетентности находится на высоком уровне. Высокий уровень компетентностей в сочетании с высоким уровнем мотивации свидетельствует об эффективности управления персоналом.

Конечным этапом исследования являлось определение и сравнение фактического стиля руководства (по методике В. П. Захарова и

А. Л. Журавлева [5]) и эффективного (по методике предложенной автором).

В компаниях Европы в большинстве случаев (93 %) фактический стиль руководства отвечает эффективному: либеральному (для 78 % респондентов) и демократическому (для 15 %). При либеральном стиле лидерства подчиненным предоставляется большая самостоятельность в работе, в принятии решений; руководитель дает лишь общие установки и время от времени контролирует деятельность исполнителей. Демократический характеризуется высокой степенью делегирования полномочий. Подчиненные принимают активное участие в принятии решений и пользуются широкой свободой в выполнении заданий.

В компаниях Монголии процент соответствия фактического стиля руководства эффективному ниже по сравнению с Европой – 64 %. Несоответствие обусловлено высокой степенью вмешательства руководства в деятельность подчиненных: авторитарным стилем при эффективных демократическом (31 %) и либеральном (5 %). Чрезмерный контроль со стороны руководства снижает уровень удовлетворенности работой, производительности труда и повышает текучесть кадров.

В результате исследования особенностей стилей руководства в компаниях Монголии и Европы сделаны следующие выводы: в компаниях Европы наблюдается преимущественно либеральный стиль руководства, что во всех случаях является оправданным, поскольку фактический стиль руководства соответствует эффективному. В Монголии при среднем уровне мотивации и компетентности работников эффективным стилем руководства для 52 % респондентов является демократический, в то время, как для большинства опрошенных фактическим стилем выступает авторитарный, что снижает уровень производительности труда и эффективности деятельности компании.

Список литературы

1. Э. В. Вергилес, *Теория лидерства*. Москва, Россия: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики, 2001.
2. І. М. Грищенко, “Теоретико-методологічні засади лідерства”, *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*, № 1, с. 111-122, 2015.
3. И. А. Колосков, “Современные подходы к теории лидерства”, *Вестник РМАТ*, № 3, с. 51-57, 2015.
4. С. Р. Филонович, “Теории лидерства в менеджменте: история и перспективы”, *Российский журнал менеджмента*, № 2, с. 3-24, 2003.
5. В. П. Захарова и А. Л. Журавлева, *Методика определения стиля руководства трудовым коллективом [Электронный ресурс]*. Доступно: http://www.miu.by/kaf_new/mpp/088.pdf. Дата обращения: 15.03.2018.

DECENTRALIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION IN UKRAINE: MODERN TRENDS

Full integration of Ukraine into European political and economic environment requires further democratization of all social processes. A full transition from authoritarian or totalitarian regime to a liberal democracy is essential for the creation of a new economic basis of a society. This transformation of public consciousness as an inevitable stage of a market economy construction requires the new forms of organization of state regulation processes in various sectors and at different levels. The modern concept of Public administration, firmly established as a standard form of processes organization and technological support of public administration in Ukraine. However, its implementation in regional governance, including economic processes in Ukraine is at a low level. On the condition that many of the administrative and territorial units of Ukraine are involved in the processes of the creation of united territorial communities, decentralization in the context of Public administration is of a particular relevance.

However, the major drawbacks of decentralization initiatives are:

- low level of administrative capacity of regional and local bodies of power;
- a lack of clear feedback mechanisms of these bodies with the population, to whom they provide services;
- a lack of clear mechanisms for political and other types of responsibility.

On this basis, to enhance the effectiveness of political decision-making in public administration decentralization in the public, political and socio-economic spheres it is necessary to pay attention to the works of such scientists and experts as J. M. Cohen, S. B. Peterson, J. Latvik, G. Almond, M. Kool, R. Kemp, A. Lochner and others. Moreover, attention should be paid to the experience of those countries that have stayed with Ukraine in similar starting positions for a long time: a change of the authoritarian regime to democratic, transformation of national consciousness, etc.

Under the form of decentralization, we understand the contours of a system of public-political or socio-economic relations, which are subject to change. These may be:

- fiscal decentralization – redistribution of financial flows between the budgets of different levels,

- administrative – a change of the administrative structure of the state with the corresponding redistribution of powers,

- the organizational or institutional – the establishment of divisional and regional levels of government or representatives of various governmental agencies;

- functional – the empowerment of the already existing bodies of state or local authorities of a subregional, regional or local levels;

- electoral – changing the structure of electoral districts in the direction of their increase to expand the representation of the interests of different regions in the representative machinery of government.

There is no final list of forms and directions of decentralization of Public administration system, since the process often has a completely opportunistic value in terms of political interests and aspirations of the elite in power. The goal of any political elite anyhow is to usurp power, although from the point of view of democratic values, the statement must be mitigated by adding elements of publicity and accountability to the electorate.

But in the context of the analyzed problems modern and effective mechanism of Public administration decentralization, we must clearly understand that it is effective only in the context of opportunities and aspirations of the political power that it holds. The exception is the state, experiencing truly profound transformation processes, for example, the transition from a totalitarian or authoritarian management style to a democratic one, which is accompanied by profound changes in social consciousness towards the formation of a real civil society. In states considered as the benchmark of democracy for a long time these institutions are formed and involved in public and political processes, making them active participants in any reform of Public administration, including, and aimed at decentralization.

One of the priority directions of reforming the sphere of administrative services is decentralization of the system of their provision. Delegation of powers to provide administrative services that are the most demanded by citizens will allow to improve and to simplify the access of citizens to such services, to make such services more convenient for consumers, and to improve the quality of these services, which is a prerequisite for the creation of a service state. An

important step towards the decentralization of administrative services was the adoption of the CMU Order No. 523 dated on May 16, 2014, "Some Issues of Providing Administrative Services to the Executive Power through the Provision of Administrative Services". According to the Order, the provision of a number of the most popular among the population administrative services (in particular, the registration of a legal entity or an individual who intends to become an entrepreneur, registration of ownership of real estate, registration of the place of residence of a person, registration and issuance of a passport of a citizen of Ukraine, registration, issuance or exchange of passport of a citizen of Ukraine for traveling abroad) by the Executive authorities should have been passed in phases to the centers of administrative services provision by January 1, 2015 [1]. However, at the moment the implementation of the above mentioned the following issue still remains unsatisfactory: the transfer of administrative services to the executive bodies, the list of which contains the orders, not ensured to the Centre of Provision of Administrative Services (CPAS) in time and in full.

An important task in the process of decentralization of administrative services is to provide high quality service to citizens in the centers of provision of administrative services. Sociological surveys have shown that, on the whole, citizens are more satisfied with the quality of service in the CPAS, than in public authorities. Thus, among those who applied for administrative services to the authorities, 60 % remained dissatisfied with the services provided, and 30,5 % were satisfied. At the same time, over the past year and a half the number of dissatisfied with the quality of services and services provided by the authorities has increased by 11 %. Unlike consumers of administrative services, which appealed to the authorities, the majority of visitors to the CPAS (59 %) gave a positive assessment of their work [2]. Consequently, the results of sociological surveys indicate that citizens have felt and positively assessed the results of the reform of providing the administrative services, one of the main areas of which is the development of the CPAS network in Ukraine.

At the same time, the share of visitors who are dissatisfied with the quality of service in the centers is significant (36 %) [3]. The greatest problems of the CPAS visitors arise due to the presence of large queues, as well as the lack of information and counseling of citizens on the provision of administrative services. At the same time, according to the results of monitoring the provision of administrative services conducted by the State Regulatory Service of Ukraine, the quality of information and counseling at the CPAS for the past year has not improved [4]. As a result of monitoring, a number of violations of the norms of the Law of Ukraine "On Administrative Services" by the employees of the CPAS were revealed. In particular, 21 % of the polled visitors of the CPAS claimed non-envisaged additional documents for the provision of administrative services, being offered to coordinate

documents in other government bodies and local governments by themselves. 16 % of respondents received offers for the provision of administrative services through intermediaries for an additional fee [8]. During the previous year, the share of visitors to the centers that have faced these problems has not changed.

In order to be successful it is necessary to meet the criteria that have been formed in the European practice of regional management and Public Administration:

- optimization of resource provision of regional and local authorities, improving their financial independence;
- formation of highly-qualified managerial personnel;
- introduction of new technologies of regional management of socio-economic and public policy;
- development of various forms of business partnerships in both private and public sectors;
- increase of an activity of non-governmental institutions and community bodies of popular self-organizations in regional decision-making.

The practical aspect of such transformations for Ukraine lies in the fact that in this way a certain synchronicity of decision-making in the framework of cross-border cooperation can be achieved. An effective engagement of most of the regions of Ukraine, in this kind of program is difficult due to the low level of coordination of regional management bodies of adjacent territories. This reduces the controllability of process and as a result makes it impossible to achieve the common goals of socio-economic development in a given period of time. However, the use of a unified model of Public Administration decentralization in the framework of Local Self-Government will allow to reach the necessary level of transparency in solving many common problems of regional development, including those of economic liberalization.

References

1. Проблемні питання децентралізації адміністративних послуг в Україні: Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.niss.gov.ua/articles/1797/>. Дата звернення: 1.03.2018.
2. Оцінки населенням України якості надання адміністративних послуг. Прес-реліз, 13.01.15, Фонд "Демократичні ініціативи" [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/jijidjijijhrgkj.htm>. Дата звернення: 1.03.2018.
3. Оцінки населенням України якості надання адміністративних послуг. Прес-реліз, 13.01.15, Фонд "Демократичні ініціативи". [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/jijidjijijhrgkj.htm>. Дата звернення: 1.03.2018.
4. Інформація про анкетування щодо якості надання адміністративних послуг в центрах надання адміністративних послуг. (12.01.15). Офіційний веб-сайт Державної регуляторної служби. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4081>. Дата звернення: 1.03.2018.

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками, вплив яких стає особливо відчутним в умовах нестабільної економічної ситуації, що негативно відображається на стані галузі функціонування та фінансовому стані підприємства. Запорукою розвитку та стабільного функціонування підприємства за таких умов виступає належний рівень фінансової безпеки.

Теоретичні та практичні аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємств досліджувалися у працях Ареф'євої О. [1], Болгар Т. [2], Домбровського В. [2], Спіфанова А. [2], Кузенко Т. [3], Мартюшевої Л. [3], Пластуна О. [2], Бердара М. [4] та ін. Проте динамічність внутрішнього та зовнішнього середовища зумовлює необхідність постійного моніторингу рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання та превентивного реагування на його зміни.

На рівень фінансової безпеки підприємства здійснює вплив комплекс факторів, як внутрішнього (виробничий, маркетинговий, фінансовий, інвестиційний, інноваційний), так і зовнішнього (загальноекономічний, ринковий, політико-правовий, соціокультурний, природний, технологічний) характеру. Проте вплив цих факторів знаходить відображення у фінансових показниках, які і є індикаторами рівня фінансової безпеки підприємства.

Визначення факторів забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудівної галузі здійснено на основі даних фінансової звітності машинобудівних підприємств Харківського регіону (ДП «Завод «Електроважмаш», ДНВП «Об'єднання Комунар», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Завод «Південкабель», ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД», ПАТ «Хартрон», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Автрамат») за 2012–2016 рр. з використанням факторного аналізу, який дозволяє виявити найбільш значимі групи показників, що описують рівень фінансової безпеки підприємства.

Визначення оптимальної кількості факторів забезпечення фінансової безпеки підприємств здійснено на основі використання критеріїв Кеттела (рис. 1) та Кайзера.

Відповідно до наведеного графіка «кам'яного осипу» (рис. 1) необхідно вибирати 5 головних компонент, оскільки саме при цій кількості різко

сповільнюється темп спаду власних значень факторів.

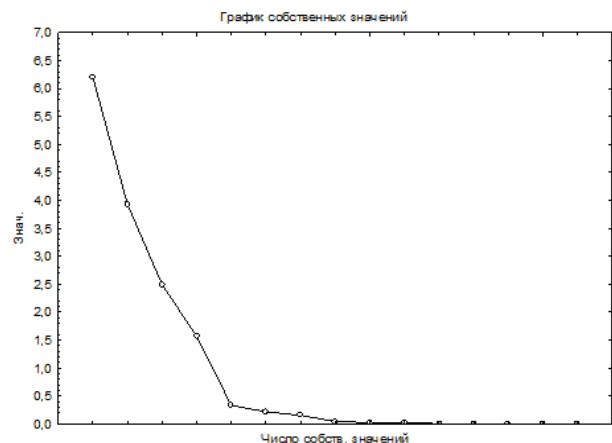


Рис. 1. Графік «кам'яного осипу» визначення кількості факторів забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств (критерій Кеттела)

Проте 5-й фактор має низьке власне значення, що не задовольняє критерій Кайзера, відповідно до якого для аналізу обираються фактори, власні значення яких вищі одиниці [5].

Невідповідність результатів вибору кількості факторів за критеріями Кеттела та Кайзера потребує додаткового аналізу власних значень та відсотка дисперсії системи, що пояснює кожен із обраних факторів, а також загального відсотка дисперсії (табл. 1).

Таблиця 1
Характеристики факторів забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств

Фактор	Власне значення	% загальної дисперсії	Кумулятивне власне значення	Кумулятивний % дисперсії
1	6,202615	41,35077	6,20261	41,35077
2	3,929711	26,19807	10,13233	67,54884
3	2,494422	16,62948	12,62675	84,17832
4	1,564966	10,43311	14,19171	94,61143
5	0,331769	2,21180	14,52348	96,82322

П'ятий фактор пояснює 2% дисперсії системи, що у 5 раз є нижчим порівняно з 4-м. Крім того, чотири фактори пояснюють 94,61% загальної дисперсії, що є високим показником факторизації, тому 5-м фактором можна знехтувати, обравши для факторного аналізу 4 головних компоненти.

Значення факторних навантажень для показників фінансової безпеки підприємств

машинобудівної галузі, отриманих за методом повернення квартімакс нормалізованих, подані в

табл. 2, у якій кольором виділені значимі факторні навантаження.

Таблиця 2

Факторні навантаження показників фінансової безпеки підприємств машинобудівної галузі

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Коефіцієнт фінансового ризику	0,0662	0,9603	0,0146	0,2125
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,0565	0,9411	-0,0030	-0,2911
Коефіцієнт оборотності активів	0,9302	-0,0989	0,2875	-0,1464
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	0,8647	-0,1530	0,3539	-0,0904
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,9690	0,0635	0,1146	-0,0723
Коефіцієнт оборотності запасів	0,8936	0,2651	-0,0185	0,0466
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,5750	0,7812	-0,0039	0,1873
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,7078	-0,5821	-0,1808	0,0931
Коефіцієнт рентабельності майна	0,2126	0,1990	0,9440	0,0555
Коефіцієнт рентабельності капіталу	0,2437	0,1095	0,9489	0,0628
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,1115	0,7256	0,0201	0,3539
Коефіцієнт рентабельності продажів	-0,1451	0,1212	0,2173	0,8849
Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності	-0,0532	0,4194	0,0421	0,9001
Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	0,0430	-0,1904	0,4838	0,6643
Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	0,1080	-0,1122	0,9453	0,1044
Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	0,2071	0,2508	0,7073	0,1335

Перший фактор, що включає коефіцієнт оборотності активів підприємства, необоротних та оборотних активів, коефіцієнт оборотності запасів та дебіторської заборгованості, є найбільш значимим у забезпеченні фінансової безпеки машинобудівних підприємств, оскільки описує 41,35 % дисперсії фінансового стану підприємства. Коефіцієнти, що входять до першого фактора, характеризують суму чистого доходу, що створюється в результаті використання одиниці економічних ресурсів, тому даний фактор можна описати як групу показників ефективності використання економічних ресурсів підприємства.

До другого фактора входять коефіцієнт фінансового ризику, маневреності власного капіталу, оборотності та рентабельності власного капіталу. В основі розрахунку показників даної групи лежить власний капітал, а показники характеризують фінансову стійкість та ефективність використання власного капіталу, тобто ефективність управління структурою капіталу. Другий фактор пояснює 26,20 % дисперсії фінансового стану підприємств.

Третій фактор включає коефіцієнти рентабельності майна, капіталу, необоротних та оборотних активів. Дані показники характеризують ефективність використання ресурсів підприємства. На відміну від першого фактора, в основі розрахунку якого лежить чистий дохід, коефіцієнти даного фактора розраховуються з врахуванням фінансових результатів. Тому третій фактор, який пояснює 16,63 % дисперсії фінансового стану підприємств, характеризує рентабельність використання економічних та фінансових ресурсів підприємства.

Найменш значимим фактором забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств є четвертий. Проте відсоток дисперсії, що пояснюється даною групою фінансових показників, становить 10,43 %, що свідчить про значимість та

важливість виокремлення й аналізу його складу. Показники даного фактора (коефіцієнт рентабельності продажів, валової рентабельності основної діяльності та коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції) характеризують рентабельність діяльності підприємства.

Отже, в результаті проведеного факторного аналізу виявлено групи показників фінансового стану, що визначають рівень фінансової безпеки машинобудівних підприємств. До цих факторів, що описують 94,61 % дисперсії фінансового стану підприємств, належить групи показників, що характеризують оборотність економічних ресурсів підприємства, ефективність управління структурою капіталу, рентабельність економічних та фінансових ресурсів, рентабельність діяльності підприємства, управління якими є пріоритетним завданням забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств.

Список літератури

1. О. В. Ареф'єва, "Сутність та особливості фінансової безпеки підприємства як економічної категорії", *Вісник економіки транспорту і промисловості*, № 32, с. 167-170, 2010.
2. А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський, Т.М. Болгар, та О.М. Ващенко, *Фінансова безпека підприємств і банківських установ*. Суми, Україна: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009.
3. Т. Б. Кузенко, Л. С. Мартюшева, О. В. Грачов, та О.Ю. Литовченко, *Фінансова безпека підприємства*. Харків, Україна: ХНЕУ, 2010.
4. М. Бердар, "Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва", *Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка*, № 124/125, с. 73-76, 2011.
5. А. А. Халафян, *STATISTICA 6. Статистический анализ данных*. Москва, Россия: ООО «Бином-Пресс», 2010.

СИСТЕМНА ЗНАЧУЩІСТЬ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЮВИХ ОРІЄНТИРІВ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Інтеграція України до розвиненого світового середовища, яке характеризується високим рівнем конкуренції, технологічністю та конструктивною культурою як образ життєдіяльності вимагає трансформації вітчизняних підприємств. Незаперечним є той факт, що у світовому бізнес-середовищі найбільшого успіху досягають ті підприємства, які мають не тільки досконалі внутрішні процеси, а й ефективні інструменти, що допомагають їм швидше за інших реагувати на зміни у зовнішньому турбулентному оточенні. У цьому зв'язку на перший план виходить формування цільових стратегічних орієнтирів для успішного перетворення підприємств в контексті їх інтеграції до світового бізнес-середовища.

Більшість як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників [1–3 та ін.] виділяють в якості цільових орієнтирів місію та стратегічні цілі.

Місія підприємства розглядається у сучасній науці у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні [4] місія підприємства представляє собою віддзеркалення філософії та призначення підприємства, його роль у зовнішньому середовищі. У вузькому розумінні місія розглядається як сформульоване твердження відносно того, з якої причини створено підприємство.

Функціонування підприємства у напрямку визначеної місії стає можливим завдяки встановленню та досягненню цілей його діяльності.

На погляд автора, найбільш зрозумілим та вичерпним є поняття цілі як конкретного стану чи бажаного результату, якого прагне досягти організація.

Місія підприємства та відповідні їй стратегічні цілі діяльності дозволяють підприємству узгоджувати рівень внутрішнього потенціалу, свої амбіції та відносини із зовнішнім середовищем.

Загалом, важливість та значення цільових орієнтирів у вітчизняній теорії стратегічного управління розглядається з точки зору забезпечення за їх допомогою спрямування діяльності підприємства на досягнення необхідних результатів. Крім того, не дивлячись на широке освітлення питань завдання місії та постановки цілей у зарубіжній та вітчизняній літературі [1–6 та ін.] менеджмент вітчизняних підприємств і досі сприймає більшість аспектів стратегічного управління як формальні процеси, які декларуються, але за фактом не покладаються в основу діяльності

підприємства та, відповідно, не дають змоги досягати довгострокових, позитивних та, що саме головне, стійких результатів на практиці. Особливо негативний вплив таке відношення до формування стратегічних орієнтирів підприємства має саме при плануванні та управлінні трансформацією ними.

Більшість вітчизняних робіт, присвячених стратегічному управлінню, які неодноразово згадувались вище, не враховують те, що підприємство є відкритою організаційною системою, управління якою повинно базуватись на принципах та закономірностях, відомих у теорії систем.

В ході дослідження було виявлено, що автори, наприклад [6], які застосовують системний підхід до стратегічного управління роблять це декларативно, не пропонуючи конкретного інструментарію щодо його реалізації на вітчизняних підприємствах. Це визначає і те, що завдання цільових орієнтирів підприємства та організація у відповідності до потреб трансформації в умовах інтеграції до світового бізнес-середовища не розглядається як об'єктивна необхідність та передумова здійснення ефективного стратегічного управління цим процесом.

Тож, необхідним є розгляд саме системної значущості цільових стратегічних орієнтирів для підприємства як штучно відкритої організаційної системи, що трансформується до світового ринку.

Як відомо, згідно з теорією систем, підприємства є цілеспрямованими системами, що обумовлює надзвичайну важливість встановлення цільових орієнтирів під час їх трансформації.

Це обумовлюється, в першу чергу, природою елементів, що утворюють їх, які можна розділити на два види: активні (персонал) та пасивні (засоби, предмети та умови праці). При цьому, активні елементи мають специфічну особливість, яка полягає в наявності у них власної системи управління (природного інтелекту), що обумовлює наявність у них власних цілей, бажань та інтересів, які вони прагнуть реалізувати шляхом створення та прийняття участі процесі трансформації. В свою чергу, це обумовлює необхідність узгодження їх цілей та інтересів із цілями цього процесу.

Крім цього, саме цільові орієнтири визначають майбутній бажаний процесу трансформації та можливість підприємства бути потенційно конкурентоспроможним у ринкових умовах у довгостроковій перспективі. Також, вони дають

можливість менеджменту підприємства здійснити погляд з майбутнього у теперішній час та визначити які дії необхідно виконувати кожному з активних елементів системи сьогодні задля досягнення визначеного стану у майбутньому як результату трансформації.

При цьому, беручи до уваги те, що підприємство як відкрита система здійснює під час трансформації взаємодію з іншими системами (соціально- чи організаційно-економічними), встановлення цільових стратегічних орієнтирів допомагає досягти балансу між внутрішніми можливостями підприємства та станом його зовнішнього оточення.

В контексті розгляду підприємства як системи, що трансформується, цілеспрямованість означає те, що в процесі функціонування всі її елементи взаємодіють один з одним задля та у напрямку досягнення встановлених загальносистемних цілей. При цьому, якість та характер поставлених цілей детермінують стан, у якому повинна знаходитись сама система, а, відповідно, і кожен її елемент та параметри їх взаємодії, оскільки стан системи визначається станом її елементів та зв'язків між ними.

Враховуючи специфічні особливості стану вітчизняних підприємств як відкритих організаційних систем, а саме їх системну недосконалість [8], наявність системної кризи у системі їх управління та низький рівень системного та стратегічного мислення переважної більшості представників їх менеджменту, можна зробити висновок, що стратегічне управління на вітчизняних підприємствах в контексті їх трансформації до світового бізнес-середовища має бути спрямовано саме на трансформацію їх внутрішнього стану до системно досконалого та досягнення стійкого системного розвитку. Звичайно, що ця трансформація стає можливою за умови встановлення цільових стратегічних орієнтирів, розробки та впровадження ефективних стратегій щодо їх досягнення, а також взаємодії та швидкої реакції на зміни, що відбуваються у зовнішньому мінливому оточенні.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день, загальноприйнятим у вітчизняній науці формування цільових стратегічних орієнтирів підприємства у складі та на базі підходів, запропонованих західними вченими. Так, більшість вітчизняних науковців схилиються до думки, що головними цільовими стратегічними орієнтирами є місія та стратегічна мета підприємства.

Беззаперечною є вага роль місії у стратегічному плануванні та управлінні діяльністю підприємства, оскільки вона дає відповідь на питання про кінцевий зміст функціонування підприємства. Разом з тим, місія визначає сутність діяльності підприємства, масштаби його діяльності,

стратегічні перспективи розвитку, відмінності від конкурентів.

В свою чергу цілі підприємства слугують безпосередній реалізації його місії в тактичному, оперативному та стратегічному горизонті. Поширеною практикою є коли головною та єдиною метою підприємства обирають максимізація прибутку, що авжеж не може слугувати надійним інструментом реалізації місії на шляху трансформації вітчизняних підприємств з причини того, що охоплює дуже вузьке коло інтересів.

Таким чином, виходячи з того, що для вітчизняних підприємств значення цільових орієнтирів полягає саме у здійсненні за допомогою них трансформації в цільовий стан, можна зробити висновок, що це вимагає застосування конструктивного системного підходу до завдання стратегічних цільових орієнтирів підприємства.

В цілому, можна сказати, що завдання цільових стратегічних орієнтирів дає підприємству можливість придбання таких характеристик, що забезпечують йому можливість довгострокового ефективного функціонування у ринковому висококонкурентному середовищі. У зв'язку з цим актуальним виявляється розгляд підходів щодо завдання цільових стратегічних орієнтирів підприємства для успішної його трансформації, які існують на сьогоднішній день у зарубіжній та вітчизняній теорії та практиці стратегічного управління, що і буде зроблено в подальших дослідженнях автора.

Список літератури

1. 3. 3. Романчук, Бачення – найважливіший орієнтир системи стратегічного управління. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://libfor.com/index.php?newsid=23> Дата звернення: 1.03.2018.
2. Д. Аакер, *Стратегическое рыночное управление*. СПб. Российская федерация: Питер, 2007.
3. Р. Акофф, *О целеустремленных системах*. Москва. Российская Федерация: ЛКИ, 2008.
4. О. С. Виханский, *Стратегическое управление*. Москва. Российская Федерация: Экономистъ, 2006.
5. Е. К. Ключник, "Методика формирования и определения предпочтений стратегических направлений развития промышленного предприятия", *Вестник Пермского университета*, № 4 (15), с. 40 – 45, 2012
6. П. М. Кобзев, "Информационное обеспечение стратегического управления предприятием на базе системного подхода", *Стратегія економічного розвитку України*, №28, с. 111–120, 2011.
7. А. Б. Гур'янов, "Системный подход до стратегічного управління підприємством", *Вісник економічного транспорту і промисловості*, № 34, с. 274 – 277, 2011.
8. П. М. Кобзев, "Стратегическое управление рыночной трансформацией предприятий на базе системного подхода", *Економіка розвитку*, № 1 (33), с. 93 – 98, 2005.

ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗГІДНО З МСФЗ

Процес реформування в Україні, виведення вітчизняної економіки з кризи став можливим завдяки комплексу заходів, серед яких значна роль відведена зміцненню банківської системи. Одним з пріоритетних завдань реформування є проведення реформ бухгалтерського обліку і звітності, так як основою формування будь-якої економічної інформації є грамотно змодельована система бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим необхідно осмислити важливість впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) містять принципи питання обліку господарських операцій, які здійснюють суб'єкти господарювання, незалежно від форми власності та специфіки діяльності. У них також викладені чіткі вимоги щодо відображення результатів здійснюваних операцій у фінансовій звітності. Відповідно до вимог стандартів Базельського комітету банківського нагляду Національний банк України (НБУ) поступово розробляє і впроваджує інструменти управління банком шляхом утворення ефективної системи управління ризиками. А з метою забезпечення прозорості і достовірної фінансової звітності НБУ розробив і впроваджує нормативно-правові акти щодо складання фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Так як базою всіх нормативних документів НБУ з питань обліку та звітності є міжнародні стандарти – зміни, коригування норм і правил, внесені в міжнародні стандарти обліку і звітності, відображаються відповідним чином в інструкціях НБУ. Огляд останніх джерел дослідження і публікацій, пов'язаних з фінансово-кредитним забезпеченням розвитку національної економіки свідчить про те, що українські вчені та практики: Кіндрацька Л.М., Нападовська Л.В., Снігурська Л.П., Григораш Л., Герасимович А.М. та ін. не оминають своєю увагою проблему розробки і впровадження в практичне використання методики обліку фінансових інструментів комерційних банків. Але в зв'язку з внесенням змін до чинних міжнародних стандартів фінансової звітності, питання відображення в обліку фінансових інструментів не втратили своєї актуальності.

Метою роботи є розкриття особливостей відображення в бухгалтерському обліку банків фінансових інструментів відповідно до МСФЗ.

В українській практиці під визначення “фінансовий інструмент” потрапляє будь-яка угода, виконання якої зумовлює виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарювання і фінансового зобов'язання – в іншого.

Відповідно до МСБО 32 “Фінансові інструменти: подання” [1], фінансовий актив – це будь-який контракт у вигляді:

- грошових коштів;
- інструментів капіталу;
- контрактного права (отримувати грошові кошти або фінансовий актив від іншого суб'єкта, обмінювати фінансовий актив або зобов'язання з іншим суб'єктом при потенційно сприяють умовах);
- контрактів, розрахунки за якими можуть здійснюватися власними інструментами капіталу (і який є непохідним інструментом, а суб'єкт господарювання зобов'язаний отримати змінну кількість власних інструментів капіталу, або похідним інструментом, розрахунки за яким можуть здійснюватися іншим чином, ніж обмін фіксованої суми грошових коштів іншого фінансового активу на фіксовану кількість власних інструментів капіталу).

Фінансове зобов'язання, відповідно до МСБО 32 “Фінансові інструменти” – це будь-яке зобов'язання, що виступає у вигляді:

- контрактного зобов'язання (надавати грошові кошти або інший фінансовий актив іншому суб'єкту);
- контракту, розрахунки за яким можуть здійснюватися власними інструментами капіталу (і який є непохідним інструментом, а суб'єкт зобов'язаний надавати змінну кількість власних інструментів капіталу, або похідним інструментом, розрахунки за яким можуть здійснюватися іншим чином, ніж обмін фіксованої суми грошових коштів іншого фінансового активу на фіксовану кількість власних інструментів капіталу).

У свою чергу інструментом власного капіталу виступає будь-який контракт, який свідчить про остаточну частину в активах суб'єкта після вирахування всіх його зобов'язань, при цьому повинно бути виконано дві умови:

- інструмент не містить контрактного зобов'язання;
- інструмент може бути погашений власними інструментами капіталу.

Необхідно відзначити, що витрати, понесені банківською установою в результаті придбання

права викупу в іншій стороні інструментів капіталу власної емісії, віднімаються з його капіталу, але не є фінансовими активами.

Але не всі з перерахованих раніше фінансових інструментів поширюються на правила МСБО 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка”. У новій редакції фінансові активи поділені на п'ять груп.

Категорії фінансових активів визначені в такий спосіб:

- Фінансові активи за справедливою вартістю з відображенням переоцінки як прибутку або збитку;

- Інвестиції, які утримуються до погашення;
- Кредити та дебіторська заборгованість;
- Фінансові активи, доступні для продажу;
- Фінансові активи з метою хеджування.

Відповідно до МСБО 39 фінансові інструменти [2] – це фінансовий актив або фінансове зобов'язання, яке відповідає одній з умов:

1. Актив або зобов'язання класифікується як фінансовий інструмент, який утримується для операцій (торгівлі);

2. Актив або зобов'язання під час первісного визнання визначається банком за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку.

Фінансовим активом (фінансовим зобов'язанням), визнаним на етапі первісного визнання за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку, може бути будь-який фінансовий актив або зобов'язання, на який поширюється положення МСБО 39, крім:

- інвестицій в інструменти капіталу, які не мають котируваної ринкової ціни на активному ринку і справедливую вартість яких неможливо достовірно оцінити;

- в разі виконання певних умов (варіант справедливої вартості).

Варіант справедливої вартості має на увазі, що з метою виключення або скорочення будь-якої невідповідності між економічно пов'язаними фінансовими інструментами, які перебувають під дією хоча б одного істотного ризику, який може бути урівноважений, їх можна віднести до складу фінансових активів (зобов'язань) на етапі первісного визнання. А так же туди можна віднести групи активів (зобов'язань), якими управляють, і оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю відповідно до задокументованої стратегії ризик-менеджменту або інвестиційної стратегії, і гібридні інструменти, що складаються з одного або більше деривативів, які можна оцінити окремо [3].

Відповідно до статті 68 Закону України “Про банки і банківську діяльність” [4], банки можуть організовувати бухгалтерський облік відповідно до внутрішньої облікової політики, розробленої на підставі правил, встановлених НБУ відповідно до

міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та положень (стандартів) України. На сьогоднішній момент в Україні відбувається процес подальшого реформування бухгалтерського обліку. Відповідно до Стратегії застосування МСФЗ в Україні, одним з основних напрямків визначено освіту законодавчих та організаційних передумов до запровадження міжнародних стандартів для складання фінансової звітності. З 2010 року [5] банківські установи в обов'язковому порядку складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів, емітенти, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банки і страховики.

Бухгалтерський облік і складання фінансової звітності в банківській сфері ґрунтуються на нормах МСФЗ з урахуванням національного законодавства та специфіки розвитку економіки України. З переходом на ведення бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ в практиці банківського обліку з'явилися нові методики і процедури, метою яких є відображення в обліку і звітності реальної вартості активів і зобов'язань, фінансових інструментів і в цілому фінансового стану банку.

Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності дозволило зробити прозорою діяльність банківських установ для користувачів, які тепер мають можливість отримати достовірну інформацію про фінансовий стан банку, на основі якої їм буде легше приймати зважені рішення. В цілому, перехід на МСФЗ сприяє процесу входження України до світової економічної спільноти. Бухгалтерський облік – результат моделювання економічної ситуації в цілому і банківської системи зокрема.

Список літератури

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. Доступно:

www.minfin.gov.ua/file/link/320304/file/IAS%2032.pdf

Дата звернення: 23.03.2018.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. Доступно:

www.minfin.gov.ua/file/link/320309/file/IAS%2039.pdf

Дата звернення: 23.03.2018.

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття» [Електронний ресурс]. Доступно:

www.minfin.gov.ua/file/link/320320/file/IFRS%2007.pdf

Дата звернення: 23.03.2018.

4. Верховна Рада України. 2 сесія. (2000, Груд. 07). Закон № 2121-III, Про банки і банківську діяльність, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

Дата звернення: 23.03.2018.

5. Правовий портал України «Ліга-закон». – [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ligazakon.ua/>

Дата звернення: 23.03.2018.

ФІНАНСОВА ЛОГІСТИКА ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Успішність функціонування підприємства залежить від якості технологій управління його товарно-матеріальними потоками.

В умовах ринкової економіки підвищення ефективності руху матеріальних потоків досягається головним чином, за рахунок поліпшення фінансового обслуговування. Це в свою чергу, обумовлює необхідність вивчення логістичних фінансових потоків, які відповідають переміщенню товарних цінностей.

Фінансовий потік – це спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з матеріальними, інформаційними та іншими потоками, як в рамках логістичної системи, так і поза нею [1].

Виникають фінансові потоки при відшкодуванні логістичних витрат, залученні засобів з джерел фінансування, відшкодування за реалізовану продукцію та надані послуги учасникам логістичного ланцюга.

Механізм фінансового обслуговування товарних потоків є на даний час найменш вивченою областю логістики.

Фінансові потоки існують при всіх видах організації підприємницької діяльності.

Однак, найбільшої ефективності руху фінансових потоків досягається при використанні логістичних принципів управління матеріальними і фінансовими ресурсами, що обумовило появу нової економічної категорії – фінансова логістика.

Фінансова логістика представляє собою систему управління, планування та контролю над фінансовими потоками на основі інформації про організацію матеріальних потоків [2].

Метою фінансової логістики є повне та своєчасне забезпечення об'ємів, строків та джерел фінансування.

Для вирішення цієї мети фінансова логістика вирішує наступні завдання:

- вивчення фінансового ринку та прогнозування джерел фінансування з використанням прийомів маркетингу;
- визначення потреби у фінансових ресурсах, вибір джерел фінансування, відстеження процентних ставок по банківським кредитам та цінним паперам;
- побудова фінансових моделей використання джерел фінансування та алгоритму руху потоків грошових коштів із джерел фінансування;
- встановлення послідовності руху фінансових засобів всередині проекту;

– створення операційної системи обробки інформації і фінансових потоків.

Отже, логістичні фінансові потоки створюються та використовуються для забезпечення ефективного руху матеріальних потоків. Основною метою фінансового обслуговування матеріальних потоків в логістиці є забезпечення їх фінансовими ресурсами в необхідних об'ємах, в потрібний термін, з використанням найбільш ефективних джерел фінансування.

Параметри фінансових потоків необхідні при плануванні та організації взаємовідносин з контрагентами і показують ефективність логістичної діяльності та стійкість підприємства.

Параметри фінансових потоків визначають на основі інформації про умови, терміни та характер взаємовідносин учасників логістичного процесу, даних про параметри ресурсів і рух матеріальних потоків. Основними параметрами потоків є об'єм, вартість, час, напрямок.

Об'єм фінансового потоку вказується в його документальному, електронному або іншому супроводі в грошових одиницях.

Вартість потоку визначається витратами на його організацію, а час характеризує його досяжність [2].

Час и напрямок фінансового потоку визначають відносно підприємства, таким чином, передоплата – вхідний потік, оплата поставок – вихідний потік.

Час и об'єм надходжень та вкладень, вартість кредитів розраховується на всіх напрямках руху грошових коштів від підприємства до інших учасників логістичного процесу.

Фінансові параметри визначають стабільність підприємства, стійкість на ринку, міцність зв'язків з постачальниками та споживачами.

Основні вимоги до параметрів фінансових потоків в логістичній системі [2]:

- необхідний обсяг фінансових ресурсів для задоволення потреб або покриття існуючого дефіциту;
- оптимізація фінансових витрат, що виникають в процесі руху всіх видів ресурсів;
- узгодженість фінансових потоків з рухом інших видів потоків, що виникають в логістичній системі;
- відповідність часу надходження фінансових ресурсу часу виникнення потреби в цих ресурсах;
- надійність джерел залучення ресурсів;

- адаптація фінансових потоків до змін зовнішнього та внутрішнього середовища;
- відповідність фінансових потоків інформаційнимени

Основні принципи фінансової логістики (табл.1)

Табл. 1

Основні принципи фінансової логістики	
Принципи	Характеристика
саморегулювання	за допомогою даного принципу можна досягти балансу між рухом та надходженням фінансових ресурсів, а також виробництвом и мінімізацією витрат пов'язаних з виробництвом
гнучкість	дозволяє внести зміни до виділення фінансових засобів на придбання матеріалів та послуг, використання яких пов'язано з реалізацією проекту, а також своєчасно корегувати умови з сторони споживачів та партнерів
мінімізація витрат	за допомогою даного принципу можна досягти у максимально короткі строки реалізації різних рішень та проектів
інтегрований ланцюг поставок	дозволяє інтегрувати фінансові потоки з процесами постачання, виробництва і збуту
економічність	досягається за рахунок контролю за витратами та визначення найбільш важливих статей витрат
доходність	за допомогою даного принципу можна з найбільшою вигодою розмістити вільні кошти

Таким чином, розвиток методичних основ фінансової логістики та удосконалення управління фінансовими потоками направлені на створення системи ефективного управління в умовах модернізації вітчизняної економіки.

Ефективне управління фінансовими потоками дозволяє скоротити потребу в позиковому капіталі, знизити ризик неплатоспроможності підприємства.

Підвищення вимог до управління фінансовими потоками обумовлює необхідність застосування нових інструментів логістичного менеджменту. Найбільше повно вимогам, пропонованим до таких інструментів у сучасних умовах, відповідає технологія логістичного бюджетування. Науково-обґрунтована побудова системи логістичного бюджетування дозволяє завчасно оцінити складні тенденції розвитку й реалізованої логістичної стратегії для фінансового стану промислового підприємства.

Керівництву підприємства завжди потрібна система, що дозволяє в будь-який момент часу показати, які кошти в нього є в наявності. У будь-який момент часу така система повинна надавати адекватний звіт про те, якими матеріальними ресурсами й фінансовими коштами володіє підприємство на даний час. Для того, щоб

ухвалювати рішення усвідомлено й вчасно, потрібний прогноз, по якому можна оцінити всі можливі позитивні й негативні наслідки поточного стану й розвитку підприємства й виробити систему заходів для їхнього виправлення Такою системою ефективного управління фінансовими потоками на підприємстві є – логістичне бюджетування.

Логістичний бюджет – комплексна система фінансових планів, розроблювальна в рамках одного року, що відображає обсяги й строки забезпечення розвитку підприємства необхідними матеріально-фінансовими ресурсами на всіх ділянках логістичного ланцюга [3].

Система логістичного бюджетування допомагає встановити ліміти витрат ресурсів і нормативи рентабельності або ефективності по всьому логістичному ланцюгу й окремим структурним підрозділам підприємства. Перевищення встановлених лімітів витрат сигналізує про необхідність розібратися в стані справ на конкретній ділянці й визначити шляхи розв'язку наявних нестач фінансових і матеріальних ресурсів. Усі показники якості й продуктивності, моніторинг процесів їх підвищення, так чи інакше, пов'язані із системою бюджетів. Таким чином, логістичне бюджетування виступає основою нормальної виробничої дисципліни на підприємстві.

Послідовність дій по розробці й формуванню системи логістичного бюджетування на підприємстві починається з дослідження існуючої системи управління логістичними фінансовими потоками й вимагає первісного розв'язку наступних завдань:

Впровадження системи логістичного бюджетування дозволить побільшати відповідальність і зацікавленість керівників і менеджерів, отже, ростиме продуктивність праці, що виявиться в зниженні собівартості продукції, що випускається, зростанні прибутку, підвищенні рентабельності підприємства.

Таким чином, можна констатувати, що реалізація підходу бюджетного управління логістичними системами сприяє підвищенню ефективності управління підприємствами в цілому. Удосконалювання інструментарію стосовно до фінансового обслуговування поточкових процесів у логістичних системах є теоретичною основою для управління й підвищення рівня фінансового забезпечення господарюючих суб'єктів на мікроекономічному рівні.

Список літератури

1. Y. V. Legotina and A. G. Butrin, "Problemy finansovoy logistiki", *Logistika: sovremennye tendentsii razvitiia* с 140-143, 2008.
2. І. П. Голофаєва, "Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства", *Бізнес інформ.* № 30; 8 (427), с 248 – 252, Серп. 2013.
3. І. П. Голофаєва, "Логістичне бюджетування як механізм фінансового розвитку підприємства" на *Міжнарод. наук.-практ. конф. Сучасні проблеми та механізми фінансового управління*, Харків, 2013, с 514 – 518.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Одним із інструментів стимулювання інноваційної діяльності в усьому світі є застосування податкових пільг. Питання достатності ефективності пільгового оподаткування інноваційної діяльності в Україні залишається актуальним

Поняття “ефективність” в економіці означає співвідношення корисних кінцевих результатів до витрачених ресурсів [1].

Можна стверджувати, що пільгове оподаткування в інноваційній діяльності дає корисні результати – стимулює підприємства до розвитку інновацій, витрат на НДДКР. Податкові пільги є виключення із загальних правил оподаткування, що дають можливість певним групам платників податків не сплачувати або сплачувати в меншому розмірі податки і збори [2].

У світовій практиці податкові пільги є одним із основних інструментів державного регулювання економіки, тому для України необхідна активізація державного регулювання інноваційної діяльності та інноваційна політика, в тому числі – із застосування таких податкових важелів як пільгове оподаткування.

Як інструмент податкового регулювання, податкові пільги мають такі характерні особливості – стимулюючий та підтримуючий напрямок. Вони спрямовані виключно на стимулювання та підтримку суб’єктів господарювання шляхом зменшення їх податкових зобов’язань або створення інших, більш привілейованих в порівнянні з іншими платниками податків, умов оподаткування [3].

Але на практиці застосування податкових пільг до інноваційної діяльності в Україні діє не в повну силу та потребує заходів щодо удосконалення.

При визначенні стану інноваційного розвитку в Україні доцільно звернути увагу на визначення її положення серед країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного табло (ЄІТ). За даними ЄІТ, Україна перебуває в четвертій групі за рівнем інновативності – “країни, що рухаються навздогін”, із зазначенням індексу 0,23 [4].

Крім цього, не менш важливим є Глобальний інноваційний індекс. За даними на 2017 рік, за рівнем інновацій, Україна посіла 50 місце серед країн світу [5] (в порівнянні з 2016 р. – 56 місце).

Але, незважаючи на підвищення рівня інновацій, у 2015 році в Україні питома вага загального обсягу витрат на наукові дослідження у ВВП становила 0,62 %, в 2016 році вона

скоротилася до 0,48 %, в тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16 %.

У 2016 році 19,3% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 91,7 % профінансовано за рахунок коштів бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 22,2 %, які на 49,5 % фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 31,2 % – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору [6].

За вищевказаними даними можна сказати, що інноваційна діяльність в Україні отримує державну фінансову підтримку в незначній мірі, фінансування відбувається переважно за рахунок власних коштів. Загальні показники інноваційної активності підприємств знаходяться на низькому рівні.

Що стосується витрачених ресурсів, у випадку – це втрати державного бюджету від впровадження податкових пільг (рис. 1).

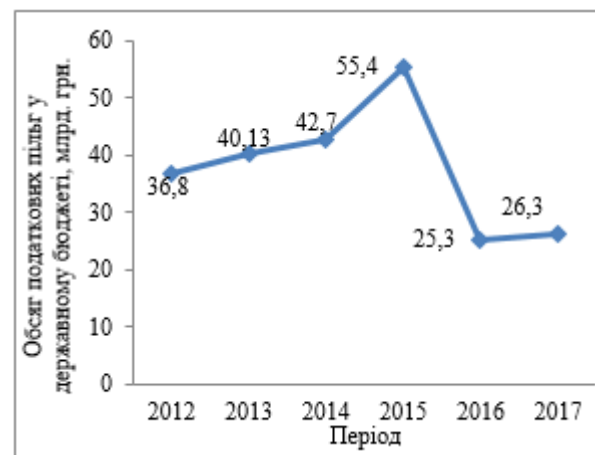


Рис. 1. Обсяг втрат бюджету від надання податкових пільг за 2012-2017 роки [7]

Однак, такі втрати в контексті досягнення інноваційного розвитку є необхідними, адже недоотримані податкові надходження у вигляді податкових пільг в довгостроковій перспективі призведуть до підвищення рівня науково-технічного потенціалу (включаючи зростання виробництва, продуктивності праці, експорту, високооплачуваних робочих місць). Це все і призведе до зростання податкових надходжень, а відповідно – і до зростання доходів держави [8].

Проаналізувавши ситуацію пільгового оподаткування інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі, можна сказати, що податкові

пільги як інструмент стимулювання інноваційного розвитку застосовуються, але без належної ефективності.

Попередньо впроваджені економічні реформи не сприяли створенню необхідних умов для підвищення та зміцнення інтелектуального потенціалу суспільства, інноваційного розвитку економіки та створенню нових технологій [8].

Для реалізації заходів державної інноваційної політики, в тому числі – податкового стимулювання, повинна бути створена нормативно-правова база, в тому числі – і у сфері оподаткування.

В Законі України «Про інноваційну діяльність» виключені статті, які стосуються особливостей оподаткування інноваційної діяльності. Пільги у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності визначені Законами “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків”, норми щодо пільг з оподаткування, передбачені Законом України “Про інноваційну діяльність”, з 1 січня 2003 року розповсюджуються на суб’єктів інноваційної діяльності, інноваційні проекти відповідним чином зареєстровані центральним органом виконавчої влади з питань інноваційної діяльності [10].

Але Податковий кодекс України, як законодавчий-правовий документ в системі оподаткування не має статей, де б був указаний зв’язок із інноваційною діяльністю. В той час, у світовій практиці заходи з пільгового оподаткування НДДКР вбудовуються до Податкового кодексу для того, щоб не сприяти негативному впливу на доходи держави у цілому та з метою запобігання зменшення податкових надходжень до бюджету [9].

В ПКУ створені умови для формування сприятливого інституційного середовища оподаткування, але за межами його залишилось недостатнє стимулювання інноваційної діяльності з використанням податкових регуляторів. Застосування податкового стимулювання в інноваційній діяльності сьогодні є головним стратегічним напрямом реформування економіки України в умовах подолання кризових явищ.

Для забезпечення впливу держави на інноваційну діяльність та рівень інноваційного розвитку, застосування пільгового оподаткування в сфері інновацій має базуватися на таких засадах:

- виконання детального перегляду норм податкового законодавства у розрізі державного регулювання інноваційної діяльності з використанням стимулюючого впливу податкових пільг як одного із інструментів державного регулювання;

- досягнення відповідності податкової нормативно-правової бази із завданнями інноваційного розвитку;

- закріплення на законодавчому рівні стимулювання інноваційної діяльності з

використанням різноманітних податкових інструментів; .

- оптимізація механізмів державного стимулювання залучення коштів господарюючих суб’єктів до фінансування наукових досліджень і розробок;

- здійснення податкової підтримки та стимулювання інноваційної діяльності повинні здійснюватися з урахуванням специфіки інноваційного процесу, що визначається життєвим циклом інновацій;

- зазначення в ПКУ інноваційних підприємств та підприємств, що займаються інноваційною діяльністю як одного з критеріїв надання податкових пільг або як визначення певної групи платників податків, що мають право на податкову пільгу.

Отже, для підвищення ефективності стимулювання інноваційної діяльності шляхом застосування пільгового оподаткування необхідно провести докладний аналіз інноваційної та науково-технічної сфери та виконати розробку дієвих методів активізації інноваційної діяльності.

Список літератури

1. О. І. Яценко, “Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності”. *Науковий вісник НЛТУ України*, №18.6, с. 237 – 238, 2008.
2. Верховна Рада України 2010, № 2755-17 (редакція станом на 27.02.2018), [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>. Дата звернення: 15.03.2018.
3. Ю. Б. Іванов та І. А. Майбуrow, *Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій*. Харків, 2010.
4. Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський та М.М. Шевченко, *Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів*. Київ, Україна: Парлам. вид-во, 2009.
5. The Global Innovation Index 2017, [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy/>. Дата звернення: 15.03.2018.
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 15.03.2018.
7. Офіційний сайт ДФС України. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.sfs.gov.ua>. Дата звернення: 15.03.2018.
8. В. Рижов, Перспективи інноваційного розвитку України: Аналітична доповідь, *Альтерпрес*, № 21, с 5 – 28, 2002.
9. Н. И. Иванова, И. Г. Дежина, А. В. Федорченко, Е. С. Глазова та М. П. Степанова, *Налоговое стимулирование инновационных процессов*. Москва, Россия: ИМЭМО РАН, 2009.
10. М. В. Гомон, “Реалізація регулятивного потенціалу податкових пільг в інноваційній діяльності”, *Вісник ОНУ*, № 4(57), с. 41 – 45, 2017.

ВПЛИВ РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В останні роки значення соняшнику для сільськогосподарських підприємств значно зросло. Сьогодні соняшник – основна олійна культура України. Серед олійних культур в Україні дає близько 84 % загального виробництва олії. Сучасні технології виробництва соняшнику передбачають комплексне й поточне виконання відповідних операцій в установлені строки за умови отримання високого врожаю і низької собівартості.

Однак не тільки цим дана культура важлива для сільськогосподарських підприємств. Соняшник залишається найбільш “ліквідною” сільськогосподарською культурою, здатною приносити реальний дохід як “живими” грішми, так і засобами виробництва. З точки зору економіки – це одна з найбільш рентабельних культур. На протязі 2001-2016 рр. не було жодного року коли виробництво соняшнику в сільськогосподарських підприємствах Харківської області було збитковим. Більш того, у 2015 році рівень рентабельності виробництва дорівнював 86,5 %, а у 2016 році – 70,2 %. Це значно більше ніж рівень рентабельності виробництва зернових та зернобобових культур, який відповідно дорівнював 38,3 % та 32,3 %. Крім того виробники зернових культур в окремі періоди опинялись в зоні збитків. Так зокрема було у 2009, 2010 та 2013 роках.

В Україні понад 90 % площ олійних зайнято під соняшником, внаслідок чого відбувається деградація земель, виникає загроза зараження ґрунту та поширення хвороб соняшнику. Україна обрала напрям інтеграції у світову економіку, тому стратегія розвитку галузі повинна відповідати принципам ефективного її функціонування, забезпечення пріоритету національного сільського господарства.

Основною причиною цього вважається порушення сівозмін і скорочення періоду повернення соняшнику на місце попереднього вирощування. Це призводить до масового враження рослин хворобами, шкідниками та значного засмічення посівів бур'яками.

Отже аграрним підприємствам потрібно збільшувати валовий збір не за рахунок збільшення посівних площ, а за рахунок збільшення урожайності, сівозміни, якісного селекційного насіння.

У комплексі заходів, які забезпечують ефективність виробництва соняшнику, важливе місце посідає економічно обґрунтований рівень інтенсифікації виробництва.

Коли мова йде про інтенсивність сільського господарства, здебільшого мають на увазі посилене використання його головного засобу виробництва – землі. Проте більшість сучасних економістів відійшла від розуміння інтенсивності лише як концентрації капіталу одиниці земельної площі [1].

Під інтенсивністю сільськогосподарського виробництва розуміють комплекс організаційно-економічних, технологічних, технічних та екологічних заходів, що базуються на передових досягненнях науково-технічного прогресу, спрямованих на формування напруженості й посиленої діяльності сільськогосподарського виробництва через концентрацію до оптимального рівня авансового капіталу на гектар земельних угідь, що забезпечує випереджальне збільшення виробництва продукції з цієї площі і підвищення ефективності використання вкладених ресурсів. [2, 3].

Загальна інтенсивність виробництва соняшнику складається з окремих елементів витрат, кожен з яких так чи інакше впливає на її кінцеву ефективність.

Слід відмітити, що значне зростання рівня інтенсивності виробництва водночас з інноваціями дозволили суттєво збільшити як валові збори соняшнику, так і його урожайність. На рис. 1 наведено динаміка валових зборів та урожайності за 1990-2016 рр. в Україні. За цей період величина валових зборів збільшилась з 2570,8 тис. у 1990 році до 13626,9 тис. т у 2016 році. Фактично ми маємо прямолінійне зростання даного показника. Величина урожайності теж зростала, хоча фактично, цей процес розпочався у 2007 році коли її величина дорівнювала 12,2 ц/га. У 2016 році вона зросла до рівня 22,4 ц/га, або майже у 2 рази. Відтак постає питання які фактори з одного боку формують рівень урожайності, а з іншого як наслідки для підприємств має підвищення урожайності. Для відповіді на це питання звернемось до результатів групування сільськогосподарських підприємств Харківської області за величиною витрат на 1 га посівної площі соняшнику (табл1.).

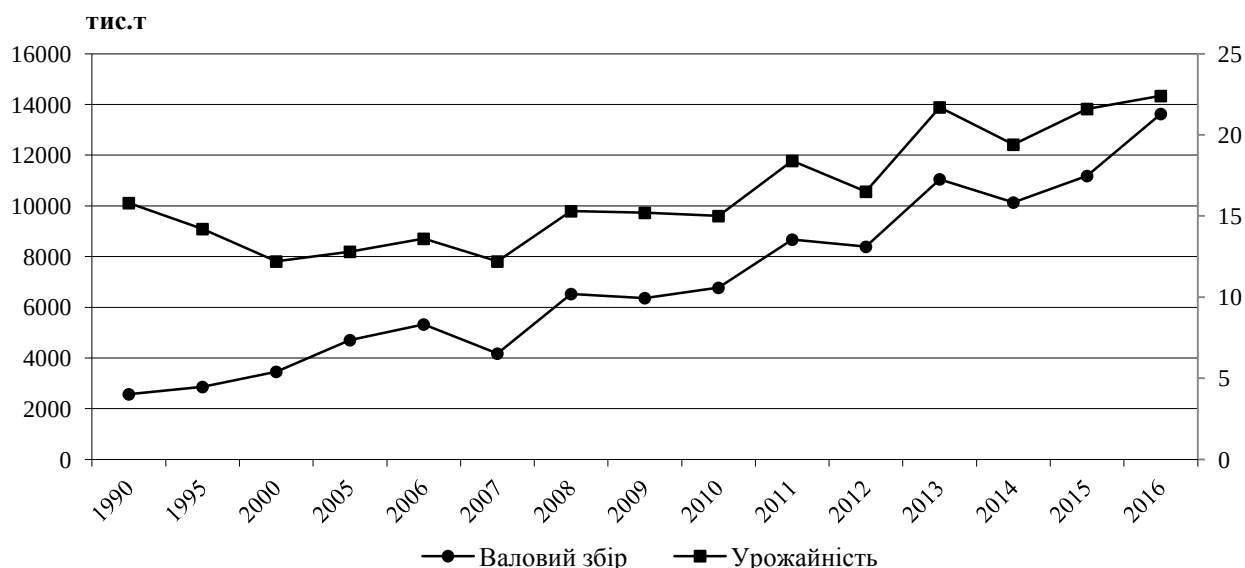


Рис. 2. Динаміка валових зборів та урожайності сояшнику в Україні у 1990-2016 рр.

Таблиця 1.

Вплив рівня інтенсивності виробництва сояшнику на економічне ефективність в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2016 році

Групи за рівнем витрат, грн/га	Урожайність, ц/га	Прибуток на 1 га	Рентабельність, %	Витрати мінеральних добрив, грн/га	Витрати на амортизацію на 1 га, грн
до 7000	19,2	9382	138,7	568,5	350,6
7000,1-10000	25,5	12394	134,5	1366,4	500,7
10000,1-13000	27,6	8034	53,1	1971,8	897,1
13000,1-16000	31,0	10994	71,1	2587,3	842,0
більш 19000	38,2	7908	32,4	5370,1	1024,5
По області	28,3	9695	70,2	2207,5	781,9

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що між величиною витрат та урожайністю сояшнику існує майже пряма залежність. В групі підприємств з рівнем витрат до 7000 грн/га середня урожайність дорівнювала 19,2 ц/га, у підприємств з рівнем витрат 10000,1–13000 грн/га – 27,6 ц/га, а в групі з рівнем витрат понад 19000 грн/га – 38,2 ц/га. Також подібна ситуація має місце по витратах на мінеральні добрива та амортизацію. Зокрема при урожайності 19,2 ц/га величина витрат мінеральних добрив дорівнювала 568,5 грн/га, при урожайності 27,6 ц/га – 1971,8 грн/га, а при урожайності 38,2 – 5370,1 грн/га.

Однак при цьому ми маємо ситуацію, коли суттєве зростання урожайності не призводило до збільшення рівня прибутку в розрахунку на одиницю земельної площі. Більш того, в останній групі, з найбільшим рівнем витрат, величина прибутку виявилась найменшою. Все це призводило до чіткого падіння рівня рентабельності виробництва. Найбільшим він був у підприємств першої групи (138,7 %) ,а найменшим – в останній (32,4 %).

В даному випадку має місце дія закону спадної віддачі. Його дія добре відома і була сформована

ще одним з блискучих представників школи фізіократів Тюргю. Також добре відомі і засоби протидії даному закону – державна підтримка та інновації.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють сформулювати наступні висновки. По-перше, має місце чітка тенденція до зростання ролі сояшнику в економіці сільськогосподарських підприємств. По-друге, має місце чітка залежність між рівнем витрат та урожайністю сояшнику. По-третє, зростання рівня урожайності та витрат не дозволяє підприємствам збільшити фінансові результати через дію закону спадної віддачі.

Список літератури

1. Л. О. Дорогань, Інтенсифікація виробничих процесів в аграрних підприємствах [Електронний ресурс]. Доступно: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/012>. Дата звернення: 1.03.2018.
2. В. Г. Андрійчук, *Економіка аграрних підприємств: підручник. 2-ге вид., доп. і переробл.* Київ, Україна: КНЕУ, 2002.
3. Н. П. Особа, "Інтенсифікація виробництва в сільськогосподарських підприємствах", дис. канд. наук., фак-т економ., Львів. нац. аграр. ун-т, Львів, 2008.

РЕАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Вибуховий розвиток і поширення нових технологій, їх дифузія в усі сфери людської діяльності призводять сьогодні до швидких і глибоких змін глобальних ринків, структури і характеру сучасного промислового виробництва, економіки та соціальної сфери. Сукупно ці зміни оцінюються як Четверта промислова революція, яка призведе до подальшого переходу від трудомісткого виробництва до знань і підвищення кваліфікації. Країнам потрібен достатній набір наявних технічних, цифрових, комерційних і управлінських знань для прискорення прийняття та використання нових технологій. У зв'язку з цим однією з основних цілей для України є адаптація суспільства і держави до поширення нових «проривних» технологій шляхом формування та реалізації людського капіталу.

За прогнозами, пік нової промислової революції (масштабування «проривних» технологій і зміна «архітектури» ринків) припадає на 2020–2030 роки. Численні дослідження показують, що передові технології будуть дуже швидко розвиватися і надавати системний повсякденний вплив на економічні та соціальні процеси в суспільстві. Так, за оцінкою Accenture, тільки промисловий Інтернет повинен забезпечити до 2030-го року зростання ВВП на 6,1 трлн дол. В США (при самому оптимістичному сценарії – на 7,1 трлн дол. або 2,3 % ВВП), на 700 млрд дол. або 1,7% ВВП – в Німеччині, на 531 млрд дол. або 1,8% ВВП – в Великобританії, на 1,8 трлн дол. або 1,3% ВВП – в Китаї [1].

Для України, яка знаходиться на порозі Четвертої промислової революції проблема формування та реалізації конкурентоспроможного людського капіталу набуває особливого значення у зв'язку з відставанням на світових ринках високотехнологічної продукції, уповільненням темпів економічного зростання, інноваційної діяльності, спадом у розвитку соціальної сфери.

Людський капітал має вирішальне значення для трансформації виробничих систем, оскільки виробничі потужності не можуть ефективно використовуватися, якщо робітники не будуть набувати нових знань та навичок. В. Гесць і Л. Федулова вважають за доцільне розглядати людський капітал у складі інтелектуального капіталу країни, головне призначення якого – створення інновацій [2].

За даними Всесвітнього банку, на основі дослідження факторів економічного зростання у 192 країнах встановлено, що лише на 16 % воно зумовлене фізичним (заробленим) капіталом, на 20 % – природним і, в першу чергу (на 64 %) – людським капіталом [3]. Разом з тим, у країнах з високим рівнем доходу частка людського капіталу у національному багатстві сягає 70–80 %, а у країнах пострадянського простору традиційно головним вважається фізичний капітал. Саме тому, Україна в міжнародних рейтингах економічного розвитку займає досить низьке місце, незважаючи на формально високий рівень освіти (16 місце серед 137 країн) та досить великий потенціал природних ресурсів. Проте, якість освіти істотно відрізняється від рівня освіти (56 місце серед 137 країн) і це може стати суттєвим бар'єром для розвитку та реалізації людського капіталу [4].

Створення і використання знань має основоположне значення для «поглинання» технологічних перетворень. Здатність поглинати та трансформувати технологічні зміни передбачає визнання нових і зовнішніх знань, їх асиміляцію та застосування для економічних цілей [5].

Рейтинг IMD World Digital Competitiveness (WDC) Ranking представив загальні данні для 63 країн в 2017 році та оцінив здатність країн впроваджувати і вивчати цифрові технології, що ведуть до трансформації в урядовій практиці, бізнес-моделях і суспільстві в цілому. В таблиці 1 представлені основні чинники (знання, технологія, майбутня готовність), що впливають на цифрову конкурентоздатність та зміни їх позицій за останні 5 років в Україні.

Таблиця 1
Україна в рейтингу IMD World Digital Competitiveness (WDC) за 2013–2017 pp. [6]

	2013	2014	2015	2016	2017
В цілому	54	50	59	59	60
Знання	35	29	40	44	45
Технологія	58	58	60	60	62
Майбутня готовність	57	58	61	61	61

Фактор знань, як невід'ємна складова людського капіталу, відноситься до необхідної інфраструктури, яка підкреслює процес цифрової трансформації за допомогою відкриття, розуміння і вивчення нових технологій. Цей фактор включає наступні складові: талант, інвестиції в навчання і

освіту. Ступінь і рівень розвитку талантів взаємопов'язані з фінансуванням, необхідним для підготовки, навчання робочої сили і формування людського капіталу. Україна займає 129 місце серед 137 країн за здатністю зберігати талановитих людей і ця тенденція є потенційною загрозою для формування та реалізації людського капіталу [7]. Україна в даному рейтингу істотно втратила свої позиції за всіма складовими, що є негативною тенденцією, а обмеженість інвестицій в подальшому призведе до недосконалої цифровий адаптації в умовах четвертої промислової революції.

Щоб забезпечити оптимальне поєднання людського капіталу і нових вимог ринку праці, країни повинні бути гнучкими та сприятливими до технологічних нововведень. Четверта промислова революція не тільки вплине на зміну структури попиту на робочу силу, а й призведе до втрати робочих місць та прибутку. Так, протягом багатьох років декларували, що Північна Америка рухається до “економіки обслуговування”, і лише деякі спостерігачі були стурбовані відтоком високотехнологічних і виробничих робочих місць в інші регіони світу. Ця тенденція призвела до втрати 5 мільйонів виробничих робочих місць в період з 2000 по 2010 рр. Менш 10 % робочої сили в США у даний час застосовується у виробництві, 30% – в 1960 році і 14 % – у 2000 році. Аналогічним чином, Канада втратила в цілому 322 000 – робочих місць з 2004 по 2008 роки [8].

Найближчим часом на ринку праці очікуються значні зміни, особливо в традиційних галузях і в традиційних професіях: зміна структури ринку праці в бік роботизації виробництва матиме наслідки для зайнятості в сегменті робочих професій. За прогнозами, до 2035 року в розвинених країнах роботи замінять працю, яка виконується людьми, в 25–30 % видах професійної діяльності; зміна структури зайнятості у бік використання штучного інтелекту матиме наслідки для менеджерів, аналітиків і для вищих управлінських кадрів. Очікується, що до 2025 року майже 30 % корпоративних аудиторських перевірок буде здійснюватися з використанням технологій штучного інтелекту [1]. Повна роботизація можлива в окремих сегментах банківської діяльності, юридичних послуг, бухгалтерського обліку, складної аналітики; швидка трансформація кваліфікаційних вимог до працівників призводять до зміни ними свого ставлення до професійної кар'єри; формування на ринку праці величезної потреби в нових знаннях і професіях, пов'язаних з використанням передових виробничих технологій, інтелектуалізацією, роботизації виробництва і т. і.

У доповіді, представленій на Всесвітньому економічному форумі в Давосі “Готовність до майбутнього виробництва 2018 року”, аналізується, як добре позиціонуються країни і як вони формують та отримують вигоду від зміни характеру виробництва в майбутньому. Готовність розглядається як здатність капіталізувати майбутні

виробничі можливості, пом'якшувати ризики і проблеми та бути стійкими і гнучкими в реагуванні на входження в четверту промислову революцію. Україна демонструє недостатній рівень готовності до майбутнього, про що свідчить низький рейтинг факторів: технології і інновації (74 місце зі 100 країн), глобальна торгівля та інвестиції (59 з 100), інституційна основа (94 з 100) та людський капітал [9]. Людський капітал займає 34 позицію, що характеризує значний інтелектуальний потенціал нації. Він оцінює здатність країни реагувати на зміни ринку робочої сили, її поточні можливості для прийняття і використання нових технологій в виробничих системах; здатність розвивати навички за допомогою навчання; здатність залучати та утримувати таланти.

Інституціональна структура країни – це основа для майбутнього економічного зростання, від якої залежить формування та реалізація людського капіталу. Тому, невідкладним першочерговим завданням для України є її реформування. Крім того, розширення глобальної торгівлі та інвестицій і залучення багатонаціональних компаній можуть прискорити розвиток нашої країни за рахунок передачі знань, можливостей і технологій.

Оцінка формування та розвитку людського капіталу України в умовах революційних технологічних змін, здійснена на основі аналізу міжнародних рейтингів, довела: 1) негативні тенденції у розвитку та використанні людського капіталу що стосується здатності населення формувати конкурентні якості людського капіталу завдяки рівню знань, якості освіти, професійного розвитку та ін.; 2) кризу інституційної структури щодо розвитку людського капіталу та підтримки його конкурентної якості; 3) необхідність збалансування ринку праці у відповідність потребам нових технологічних зрушень та керованих інноваційних змін що сприяють формуванню та реалізації людського капіталу в Україні.

Список літератури

1. С. П. Иванов, “Новая технологическая революция: вызовы и возможности”. *Экспертно-аналитический доклад*. Москва, РФ, с. 35-37, 2017.
2. В. М. Гейць, *Україна у вимірі знань*. Київ, Україна: «Основа», 2006.
3. The World Bank Group 2018. [Electronic resource]. Access mode: <https://data.worldbank.org>
4. World Competitiveness Ranking 2017. [Electronic resource]. Access mode: www.imd.org/WCYResults/. – Title screen.
5. W. M. Cohen, and D. A. Levinthal, “Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation”. *Administrative science quarterly*, pp. 128-152, 1990.
6. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017 [Electronic resource] / IMD World Digital Competitiveness Ranking, №23, pp. 164-165, 2017. Access mode: www.imd.org/wcc
7. World Competitiveness Ranking 2017 [Electronic resource]. Access mode: www.imd.org/WCYResults/.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

На сучасному етапі трансформаційних змін в економіці, зміни, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя суспільства, відображаються в управлінській діяльності персоналу. Управлінський персонал є однією з професій, яка найбільш динамічно розвивається в світі. Чим динамічніший розвиток суспільства, агресивніше зовнішнє середовище, тим складніше виробництво, що зумовлює складність в комунікаційних потоках та організаційних процесів на підприємстві. І все це зумовлює вищі вимоги до управлінського персоналу. Враховуючи залежність успішного функціонування підприємств, особливого значення набувають питання оцінки щодо управлінської діяльності персоналу.

Питання оцінки щодо управлінської діяльності персоналу приділяють значну увагу провідні зарубіжні та вітчизняні вчені такі, як Н. Гавкалова, О. Гірняк, Р. Дафт, О. Мельник, М. Мескон, А. Кредісов, О. Кузьмін, Г. Осовська, Ф. Хедоурі, А. Шегда, О. Ястремська та інші. Вивчення робіт вчених дозволяє дійти висновку, що враховуючи досить глибоке вивчення цього питання, все ж таки проблема оцінки управлінської діяльності залишається відкритою. Отже, метою статті є аналіз підходів щодо оцінки управлінської діяльності персоналу.

Аналіз та узагальнення наукової літератури свідчить про використання різноманітних підходів щодо оцінки управлінської діяльності персоналу. Для того, щоб оцінити діяльність управлінського персоналу, вчені, в залежності від поля дослідження, досліджують певний набір показників, які мають різну природу, перевіряючи їх на мультиколінеарність.

Так наприклад, досліджуючи якість трудової діяльності керівників промислових підприємств, Ястремська О. [1] в своїй роботі, ґрунтуючись на рекомендаціях провідних вчених, виділяє комплекс фінансових та не фінансових показників, які відображають різні аспекти діяльності керівника, показники які характеризують ефективність діяльності підприємства, та характеристики трудових ресурсів з урахуванням гендерного аспекту.

Оцінюючи результативність управлінської діяльності Ястремська О. включає оцінку особистих професійних здобутків, оцінку результатів управління підрозділом з позицій процесу, оцінку функціональних досягнень підрозділу.

Комплексною системою показників, які використовуються для визначення ефективності управлінської діяльності на підприємствах, являється збалансована система показників Нортон-Каплана (Balanced Scorecard – BSC). Така система з'явилася, в результаті прагнення удосконалення всієї системи управлінської діяльності, необхідності виявлення нових інструментів впливу на ефективність управління підприємства в цілому. В результаті, в 1990 році, певна кількість підприємств, які брали участь в експериментальному дослідженні, оцінюючи результативність діяльності підприємства та діяльність управлінського персоналу, включили до показників наряду з фінансовими – не фінансові показники, що сприяло збільшенню інформативної бази дослідженого поля проблеми. Результатом такого експерименту було виникнення концепції збалансованої групи індикаторів: фінансові індикатори, індикатори бізнес-процесів, споживачів та кадрового потенціалу. В той же час, коли більшість країн використовувала таку збалансовану систему показників, Франція розробила свою систему показників – Tableau de bord. Схожість таких систем полягає в тому, що вони, вивчаючи діяльність підприємства, включали фінансові та не фінансові показники. Відмінністю французької моделі, яка є інструментом управління, використовуються дві групи показників: цільові, які відносяться та визначають керівники вищого рівня управлінської ієрархії щодо обраних стратегічних цілей підприємства, та функціональні, які визначаються функціональними показниками, що діють на всіх рівнях ієрархії.

Більшість науковців, аналізуючи діяльність управлінського персоналу оцінюють її з позиції ефективності її діяльності та розглядають ефективність управління як економічну так і соціальну. Подольчак Н. [2], визначаючи керівника підприємства – важливим рівнем формування ефективності управлінської діяльності, акцентує увагу, що оцінка ефективності діяльності менеджерів полягає у визначенні їхнього особистого внеску в діяльність підприємства на підставі результатів виконання основних видів робіт, поточних, попередніх досягнень та процесу вдосконалення управлінської роботи. Автор разом з іншими науковцями вважають, що найважливішою мірою ефективності в ринкових умовах є рентабельність як критерій ринкових результатів

діяльності підприємства, так і управління засобами, які знаходяться в їх розпорядженні. При цьому, науковець відзначає, що ідеального стану ефективності досягти неможливо, до нього можна тільки безмежно наблизитися, оскільки змінюються пріоритети в зацікавлених групах. Тому, автор пропонує, враховуючи динамічність зовнішнього середовища, застосувати цільові показники ефективності, які є необхідною для оцінювання окремих операцій, проектів, рішень на підприємстві або роботи підрозділів.

Кузьмін О., наголошуючи на соціально-економічну ефективність управління, вітчизняні науковці виділяють слідуючи види ефективності, виділяє слідуючи види ефективності: соціальну, організаційну, економічну. Організаційна ефективність включає в себе показники якості побудови підприємства, системи управління, прийняття управлінських рішень, реакцію системи управління на стреси, конфлікти, організаційні зміни [3].

В соціальну ефективність, Подольчак Н. включає, такі підвиди, як психологічну, культурно-етичну, взаємодію та якість трудових ресурсів. В психологічну ефективність автор акцентує увагу, що вона виявляється через конфліктність на підприємстві, адаптованість працівників до змін на підприємстві тощо. Ефективність взаємодії проявляється через взаємодію рівнів управління, співпрацю між керуючою та керованою підсистемами менеджменту, плинністю кадрів, формуванні корпоративного духу, динаміці робочих місць тощо. Культурно-етична ефективність полягає у культурній сумісності працівників на підприємстві, розвитку культурної інфраструктури тощо. Ефективність якості трудових ресурсів проявляється через освіченість працівників, наявність дієвих та креативних працівників, величину заробітної плати тощо. Але визначальним для всієї системи управління на підприємстві, Подольчак Н. вважає виробничу ефективність, яка відображається у збалансованості його виробничого процесу, враховуючи обмеження та фактор часу. Автор акцентує увагу, що виробнича ефективність підприємства пов'язана з соціально-економічною ефективністю, і зміна одного із видів ефективності зумовлює аналогічну зміну в рівні іншої ефективності [2].

У іноземній літературі ефективність менеджменту вимірюється двома групами показників, які відображають внутрішню та загальну ефективність. Внутрішня ефективність розглядається показником продуктивності, тобто між вхідними ресурсами та отриманими результатами. Друга група показників вважається більш системнішою, оскільки характеризує не тільки міру досягнення внутрішніх цілей, але й відображає взаємовідносини із суб'єктами зовнішнього середовища. Стосовно оцінки діяльності управлінського персоналу Шегда А. відзначав, що оцінювати її можна за остаточними результатами роботи всього підприємства [4].

Такої ж думки і О. Гірняк, який зазначив, що ефективність праці менеджерів повинна об'єктивно визначатися за допомогою економічних категорій і комплексу показників, найважливішими серед яких є: обсяг виробництва і реалізації, зниження витрат матеріальних цінностей, продуктивності праці, використання основних фондів тощо. Аналізуючи їх, на думку автора, ми тим самим даємо кількісну та якісну характеристики роботи апарату управління, оцінюємо рівень загальної ефективності управління [5].

Насьогодні існує чимало сучасних методів, які оцінюють управлінський персонал з позиції соціально-економічної ефективності, особливих лідерських якостей за допомогою проведення тестування. Так, найвідоміші тести, які оцінюють управлінський персонал є тести компанії Profiles International – PMF, які оцінюють управлінські якості; PXT, які оцінюють відповідність посади; PPI, які оцінюють ефективність праці; JSA, які оцінюють професійні якості персоналу.

Отже, враховуючи вищесказане, більшість підходів щодо оцінки управлінської діяльності, іноземні та вітчизняні науковці зводяться до того, що для комплексної оцінки діяльності управлінського персоналу на підприємстві, по перше, треба включати показники внутрішнього і зовнішнього впливу на діяльність підприємства. Внутрішню ефективність розглядати, як синтез проміжної ефективності, яка формується на основі проміжних результатів та витрат, та кінцеву ефективність, яка визначається кінцевими показниками за результатами і витратами діяльності. Для повної оцінки управлінської діяльності персоналу підприємства, потрібно враховувати такі професійно-особистісні показники, як стаж роботи на посаді керівника. загальний стаж за спеціальністю, оцінка ділових якостей, компетентність, організаторські здібності, психологічна сумісність тощо.

Список літератури

1. О. М. Ястремська, *Організаційне забезпечення якості трудової діяльності керівників промислових підприємств*. Харків, Україна: Вид. ХНЕУ, 2009.
2. Н. Ю. Подольчак, *Проблеми оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств*. Львів, Україна: Видавництво Львівської політехніки, 2010.
3. О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, "Оцінювання впливу соціально – економічної ефективності систем менеджменту на ефективність діяльності підприємства", Вісник Національного університету "Львівська політехніка", № 691, с. 3 –9, 2010 [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/10016>. Дата звернення: 1.03.2018.
4. А. В. Шегда, *Менеджмент*. Київ, Україна: Знання, 2002.
5. О. М. Гірняк, Економічна ефективність менеджменту: суть, методичні аспекти її визначення, Наукові записки, с.45 – 52, 2007 [Електронний ресурс]. Доступно: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-10/10.pdf>. Дата звернення: 1.03.2018.

INNOVATIVE ENTERPRISE AS A BASIS FOR DEVELOPMENT OF UKRAINE

Formation and development of entrepreneurship provide the appearance of various innovations and innovative processes in many spheres of society's life, which, in turn, contributes to the growth of the economic performance of the country as a whole. After all, the entrepreneur is a unique person who knowingly risks and wants to create something new.

Let's consider the definition of innovations that are presented in the Law of Ukraine "About Innovation Activity" (Article 1):

Innovations are newly created and/or improved competitive technologies, products or services, as well as organizational, technical, industrial, commercial, or other decisions that significantly improve the structure and quality of production and (or) social affairs.

Innovative activity - activity aimed at the use and commercialization of the results of research and development, and leads to the launch of new competitive products and services [2].

Analyzing the definitions presented in the Law of Ukraine, we can conclude that innovation encourages the entrepreneur to intensify initiative and creative activity. Due to this, new ideas are born and commercialized. The combination of entrepreneurship and innovation creates an environment that offers consumers new products, services, new quality and a new level of service. It means that we can observe the processes of improving social life, which opens up new opportunities for further growth and development, as well as distribution in various branches of the economy. Such dynamism becomes possible due to the fact that innovations stimulate the intellectual potential of entrepreneurs who constantly search, find, present, and distribute something.

Considering innovation as a process, scientists show that it emanates from an innovative idea that, evolving in time, gradually and consistently specified, transformed from abstract to real, realized and materialized.

In order to produce innovative ideas, information is needed and it serves as their source. This is primarily a new knowledge. If we talk about innovations in the economy, then their sources are new or fundamental knowledge about the market, its functioning and needs, about the latest technologies, materials, investors in the production of goods; about existing structural or geographical problems.

The subjects of innovative ideas are:

- consumers, because the study of their behavior shows the direction of improvement and creation of new

properties of the product, the use of new types of service;

- scientists involved in the invention of new materials, new product properties that may lead to the creation of non-traditional or improved options for goods and services;

- entrepreneur consultants on specific areas or elements of innovation activity;

- employees of the enterprise;

- sales agents, dealers and other intermediaries;

- competitors, whose activities may in some cases encourage the entrepreneur to new ideas [3].

Also, it should be mentioned the development according to Joseph A. Schumpeter. He defined it by the carrying out of new combinations. His concept covers the following five cases, which he presented in his scientific work "The theory of economic development", which define the entrepreneurial nature:

1. The introduction of a new good – that is one with which consumers are not yet familiar – or of a new quality of a good.

2. The introduction of a new method of production, that is one not yet tested by experience in the branch of manufacture concerned, which need by no means be founded upon a discovery scientifically new, and can also exist in a new way of handling a commodity commercially.

3. The opening of a new market, that is a market into which the particular branch of manufacture of the country in question has not previously entered, whether or not this market existed before.

4. The conquest of a new source of supply of raw materials of half-manufactured goods, again irrespective of whether this source already exists or it has first to be created.

5. The carrying out of the new organization of any industry, like the creation of a monopoly position (for example through trustification) or the breaking up of a monopoly position [4, p. 66].

In spite that this scientific work was written in the beginning of the XX centuries, it still is a very actual. Analyzing these changes, it can be argued that entrepreneurs are actively using them in their activities, because they provide a move forward, gaining new competitive advantages in the business environment.

An important point is that it is necessary to distinguish between entrepreneurship and innovative entrepreneurship, since the latter has the following differences, namely: creative and innovative components that are aimed at creating a new or

improved product, a technological process, to develop a new approach to providing a variety of services.

Innovative entrepreneurship includes scientific and technical activities, organizational, financial and commercial, as well as the most important component of promoting innovations to consumers.

Entrepreneurial innovation activity is directly related to the improvement of knowledge, the advent of an innovative idea to the development of a specific product, service or technology, which are in demand in the market, with the expectation of obtaining innovative profit. Such activity involves the implementation of a whole range of practical measures for the preparation and organization of the production process, the modification of the product and technology, the retraining of personnel for the implementation of a new task, the use of new technologies, equipment, etc., which assumes the organizer of the economic process - the entrepreneur [3].

However, it should be noted that the entrepreneur is a “destroyer” of the customary norms and traditions, but at the same time “builder” of new trends, styles and habits. So today, entrepreneurs-innovators form one or another trend in public life, because they offer an original product that can be presented in the form of a new format of a cafe, restaurant, hotel. An example is the famous holding of emotions !Fest (Lviv Chocolate Workshop, Lviv Pillows, Kryivka, etc.). Another vivid example of innovative entrepreneurship is the manufacturer of original male socks Sammy Icon, where owners are constantly looking for new ways of self-realization, entering new markets with competitive non-standard products. They form a sales market. It is worth mentioning also the well-known Fedoriv advertising agency, although it does not just create successful advertising, but also created a creative space, which brings together interesting people and conducts various thematic events of an innovative nature [1]. Such examples of innovative entrepreneurship already exist in the Ukrainian business environment, which testifies to the development and implementation of the innovative potential of entrepreneurs. And this is extremely important when there is the development of innovative entrepreneurship in the country, as this process creates the following positive effects:

- offering new products, services, services,
- easy access to information, rapid response to consumer inquiries,
- development of communications between clients and entrepreneurs,
- cooperation of various entrepreneurs for better satisfaction of the needs of the population (development of partnership),
- forming a positive image of the country,
- the possibility of collaboration and cooperation with foreign partners,
- creation of new jobs,

- investment attraction,
- improvement of the legislative framework in the field of entrepreneurial activity regulation,
- development of science and technology,
- formation of an innovative culture in society.

The social sphere also needs attention. Any business activity is commercial by its nature, so it provides getting a profit. As relations between people are not limited only to the economic sphere, social functioning is presented and functioning in the state. That is why innovative entrepreneurship should be actively developed in such areas as education, health, art, environmental protection, etc. After all, entrepreneurs can much more quickly introduce and start actively apply innovative technologies that will promote the development of these industries. In the future, it will bring positive effects in terms of raising the life standards of the population, youth education, cultural development of the society, life expectancy increase, reduction of harmful emissions into the air, energy saving technologies distribution and many other examples.

Therefore, if there is development of innovative entrepreneurship in all sectors of the economy and social sphere, as well as the implementation of modern information technologies at all levels of management, it can be achieved the significant economic growth in the country. The effect of innovation is always positive. Technology transfer, the sale of licenses abroad are extremely profitable. Summarizing the above, it can be drawn the following conclusion: the development of innovative entrepreneurship in Ukraine should be a top priority not only for the government, but also for the entrepreneurs themselves. Because this is an extremely creative process that requires constant work on itself. It involves finding new opportunities, market analysis, competition studies, consumer research, trends, market conditions. And for this, modern entrepreneurs need to think in a non-standard way, to develop the right strategies for development, to search for and implement innovations because they are the future possibilities and opportunities of getting profit and success.

References

1. Б. Ославський, “10 успішних українських брендів”, - Брустури: Дискурс, 2017. - 208 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність». [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. Дата звернення 23.03.2018.
3. В. В. Зянько, “Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах транзитивних змін економіки України”, Монографія / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, В.В. Зянько. - Вінниця: ВНТУ, 2015. - 172 с.
4. J. A. Schumpeter, “The theory of economic development”,. New Brunswick, USA, Transaction Publishers. Translated from the German by Redvers Opie, the 14th printing, 2008. – 256 p.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Організація та розвиток будь-якої діяльності у сучасних економічних умовах потребує враховувати останні тенденції розвитку інформаційних технологій, оскільки обсяги інформації та вимоги до швидкості її обробки щодня зростають. Розвиток аудиторських послуг в Україні у багатьох аспектах також залежить від того, наскільки якісно та швидко суб'єкти ринку аудиторських послуг зможуть пристосувати свою діяльність до вимог сучасного інформаційного суспільства.

Актуальність застосування інформаційних технологій стає більшою перш за все за рахунок того, що здобувають стрімкого розвитку системи накопичення та обробки інформації, які інтегруються у систему бухгалтерського і управлінського обліку. Фіскальні, статистичні та інші державні органи, у свою чергу, стимулюють підприємства застосовувати різні системи електронного документообігу. Деякі із таких систем, наприклад система електронного адміністрування податку на додану вартість, є обов'язковою і не може бути замінена паперовими аналогами.

З іншої сторони аудиторів стимулюють зміни у нормативному регулюванні аудиторської діяльності, такі як внесення змін до закону “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” [1] та прийняття нового закону “Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність” [2], який набере чинності із 01.10.2018. Ці зміни з одного боку розширюють ринок аудиторських послуг, вимагаючи проводити обов'язковий аудит навіть ті середні підприємства, які раніше не повинні були цього робити, з іншого ж боку, вимоги до суб'єктів ринку аудиторських послуг будуть суттєво змінені у сторону збільшення відповідальності та вимог до якості їх послуг.

Все це ставить нові завдання до організації діяльності, особливо перед тими аудиторськими фірмами, які не працюють у складі великих міжнародних мереж аудиторських фірм та не мають великих ресурсів для швидкого впровадження нових технологій у свої бізнес-процеси.

Зважаючи на розподіл основних видів аудиторських послуг [3], доречно розглядати проблемні питання організації аудиторської діяльності із використанням сучасних інформаційних технологій за наступними напрямками:

- аудит;
- консалтинг;

- бухгалтерський аутсорсинг.

Саме ці три послуги є найбільш поширеними на сучасному етапі в Україні та кожній з них притаманні різні проблемні питання, пов'язані зі специфікою їх надання. Проте усім їм притаманна одна загальна вимога, яка постає як із законодавчих вимог, етичних принципів та, перш за все, бажань клієнтів – це вимога до конфіденційності. Проблема захисту інформації від її несанкціонованого розголошення, за виключенням випадків, коли цього вимагає закон, є однією з найважливіших та складніших для вирішення. В межах цього дослідження питання конфіденційності приймається до уваги, проте не розглядається окремо.

Стосовно організації послуги аудиту характерні наступні напрями, які визначають проблематику застосування інформаційних технологій:

- організація виконання завдання з аудиту;
- організація внутрішнього контролю якості аудиту.

Кожен з цих напрямів потребує окремого розгляду. Для організації виконання завдання із застосуванням інформаційних технологій необхідно вирішити ряд окремих завдань:

- забезпечити наявність електронних примірників основних аудиторських файлів, так званої робочої документації, та віддалений доступ до них кожного члена групи із завдання;
- організувати взаємодію та обмін інформацією всередині групи із завдання;
- забезпечити прийнятний документообіг та комунікації між групою із завдання та клієнтом.

За першим завданням сам факт наявності шаблонів аудиторської документації на цей час не є проблемним для більшості аудиторських фірм, оскільки майже усі із них неодноразово проходили перевірку контролю якості з боку Аудиторської палати. Чого не можна сказати про налагодження зручного доступу до них кожного працівника фірми, а іноді й залучених ззовні експертів. Такий доступ, враховуючи те, що аудит на сьогодні у великій своїй частині віртуалізувався, а отже не вимагає постійної присутності людини на території суб'єкта господарювання, повинен бути організований у “віддалений” формі. Віддалений доступ може бути реалізований як за рахунок ресурсів власного апаратного забезпечення (серверів) так із використанням залучених ресурсів на базі компаній, які можуть послуги з оренди серверів. Кожен із цих

варіантів має як переваги, так і недоліки, які в кінцевому рахунку можуть вплинути як на ефективність роботи, так і на інформаційну безпеку аудиту.

Друге завдання має тісний зв'язок із першим, оскільки саме від того, як буде організована база аудиторських файлів, залежатиме реалізація можливості взаємодії із ними у процесі виконання завдання з аудиту. У будь-якому разі, обмін інформацією повинен забезпечити:

- своєчасність виконання аудиторських процедур;
- можливість здійснення нагляду за роботою менш досвідчених аудиторської групи;
- повноту складення відповідної аудиторської документації;
- можливість відстеження загального прогресу виконання завдання для ефективного управління.

Останнє твердження, на погляд авторів, має чи не найбільше значення, оскільки кожне завдання з аудиту має яскраво виражений проектний характер, який потребує чіткої організації процесів для досягнення основної мети – отримання обґрунтованої впевненості у відсутності або наявності суттєвих викривлень за рахунок отримання аудиторських доказів. Саме через це, кожній аудиторській фірмі доцільно розробити власну або застосувати запозичену систему управління проектами.

Однією з найбільш простих систем, яка може не вимагати значних додаткових фінансових витрат, може бути система «канбан», яка була винайдено японськими промисловцями. Ця система передбачає наочне та просте документування усіх поточних та стратегічних завдань із ранжуванням їх на канбан-дошках, які можуть мати, за необхідності, доволі різні конфігурації, які можна гнучко застосовувати для власних потреб. Подібними системами часто користуються ІТ-компанії для організації управління власними проектами. На даний момент існують крос-платформені програмні продукти, які дозволяють реалізовувати цю систему онлайн. Проте питання організації управління завжди залишається вибором кожної конкретної аудиторської фірми.

Стосовно завдання забезпечення прийняттого документообігу із клієнтами, варто зазначити, що наразі існує можливість організації майже повного циклу електронного обміну документами із клієнтами аудиторських фірм. Це може досягатися шляхом отримання від клієнтів усіх документів у сканованому вигляді, що може скоротити витрати часу аудитора на фізичні переміщення та зводить до мінімуму необхідність особистих візитів до клієнта.

Проблемними питаннями при цьому залишається необхідність верифікації отриманих документів, якості програмного та технічного забезпечення клієнта, яка не завжди відповідає сучасним вимогам. Частково проблема вирішується за рахунок можливості застосування електронних цифрових підписів, які дозволяють збільшити персональну відповідальність клієнта за якість

наданої інформації. Проте така система взаємодії на цей час є скоріше виключенням з правил для ринку аудиторських послуг.

Окремим напрямом організації аудиту із застосуванням інформаційних технологій є організація внутрішнього контролю якості аудиту. В межах аудиторської діяльності – це окремий управлінський процес, який, у деякій мірі, виходить за межі загального процесу виконання завдання. Інститут внутрішнього контролю якості, як і його основні діючі особи – контролери якості, є надбудовою відносно самого процесу виконання завдання. Контролери якості не приймають участь у процесі виконання завдання та іншим чином не втручаються в нього. Крім того, в якості внутрішніх контролерів якості можуть виступати особи, які залучені поза аудиторською фірмою. Саме тому, організовуючи процес внутрішнього контролю якості аудиту із застосуванням інформаційних технологій, необхідно сконцентруватись на забезпеченні:

- постійного доступу до усіх аудиторських файлів в процесі виконання завдання з аудиту;
- організації ведення документування процесу огляду аудиторських файлів із можливістю контролю з боку партнера із завдання та керівництва фірми;
- зберігання аудиторських файлів для контролю якості окремих завершених завдань, як цього вимагають МСА [4].

При цьому, необхідно враховувати, що існує потреба чіткого розмежування прав доступу членів групи із завдання та внутрішніх контролерів якості для запобігання випадкового чи вмотивованого втручання контролерів у формування аудиторських файлів.

Отже, пул питань як наукового так і організаційно-практичного характеру, які потребують нагального розгляду аудиторами для ефективного функціонування та швидкого розвитку їх професії, є досить великим. Проте саме їх вирішення дозволить суттєво поліпшити якість аудиторських послуг.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. Дата звернення: 29.03.2018.
2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>. Дата звернення: 29.03.2018.
3. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2016 рік [Електронний ресурс]. Доступно: <http://apu.com.ua/1064-zvit-do-kmu-2016>. Дата звернення: 29.03.2018.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2015 року) [Електронний ресурс]. Доступно: <http://apu.com.ua/1038-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2015-roku>. Дата звернення: 29.03.2018.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОЧОЇ ГРУПИ З АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Дієвим способом активізувати інноваційну діяльність на підприємстві є створення робочої групи з її активізації. Робоча група – це сукупність працівників, об'єднаних простором, професійною діяльністю, певним чином взаємодіючих між собою і виступаючих по відношенню до оточуючих як єдине ціле [1].

Перевагами робочої групи є низький рівень витрат, простота створення, планування вибору напрямів інноваційного розвитку, що сприяє згуртованості колективу та розвитку міжособових відносин, оперативному реагуванню на будь-які зміни зовнішнього середовища. Серед недоліків можна виділити недостатню кількість компетентних членів робочої групи серед працівників підприємства для ефективної роботи. Також слід зазначити, що членство в реальній робочій групі не означає, що люди повинні постійно перебувати поруч і спільно виконувати роботу. Головним є включення в єдиний виробничий процес на основі кооперації праці та в певну систему міжособистісних відносин.

Практичний досвід свідчить, що одним із способів підвищення рівня ефективності процесу управління робочою групою є розробка регламенту її роботи. Оскільки під час створення робочої групи необхідно враховувати, що для членів групи діяльність в її рамках є додатковим навантаженням, яке вимагає додаткових витрат часу і сил. З метою уникнення деструктивного варіанту розвитку подій, необхідно колегіально прийняти такий порядок діяльності групи, який би влаштовував всіх її членів, тобто розробити регламент роботи робочої групи [2].

Під час створення регламентуючого документа особливу увагу слід приділити наступним організаційним моментам.

Місце і час проведення засідань робочої групи. Місцем для проведення засідань має бути нейтральна територія підприємства, наприклад, зала для нарад, кімната для переговорів, навчальний клас і т. п. Це сприяє подоланню психологічного бар'єру, який існує між начальниками і підлеглими в повсякденній робочій обстановці. Адже використання для засідань кабінету начальника може призводити до більш обмеженої атмосфери роботи. Місце для засідань має бути обладнане мінімальним набором приладдя для візуального обміну інформацією та її реєстрації (кліпборд та маркери). Це дозволить уникнути проблем з

донесенням суті обговорення до всіх членів групи, графічне зображення процесу вирішення проблем дозволить відновити хід її обговорення пізніше.

Формат діяльності робочої групи. Слід усвідомлювати, що результативність робочої групи визначається не тільки дотриманням регламенту нарад. Основна діяльність групи полягає в діяльності її членів поза рамками засідань. Це діяльність пов'язана з апробацією нових підходів до організації праці, зі збором та обробкою інформації, по вивченню методологічних аспектів проблеми. Ця діяльність також має бути регламентована.

Контроль з боку вищого керівництва. Результати діяльності робочої групи повинні регулярно доповідатися керівництву підприємства (якщо керівник не є членом групи). Це не обов'язково робити так само часто як проводяться наради. Цілком достатньо робити короткий звіт один раз на місяць, до якого слід додати таблицю з переліком вирішених завдань. Керівнику підприємства важливо мати уявлення про поточні результати діяльності робочої групи і внесок кожного члена в цей результат. Під час виявлення диспропорційності щодо участі членів групи в її роботі, необхідно вжити заходи щодо її усунення. Також, якщо робота групи неефективна через проблеми організаційного характеру, слід вжити заходів щодо усунення таких проблем.

Процес формування ціннісної орієнтації учасників робочої групи повністю співпадає з процесом, який протікає на рівні підприємства в цілому. В практичній діяльності цей процес тісно пов'язаний з рівнем розвитку організаційної культури на підприємстві. Як відомо, ціннісний аспект є цементуючою силою будь-якої організаційної культури. Разом із тим, слід відмітити, що організаційна культура державних підприємств досі знаходиться на вкрай низькому рівні. Про це свідчать статистичні дані які наводить Л. А. Пашко [1]: соціологічні дослідження оцінки елементів професійної культури на державних підприємствах свідчать про те, що вони поки що недостатньо володіють гнучкими організаційними технологіями самоменеджменту, які вимагають творчого, неформального ставлення до діяльності. Так, 61% співробітників державних підприємств вважають, що у них не досить добре розвинуті ініціативність, прагнення до нового, новаторський підхід до справи [3].

Варто відзначити, що ціль, місія та стратегія розвитку підприємства перебувають у тісному взаємозв'язку з ціннісно-комунікативною складовою організаційної культури та відображаються в реалізації її принципів ціннісних орієнтацій. Особистісні цінності керівника та персоналу повинні кооперуватися з визначеними цінностями підприємства, що передбачає їх цільову рекомбінацію відповідно як для суб'єктів так і для об'єктів управління [4]. При цьому відбувається трансформація цінностей культури підприємства у декларовані документи організаційного характеру, що вимагає чіткого дотримання правил на всіх ієрархічних рівнях підприємства.

Підприємство, яке має на меті відігравати значиму роль на своєму ринку, повинно вибрати стратегічні пріоритети (лідерство за продуктом, орієнтація на схильність споживача, орієнтація на виробничу досконалість). Вибір повинен ґрунтуватися на об'єктивній оцінці ресурсів, здібностей і ситуації на ринку [5]. Після закінчення процесу розробки стратегії і оформлення її у вигляді бізнес-плану формулюється місія організації. Місія є вершиною, відповідно до якої будується бізнес, тому вона впливає на розробку всіх компонентів стратегії та менеджменту. Місія підприємства – це засіб, що дозволяє керівництву поєднати власні цілі і найманих співробітників. Зовнішня функція місії полягає в наданні суб'єктами зовнішнього середовища об'єктивної інформації про філософію і призначення організації; засоби, які вона використовує у своїй діяльності; ресурси, якими володіє; імідж, який формує; моральність, якої дотримується; комунікативні засоби, за допомогою яких взаємодіє з партнерами, конкурентами та споживачами [5].

Результатом роботи з дослідження процесу формування організаційної культури має стати звіт, що включає в себе: аналіз організаційної культури підприємства; оцінка сильних і слабких сторін культури, її відповідності цілям, пріоритетам підприємства і специфіці навколишнього середовища; аналіз дій, що вживаються менеджментом, і інструментів, що використовуються ним для управління культурою; опис бажаної цільової культури підприємства; рекомендації щодо необхідних змін і інструменти управління культурою; план заходів щодо зміни організаційної культури.

Крім того, необхідно створити систему регулярного моніторингу щодо реалізації та функціонування організаційної культури в рамках господарської діяльності підприємства.

Слід відзначити, що процеси формування та ефективного забезпечення організаційної культури повинне мати на меті зміцнення її позитивного впливу на результативність діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, іміджу, гудвілу в процесі практичного впровадження і застосування.

З метою підвищення ефективності процесу генерації ідей робочої групи рекомендовано розробити програму розвитку персоналу підприємства, яка має включати заходи з навчання і професійного розвитку для набуття ними компетенцій, що можуть суттєво підвищити їх здатність до генерування нових ідей. Насамперед, це новітні знання у сфері використання інформаційних технологій – як для дослідження ринку, так і для проектування та конструювання.

Програми розвитку персоналу можуть реалізовуватись у двох організаційних формах: цільове навчання окремих працівників необхідним новим компетенціям або підвищення кваліфікації працівників у своїй сфері діяльності для підвищення їх професіоналізму (групове або індивідуальне навчання – у вигляді стажування чи проходження курсів підвищення кваліфікації). Необхідно упроваджувати принципово новий для багатьох вітчизняних підприємств підхід, який полягає у формуванні компетенцій і забезпеченні обізнаності персоналу на підставі впровадження комплексного та системного процесів підготовки й перепідготовки працівників.

Для підвищення ефективності мотиваційної системи її слід акцентувати на ініціативність та інноваційну продуктивність, також важливо враховувати психологічні особливості творчих людей, які входять до складу робочої групи, активізація їх діяльності повинна в значній мірі включати соціально-психологічні форми стимулювання, що орієнтуються на задоволення потреб вищого рівня. Крім того, необхідно, щоб застосовувані методи збагачувалися відповідно до зміни мотиваційних преференцій виконавців. Тільки за таких умов інноваційна активність персоналу буде залишатися високою, що сприятиме розширенню інноваційних можливостей підприємства.

Список літератури

1. Л. Л. Антонюк, *Інтелектуальний капітал – нематеріальний актив регіональних інноваційних систем*. Київ, Україна: Наукові праці НДФІ, 2012.
2. А. В. Солдатов, “Оценка влияния человеческого фактора на инновационный потенциал”, *Системотехника*, № 8, с. 22-32, 2010.
3. Л. А. Пашко, “Организаційна культура: сучасне розуміння та підходи”, *Наукові розвідки з державного та муніципального управління: зб. наук. праць*, № 2, 2011. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_2/16.pdf. Дата звернення: Березень 15, 2018.
4. А. Тарасенко, “Проблеми малого инновационного бизнеса”, *Экономист*, № 10, с. 57-62, 2011.
5. Л. М. Швець, “Процес стратегічного планування на підприємстві”, *Економічний вісник Донбасу*, № 1 (15), с. 148-152, 2009.
6. Ю. М. Бажал, “Розвиток інноваційної діяльності у знаннєвому трикутнику «держава – університети – промисловість»”, *Економіка і прогнозування*, № 1, с. 76-88, 2015.

НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Процеси адаптації підприємств до конкурентних вимог можливі за умовами гнучких змін організаційної, виробничої та управлінської системи на підприємстві. Якщо ставити за мету забезпечення економічної безпеки підприємств як динамічної системи, то обов'язковим стає процес мобілізації раціонального використання фінансових, технологічних, науково-технічних та трудових ресурсів підприємства, в тому числі і раціонального їх використання. Розумне поєднання і забезпечення взаємозв'язку фінансових та нефінансових показників, зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на діяльність підприємства, інтеграції виробничих заходів, все це підкреслює позитивність існування системи збалансованості між показниками.

Виникнення і розвиток суспільства супроводжується формуванням явища конкуренції (від лат. *concurentia* – стикатися, змагатися), яка є одним із постійно діючих чинників його прогресивного руху вперед [1, с.143]. Конкуренція змушує суб'єктів підприємницької діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, знижати витрати на виробництво, покращувати якість продукції (послуг), що пропонуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність.

Однією з причин сучасної економічної кризи та низької конкурентоспроможності українських товарів та наданих послуг є нездатність вітчизняних підприємств боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари та формувати свого споживача, поставивши його інтереси у центр всієї виробничої та комерційної діяльності. В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція товаровиробників. Практично завжди це конкуренція з відомими, крупними виробниками. До умов досягнення високого рівня прибутковості відносять забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг, що виробляються підприємствами та фірмами. Цієї мети досягають підприємства з більш високим конкурентним потенціалом, який включає в себе як реальну, так і потенційну здатність підприємства розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоздатні вироби, а саме товари, що випереджають аналогічні за якісно-ціновими характеристиками і формують більший високий рівень попиту у споживачів.

Питання підвищення міжнародної конкурентоспроможності є актуальними для вітчизняних підприємств. Згідно зі структурою національної економіки України ключове положення в її економіці займають промислові підприємства. Сьогодні формування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках є однією з найважливіших складових діяльності кожного промислового підприємства країни. Дослідження понять “конкурентне середовище” і “конкурентоспроможність” передбачає з'ясування сутності категорії “конкуренція”, оскільки вони тісно взаємозв'язані як в етимологічному, так і в чисто логічному сенсі – про конкурентоспроможність можна говорити тільки при наявності конкуренції між виробниками певної продукції та послуги.

Конкуренція між відособленими товаровиробниками є суперництво (боротьба) між ними стосовно задоволення власних інтересів: вигідних умов виробництва та збуту товарів, одержання високих прибутків, домінування на певному ринку. Аналіз визначень конкуренції дозволяє зробити висновок, що всі вони враховують такі її якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами [2]. Конкуренція – це сукупність об'єктивних відносин, перш за все, економічних, між господарюючими суб'єктами в умовах ринку, що носять динамічний характер постійного суперництва товаровиробників за прихильність споживачів на основі певних переваг своєї продукції.

Здатність (спроможність) підприємства вести суперництво на міжгалузевому та світових ринках отримала втілення в категорії “конкурентоспроможність” (“конкурентоздатність”). Конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкурентного середовища і через конкуренцію. Необхідно відмітити, що єдиного підходу до визначення даної категорії у вітчизняній та зарубіжній науці не існує. Аналіз економічної літератури щодо логічного встановлення змісту цього поняття свідчить про наявність багатоаспектного трактування терміну “конкурентоспроможність”. Економісти виділяють чотири підходи: компаративний, ресурсний, сполучення компаративного та ресурсного підходів та системний. Міжнародна конкурентоспроможність

– це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, що відповідає стандартам якості внутрішнього та зовнішнього ринків, пропонувати конкурентну ціну та забезпечити ефективну віддачу від ресурсів, що використовуються у процесі виробництва.

Конкурентоспроможність підприємства є інтегральною характеристикою. Її складові: пропозиції на ринку, ресурсів підприємства, менеджменту, підприємницької ідеї або бачення.

Конкурентоспроможність підприємницької ідеї – це припущення про доцільність і перспективність заняття конкретним бізнесом. Підприємницька ідея включає в себе уявлення про продукт, потреби клієнтів, способи підтримки і розвитку необхідного ресурсного потенціалу та способи управління підприємством, виступає свого роду ідейною платформою, на якій будується бізнес. На неї впливають особисті характеристики власника бізнесу (наполегливість в досягненні поставленої мети). Найбільш важливим критерієм конкурентоспроможності підприємницької ідеї є її ефективність з точки зору ринкових перспектив. Конкурентоспроможність пропозиції на ринку визначає поточну конкурентоспроможність підприємства. Для сучасних маркетингових ринків властива конкуренція “не того, що зроблено фірмами, а того, чим вони додатково забезпечили свою продукцію у вигляді упаковки, послуг, реклами, консультацій для клієнтів, фінансування, особливостей поставки, послуг зі складування та інших речей”.

Конкурентоспроможність наявних ресурсів (фінансових, природних, матеріальних, технологічних, виробничих, кадрових та ін.) визначає довгострокову конкурентоспроможність підприємства. Платоспроможний попит можна розглядати як один з видів ресурсів, доступ до якого також є предметом конкуренції. Якщо ж розглядати загальний сукупний попит, то всі підприємства, що пропонують товари або послуги на певній території, є конкурентами. Наявність ресурсів дозволяє компанії тривалий час підтримувати свої пропозиції конкурентоспроможними. Однак ресурсні переваги підприємства перед конкурентами набувають практичне значення тільки в разі їх відповідності поточним ринковим умовам.

Альтернативність та багатоваріантність напрямків позиціонування підприємства в сфері міжнародного конкурентного середовища, потреба оптимізації ресурсного потенціалу і управління капіталом обґрунтовують системність стратегічного планування забезпечення конкурентоспроможності. Адаптивна до конкурентного середовища економічна політика у формі міжнародної конкуренції є умовою реалізації ефективного господарського механізму підприємства.

Вибір моделі забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства передбачає обґрунтування напрямів досягнення стратегічних цілей конкуренції, які містять в собі правила і

прийоми, а саме: формування цінової політики, що забезпечує стратегічну динаміку зростання цільового сегменту ринку, загального обсягу товарної реалізації, товарооборотності окремих груп товарів; управління ресурсним потенціалом, його функціонально-вартісний перерозподіл з метою отримання цільового прибутку і максимізації рентабельності в стратегічному періоді; формування товарного асортименту, що відповідає споживчим потребам та забезпечує максимізацію доходів, мінімізацію обсягу і оптимізацію структури витрат; ефективне товаропостачання та мінімізація витрат на формування товарних запасів, зокрема, шляхом вибору конкурентоспроможного постачальника; зростання соціальної ефективності торговельного обслуговування; забезпечення інвестиційної привабливості як результату мінімізації терміну окупності капіталовкладень та зростання ефективності інвестиційних проектів торговельної діяльності.

До напрямів адаптації підприємств до умов конкурентного середовища можна віднести наступні. По-перше, це “осучаснення” (приспособлення підприємства до нових вимог ринку) роботи з постачальниками, а саме: вибір та диференціація постачальників, планування роботи та комунікація з постачальниками, контроль і оптимізація відносин з постачальниками, попередження або зниження ризиків, достовірність та прозорість фінансових розрахунків, удосконалення зовнішньої логістики. По-друге, це створення ефективного внутрішнього середовища підприємства: матеріально-технічної бази та інфраструктури, управління персоналом, проектування виробничого простору, внутрішньої логістики, технології та технологічного розвитку, інвестиції та інноваційні процеси. Третьою складовою напрямів є робота зі споживачами готової продукції: політика в сфері якості продукції, сервісна політика, розповсюдження та використання передового досвіду, асортиментна політика та створення вигідної пропозиції, підвищення лояльності споживача, цінова політика, рекламна діяльність. Адаптувати діяльність виробничого підприємства до умов конкурентної середовища, мінливості ринку праці (враховуючи залежності кривих попиту та пропозиції на робочу силу), є необхідною вимогою в умовах стабілізації економіки, але при здійсненні деяких зрушень в роботі підприємства, а саме: зміни його технологічного процесу, освоєнні нового ринку капіталів, перерозподілі прибутку, доходів і витрат.

Список літератури

1. О. В. Шкурупій, “Зовнішньоекономічна діяльність підприємства”, Київ, Україна: ЦУЛ, 2012.
2. Т. Б. Харченко “Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки”, *Актуальні питання економіки*, № 2, с. 70–75, 2013.

БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Високий рівень розвитку вітчизняної ринкової економіки неможливий без успішної трансформації економічного середовища, визначальним елементом якого є ринкова інфраструктура. Така інфраструктура являє собою взаємопов'язану систему підприємств і організацій, які простежують рух потоків товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили і забезпечують істотне прискорення їх обігу. Саме ринкова інфраструктура забезпечує нормальне безперебійне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків і взаємодію суб'єктів ринкової економіки. Створення адекватної ринкової інфраструктури, яка відіграє пріоритетну роль в умовах формування ринкової економіки, поряд з іншими цілями, такими, як стабільне економічне зростання, стабільність грошового звернення, повна зайнятість і т. д., є особливо актуальним завданням економічної політики. Найважливішою складовою інфраструктурного комплексу є управлінська інфраструктура. Вона створює необхідні умови для доступного та ефективного функціонування обслуговуючих сфер народного господарства і сприяє формуванню всіх елементів інфраструктурного комплексу. Об'єкти управлінської інфраструктури повинні розвиватися швидше порівняно з іншими елементами інфраструктурного комплексу для того, щоб активно впливати на його формування як цілісної системи.

Основа управлінської інфраструктури складають організації і фірми управлінського консультування, або консалтингові фірми. Консультування, або консалтинг, давно перетворився в найважливішу галузь сучасного підприємництва, розвиток якого в усіх країнах ринкової економіки спирається на потужну інфраструктуру його підтримки. Виникнувши на початку XX ст., консалтинг пройшов довгий і складний шлях розвитку і сьогодні – це норма бізнесу, яка найбільш ефективно і динамічно розвивається, де зайняті сотні тисяч фахівців. Зародження консультування було пов'язане з постійним пошуком підприємцями нових засобів підвищення ефективності виробництва, спробами зі сторони фахівців управління знайти комерційне застосування своїм здатностям, логікою розвитку організаційної науки і практики. Сучасний бізнес найчастіше вдається до послуг консалтингових підприємств у разі виникнення проблем, що мають

принципову новизну й вимагають нестандартних рішень. Підтвердженням цього висновку є результати досліджень, проведених одним із лідерів світового консалтингового ринку – компанією Bain&Company, об'єктом яких були принципи використання підприємствами управлінських інструментів упродовж останніх десяти років, а також ефективність і дієвість застосовуваних ними управлінських концепцій. Так, за рейтингом популярності до десятки найпопулярніших управлінських інструментів увійшли: стратегічне планування, управління взаємодією з клієнтами, управління клієнтською базою, сегментування клієнтів, бенчмаркінг, ключові компетенції. Сьогодні послуги з управлінського консультування затребувані в усіх сферах економіки, що показує його надзвичайні можливості сприяти результативності діяльності компанії різних сфер, напрямів і масштабів діяльності.

До найважливіших причин стрімкого розвитку управлінського консультування та зростання попиту на консалтингові послуги на світовому ринку можна віднести наступні:

- загальну тенденцію глобалізації бізнесу, яка однаково сприяє попиту на консалтингові послуги і серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, і серед щойно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку;

- можливість використання ідей і таланту консультанта в якості конкурентної переваги в ринковій боротьбі;

- необхідність впровадження інформаційних технологій, які дозволяють значною мірою підвищити продуктивність компанії.

Сучасні світові тенденції розвитку управлінського консультування свідчать про зростання залучення консалтингових компаній до розвитку підприємств. Консультаційна діяльність, яка є у багатьох країнах світу найважливішим елементом ділового середовища, почала активно розвиватися і в Україні. Український ринок консалтингових послуг починає набувати риси зрілості. Українські підприємства, виснаживши можливості вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності своїми власними силами, все частіше звертаються до консультантів у спробах вирішення цих проблем. При цьому відбувається переосмислення завдань і функцій консультантів, від яких вимагають істотного поліпшення,

спрямованого на підвищення ефективності та конкурентоспроможності і бізнесу. До консультантів все частіше звертаються не тільки організації, що перебувають у кризовому стані, а й успішні організації, що прагнуть стати ще більш конкурентоспроможними та ефективними.

Найбільш популярними та розвинутими в Україні на сьогодні є такі групи послуг з бізнес-консалтингу:

1. Управлінське консультування. Це послуги із загальних питань управління, до яких відносять: розробку стратегії; маркетинг; управління виробництвом, трудовими ресурсами, збутом; екологію і безпеку праці; структуру управління; аналіз ринку.

2. Фінансове консультування. Це послуги з питань бухгалтерського обліку та аудиту; оцінка майна, бізнесу, ризиків, майнових та немайнових прав, операцій з цінними паперами, розробка фінансової стратегії, оцінка фінансових результатів діяльності, управління фондами та інвестиціями, оптимізація витрат і системи фінансового обліку, розрахунок ефективності окремих проектів.

3. Юридичне консультування. Це послуги, пов'язані з юридичними аспектами оподаткування; створенням, реорганізацією та реєстрацією підприємств; зовнішньоекономічною діяльністю, ліцензуванням та патентуванням; поверненням боргів, банкрутством та ін.

Водночас аналіз процесів, які відбуваються в економіці країни, зростаючий інтерес, в сучасній літературі та практиці до консалтингу, викликає необхідність більш глибокого проникнення в сутність цього явища, тим більше, що ця сфера бізнесу залишається однією з найбільш закритих і малозрозумілих для непрофесіоналів. Фахівцям досі не вдається прийти до спільного більш-менш чіткого визначення продукту і навіть рамок консалтингу, не кажучи вже про те, щоб оцінити його реальну ефективність. Спектр проблем, що вирішуються консалтингом, широкий і неоднозначний. Крім того, на ринку працює величезна кількість консалтингових компаній, що вкладають в поняття "консалтинг" свій сенс і зміст. Основними функціями консалтингових фірм є збір та аналіз інформації, проведення досліджень і експертиз, розповсюдження ефективних організаційних рішень та допомога клієнту щодо їхнього опанування.

Як показують результати проведеного дослідження, управлінське консультування дозволяє: ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми і можливості; пропонувати альтернативні варіанти вирішення цих проблем; надавати допомогу в реалізації рекомендацій та впровадженні на практиці.

Досягнення якості консультування залежить від багатьох чинників, таких як, рівень мотивації та інноваційної спроможності клієнта, його залучення до процесу діагностування проблематики та

розробки напрямів подолання виявлених проблем, його довіри до консалтингових рекомендацій. На нашу думку, з метою забезпечення процесу формування стратегічних переваг та забезпечення успіху консультування, пропонуємо до чинників успіху консалтингових компаній включити наступні: об'єктивність та компетентність щодо забезпечення якості консалтингових послуг, встановлення чітких цілей консультування, часу і бюджету консалтингового проекту, а також наявність у консультантів таких складових професійної поведінки, як чесність у відношеннях та уміння налагодити ефективні комунікації між консультантами і клієнтами.

Незважаючи на те, що значна частина компаній потребує консалтингових послуг, попит на них в Україні все ще залишається низьким. З нашої точки зору, основними причинами такої ситуації є: триваюче зниження ділової активності бізнесу на тлі складної макроекономічної ситуації; неможливість достовірно оцінити корисність консалтингових послуг; відсутність культури роботи з незалежними експертами; складність отримання об'єктивної інформації та непрозорість бізнесу і т.і.

Все це вимагає поліпшення якості консалтингових послуг і підготовки професійних кадрів, розробки адаптованої методики консалтингової діяльності до умов економіки України, з подальшим застосуванням її результатів на практиці, переходу на постійне консультативне супроводження.

Ускладнення завдань, що вирішуються консультантами, і посилення конкуренції на ринку консалтингу призводять до того, що все більше організацій і окремих осіб, що займаються управлінським консультуванням, прагнуть надавати професійні послуги на базі стандартів професійної діяльності, що існують в цій галузі. Узагальнення досвіду консультування, аналіз нових тенденцій в його розвитку, дослідження специфіки надання послуг консалтингу в Україні є важливим як для розвитку самої сфери консалтингу та підготовки фахівців-консультантів, так і для всієї сфери вітчизняного бізнесу.

Список літератури

1. М. Ф. Безкровний та М. Ф. Кропивко, "Управлінський консалтинг", *Підручник*. Київ, Україна: Ліра-К, 2015.

2. Еволюція українського консалтингу. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://anatol-each.livejournal.com/8931.html>. Дата звернення: 1.03.2018.

3. М. Л. Гончарова, "Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку", *Економіка та управління національним господарством*, № 2(164), С. 136 -141, 2015.

4. С. М. Ілляшенко, "Ключові чинники успіху управлінського консультування". [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=969> Дата звернення: 15.03.2018.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОСЛУГ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

В умовах трансформації економіки України виникають значні проблеми створення ефективної системи оцінки та надання місцевими органами влади соціальних послуг населенню, результативності формування і використання бюджетних коштів на підвідомчій території, що і являється актуальним на сьогоднішній день.

Ухвалення нового Бюджетного кодексу України сприяло децентралізації владних повноважень, розподілу дохідних джерел і витратних повноважень між рівнями бюджетів, проте не забезпечило створення раціональної системи оцінки ефективності діяльності місцевих органів влади.

Відсутність системи оцінки ефективності і результативності діяльності органів місцевої влади не сприяє раціональному розподілу обмежених фінансових ресурсів між бюджетними програмами, якісному наданню соціальних послуг населенню, не забезпечує трансформацію системи місцевих фінансів, оптимізацію системи місцевого оподаткування.

Безвідповідальність місцевих органів влади за показники своєї діяльності ставить під сумнів ефективність реалізації соціально-економічних реформ в країні.

Проблемам розвитку місцевих бюджетів, оцінки їх діяльності присвячені праці: О. П. Кириленка, [1], І. О. Луніної [2], Л. В. Лисяка [3], Т. Г. Бондарука [4], І. В. Баранової [5], Н. М. Сабітової [6].

При цьому в їх дослідженнях розглядаються окремі напрямки діяльності місцевих органів влади при наданні соціальних послуг населенню. В умовах трансформації системи місцевих бюджетів необхідні нові напрями визначення ефективності бюджетного процесу на місцевому рівні. Необхідні нові підходи і заходи щодо розвитку теорії та методики визначення ефективності та результативності діяльності місцевих органів влади. Ця оцінка дозволить встановити доцільність та ефективність роботи чиновників різного рангу, визначити обґрунтованість надання ними соціальних послуг населенню.

Метою дослідження є подальший розвиток теоретичних основ підвищення ефективності надання бюджетних послуг на місцевому рівні.

Специфічними цілями оцінки фінансового становища та якості управління місцевих органів влади є [1]:

- оцінка стану і ступеня прозорості системи суспільних фінансів регіону;

- визначення ролі громадського сектора в економіці регіону, аналіз можливостей підвищення вкладу приватного сектора в надання суспільних послуг;

- виявлення та оцінка факторів кредитоспроможності місцевих органів влади, що входять до складу репрезентативних територіальних утворень;

- оцінка відповідності нормативно-правової бази бюджетного процесу, процедур складання та виконання бюджетів;

- оцінка міжбюджетних відносин, пов'язана з визначенням ефективності формування доходів, розподілу витрат, надання міжбюджетних трансфертів на рівні адміністративно-територіальних утворень;

- обґрунтування основних напрямів удосконалення управління місцевими фінансами;

- обґрунтування системи індикаторів, що дозволяють відслідковувати виконання цієї програми та оцінювати її соціальну і економічну ефективність.

При цьому мета діагностики не обмежується разовим обстеженням системи місцевих бюджетів регіону. В результаті її проведення адміністрація регіону повинна отримати методичний інструмент для моніторингу і вдосконалення управління місцевими бюджетами.

Крім того, можуть бути дані пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення законодавства, що регулює міжбюджетні відносини і місцеві бюджети, та розробці системи “стандартного” і «розширеного» моніторингу місцевих бюджетів.

В рамках оцінки фінансового становища та якості управління місцевих органів влади систематизуються дані, що характеризують:

- порядок ведення бюджетних рахунків, проведення платежів;

- кількість і склад бюджетних установ, що відносяться до різних рівнів бюджету;

- бухгалтерський облік операцій з місцевими бюджетами;

- плани, роботи або позиції адміністрації регіону і адміністрації репрезентативних територіальних утворень.

На підставі оцінки фінансового становища та якості управління місцевих органів влади повинні

розроблятися комплексні заходи, направлені у тому числі на [2]:

- демократизацію бюджетного процесу, залучення населення, громадських організацій до вироблення пріоритетів бюджетної політики;
- підвищення прозорості системи місцевих бюджетів;
- досягнення реалістичності місцевих бюджетів, безумовне виконання зобов'язань перед бюджетотримувачами і кредиторами;
- проведення реструктуризації державних і комунальних підприємств та бюджетної мережі, скорочення нерациональних бюджетних видатків зокрема, субсидії комунальному господарству;
- зниження дефіцитності місцевих бюджетів, підвищення ефективності управління внутрішніми і зовнішніми запозиченнями;
- створення ефективного механізму реалізації бюджетної політики на рівні адміністративно-територіальних утворень.

При виконанні робіт з оцінки ефективності та якості управління бюджетами Лисяк Л. В. пропонує використовувати закордонний досвід реформування управління фінансами на місцевому рівні, а також базову систему індикаторів і критеріїв оцінки її виконання та ефективності [3]. На підставі цієї типової програми повинен розроблятися проект концепції основних положень місцевої програми вдосконалення управління місцевими бюджетами в регіоні, що включає аналіз вихідної ситуації, мету та завдання програми, обґрунтування основних напрямків їх вирішення, перелік основних законодавчих актів.

Т. Г. Бондарук пропонує здійснювати оцінку ефективності функціонування місцевих органів влади з використанням системи індикаторів і визначення балів по кожній групі індикативних показників [4]. Цей метод дозволяє оцінювати результативність роботи місцевих органів влади, мінімізувати негативні чинники і умови, що впливають на досягнення запланованих результатів роботи.

Основними недоліками цього методу є складність при виборі індикативних показників оцінки роботи місцевих органів влади, значні втрати часу при обробці необхідних статистичних, фінансових та інших показників.

І. В. Баранова для оцінки ефективності функціонування місцевих органів влади пропонує використовувати окремі не взаємозалежні показники в сфері освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, фізичної культури і спорту [5]. Сутність цього методу полягає в порівнянні досягнутих соціальних результатів за плановими показниками. Основним недоліком цього методу є використання тільки соціальних індикаторів для оцінки ефективності функціонування місцевих органів влади.

Н. М. Сабітова для оцінки ефективності функціонування місцевих органів влади пропонує

використовувати соціальні, економічні, демографічні показники [6]. В основі її методу лежить комплексна оцінка, що дозволяє оцінити якість життя населення на місцевому рівні.

Аналіз праць українських і зарубіжних вчених дозволив автору запропонувати наступні напрями ефективності бюджетного процесу на місцевому рівні:

- виявити, чи є інформація повною для прийняття рішень;
- забезпечити наявність повної інформації для прийняття рішень;
- зробити вибір оптимального рішення про включення бюджетних запитів до проекту рішення про місцевий бюджет.

Отримані результати дозволяють обґрунтувати варіант спрямування бюджетних коштів що, безумовно, підвищить прозорість, ефективність і результативність їх використання.

Обґрунтоване включення бюджетного запиту до проекту місцевого бюджету перед поданням на розгляд виконавчим органам відповідних місцевих рад з ретельним поясненням напрямів витрат, спрямованих на регулювання соціально-економічних процесів, є запорукою прозорого, ефективного, результативного використання коштів місцевих бюджетів.

На підставі проведеного дослідження встановлено, що в Україні на місцевому рівні відсутня система оцінки якості наданих бюджетних послуг місцевою владою. Це сприяло розробці загальних напрямів оцінки ефективності та результативності бюджетного процесу на місцевому рівні.

Використання цих напрямів дозволить, з одного боку, підвищити відповідальність місцевих органів влади при наданні соціальних послуг населенню, з іншого боку, забезпечить ефективне і раціональне використання обмежених бюджетних коштів на рівні територіальних утворень.

Список літератури

1. О. П. Кириленко, "Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика)", Київ, Україна: Ніос, 2012.
2. І. О. Луніна, "Формування місцевих бюджетів в контексті соціально-економічних реформ", *Економіка України*, № 1, с. 23-31, 2014.
3. Л. В. Лисяк, "Бюджетна політика в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія", Київ, Україна: НДФІ, 2009.
4. Т. Г. Бондарук, "Визначення сутності місцевого самоврядування", *Економіст*, № 6, с. 44-46, 2016.
5. І. В. Баранова, "Оценка эффективности использования бюджетных средств", Новосибирск, Российская Федерация: САФБД, 2009.
6. Н. М. Сабітова, "Про поняття фінансового потенціалу регіону та методології його оцінки", *Фінанси*, № 2, с. 64-65, 2017.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БРЕНДУ

Сучасне середовище характеризується загостренням конкуренції серед суб'єктів господарювання, що вимагає від них постійного зміцнення конкурентних позицій та пошуків нових підходів до формування стійких переваг, які, зокрема, можуть бути досягнені за допомогою впровадження стратегії бренду на підприємствах. З кожним роком споживачам все важче орієнтуватися на ринку товарів, що призводить до складнощів в прийнятті рішень про покупку, тому вони все більше надають значення товарам, прихильність до яких формується завдяки сучасним методам просування. Формування стратегії бренду зумовлено тим, що бренд – це важлива умова стабільного функціонування підприємства, що забезпечує збільшення лояльних споживачів, зміцненню ринкових позицій та зростанню грошових потоків. Сьогодні бренди не тільки відокремлюють товар від товарів конкурентів, а мають відносини зі споживачем. Усвідомлення поняття бренду дає змогу побудувати конкурентну стратегію. Водночас, не зважаючи на велику кількість дефініцій поняття “бренд”, слід відмітити, що на сьогодні майже відсутня практично значуща інформація щодо створення та управління брендом.

Розглянувши питання бренду можна зробити висновок, що існують підхід, що обумовлює бренд як важливий чинник конкурентоспроможності та механізм впливу на задоволення потреб споживачів. Сьогодні в роботах вчених, окрім складових бренду підкреслюються також і емоційні складові, що впливають на настрій споживачів та формують певні психологічні відчуття від користування брендом [1]. Враховуючи сучасні тенденції формування бренду, дослідження сутності та складових функцій, моделювання бренду за допомогою порівняння бренду з людиною все більше набуває наукової значимості, що дає змогу відносити бренд до суб'єкта комунікацій, який “спілкується” до своїх споживачів. Отже, бренд – це нематеріальний ресурс підприємства, що впливає на сприйняття товару та формує емоційний зв'язок між виробником та споживачем.

Для визначення стратегії бренду необхідно також розглянути поняття “стратегія”. Сучасні умови розвитку світового господарства визначають об'єктивну необхідність змін традиційних методів управління підприємством. Оптимальним процесом, який направлений на виживання та стабільне функціонування підприємства є формування відповідної до умов ефективної стратегії.

Аналізуючи погляди вчених М. Портера, А. Томпсона, Ф. Котлера, Дж. Сондерса, Л. Зайцева, В. Василенко, Б. Мізюк, Л. Мельника, можна зробити висновок, що вибір стратегії на підприємстві завжди пов'язано з напрямком розвитку. Визначення стратегії варіюється між детальним планом підприємства, довгостроковими цілями та набором правил ухвалення рішень. Узагальнюючи проведені дослідження, під стратегією треба розуміти заплановані дії і швидкі рішення з адаптації підприємства до нових можливостей отримання конкурентних переваг і нових загроз послаблення конкурентних позицій [4].

Розглянувши зміст понять “бренд” та “стратегія” можна зробити висновок, що данні категорії розглядаються як результати роботи підприємства. Бренд є символом комерційної активності, що підвищує успіх функціонування підприємства. Відомість бренду – важлива умова стабільного фінансового стану підприємства та фактор його конкурентоспроможності. Враховуючи економічні цілі підприємства, стратегію бренду треба розуміти як розробку певних дій щодо розповсюдження відомості бренду. Ефективно розроблений комплекс заходів дає змогу компаніям зміцнювати позиції бренду в конкурентному середовищі та формувати позитивний образ в свідомості споживачів. Виходячи з того, якщо цілями підприємства є забезпечення конкурентоспроможності у ринковому середовищі, то стратегію бренду треба вважати елементом загальної маркетингової діяльності. В наукових працях маркетингову діяльність визначають як вид ринкової діяльності, яка орієнтована на вивченні потреб і вимог споживачів та націленому на забезпечення задоволення споживачів, як основу для досягнення цілей підприємства. З точки зору стратегічного маркетингу планування бренду полягає в використанні всіх ресурсів та можливостей, маркетингових інструментів, науково-виробничого потенціалу підприємства для досягнення цілей бренду. Бренд відображає головні обіцянки виробників та прагне вирішити якомога більше проблем споживачів. Тобто, при плануванні стратегії бренду треба не тільки проводити аналіз тенденцій, конкуренції й можливостей, а також детально вивчати потенційних споживачів та виявляти їх “проблеми”. Необхідно визначити цілі та задачі, які можна вирішити за допомогою бренду. Наступним кроком може стати створення імені, формування ідентичності бренду (логотип, слоган,

упаковка, фірмовий стиль, тощо), підкреслювання його індивідуальності та методів його позиціонування. На цьому етапі визначається процес здійснення покупки та виявляються споживчі вподобання та цінності. Це свідчить про те, що стратегії, створені під час планування, повинні бути сконцентровані на реальних перевагах компанії. В процесі планування також проводиться аналіз рекламної активності конкурентів, розробляється відповідні маркетингові комунікації, складається медіа-план для різних каналів. Далі слід спрогнозувати бюджети, план реалізації та сформувати альтернативні стратегії для подальшого вибору найприйнятнішої альтернативи. Завдяки стратегічному плануванню підприємства досягають головні цілі в більш короткий період часу, що дає змогу збільшувати обсяги продажів, кількість задовільнених споживачів та фінансові результати.

Процес створення довгострокової переваги цільової аудиторії товарам бренду має супроводжуватися формуванням у свідомості споживачів стійких асоціацій та вражень. Це неможливо досягти без комунікаційної складової бренду. Тобто треба не тільки будувати бренд, що комунікує, а й розробляти стратегію комунікацій зі споживачем. Враховуючи це, стратегія бренду має постійно підвищувати обізнаність про бренд завдяки емоційному та духовному зв'язку зі споживачами. Для цього треба більш детально розглянути складові позиціонування успішного бренду: цінності – формування уявлень та вигоди, цінних для споживачів, що призводить до високого ступеню взаємодовіри і довіри; унікальність – розробка відмінностей від конкурентів, що дає змогу споживачу впізнавати бренд за будь яких умов; достовірність – очікування споживачів мають бути відображені в фактичному стані речей; стихійність – бренд має зайняти місце в свідомості споживачів та максимальний час зберігати свої позиції; придатність – спроба використовувати сильні сторони існуючого портрету бренду.

Отже, стратегія бренду – це також найбільш ефективний з точки зору витрачених ресурсів спосіб домогтися наміченого позиціонування бренду в свідомості споживачів. Також можна наголосити на тому, що стратегія бренду буде не ефективною, якщо позиціонування невдало продумане [3]. Головною особливістю вдалого позиціонування є те, що компанії можуть встановлювати більш високі ціни на свої товари, і це є та додана вартість, що народжується з особистих асоціацій споживача, яку “призначає” бренд. В очах лояльного споживача, задоволеного продуктом бренду, він коштує цих грошей. Підприємство досягає успіху за умови ефективного використання власного потенціалу для досягнення довгострокової прихильності цільової аудиторії, що забезпечується використанням інструментів стратегії бренду [2]. Фактори успіху стратегії бренду залежать від: виробництва – висока

якість продукції, ефективне використання виробничих потужностей; людські активи-кваліфікована робоча сила, висока продуктивність праці; технології – впровадження інновацій в виробничий процес, високий рівень оволодіння сучасними технологіями, розробка нових товарів; реалізація продукції – широка мережа оптових і роздрібних точок торгівлі; маркетинг – висока кваліфікація маркетологів та менеджерів з продажу, сучасні техніки продаж, сучасні методи проведення маркетингових досліджень; професійні навички – особливий хист, провадження нових тенденцій в галузі контролю якості, компетентність у дизайні, здатність створювати ефективну рекламу та інформаційні повідомлення для всіх каналів комунікації; організаційні здібності – здатність швидко реагувати на змінні умови, досвід та ноу-хау в галузі менеджменту; інші фактори – сприятливий імідж, сприятливе положення, приємність у спілкуванні, наявність патентів. Ефективна стратегія бренду має велике значення для успішного функціонування підприємства. Вона буде успішний бренд та формує новий рівень взаємовідносин зі своїм споживачем [5]. Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність формувати стратегію бренду, під якою розуміють набір реальних дій, здатних привести до створення реальної конкурентної переваги, що зберігається тривалий час. Тому керівникам підприємств необхідно приділяти значну увагу плануванню стратегії бренду, враховуючи всі елементи побудови бренду та фактори, що впливають на подальшу успішну реалізацію стратегії.

Список літератури

1. Д. Аакер, “Создание сильных брендов”, Москва: “Требеников”, 2003.
2. Л. В. Балабанова, “Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств”, Київ: Професіонал, 2006.
3. О. І. Гончар “Брендинг, як інструмент забезпечення результативності господарської діяльності сучасного підприємства”. *Вісник Херсонського національного технічного університету*, №14 (3), с.53-56, 2016.
4. И. А. Захарова “Брендинг как метод позиционирования компании в конкурентной среде (2003)”, [Електронний ресурс]. Доступно: www.pressclub.host.ru. Дата звернення: 01.03.2018.
5. К. Келлер “Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом”, Москва, Россия: “Вильямс”, 2005.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO STRATEGIC SITUATION MONITORING OF THE EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Highly dynamic, competitive and difficult to predict functioning conditions for companies with foreign economic activities form the necessity of permanent analysis of the strategic situation of the export potential development on the basis of monitoring. It is aimed to ensure timely, high-quality and adequate management decisions. [1, p.381 – 382]. The satisfaction of needs of industrial enterprises in a clear system of factors and indicators for the assessment of the current situation and decision-making on the development of their export potential are becoming especially relevant in these conditions. The degree of compliance of conceptions of the top management of the company to the actual state of affairs, understanding its place and role in the competitive environment in the industry, country's economy and the world market, as well as the effectiveness of the strategy for the export potential development are highly determined by the composition of the parameters to be measured. In order to ensure survival and success under conditions of constant changes that take place in the competitive environment, companies should monitor thoroughly the various factors that have influence on such changes: the actions of new competitors, changing consumer preferences, changing technology, changes in government actions, etc.

Scientific studies of such researchers as Calantone R. J. [2], Marandu Edward E. [3], Kulishova Ya.V. [4], Momot S.V. [5], Pidubna L.I. and Ponomarenko V.S. [6], Fatenok-Tkachuk A.O. [7], etc. are devoted to the problems of management and development of the export potential of companies. However, the questions regarding the scientific and methodological substantiation of the monitoring system of the strategic situation of the export potential development of the industrial enterprise, which is considered as a prerequisite for the formation of an adaptive strategy for its development, remain unsolved.

The level of development of the export potential of the company is a dynamic characteristic, which depends on the number of factors of the environment [8]. There is a problem of allocation and structuring of the main, most important factors having an influence upon the object of management in the context of increasing arrays of information about the operation environment of the company, which complicates the perception and processing of this information, and therefore complicates the process of effective decision-making in the field of management of the export potential of the industrial enterprise. This requires pre-processing of the input signals

about its current state [9]. This task can be solved by implementation of monitoring of the strategic situation of the export potential development of an industrial enterprise, based on the use of economic and mathematical tools.

Companies are forced to switch from periodic assessment of the strategic situation to the organization of monitoring of the environment of export potential development. It will allow to make decisions on strategic gaps, that is, to detect deviations between the actual changes taking place in the business environment of the company and the chosen directions of the export potential development. Implementation of this kind of management activity will allow to create an informational basis for the substantiation and choice of strategic alternatives for the development of the export potential of the industrial enterprise.

Summarizing the existing in the scientific literature approaches to the interpretation of the essence of such concept as "strategic situation", the strategic situation of the export potential development is considered as a specific set of conditions and circumstances, which develop in time and space, that determine activities of the company in the field of the development of its export potential [10].

The monitoring of the strategic situation of the export potential development of an industrial enterprise is considered as the type of management activity that involves the constant identification of the most significant factors and indicators for each component of the export potential, which in a comprehensive and objective way reflect the peculiarities of the current development of export potential of companies in terms of preventive management, thus regulating the amount of information in the system of its strategy formation.

In order to achieve the goals of developing an adaptive strategy for the development of the export potential, it is necessary to ensure that fundamental tools for the strategic situation monitoring of the export potential development meets the specific criteria and are based on a scientifically grounded system of indicators [11]:

- 1) the strategic management situation should contain a finite number of factors and describe their values and interconnection;

- 2) since it is impossible to take into account the influence of absolutely all factors when making a strategic decision, the strategic management situation should contain only those factors that significantly affect the development of the export potential;

3) the strategic management situation should include only those factors that influence the export potential of the company at a given moment of time;

4) when describing the strategic management situation, it is necessary to consider the causes and consequences of its emergence;

5) the selected factors of the export potential development, qualitative and quantitative parameters of their representation should be informationally supported;

6) the selected factors of the export potential development, qualitative and quantitative parameters of their representation should have a clear technical and economic sense;

7) the selected factors of the export potential development, qualitative and quantitative parameters of their representation should be used in the scientific studies of economists.

The process of strategic situation monitoring of the export potential development is carried out in several successive stages: at the first stage, on the basis of previous studies, such components of the export potential of an industrial enterprise as production, innovation and technology, finance, personnel, marketing, organization, management as well as the resulting indicators of export activity were set as objects for monitoring. The input space of the monitoring indicators and the actual database are formed also at this stage.

Further, in order to eliminate redundant information, the existing base of actual data should be processed by removing the least variable values, abnormal observations and duplicate indicators by calculating the coefficients of variation, robust statistical methods, standardizing the values, and analyzing the correlation matrix. At the last third stage, in order to obtain the proven, further refined conclusions regarding the strategic situation of the export potential development of the industrial enterprise, such methods of economic-mathematical modeling to evaluate the factors of the export potential development of industrial enterprises as factor analysis and multidimensional scaling were selected. Combining the use these methods contributes to a qualitative interpretation of the results obtained in the study.

The approbation of the proposed approach allows to construct a structured system of indicators to diagnose the level of development of the export potential of the industrial enterprise according to all the directions of analysis.

Thus, the application of the system of strategic situation monitoring of the export potential development

of the industrial enterprise will allow to create an information system for diagnosing the level of development of the export potential and is considered as a prerequisite for the formation of an adaptive strategy for its development in a dynamic competitive environment.

Reference

1. О. Г. Мельник Моніторинг діяльності підприємства, *Вісник Національного університету "Львівської політехніки". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*, № 722, с. 381–386, 2012.
2. R. J. Calantone et al. "The influence of internal and external firm factors on international product adaptation strategy and export performance: A three-country comparison", *Journal of Business Research*, vol. 59, p. 176 – 185, 2006.
3. Edward E Marandu. "Strategy factors associated with the export performance of manufacturing firms", *Export Performance of Firms*, vol. 11, p. 33-76, 2008.
4. Я. В. Кулішова "Управління розвитком підприємств з зовнішньоекономічним потенціалом" автореф. дис. ... канд. екон. наук, Донецьк, 2010.
5. С. В. Момот "Формування стратегії розвитку експортного потенціалу металургійних підприємств", автореф. дис... канд. екон. наук, Інститут економіки промисловості, Донецьк, 2004.
6. В. С. Пономаренко *Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та оцінки*. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009.
7. А. О. Фатенок-Ткачук *Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств*. Луцьк, Україна, 2010.
8. К. В. Іванієнко Розробка методичного забезпечення моніторингу та діагностики експортного потенціалу промислового підприємства для формування стратегії його розвитку. *Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*, № 10, с. 345-352, 2016.
9. Р. А. Руденский "Модели обработки слабых сигналов в системах антисипативного управления". *Міжнародний науковий журнал Економічна кібернетика*, № 5-6, с.53–54, 2008.
10. І. А. Ігнат'єва "Нові парадигми стратегічного управління промисловими підприємствами в умовах ринкових трансформацій". *Актуальні проблеми економіки*, №1, с.157–163, 2012.
11. Л. І. Піддубна "Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств". *Управління розвитком*, № 1, с. 37–44, 2015.

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні процеси, що відбуваються в Україні, супроводжуються поширенням соціально орієнтованого управління, виникненням передумов поширення економіки знань, зміною пріоритетів в накопиченні та ефективному використанні людського, інтелектуального і соціального капіталу. Бачення працівника як носія капіталу обумовлює необхідність розгляду його як основного фактора, що ініціює розвиток суспільного виробництва та вдосконалення економічних та соціальних відносин, що можливо при реалізації ефективного кадрового менеджменту на підприємстві. Таким чином, соціально-економічний розвиток багато в чому визначається місцем та роллю людини в суспільному виробництві, що підтверджується результатами досліджень теоретиків і практиків, які розробляють такі наукові напрямки як менеджмент персоналу, управління персоналом, кадровий менеджмент. Таким чином, вищевикладене обумовлює актуальність питань, що стосуються кадрового менеджменту, його ефективності, особливостей здійснення.

Кадровий менеджмент – економічна категорія, яку помилково ототожнюють з менеджментом персоналу, незважаючи на існуючі відмінності за ступенем охоплення і категоріальним ознаками.

У літературі можна зустріти приклади різного тлумачення поняття "кадровий менеджмент". Одні автори у визначенні оперують метою і методами, за допомогою яких можна цю мету досягти, тобто акцентують увагу на організаційну сторону управління. Інші автори наголошують на змістовну частину, що відображає функціональну сторону управління.

Типовим прикладом першого підходу може служити визначення, дане В. П. Галенко: "Кадровий менеджмент – це комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, які забезпечують ефективність трудової діяльності та конкурентоспроможність підприємств" [1]. Інший підхід відображений у визначенні управління персоналом, прийнятому в німецькій школі менеджменту: "Кадровий менеджмент – область діяльності, найважливішими елементами якої є визначення потреби в персоналі, залучення персоналу, розвиток, контроль персоналу, а також структуризація робіт, політика винагород та соціальних послуг, політика участі в успіху,

управління витратами на персонал і керівництво співробітниками".

Ефективність кадрового менеджменту забезпечується високим рівнем наступних показників: документальне забезпечення діяльності персоналу, оцінка і навчання персоналу, мотивація при створенні об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічний прогрес, інвестиції в інтелектуальний потенціал працівників, соціальна забезпеченість працівників, розвиток комунікацій, довіру і наявність спільної мети. Сукупність зазначених показників та високий ступінь їх розвитку забезпечує ефективність кадрового менеджменту підприємства.

В даний час зростає роль створення кадрових документів, що регламентують виробничі повноваження кожної посади і містять вимоги до працівника, що займає цю посаду. У кадрових документах повинні описуватися прямі обов'язки працівника, сфера його компетентності і відповідальності, критерії оцінки ефективності його роботи, управлінська структура, що має відношення до працівника. І якщо все це в них відображено, і, більш того, відповідає дійсності, то підприємство отримує в руки інструмент кадрового менеджменту, що значно полегшує вирішення багатьох проблем.

Працювати ефективно – означає домагатися більших результатів від діяльності персоналу. А для того, щоб судити, наскільки кадровий менеджмент є ефективним, необхідно проводити оцінку персоналу, що дозволяє визначити потенціал співробітників підприємства.

При цьому оцінці повинні піддаватися не просто потенційні можливості працівника, його професійна компетентність, а й реалізація цих можливостей в процесі виконання доручених обов'язків. Отримані результати оцінювання дають можливість визначити достатність професійно-кваліфікаційного рівня працівників для виконання обов'язків, відповідність психофізіологічних характеристик, адаптаційні пріоритети та інші особливості з формуванням напрямків їх розвитку.

Розвиток персоналу підприємства передбачає цілеспрямований процес формування у працівників підприємства професійних теоретичних знань, умінь і практичних навичок за допомогою спеціальних форм і методів, необхідних працівникам підприємства.

Формування умов для соціального забезпечення працівників і здійснення його на

належному рівні сприятиме підвищенню продуктивності, розвитку сприятливого морально-психологічного клімату, формуванню позитивного трудового настрою співробітників, забезпеченню задоволеності від діяльності в даному колективі, що, в свою чергу, забезпечить ефективність кадрового менеджменту.

Науково-технічний прогрес сьогодні виконує визначальну роль у розвитку та інтенсифікації промислового виробництва. Впровадження науково-технічного прогресу забезпечує економічний ефект як результат науково-технічної діяльності. Він визначається в формі приросту продукції, зниження витрат на виробництво, і, як наслідок, підвищення економічної ефективності.

Інноваційна діяльність пов'язана з залученням різних ресурсів. Основними з них є інвестиції і витрати часу як на проведення досліджень і розробок, так і на виконання проектно-технологічних та інших робіт, пов'язаних з масштабним освоєнням виробництва нової продукції. У цілісну систему інноваційної діяльності входять такі компоненти, як наука, технологія, економіка і освіта. Люди з вищою загальноосвітньою підготовкою швидше освоюють професії і стають кваліфікованими фахівцями; вони швидше усвідомлюють суспільну значимість своєї праці, у них, як правило, вища організованість і дисципліна праці, більше творчої ініціативи і винахідливості в роботі. Поза сумнівом, все це відбивається на формуванні та ефективному використанні інтелектуального капіталу.

Інтелектуальним капіталом в сучасних умовах повинні володіти люди всіх професій, а не тільки пов'язаних з творчим мисленням.

Вирішальним фактором результативності інтелектуальної діяльності працівників є їх мотивація, тобто бажання створювати об'єкти інтелектуальної власності. Позитивна мотивація активізує здібності людини, звільняє його потенціал, негативна мотивація гальмує прояв здібностей, перешкоджає досягненню цілей інтелектуальної діяльності.

Більшість прогресивних нововведень знаходять реальне втілення в створенні наукомісткої і конкурентоспроможної продукції, що є одним з важливих результатів інноваційної діяльності.

При забезпеченні ефективності кадрового менеджменту неможливо переоцінювати важливість комунікацій. Ледь не всі, що робить персонал, для досягнення цілей підприємства, вимагає ефективного обміну інформацією. Якщо люди не зможуть обмінюватися інформацією, ясно, що вони не зможуть працювати разом, формулювати цілі і досягати їх.

Для досягнення ефективності підприємству потрібна своєчасна і достовірна інформація про стан зовнішнього оточення, оскільки на діяльність підприємства впливають різноманітні фактори зовнішнього середовища.

Для поліпшення комунікаційних процесів між підрозділами, відділами та службами на підприємстві необхідно широко застосовувати комп'ютерну техніку. Це істотно підвищить оперативність роботи підприємства, помітно скоротить час доступу до інформації, час реакції керівництва на зміну складових ринку, підвищить швидкість проходження інформації і прийняття рішень управлінським персоналом.

Забезпечення високої ефективності кадрового менеджменту можливо і в тому випадку, коли загальні цілі підприємства є об'єднанням цілей зацікавлених сторін.

Працівники в змозі досягти мети, якщо кожен ясно уявляє собі бажані результати. Члени колективу швидше присвячують себе меті, якщо поділяють її і вважають за мету. Прийти до такої згоди непросто, але досягнення цього є суттєвою передумовою забезпечення ефективної роботи кадрів.

Залучення працівника в досягненні кожної мети, інформованість, обговорення і затвердження всіх цілей із зацікавленими співробітниками, облік їх потреб і інтересів при формуванні цілей здатне привести до об'єднання особистих цілей працівників і цілей підприємства, що, в свою чергу, позитивно позначиться на забезпеченні ефективності кадрового менеджменту.

Довіра – це те, що необхідно, щоб відповідати підсвідомим (емоційним) запитам людини. Для підвищення рівня довіри на підприємстві необхідно створювати відчуття безпеки у працівників; розробляти і впроваджувати заходи для згуртованості і сумісності колективу і виховувати у працівників дружельюбність, розуміння, ввічливість, пошану, терпіння один до одного; викликати щирість персоналу, а саме: чесність, відвертість; орієнтувати співробітників на взаємодопомогу, колективне рішення проблем.

Таким чином, ефективність кадрового менеджменту формується з ефективності складових, серед яких виділяють документальне забезпечення діяльності персоналу, оцінку і навчання персоналу, мотивацію при створенні об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічний прогрес, інвестиції в інтелектуальний потенціал працівників, соціальну забезпеченість працівників, розвиток комунікацій, довіру і наявність спільної мети. Розробка і впровадження рекомендацій щодо підвищення вагомості виділених показників дозволить не тільки забезпечити продуктивний процес праці, а й сприяти досягненню ключової мети кадрового менеджменту – забезпечення ефективності.

Список літератури

1. В. П. Галенко, *Управление персоналом и стратегия предприятия*. СПб., Российская Федерация: УЭФ, 1994.
2. М. А. Коргова, *Кадровый менеджмент*. Ростов на Дону, Российская Федерация: Феникс, 2007.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАГАЗИНІВ БЕЗМИТНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах розвитку зовнішньоекономічних відносин в Україні особливе значення має діяльність магазинів безмитної торгівлі (Duty Free). Адже з кожним роком збільшується кількість фізичних осіб, які перетинають митну територію України і купують товари в таких магазинах. Особливо активізувалася міжнародна мобільність українців, а отже і актуальність розвитку магазинів безмитної торгівлі у 2017 р. внаслідок розвитку євроінтеграційних процесів та введення безвізового режиму в'їзду до країн ЄС для громадян України.

Однак на даний момент особливості діяльності магазинів безмитної торгівлі в нормативних актах України практично не висвітлені. Це викликає ряд проблем, які стримують розвиток магазинів безмитної торгівлі, що негативно впливає як на політичний статус України, так і на її економіку. У зв'язку з цим особливе значення має правове регулювання діяльності магазинів безмитної торгівлі.

Діяльність магазинів безмитної торгівлі регламентується низкою нормативних документів, основними серед яких є Митний кодекс України [2] і Правила продажу товарів магазинами безмитної торгівлі [4].

Магазин безмитної торгівлі – це спеціалізований торговельний заклад, що розташований у пункті пропуску через державний кордон України, відкритому для міжнародного сполучення, а також на повітряному або водному транспортному засобі комерційного призначення, що виконує міжнародні рейси, та призначений для реалізації товарів, поміщених у митний режим безмитної торгівлі [2].

Магазини безмитної торгівлі здійснюють продаж товарів громадянам, які виїжджають за межі митної території України, а також пасажиром міжнародних рейсів, які виконуються повітряними і водними транспортними засобами комерційного призначення, що експлуатуються резидентами. Реалізація магазином безмитної торгівлі товарів, поміщених у митний режим безмитної торгівлі, підприємствам забороняється.

Безмитна торгівля – це митний режим, відповідно до якого товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску (пунктах контролю) через

державний кордон України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних, водних або залізничних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, з умовним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорту та експорт таких товарів, та без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Ввізне мито на товари, поміщені в митний режим безмитної торгівлі, не нараховується [2].

Поміщення товарів вітчизняного виробництва у митний режим безмитної торгівлі для цілей оподаткування вважається експортом цих товарів [2]. Тому операції вивезення товарів за межі митної території України в митному режимі безмитної торгівлі оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою [1]. Факт розміщення товарів у митний режим безмитної торгівлі підтверджує відповідна митна декларація.

Тут виникає наступна проблема: для застосування нульової ставки ПДВ при експорті товарів постачальнику необхідно мати наявності митну декларацію. Але в ситуації, що розглядається, митну декларацію оформляє власник магазину безмитної торгівлі. Тому у постачальника товарів магазину безмитної торгівлі немає в наявності документа, що підтверджує правомірність застосування нульової ставки з ПДВ. Вирішити цю колізію можна тільки шляхом прийняття відповідних змін до чинного законодавства України, зокрема, до Податкового кодексу України [1]. Тому автори пропонують передбачити в пп. 195.1.1 Податкового кодексу України [1] нову норму такого змісту:

“Товари вважаються вивезеними за межі митної території України, якщо таке вивезення підтверджене в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, митною декларацією, оформленою відповідно до вимог Митного кодексу України. Не потребує такого підтвердження у постачальника операція постачання товарів магазину безмитної торгівлі, за умови, що утримувач магазину безмитної торгівлі складає митну декларацію”.

Крім того, на даний момент в жодному нормативному документі України не прописані особливості проведення розрахунків в готівковій або в безготівковій формі магазинами безмитної торгівлі. В абз. “е” п. 6.1 Правил [6] коротко

зазначено, що фізичні особи – нерезиденти, а також уповноважені представники юридичних осіб – нерезидентів – суб'єктів підприємницької діяльності можуть використовувати на територіях митниць готівкову іноземну валюту як засіб платежу в разі оплати товарів і послуг в зоні, яка звільнена від сплати мита та податків. Аналогічні норми передбачені і для фізичних осіб-резидентів.

У той же час в першій редакції Правил [4] було зазначено, що магазин безмитної торгівлі здійснює реалізацію товарів за готівку в національній або іноземній валюті, кредитними картками та чеками фізичним особам, а також в безготівковій формі – юридичним особам, які обслуговують пасажирів міжнародних рейсів після проходження ними паспортного та митного контролю.

У зв'язку з цим автори пропонують внести відповідні зміни в Правила [4] і прямо передбачити, що магазин безмитної торгівлі може приймати в якості розрахунків за реалізацію товарів у фізичних осіб: 1) готівкові кошти в національній або в іноземній валюті; 2) кредитні картки; 3) чеки фізичних осіб.

Порядок готівкового обігу іноземної валюти на даний момент не регламентує жоден документ. Лише норми п. 8.11 Правил [6] передбачають, що уповноважений банк встановлює ліміт залишків іноземної валюти в касі суб'єктів підприємницької діяльності, яким дозволено використовувати готівкову іноземну валюту як засіб платежу, якщо залишки іноземної валюти залишаються в неробочий час доби в касі.

Питання, пов'язані з касовою дисципліною, мають для суб'єктів господарювання важливе значення. Тому необхідно прийняти окремий нормативний документ, який регламентує правила використання готівкової іноземної валюти в Україні. У цьому документі потрібно передбачити специфіку діяльності магазинів безмитної торгівлі.

На магазини безмитної торгівлі поширюються вимоги Закону [3] в частині необхідності застосування реєстратора розрахункових операцій. Суб'єкти господарювання, які зобов'язані застосовувати реєстратори розрахункових операцій, повинні використовувати і платіжні термінали. Вимоги до суб'єктів господарювання з прийому електронних платіжних засобів в оплату за продані ними товари (надані послуги) на даний момент встановлено в Постанові [5]. У цьому документі від обов'язкового приймання спеціальних платіжних засобів для здійснення розрахунків за реалізовані товари (надані послуги) звільнені суб'єкти господарювання, які здійснюють господарську діяльність у населених пунктах з чисельністю населення менше ніж 25 тис. осіб.

Магазини безмитної торгівлі здійснюють діяльність в пунктах пропуску через митну територію України, а не в населених пунктах, тому на них норми про обов'язкове використання платіжних терміналів поширюватися не повинні. Однак необхідність застосування терміналів пов'язана зі специфікою діяльності магазину

безмитної торгівлі, яка передбачає прийом в якості розрахунків за продані товари банківських платіжних карток. У зв'язку з цим необхідно прийняти окремий документ, в якому вказати, зобов'язані використовувати магазини безмитної торгівлі платіжні термінали чи ні.

Отже, аналіз чинного законодавства в Україні свідчить про те, що діяльність магазинів безмитної торгівлі наразі є недостатньо врегульованою. Це є неприпустимим з позиції вітчизняного та міжнародного права та здійснює негативний вплив на міжнародний імідж України, а також стримує розвиток магазинів безмитної торгівлі.

За результатами проведеного дослідження автори пропонують внести нові положення до Податкового кодексу України [1], в яких будуть передбачені та детально прописані особливості нарахування ПДВ при поставці товарів магазинам безмитної торгівлі. Крім того, наразі надзвичайно важливо прийняти окремий нормативно-правовий документ, що буде регламентувати особливості валютного регулювання, готівкового обігу, використання реєстраторів розрахункових операцій та платіжних терміналів магазинами безмитної торгівлі.

Список літератури

1. Верховна Рада України. VI скликання, 7 сесія. (2010, Груд. 12). Закон № 2755-VI, Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. Дата звернення: 4.02.2018.
2. Верховна Рада України. VI скликання, 10 сесія. (2012, Бер. 13) Закон № 4495-VI, Митний кодекс України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. Дата звернення: 3.04.2018.
3. Верховна Рада України. II скликання, 2 сесія. (1995, Лип. 6). Закон № 265/95-ВР, Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/265/95-вр>. Дата звернення: 10.02.2018.
4. Кабінет міністрів України. (2003, Лип. 17). Постанова N 1089, Про затвердження Правил продажу товарів магазинами безмитної торгівлі. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1089-2003-%D0%BF>. Дата звернення: 1.02.2018.
5. Кабінет міністрів України. (2010, Вер. 29). Постанова N 878, Про здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/878-2010-%D0%BF>. Дата звернення: 5.03.2018.
6. Правління Національного банку України. (2007, Трав. 30). Постанова № 200, Про затвердження Правил використання готівкової іноземної валюти на території України та внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0656-07>. Дата звернення: 4.03.2018.

ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА – МЕХАНІЗМ ДЛЯ ФІНАНСОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Кінець XX – початок XXI ст. характеризується зростанням ролі і значення інформації та електронних послуг в повсякденному житті, державному управлінні і в економіці. Всі розвинені і багато країн, що розвиваються, із зростанням ролі інформації і впровадженням комунікаційних технологій у виробництво, усвідомили необхідність переходу до інформаційної економіки. У деяких країнах цей процес протікає еволюційно протягом багатьох років і навіть десятиліть, в інших же, навпаки, стрімко революційно, що визначається економічними, політичними, соціально-культурними та іншими умовами.

Функціонування інформаційного типу економіки, її теоретичні основи та інші питання інформатизації суспільства були об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема, Ю. Бажала, Д. Белла, М. Кастельса, А. Маслова, В. Мунтіяна, Р. Ніжегородцева, Дж. Стігліца, А. Чухно та ін.

Єдиного погляду щодо визначення поняття «інформаційна економіка» у науковців немає. Одні дослідники ототожнюють це поняття з економічною теорією інформаційного суспільства, а інші – з сучасною стадією розвитку людської цивілізації, якій властива домінуюча роль творчої, інтелектуальної праці та знань [1]. Щодо розуміння під цим поняттям саме економіки, а не її теорії, то тут деякі вчені звужують предмет дослідження і тлумачать ІЕ як окремий сектор національної економіки. Однак, більшість дослідників під інформаційною розуміє постіндустріальну економіку, у якій матеріальне і нематеріальне виробництво більшою мірою залежить від його здатності ефективно використовувати інформацію в якості основного ресурсу економічного розвитку, де галузі, в яких створюється інтелектуальний продукт, посідають головне місце та відповідно впливають на функціонування усіх інших галузей.

Ю. Бажал звертає увагу на те, що “системоутворювальною ідеєю концепції інформаційної економіки і, відповідно, інформаційного суспільства є використання знань своєї інформації” [1, с. 34]. А. Маслов досліджує саме теорію інформаційної економіки [2], а Р. Ніжегородцев підходить до дослідження інформаційної економіки як до економіки інформаційного виробництва, як до галузі економіки, що вивчає економічні закони у сфері виробництва та відтворення науково-технічної

інформації [3]. Деякі науковці досліджують проблеми розбудови інформаційної економіки в Україні та світі [4].

Для оцінювання тенденцій розвитку інформаційної економіки в певній країні чи групі країн можна використати розроблений Всесвітнім банком Індекс економіки знань (KEI). Методика його розрахунку включає 109 первинних показників, які об'єднані в 4 групи. Спочатку для кожної з цих груп розраховують свій субіндекс: економічного і інституціонального режиму; інновацій; освіти і кваліфікації; інформаційно-комунікаційні технології. Величину Індексу економіки знань обчислюють як середнє арифметичне цих субіндексів.

Згідно аналізу, виконаного Всесвітнім банком за цим показником рейтинг України знизився з 52 до 56 місця. Погіршився рейтинг нашої країни і за впровадженням інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій, хоча покращився за величиною індексу економічного і інституціонального режиму. Хоча рейтинг України за індексом освіти.

У глобальному масштабі загалом та в Україні зокрема, формування інформаційної економіки відбувається на основі таких процесів [1, 3]:

1) створення мережових інституційних структур (допомагає досягти ефекту економії на приміщеннях та часі, створити єдиний економічний простір);

2) розширення масштабів економічної діяльності за рахунок перенесення у віртуальне середовище різних видів економічної діяльності.

В Україні проблема формування інформаційної економіки також розглядається в даний час як одна з найважливіших умов для сталого розвитку країни і подальшого її інтеграції в глобальну економіку. Інформаційна економіка, на відміну від традиційних методів господарювання базується на забезпеченні кращого та дешевшого доступу до знань та інформації, що прискорює здійснення операцій і бізнес-процесів, знижує їх вартість, яка, в свою чергу, збільшує вигоду громадян і споживачів.

Формування інформаційної економіки можливе при реалізації трьох основних умов: широке поширення інформаційних технологій; утворення мережі банків даних, що перетворюють інформацію в один з головних факторів соціально-економічного розвитку та один з основних ринкових товарів; наявність необхідних умов для вільного обміну

інформацією в масштабах всієї земної кулі. Згідно з даними звіту BCG [2], розрив між країнами з низьким і високим показником “електронних перешкод” становить до 2,5 % ВВП. Оскільки цифрова економіка зростає швидкими темпами і часто випереджає традиційну, країни з високим рівнем цифрових перешкод ризикують втратити можливість використовувати високоефективний фактор зростання економіки і створення робочих місць. З іншого боку, якщо такі країни зможуть усунути джерела електронних перешкод, у них з’явиться потенціал для створення значної доданої вартості в рамках своїх економічних систем.

Механізми розвитку інформаційної економіки в Україні:

політика держави щодо розвитку інформаційного суспільства, яка саме й визначає принципи державного управління розвитком інформаційної економіки;

конкуренція та партнерство. Ці недержавні механізми розвитку сфери інформаційної економіки створюють середовище для виникнення підприємства нового типу. Таке підприємство діє в умовах глобальності, високої продуктивності та зміні способу отримання прибутку. Глобальність надає можливість суб’єктам господарювання працювати як єдине ціле в реальному часі у світовому масштабі.

Варто наголосити, що пріоритетність розвитку інформаційної економіки на найвищому рівні в Україні регламентовано з 2007 р. прийняттям Закону України “Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки” від 9 січня 2007 року № 537-V, чому певною мірою сприяв досвід Росії та Білорусі.

Дуже важливим положенням є необхідність законодавчого забезпечення розвитку інформаційного суспільства, а отже, й інформаційної економіки, оскільки воно передбачає перегляд чинної нормативно-правової бази згідно з вимогами новітнього часу, що є надзвичайно комплексним, складним та ресурсовитратним процесом в умовах суперечливості законодавства України, невідповідності низки положень європейським стандартам, політизації процесу прийняття рішень тощо.

Важливим документом, який відображає результуючі аспекти впливу інформаційної економіки на розвиток країни, є Доктрина інформаційної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 8 липня 2009 р. № 514/2009. Цей документ визначає основні засади інформаційної безпеки України, життєво важливі інтереси в інформаційній сфері для особи, суспільства, держави, основні реальні та потенційні загрози інформаційній безпеці України, а також

напрями державної політики у сфері інформаційної безпеки [1].

Основними чинниками, що гальмують та несуть в собі ризики з розвитку інформаційної економіки в Україні науковці [1, 2] виділяють наступні: недосконалість галузевої нормативно-правової бази; гострий брак системної, комплексної та ефективної державної політики розвитку інформаційної економіки; недостатня розвиненість національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури (ступінь розвитку телекомунікаційної інфраструктури залежить від наявності доступу до мережі, швидкості каналів зв’язку, вартості трафіку, архітектурних рішень. За цими показниками Україна – впевнений середнячок і займає 34-те місце, що краще, ніж в Іспанії, Росії, і майже на одному рівні з Арабськими Еміратами та Польщею) [2, 3]; відсутність сприятливого бізнес клімату (проникненням цифрових технологій у різні сектори економіки – за цим показником наша країна посідає шосте місце з кінця, перебуваючи в найвідсталішій категорії разом із Росією, В’єтнамом, Нігерією та Пакистаном) [2–4]; високі ризики інвестування у сферу, особливо в секторі малого та середнього бізнесу, що, призводить до звуження та монополізації ринку і дефіциту конкуренції; погіршення стану національної ІТ-галузі.

Побудова інформаційної економіки в Україні в стратегічній перспективі дозволить посилити міжнародні позиції України та її конкурентоспроможність на світових ринках, зміцнити внутрішні аспекти соціально-економічного розвитку, підвищити рівень добробуту населення.

Подолання “інформаційних перешкод” та розбудова інформаційної економіки є масштабним завданням, яке потребує гармонійного поєднання зусиль держави, громадянського суспільства, професійних об’єднань, бізнесу та громадян.

Список літератури

1. В. Приймак, “Становлення інформаційної економіки в Україні та світі”, *Вісник Львівського університету*, № 51, с. 9, 2014.
2. К. Г. Наумік-Гладка, “Державне регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності в системі економічної безпеки України”, *Проблеми економіки.*, № 2, с. 87 – 92, 2015
3. Що заважає розвиватися цифровій економіці України? [Електронний ресурс]. Доступно: <http://forbes.net.ua/ua/business/1363657>. Дата звернення: 1.02.2018.
4. Країни, що розвивають доступ в Інтернет стимулюють зростання цифрової економіки. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://project.ukrinform.com>. Дата звернення: 4.03.2018.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах невизначеності господарювання, пошуку перспективних шляхів розвитку, зниження рівня кон'юнктурних ризиків, необхідності оперативного виявлення змін у зовнішньому середовищі та своєчасного реагування на них шляхом відповідної адаптації стратегії, організаційної структури та бізнес-процесів підприємства особливої актуальності набуває необхідність створення системи інформаційного забезпечення, яка об'єктивно відображає сучасну економічну ситуацію.

Процес управлінської діяльності тісно пов'язаний з рухом інформації та інформаційних ресурсів, що починається стадією збору та обробки даних і закінчується їх структуруванням і видачею обробленої інформації. Сукупність форм, методів та інструментів збору, накопичення, обробки та зберігання інформації становить систему інформаційного забезпечення, роль якої набуває все більшого значення в процесі управління діяльністю підприємств. В сучасних умовах господарювання інформацію прийнято вважати одним з найважливіших ресурсів розвитку поряд з матеріальними, енергетичними, людськими тощо.

Інформація як сукупність потрібних відомостей і даних для успішного проведення аналізу, контролю, прийняття та організації виконання управлінських рішень виступає невід'ємним елементом ефективного управління організаційно-економічними процесами взагалі і підприємницькою діяльністю зокрема.

Процес інформаційного забезпечення має на меті створення інтегрованої системи звітності для надання своєчасної, достовірної та повної інформації суб'єкту управління (керівнику) із заданою періодичністю. Інформаційне забезпечення прийнято розглядати з двох ракурсів [1, 2]:

- інформаційна база даних;
- система, яка крім інформації включає в себе програмні та технічні засоби, які обслуговують інформаційні процеси управлінської діяльності.

На нашу думку інформаційне забезпечення – це сукупність програмних і технічних засобів, які забезпечують безперервний процес збору, обробки, зберігання даних, фактів і інформації, що в сукупності здатні впливати на прийняття управлінських рішень.

Цілі і завдання інформаційного забезпечення управлінської діяльності можна визначити наступним чином: задоволення інформаційних

потреб усіх ланок управління; формування, розміщення, наповнення, підтримка, актуалізація і використання інформаційних ресурсів організації; створення і розвиток систем обробки і передачі інформації.

Як свідчить теорія і практика, основними вимогами до інформаційного забезпечення управлінської діяльності та до управління інформацією є: задоволення інформаційних потреб органів управління; правильний відбір первинних відомостей і джерел інформації; ефективна систематизація і класифікація інформації; безперервність процесу збору і переробки інформації; відсутність дублювання інформації; перевірка коректності (несуперечливості даних); багаторазове використання інформації; приведення до спільного формату інформації; фільтрація, агрегування і актуалізація інформації; зменшення кількості показників і обсягів інформаційних потоків.

До найважливіших принципів сучасних систем інформаційного забезпечення можна віднести:

- актуальність – реальне відображення інформації в кожен момент часу та стану зовнішнього і внутрішнього середовищ;
- вірогідність і точне відтворення об'єктивного стану розвитку ситуації;
- повнота інформаційного забезпечення керівника;
- релевантність, що дозволяє одержувати інформацію в точній відповідності зі сформульованими вимогами;
- цілеспрямованість – орієнтація інформації на конкретні цілі і завдання;
- погодженість щодо розробки показників, яка виключає можливість протиріччя у первинних і похідних даних;
- адаптація до стилю і методів управління;
- агрегування інформації за рівнями управління;
- пряма участь керівників всіх рівнів управління у створенні інформаційної системи;
- незалежний доступ до інформаційних ресурсів.

Узагальнюючи ряд досліджень [1, 3, 4] щодо сутності інформаційних систем в менеджменті можна виокремити наступні завдання інформаційного забезпечення:

– визначення джерел інформації, забезпечення доступу до неї; визначення споживачів інформації, її складу, періодичності циркуляції (забезпечення інформаційного супроводу управлінської, виробничої та інших видів діяльності), форм представлення (у вигляді діаграм, графіків, тексту, таблиць тощо);

– уніфікація і організація процесів і засобів збору, реєстрації, обробки, зберігання, оновлення, передачі і використання інформації, розподіл цих завдань між підрозділами;

– організація потоків інформації, формування комплексу технічних засобів для організації інформаційних потоків (інформаційно-телекомунікаційних систем, систем диспетчеризації і моніторингу), розвиток і створення нових інформаційних і телекомунікаційних технологій і поетапне формування єдиного інформаційного простору організації;

– організація зберігання масивів інформації (розробка системи класифікаторів, зберігання даних й інформації в уніфікованих форматах);

– формування уніфікованої системи документації, розробка документообігу та технологічних процесів формування документів, встановлення порядку їх складання, оформлення, реєстрації, узгодження і затвердження;

– формування і експлуатація системи взаємодії інформаційної системи і менеджерів, організація використання інформації для оцінки тенденцій, альтернатив рішень і дій, розробки прогнозів, вироблення стратегій;

– організація зворотного зв'язку – здійснення корекції вхідної інформації в результаті її аналізу та адаптації до умов господарювання підприємства;

– розробка концепції створення єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи організації для планування інформаційного забезпечення управлінської діяльності.

Як правило, розвинена система інформаційного забезпечення включає наступні підсистеми [4]: внутрішньої інформації, зовнішньої інформації й інформації маркетингових досліджень. У практиці ці підсистеми часто розглядають як самостійні інформаційні системи.

Система внутрішньої інформації – це сукупність даних, що виникають в результаті функціонування підприємства у формі статистичної звітності, оперативної й поточної виробничої і науково-технічної інформації.

Система зовнішньої інформації поєднує відомості про стан зовнішнього середовища підприємства, ринку і його інфраструктури, поведінку покупців і постачальників, дії

конкурентів, заходи державного регулювання ринкових механізмів тощо.

Система інформації маркетингових досліджень базується на інформації, одержаній в результаті проведення досліджень конкретних напрямків маркетингової діяльності (аналіз параметрів ринку і його освоєння конкурентами, вивчення тенденцій ділової активності партнерів, політики цін і способів просування товарів, реакції на нові товари, прогнозування обсягів реалізації товарів тощо).

Таким чином, використання автоматизованих інформаційних систем, програмних продуктів і комп'ютерних технологій розширює можливості підприємства для розробки ефективної стратегії розвитку, забезпечує достатньою і достовірною інформацією функціональні підрозділи для прийняття якісних управлінських рішень, дозволяє своєчасно реагувати на зміни у мінливому зовнішньому середовищі. Пріоритетними напрямками інформаційного забезпечення процесу управління є:

– надходження оперативної й достовірної інформації про зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищах;

– перевірка надійності, точності та об'єктивності одержуваних даних;

– забезпечення оперативності обміну даними між ланками всіх рівнів управління;

– організація вхідної та вихідної інформації комунікаційної системи;

– зменшення витрат на обслуговування інформаційних систем;

– моніторинг інформаційних ресурсів управлінсько-інформаційних систем.

Отже, в сучасних умовах господарювання саме від якісного формування системи інформаційного забезпечення залежить своєчасність прийняття управлінських рішень та ефективне функціонування підприємства.

Список літератури

1. І. С. Вовчак, *Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті*. Тернопіль, Україна: Карт-бланш, 2001.
2. Л. М. Ганущак, "Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу державних підприємств", *Актуальні проблеми економіки*, № 10, с. 37-44, 2006.
3. Л. И. Ефремова, и Л. И. Зинина "Информационно-аналитическое обеспечение менеджмента предприятия", *Проблемы теории и практики управления*, № 8, с. 87-93, 2009.
4. Д. В. Исаев, *Информационное обеспечение корпоративного управления и стратегического менеджмента*. Москва, Россия: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.

IMPLEMENTATION OF SYSTEM APPROACH WITHIN SOLVING OF MODERN PROBLEMS IN FINANCIAL FLOWS MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Financial flows management efficiency of enterprises is the basis of significant influence on the general state of economy of the country. Economic instability leads to the quality decrease of management on microeconomic level, that negatively influences on the organizational process of financial flows management. So, it can be considered the appearance of synergetic effect in the general management structure, which is integrated as a result of cooperation of elements of different systems.

In the circumstances of crisis processes, the system of financial management in financial institutes, as well as in enterprises was limited by indexes, which might be influenced and predicted – capital and liquidity. Ukrainian scientists consider the financial indexes method as the most effective one of analysis of financial flows.

However, today there is the question about increasing role of market and strategic decisions. Therefore, the process of financial flows management may involve not only the capital and liquidity as basic components for providing financial stability, but also quality of management, market risk and counterparty risk.

As banks are main creditors of real economy, credit managers should focus attention on the process of financial flows management of enterprises. There are several problems in the companies, which are common for the process of decision-making [1]:

Analysis is built based on retrospective data, which is outdated because of high speed of changes in the environment.

Tendency to use of universal models of solvency analysis with further forming of short reports (e.g., without mentioning main counterparties, their financial states etc.)

Unregularly and seldom monitor of methods of financial flow management according to the changes in terms of cooperation with counterparties, time frames of product cycle etc.

Low diversification of methods of management of different financial resources types.

Above-mentioned problems were caused by the unwilling of changing approaches to achieving the main aim of running a business. Thus, the special emphasis of economists and government has been placed on problems of capital raising since the end of XX century. The capital was the mean for declining the risk – first, credit risk, then market and operational risks. However, leading financial institutes all over the world don't place

the special attention on compliance with economic regulation, which consider raising the capital..

Commonly used in European companies is the method, which provides income and loss analysis of each primary activity, of each product, service, for financial flows analysis. This method is called Funds Transfer Pricing – FTP. The essence of this method is individual estimation of influence of changes in financial resources value on profitability, and individual estimation of value of each activity and each process elements of an enterprise [2].

Using both methods (capital standards and FTP), financial institutes and enterprises can analyze unbiased amount of financial resources, which are needed for companies functioning and for choosing strategy, risks level and their minimizing etc.

In the second half of 2016 there was held the survey by International Association of Credit Portfolio Managers among 48 of world banking representatives from Asia, Europe, North America and other continents. One of the tasks was to choose 3 the most important characteristics, which describes the quality of the financial flows management system. The survey results are evidence of the fact, that main characteristics of financial flows management quality is in accordance to widen capital standards, according to Basel committee, liquidity level and stress-testing results. The conclusions are nearly the same for all countries. But these factors are the results of separate changes, which consequences may allow banks to make right credit decisions.

The process of adaptation to changes in each factor may be different within countries, fields, enterprises etc. Top-management must analyze particular situations that appear in the process of enterprise functioning and may influence on financial flows management of enterprise. However, it is important to find out the causes instead of moving beyond with symptoms.

In order to discover inconsistency between options in building financial flows of banks and enterprises in Ukraine it was analyzed main characteristics of in- and out- cash flows (fig.1) [3; 4].

According to the analysis of results, we may affirm that till 2016 deposit portfolio was higher than amounts of credit, but in recent years the situation has changed significantly – the credit portfolio is larger than banks' liabilities three times, but the weight of credits in assets is more than 100%. Credit policy of banks has been always considered as active; in 2014–2015 it may be considered as aggressive, but in 2016–2017 amount of credits is larger than the total amount of assets. That

may be explained by increasing of assets provisions, which are included in credit portfolio and are built according to the credit class.

Based on the results of structural analysis of financial flows of Ukrainian banks, the conclusion was drawn that top-management of bank focuses on aggressive credit policy and other banking services. But absolutely uncovered are administrative expenses and reserves. It proves low quality of financial flows management within frames of developing stable functioning of a bank.

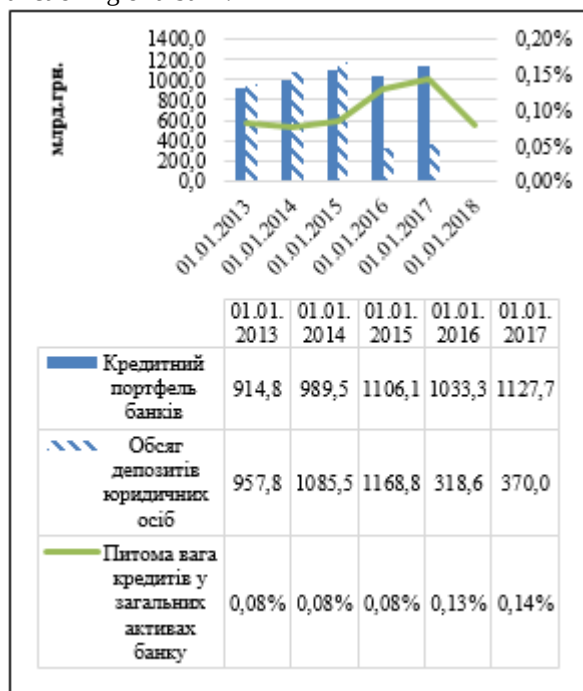


Fig. 1. Comparing characteristics of credit and deposit portfolios of Ukrainian banks for 01.01.2013–01.01.2017 pp.

According to the analysis of financial flows management efficiency of enterprises, it was drawn a conclusion, that operational activity has not been profitable yet. Therefore, other necessary expenses (e.g. financial or tax expenses) leads to high losses.

According to the comparing analysis of amount of credit portfolio and EBITDA of Ukrainian enterprises (other words, their capability to pay a loan and interests), there was drawn a conclusion about low level of capability to pay out their liabilities. It leads to increasing level of low-quality credits (fig. 2).

At the same time banking sphere is characterized by high volatility of credit interests, which is evidence of focusing attention mainly on high income for banks, but not for their clients. This situation causes transgression in financial system during the crisis and draws financial resources away from other financial institutes, such as insurance companies, non-governmental pension funds etc. According to the results of credit rates compare of banks of Ukraine and EU, it may be drawn a conclusion, that volatility of this index abroad is higher.

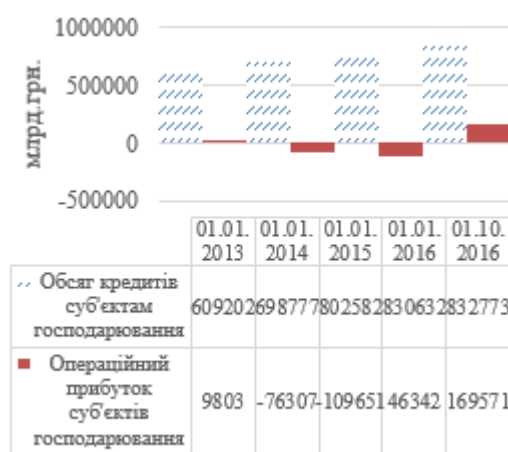


Fig. 2. Comparative analysis of EBITDA and credits to legal persons

The system approach is important in financial flows management of both subjects: enterprises as well as banks. Firstly, companies should increase their operational incomes, using marketing tools and advertisement actively. Secondly, companies should focus attention on their solvency and ability to be a borrower. To use credit sources without having high profit is possible just in the first stages of setting up a business. However, it is still needed to analyze a business-plan for the nearest time. Thirdly, banks should cooperate with insurance and stock companies in order to increase investment incomes and decrease the amount of provisions.

This will increase the bank's resistance to changes in the legal field and ensure correspondence to market changes. This fact will have a great positive impact on the credit capacity of enterprises in the real economy.

Such an approach allows to provide systematic optimization of parameters of financial flows of business entities in the framework of the system of transparent economic relations of the country, observing the requirement of their time synchronization, as well as to develop the necessary methodology.

References

1. T. V. Patienko, Y. V. Koveminska, "Directions of Optimization of the Financial Flows Allocation involving Financial Intermediaries", *Scientific Journal "Independent auditor"*. Vol 15 (1), p. 23-28, 2016.
2. I. Khaykin, U. Koyluoglu, D. Elliott, Spicer Ch. (2017) Financial resource management. [Online]. Available: <http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/v2/publications/2017/mar/Financial%20Resource%20Management%20IACPM%202017.pdf>. Accessed: Jan. 15, 2018.
3. Official site of the state statistics of Ukraine. - [Online]. Available: <http://ukrstat.gov.ua/>. Accessed: Jan. 18, 2018.
4. Official site of the National Bank of Ukraine. [Online]. Available: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>. Accessed: Jan. 25, 2018.

ІНФОРМАЦІЯ – СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання наявність необхідної маркетингової інформації (МІ) зменшує невизначеність, забезпечує оперативність прийняття управлінських рішень, дозволяє уникнути загроз, створює підґрунтя для підвищення ефективності виробничого процесу та конкурентоспроможності підприємства. Мінливість маркетингового середовища вимагає створення маркетингових інформаційних систем (МІС) суб'єктів, які б ґрунтувались на ефективних методах збору, обробки та аналізу інформації, а тому актуальним є вирішення організаційно-прикладної проблеми формування, функціонування і управління МІС підприємства. .

Результати останніх досліджень. Аналіз досліджень свідчать про значну кількість праць українських вчених і фахівців по проблемам МІС: Ю. Дайновського, С. Ілляшенка, Є. Крикавського, М. Окландера, П. Орлова, А. Павленка, П. Перерви, А. Федорченка, О. Шафалюка, А. Яковлева та ін. Науково-методичні аспекти МІС досліджували науковці інших країн: М. Бейкер, Ф. Котлер, Н. Малхотра, Г. Черчілль та ін., праці яких є класичними, що вміщують загальні принципи, теоретичні підходи, методи формування й функціонування МІС підприємств в умовах ризикового середовища. Основною метою даного дослідження є виявлення найбільш характерних особливостей маркетингової інформації для МІС підприємства в умовах невизначеності ринкового середовища.

В умовах ринкового середовища маркетингова інформація (МІ) як основний елемент МІС підприємства є одним з найважливіших стратегічних ресурсів, що визначають конкурентоспроможність суб'єкту і формують підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень, перспективного та операційного планування. Інформація в системі маркетингового управління має ключове значення, оскільки будь-яка підприємницька діяльність базується на знанні конкретної ситуації, що склалася на ринку [1, 2]. МІ як сукупність даних, повідомлень, відомостей, що характеризують маркетингове середовище, об'єкти, явища, процеси, зв'язки тощо, які необхідно збирати, передавати, накопичувати та опрацьовувати для прийняття й оптимізації управлінських рішень [3, 4].

Уся діяльність підприємства повинна базуватися на знаннях споживчого попиту і

перспектив його коливання, а тому МІ має певну цінність щодо утворення передумов для координації стратегії, вироблення необхідних й обґрунтованих рішень з урахуванням змін у навколишньому середовищі й сприяє урахуванню їх у діяльності суб'єкту господарювання [4, 5].

Початком формування і розвитку процесу маркетингового інформаційного забезпечення вважається час переходу підприємницької діяльності (кінець 50-х – середина 70-х років ХХ ст.) до маркетингової орієнтації [1, 3]. На сьогодні МІ займає одно з найважливіших місць у сучасному процесі управління підприємством і є стратегічним ресурсом у нинішньому невизначеному інформаційному середовищі, виступає основним чинником підтримки та прийняття управлінських рішень на всіх етапах життєвого циклу підприємства [1, 5].

На сучасному етапі розвитку маркетингового управління до інформаційно-аналітичного забезпечення маркетингу висуваються нові вимоги, які продиктовані динамічними змінами внутрішніх і зовнішніх умов маркетингової діяльності сучасних підприємств. МІ посідає основне місце у системі підтримки стратегічних рішень і саме інформація є не лише цінним ресурсом, але й досить коштовним, оскільки потребує витрат на збирання, інтерпретацію, збереження, аналіз тощо [3, 4]. У нинішніх умовах динамічного середовища у підприємств суттєво зростають вимоги до повноти, якості та своєчасності одержання й обробки МІ при умові ефективного використання цієї інформації для прийняття управлінських рішень. Саме цей процес спроможна здійснити МІС, яка б забезпечувала надійну обробку і систематизацію інформаційних потоків з метою пошуку шляхів підвищення результатів діяльності підприємства.

Інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємства залежить не тільки від наявності інформаційних ресурсів, а й від можливостей впровадження інформаційних інновацій, впорядкування інформаційних потоків підприємства, від вирішення проблем його ефективної інформаційної взаємодії з суб'єктами ринку. Усе це потребує вибору найкращих механізмів інформаційного забезпечення управлінської діяльності й ефективного використання маркетингової інформації. МІС на підприємствах можуть перебувати на різних етапах свого розвитку, у т.ч.: проста система обліку даних;

система маркетингової звітності; системи, орієнтовані на використання різних розрахункових моделей та системи маркетингового прогнозування й ін. У свою чергу, розвинена МІС включає наступні елементи щодо інформації: внутрішні можливості підприємства для ефективного використання; розвиток зовнішніх умов для розробки стратегічних і оперативних рішень маркетингової діяльності підприємства на ринку; результати спеціальних маркетингових досліджень підприємства з метою одержання додаткових даних оригінального характеру. Усе це потребує систему обробки інформації на основі використання сучасних інформаційних технологій [2–4] для збору, систематизації, аналізу, використання маркетингових даних. Основним призначенням впровадження на підприємстві МІС – це постійне забезпечення менеджерів визначеної (чи потрібної) інформації для оптимізації та прийняття ефективних управлінських рішень. Ефективне формування та включення МІС в управлінську діяльність підприємства прискорить адаптацію суб'єкту господарювання до змін зовнішнього середовища, дозволить за рахунок побудови системи спостереження та дослідження за станом маркетингового середовища оцінювати міру, характер та напрямок його впливу на позиції підприємства у стратегічній перспективі. У кінцевому рахунку функціонування повноцінної МІС має зорієнтувати підприємство на вибір найбільш оптимальної маркетингової стратегії (із стратегічних альтернатив) та надасть можливість систематичного відстеження маркетингових позицій та запровадження необхідних коригувальних заходів у разі їх зміни [1–3, 5].

Результати вивчення, аналізу та дослідження фахівців, вчених і практиків дозволили встановити, що це потребує наступного [1–5]:

1. Виявлення першочергових завдань підприємства стосовно формування, функціонування і удосконалення МІС.

2. Виокремлення основних елементів МІС для розробки ефективного механізму функціонування конкретного підприємства як відкритої соціально-економічної системи в умовах агресивного конкурентного середовища.

3. Виділення основних недоліків найнеобхіднішої та найактуальнішої проблеми при формуванні МІС, і насамперед інформаційного забезпечення маркетингової діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

4. Відбір інструментарію для МІС щодо формування, функціонування і виявлення потенційної можливості розвитку маркетингової інформаційної системи конкретного підприємства.

Особлива увага приділяється наступним методам конкретної спрямованості для здійснення: збору інформації та її оцінки; аналізу інформації; обробки вхідної інформації; прогнозування, моделювання, проведення експериментів тощо. Перелічені методи здійснення робіт за ланцюгом:

аналіз-вибір-обробка-накопичення-використання баз даних потребують проведення підготовчих робіт, вибору саме тих методів, які відповідають вимогам до очікуваної (потрібної) інформації згідно визначеної мети і конкретного напрямку дослідження маркетингової діяльності суб'єкту господарювання. Вивчення сутності, змістовності, елементності МІС підприємства (1–5 та ін.) дозволили виокремити за пріоритетністю компоненти, які у сукупності забезпечують ефективність функціонування й удосконалення МІС як підсистеми управління підприємством (рис. 1).



Рис. 1. Основні компоненти МІС підприємства

Таким чином, головна мета МІС – це забезпечення якісною МІ для обґрунтованої підготовки, розробки і реалізації управлінських рішень як у маркетинговій діяльності, так і в цілому підприємства у ризикованому середовищі.

Список літератури

1. І. О. Ковшова, та І. А. Гриджук, "Формування процесу маркетингових досліджень на підприємстві", *Економіка та держава*, № 2, с. 62-64, 2011.
2. Я. Г. Панухник, "Концептуальні підходи до побудови маркетингових інформаційних систем промислового підприємства", *Інноваційна економіка*, № 2, с. 113-120, 2014.
3. Б. Оксентюк, О. Фроленко, "Інформація в системі маркетингового управління підприємством", *Галицький економічний вісник*, № 2 (49), с. 192-198, 2015.
4. А. І. Оксанич, В. Р. Петренко, та О. П. Костенко, *Інформаційні системи і технології маркетингу : навч. посіб.* Київ, Україна: Професіонал, 2008.
5. Н. О. Матвійчук-Соскіна "Аналіз сучасних підходів до створення маркетингових інформаційних систем", *Актуальні проблеми економіки*, № 8, с. 266-272, 2009.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Основою, що забезпечує отримання позитивного результату в управлінні підприємством є використання сучасних інструментів стратегічного менеджменту, які надають можливість визначити сильні та слабкі сторони конкурентів для побудови власної ефективної стратегії конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням адаптації підприємств до змін конкурентного середовища присвячено багато досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених серед яких: С. Алексєєв, І. Ансофф, М. Кизим, А. Тищенко, М. Портер, О. Раєвнева, Й. Шумпетер та інші. Проте, більшість вчених у результатах своїх досліджень приділяють увагу лише окремим елементам внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, що значно обмежує використання його адаптаційного потенціалу та знижує ефективність застосування власних конкурентних переваг. Більш поглибленого дослідження потребує світовий та вітчизняний досвід стосовно використання сучасних інструментів менеджменту для формування моделі стратегічної поведінки підприємства в умовах зростаючої конкуренції. Було розглянуто основні сучасні інструменти аналізу стратегічного менеджменту, сформовано систему показників [1–2].

Перший етап передбачає збір інформації стосовно стратегічних інструментів менеджменту, які застосовуються для аналізу діяльності підприємств, що вміщує наступне: вивчення літературних джерел, збір інформації про основні наукові та практичні підходи й методи, які пропонуються науковцями і фахівцями-практиками для аналізу діяльності підприємств, результати якого використовуються для стратегічного планування; визначення зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємств з урахуванням їх специфічності та належності до галузі.

Наступний етап (2) – це вивчення сучасних інструментів аналізу для стратегічного планування, який передбачає: вивчення світового досвіду та доробку вітчизняних науковців, менеджерів, аналітиків щодо застосування стратегічних інструментів менеджменту для аналізу господарської діяльності підприємств; обґрунтованість отриманих результатів та можливості їх застосування в стратегічному плануванні; групування методів згідно їх початкового функціонального призначення та визначення впливу факторів на діяльність

підприємства; дослідження методів аналізу стратегічного менеджменту та відбір окремих елементів для нашої методики.

На третьому етапі визначаємо основні зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на діяльність підприємств галузі машинобудування, що уміщує: визначення попереднього складу факторів; вивчення та аналіз ступеню впливу різних факторів на діяльність підприємства; систематизація факторів та їх групування згідно мети нашого дослідження.

Четвертий етап передбачає формування груп показників для аналізу діяльності підприємств, результати якого нами будуть використовуватись для підвищення адаптаційних можливостей підприємства, що передбачає: на основі проведеного дослідження сутності методів аналізу, які використовуються у стратегічному менеджменті та досвіду їх застосування визначення попереднього складу показників; формування переліку вимог до показників, які планується використовувати в методиці; відбір та обґрунтування показників; формування системи показників для нашої методики, яку буде застосовано під час аналізу господарської діяльності підприємств галузі машинобудування Харківського регіону задля підвищення їх конкурентних переваг та забезпечення високих адаптаційних властивостей/можливостей.

Відповідно до результатів проведених нами досліджень [2–4] основні методи та інструменти стратегічного менеджменту, які застосовуються фахівцями у цій сфері та забезпечують керівництво підприємств необхідною достовірною аналітичною інформацією про основні тенденції змін для оцінки власних можливостей з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища під час розроблення стратегії підприємства. На основі дослідження [3–4] інструментів стратегічного менеджменту нами визначено їхні основні переваги, недоліки та особливості, а саме:

– при використанні SNW-аналізу під час стратегічного аналізу внутрішнього середовища організацій для фіксації нейтральної сторони фахівці рекомендують використовувати середнє значення показників діяльності підприємств у відповідному сегменті ринку або середнє значення по галузі;

– застосування GAP-аналізу дозволяє на основі визначення стратегій та процесів виявити можливості, які стануть для підприємства

ефективними ринковими перевагами у боротьбі за власних споживачів та нові ринки збуту;

- аналіз галузі необхідно для отримання інформації стосовно її стану, рівня технологічного розвитку, обсягів виробництва, перспективних сегментів ринку, рівня рентабельності, головних тенденцій розвитку, існуючих труднощів, факторах які впливають на галузь в цілому та підприємства;

- модель “5 сил конкуренції” М. Портера передбачає цілеспрямовану всебічну оцінку конкурентної ситуації на ринку (у галузі) та розробку довгострокової стратегії розвитку підприємства, яка максимально мірою буде передбачати його захист від впливу мінливого конкурентного середовища та водночас створювати конкурентні переваги використовуючи власний потенціал;

- у Бостонській матриці для оцінки конкурентоспроможності конкретного виду бізнесу використовуються два критерії – це темп зростання відповідного сегменту ринку (або галузевого ринку) та відносна частка ринку, що надає можливість впевнено сформувати інноваційний портфель підприємства на короткий та середній період розвитку;

- згідно моделі консалтингової компанії А. Д. Літл кожний конкретний вид бізнесу у визначений термін часу перебуває на стадії життєвого циклу, яка відповідає одному з 20 осередків матриці АДІ, побудованої на основі поєднання двох змінних параметрів і це є визначальним під час проведення аналізу та вимагає проводити його відповідно до стадії життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство;

- матриця корпорації “Дженерал Електрик” (General Electric) розроблено спільно з консультативною групою “Маккінзі” (McKinsey) вміщує дев'ять квадратів, в котрих фіксуються визначені показники стратегічної зони господарювання, які мають якісні й кількісні характеристики та є основою для розробки диверсифікаційної стратегії підприємства, що є важливою складовою стратегічного плану розвитку підприємства;

- матриця І. Ансоффа (або матриця “продукт-ринку”) – це ефективний інструмент стратегічного позиціонування товарів/послуг підприємства на відповідних ринках, який допомагає керівництву визначити для застосування одну із типових маркетингових стратегій, що буде найбільш ефективною у ринкових умовах планового періоду, але існують певні недоліки: 1.) одностороння орієнтація на зростання; 2.) обмеження в розрізі двох характеристик – “продукт-ринку”;

- визначальним критерієм в матриці Д. Абеля є відповідність основного напрямку діяльності підприємства тій галузі, в якій воно функціонує для того щоб на основі використання синергетичного ефекту в технології та маркетингу знайти нові сегменти ринку, або інше використання продукції/послуг, що передбачатиме задоволення

нових виявлених потреб споживачів та одночасно забезпечить зниження витрат на виробництво й збут продукції/послуг [1–3].

Наявність великої кількості методів та інструментів стратегічного менеджменту надає можливість на основі їх використання розробити власний підхід, який забезпечить керівний склад конкретного підприємства достовірними результатами аналізу з урахуванням факторів впливу характерних саме їх підприємству і стане основою для розробки ефективної стратегії розвитку. Проте розроблена методика адаптації повинна бути універсальною з можливістю її використання підприємствами різних галузей та передбачати: постійний моніторинг тенденцій змін та оперативне прийняття управлінських рішень щодо необхідності запуску відповідних процесів адаптації до зовнішнього середовища на основі отриманих результатів; системність адаптаційних заходів; реалістичне співставлення рівня сприятливості зовнішнього середовища з потенціалом підприємства; застосування швидких, дієвих, простих, прозорих та зрозумілих для працівників управлінських засобів для забезпечення адаптаційних змін; розподіл показників на загальні та спеціальні для поглибленого аналізу з урахуванням специфіки конкретного підприємства; формування власних резервів для забезпечення необхідними ресурсами процеси адаптаційних змін; можливість корегування стратегічної мети підприємства відповідно до мінливості зовнішнього середовища.

Враховуючи сутність досліджених методів та інструментів стратегічного аналізу, які розрізняються складністю, наочністю та абстракцією можна зазначити наступне: по-перше, ні один із розглянутих методів не може бути застосоване в реаліях нашого ринку без відповідної доробки; по-друге, кожен з методів має своє функціональне призначення і не дозволяє в повному обсязі виконати аналіз господарської діяльності машинобудівних підприємств відповідно меті нашого дослідження та отримати реалістичні результати; по-третє, для вирішення поставлених завдань необхідно розробити власний універсальний метод для аналізу діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств на основі використання існуючих методів з урахуванням доробку українських вчених та фахівців-практиків.

Список літератури

1. І. Ансофф, *Стратегическое управление*. Москва, Россия: Экономика, 1989.
2. В. В. Стадник, *Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства*. Хмельницький, Україна: ХНУ, 2011.
3. А. А. Томпсон, и А. Д. Стрикленд, *Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа*. Москва, Россия: Вильямс, 2013.
4. А. О. Мельник “Адаптація вітчизняних підприємств в умовах економічної кризи”, *Бізнес Інформ*, №10, с. 30-32, 2012.

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Сучасний етап розвитку економіки України відбувається в складних умовах подолання фінансово-економічної та політичної криз, що супроводжується низьким рівнем якості вирішення навіть першочергових соціально-економічних завдань через доволі жорсткі обмеження в процесі використання державних фінансових ресурсів. Все це впливає на зростання загроз, перш за все, фінансовій безпеці держави.

З метою мінімізації загроз та забезпечення інтересів фінансової безпеки держави одним із пріоритетних завдань фінансової політики є розвиток державного фінансового контролю (далі - ДФК). Як зазначено в останніх законодавчих документах щодо подолання кризового стану та боротьби з корупційними явищами, саме дієвий та ефективний ДФК має забезпечити, з одного боку, законне, доцільне та ефективне формування, розподіл й використання державних фінансових ресурсів (перш за все, тих, що зосереджені в бюджетній системі), а з іншого боку – створення прозорої та результативної системи управління державними фінансами, спрямованої на підвищення добробуту українських громадян [1; 2].

До того ж, слід зазначити, що Україна прагне набутти статусу кандидата до вступу в Європейський Союз і дотримується курсу на всебічне входження у політичний, правовий та економічний простір європейської спільноти. Це підтверджує укладення Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році, а також розроблена Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” [3; 4].

Окрім виконання інших умов, це потребує реформування системи ДФК через її гармонізацію із стандартами ЄС в сфері ДФК, а також посилення, в зв'язку з цим, інституціональної ролі Міністерства фінансів України як головного органу, що формує як фінансову політику в цілому, так і політику у сфері ДФК зокрема, з метою забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави.

В Україні процес реформування системи ДФК триває вже більше 20 років, але офіційно його початком слід вважати 2005 рік – рік прийняття Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, дію якої продовжено і на 2018 рік [5]. Тобто в основу реформування ДФК в Україні покладено, перш за все, реформування державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК) – контролю, який зосереджений в органах державної (переважно – виконавчої) влади,

міністерствах, організаціях та установах, що використовують бюджетні кошти і відповідають за надходження до бюджетів усіх рівнів, а також базується на відповідальності керівника державного органу.

Останнє обумовлено тим, що взагалі концепція ДВФК була розроблена Європейською комісією наприкінці 1990-х років, і зараз використовується для керівництва і підтримки країн, які прагнуть розвинути сучасні системи ДФК. Унікальність цієї концепції полягає у використанні аббревіатури ДВФК (яку вперше було запропоновано Робертом де Конінгом (De Koning, Robert. (1999)) у статті, опублікованій у листопаді 1999 року на форумі SIGMA з питань управління) та у визначенні складових системи ДВФК – внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації з міжнародними стандартами на центральному рівні [6].

Щодо сучасного стану ДФК в Україні, то слід зазначити, що на сьогоднішній день сформовано систему протидії реальним загрозам у фінансовій (перш за все, бюджетній) сфері - своєрідні цінності вказаної складової національної системи контролю. До останніх слід віднести: прозорість здійснення контрольних повноважень щодо використання бюджетних коштів; підвищення фінансової дисципліни при використанні бюджетних коштів; послідовна і повна реалізація принципу цільового використання бюджетних коштів; посилення контролю за збереженням майна бюджетними установами; забезпечення якості контрольної функції; запровадження стандартизації, як основи уніфікованих процедур державного фінансового контролю органів державного сектору.

Однак підтримка та розвиток сформованих останніми роками протидії існуючим загрозам у фінансовій сфері, а також приведення стану ДФК у відповідність до європейських вимог та стандартів потребує постійного удосконалення останнього.

Так, незважаючи на те, що вивченням теорії та практики ДФК у вітчизняній та іноземній економічній літературі присвячено багато досліджень, залишається багато невизначеностей та суперечливих питань, а саме: не існує єдиної думки щодо сутності ДФК, його мети та предмету, а також закріплення цього поняття на законодавчому рівні; відсутнє чітке розуміння сутності та складових системи ДФК, концептуальних засад її побудови; недостатньо вивчено зарубіжний досвід

побудови систем ДФК та контролю якості її функціонування в контексті забезпечення фінансової безпеки держави та інше. Все це обумовлює необхідність у вивченні існуючих проблем у функціонуванні ДФК, систематизації та аналізі впливу факторів на розвиток ДФК в Україні та розробці перспективних напрямів розвитку ДФК в контексті забезпечення фінансової безпеки держави як основи сталого розвитку країни та гарантованого виконання соціальних зобов'язань перед громадянами.

Розкриттю питань теорії та практики організації та функціонування ДФК присвячено фундаментальні праці таких зарубіжних авторів, як: Р. Адамс, А. Аренс, А. Виссер, Р. де Конінг, Й. Мозер [7–11]. Проблеми розвитку ДФК в контексті забезпечення фінансової безпеки держави досліджуються у наукових працях таких вітчизняних учених, як О. Барановський, І. Басанцов, Л. Дікань, А. Любенко, Ю. Слободяник, І. Стефанюк, А. Хмельков, І. Чумакова, О. Шевчук, та ін [12–20]. При цьому концепція розвитку ДФК в Україні відсутня, а напрями розвитку ДФК не мають належного наукового обґрунтування.

Так, в якості перспективних напрямів розвитку ДФК в контексті забезпечення фінансової безпеки держави пропонується виокремити наступні: по-перше, удосконалення нормативно-правової бази (зокрема, прийняття Концепції та Стратегії розвитку ДФК, а також Закону України “Про державний фінансовий контроль”); по-друге, розробка вітчизняних стандартів (з урахуванням вимог міжнародних стандартів та стандартів ЄС) як в частині організації та функціонування системи ДФК, так і в частині контролю якості ДФК (враховуючи здобутий позитивний досвід розвинутих країн Заходу, як наприклад, Німеччини, в досліджуваній сфері); по-третє, законодавче розмежування повноважень державних контролюючих органів щодо проведення контрольних заходів у фінансовій сфері; по-четверте, удосконалення організаційного та методичного забезпечення відносно нових форм контролю, зокрема, аудиту ефективності; по-п'яте, удосконалення інформаційно-комунікаційного та кадрового забезпечення розвитку ДФК; по-шосте, посилення профілактичної функції державного фінансового контролю, тобто його переорієнтація на запобігання виявлення фінансово-бюджетних порушень. У зв'язку з цим доречним є врахування передового досвіду розвинутих країн світу та світових тенденцій в сфері ДФК, як відправних позицій подальшого розвитку ДФК в контексті забезпечення фінансової безпеки держави.

Список літератури

1. Кабінет Міністрів України (2012, вер. 23). Розпорядження № 633-р, *Концепція розвитку системи управління державними фінансами*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633-2012>

2. Кабінет Міністрів України (2017, лют. 08). Розпорядження № 142-р, *Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/142-2017>

3. *Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони*. [Електронний ресурс]. Доступно: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_(body).pdf)

4. Президент України (2015, січ. 12). Указ № 5/2015 *Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>

5. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>

6. De Koning, Robert, “PiFC in the context of European Union Enlargement”, *SIGMA Public Management Forum*, vol. 6, pp. 23-38, 1998.

7. Р. Адамс, *Основы аудита*. Москва, Российская Федерация: ЮНИТИ, 2005.

8. А. Аренс, *Аудит*. Москва, Российская Федерация: Финансы и статистика, 2001.

9. А. Виссер, “XXI век и наши дальнейшие перспективы”, *EUROSAI*, № 21, с. 92-94, 2015.

10. Р. Конинг, *Государственный внутренний финансовый контроль*. Братислава, Словения, 2007.

11. Й. Мозер, “Вклад ВОФК в добросовестное управление и устойчивое развитие благодаря содействию прозрачности и подотчетности государственной администрации”, *EUROSAI*, № 21, с. 102 – 105, 2013.

12. О. І. Барановський, *Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення)*. Київ, Україна: КНТУ, 2004. – 759 с.

13. І. Басанцов, “Інститут державного фінансового контролю: вдосконалення на часі”, *Фінансовий контроль*, №4. – с. 44 – 48, 2009.

14. Л. В. Дікань, *Фінансовий контроль: теорія та методологія*. Харків, Україна : Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с.

15. А. М. Любенко, *Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів*. Київ, Україна: УБС НБУ, 2014

16. Ю. Б. Слободяник, *Формування системи державного аудиту в Україні*. Суми, Україна : ФОП Наталуха А. С., 2014.

17. І. Б. Стефанюк, “Державний фінансовий контроль: класифікаційні характеристики”, *Вісник КНТЕУ*, № 4, с. 42 – 51, 2011.

18. А. В. Хмельков, *Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні*. Харків, Україна : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012.

19. І. Ю. Чумакова, “Инновационные механизмы развития государственного финансового контроля в Украине”, *Terra Economicus*. № 1 (Часть 3), с. 86 – 92, 2013.

20. О. А. Шевчук, *Державний фінансовий контроль: питання теорії та практики*. Київ, Україна: УБС НБУ, 2013.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним із найважливіших аспектів організації бухгалтерського обліку на підприємствах є розробка класифікації доходів, витрат і фінансових результатів, здатної максимально задовольняти інформаційні потреби користувачів.

Особливістю ведення діяльності промислових підприємств є те, що дуже часто при виробництві основної продукції дані суб'єкти господарювання одержують і супутню продукцію (другорядну). Якщо частка такої продукції в загальному обсязі виробництва значна – доходи від її реалізації відображаються на основних рахунках обліку доходів від реалізації. Більш складною є ситуація, коли частка такої продукції є незначною. Є незрозумілим, як правильно показувати на рахунках обліку доходи від реалізації такої продукції [1, с. 32].

Метою роботи є розкриття напрямів удосконалення обліку доходів, витрат та фінансових результатів на підприємстві.

Облікова політика підприємства на сьогодні виступає фактором управління доходами від операційної діяльності і одним із основних напрямів удосконалення обліку доходів та відображення інформації про них у фінансовій звітності. Необхідно відмітити, що одним із найсуттєвіших елементів облікової політики, які впливають на визначення фінансових результатів є моменти визнання доходів і витрат, і, зокрема, доходів від операційної діяльності [2, с. 258].

Формування облікової політики підприємства відноситься до компетенції бухгалтерської служби, хоча деякі важливі її складові мають загальноекономічне значення, а тому відносяться також до компетенції інших відділів [3, с. 61] в залежності від специфіки господарської діяльності підприємства та його організаційної структури.

Облікова політика формується з дотриманням принципу послідовності та впливає на величину фінансових результатів підприємства і статті звітності. Слід зауважити, що не всі статті звітності можуть бути достовірно виміряні, їх можна тільки попередньо оцінити. Зазвичай, застосовувані підприємством методи бухгалтерського обліку базуються на певних суб'єктивних оцінках бухгалтерів і залежать від отриманої обліково-економічної інформації та досвіду попередніх років. Об'єктами облікової політики щодо формування й обліку фінансових результатів є доходи, витрати та, власне, фінансові результати, елементами – сукупність методів і облікових процедур щодо

обліку фінансових результатів діяльності підприємства. Елементи облікової політики стосуються всіх без винятку об'єктів бухгалтерського обліку, а тому впливають на фінансові результати.

Отже, доцільним є вміщувати у Наказі про облікову політику підприємства таку інформацію:

- розмежування доходів за кожною класифікаційною групою: дохід (виручка) від реалізації продукції, інші операційні доходи;
- умови визнання та критерії оцінки доходу від надання і виконання робіт на дату складання балансу: методу оцінку ступеня завершеності операцій; метод рівномірного нарахування;
- перелік та склад інших доходів;
- порядок документального оформлення та відображення сум доходів в облікових реєстрах.

Таким чином, узагальнюючим документом в частині удосконалення облікової політики щодо фінансових результатів є робочий документ, в якому повинні бути представлені:

- елементи облікової політики;
- нормативний документ, що є підґрунтям для вибору підприємством варіанту (способу) ведення обліку в періоді, що перевіряється;
- варіант (спосіб) ведення обліку, що застосовується підприємством;
- вплив обраного варіанту на достовірність бухгалтерської звітності.

Важливим аспектом обліку виробничих витрат промислового підприємства є облік незавершеного виробництва. У зв'язку з тим, що розмір залишків незавершеного виробництва та готової продукції не буває постійним, тому визначають їх зміни. Порядок визначення залишків незавершеного виробництва залежить від характеру виробництва

Удосконалення підходів щодо визначення фінансових результатів малих підприємств в умовах трансформаційних змін обліку, має передбачати виключення їх коригувань на незавершене виробництво. У зв'язку з тим, що незавершене виробництво складає незначні суми, а на більшості підприємств є відсутнім, то недоцільно витрачати значний обсяг часу на інвентаризацію цих залишків, а тому пропонуємо фінансовий результат визначати як різницю між сукупними доходами і витратами без вказаного коригування.

Аналітичний та синтетичний облік фінансових результатів діяльності підприємства є необхідною

складовою частиною бухгалтерського обліку. Створення системи аналітичного відображення облікової інформації доходів, витрат і фінансових результатів на підприємствах повинне враховувати їх організаційну структуру, а також направленість та зміст завдань поточного менеджменту, що вирішуються у процесі їх звичайної діяльності. З метою врахування особливостей ведення діяльності промисловими підприємствами та удосконалення методики обліку доходів операційної діяльності доцільним є доходи від реалізації супутньої продукції (за умов незначного її обсягу, порівняно з основною продукцією) показувати у складу доходів іншої операційної діяльності. Такий підхід забезпечить можливість дотримання принципу суттєвості при веденні обліку на промислових підприємствах.

Для удосконалення обліку доходів та витрат на підприємстві слід внести зміни до субрахунків доходів і витрат. Загалом, уточнення субрахунків до рахунків з обліку доходів і витрат, що підлягають списанню на фінансові результати дозволить без додаткового перегруповування інформації визначити фінансовий результат за видами діяльності підприємства [4, с.32]. Відповідно, для достовірного визначення фінансових результатів операційної діяльності в частині валового прибутку (збитку), доцільно до рахунку 90 “Собівартість реалізації” субрахунку 903 “Собівартість реалізованих робіт і послуг” відкрити також відповідні субрахунки. Водночас слід мати на увазі, що прямі витрати включаються до собівартості прямо (на основі первинних документів), а непрямі – за розподілом пропорційно до обраної бази. Оскільки базу розподілу підприємство обирає самостійно, то беззаперечно, обрана методика розподілу не може бути економічно обґрунтованою, а завжди умовна. Суб’єктивність такого розподілу заздалегідь визначає величину собівартості. Тому з метою співставності інформації про витрати та фінансові результати для підприємств встановлено одну базу розподілу загальновиробничих витрат: пропорційно до суми прямих витрат (без витрат основних матеріалів).

Обчислення прибутку (збитку) в розрізі галузей виробництва є необхідним для прийняття як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень. Визначення фінансового результату за видами продукції, робіт чи послуг забезпечить керівництво підприємства інформацією про найбільш вигідні для вирощування культури (надані послуги) та внесок кожного виду продукції (послуг) у покриття витрат підприємства. Визначення результату діяльності в розрізі каналів реалізації забезпечить керівництво інформацією про найбільш та найменш вигідні контракти [5, с. 109].

В основу виділення аналітичних рахунків у розрізі джерел формування фінансових результатів за видами іншої операційної, фінансової та

інвестиційної діяльності покладено принцип релевантності, оскільки результат від реалізації й від операцій володіння залежить від підприємства, тоді як результат діяльності від зміни цін та від інших операцій – від дії чинників об’єктивного характеру, що важливо для поточного контролю фінансових результатів. Деталізація інформації про прибуток (збиток) від надзвичайних подій буде доцільною керівництву при визначенні джерел покриття понесених витрат.

Таким чином, запропоновані методичні засади обліку забезпечать необхідну деталізацію інформації про доходи, витрати і фінансові результати та розширять можливості її використання центрами відповідальності для прийняття управлінських рішень. Визначений фінансовий результат за певний звітний період враховуватиме вклад центру відповідальності в його формування, що в подальшому вплине на порядок розподілу прибутку (покриття збитків).

Список літератури

1. Ф. Ф. Бутинець, Бухгалтерський і фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 8-ме вид., доп і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2011. – 912 с.
2. В. В. Сопко, Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : Підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2011. – 412 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. Дата звернення: 23.03.2018.
4. М. А. Проданчук, Удосконалення обліку і контролю фінансових результатів. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 232 с.
5. А. В. Череп, Удосконалення управління фінансовими ресурсами з метою підвищення результативності діяльності суб’єктів господарювання. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 7, с. 44–48, 2009.
6. А. О. Касич, “Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства”, *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*, Вип. 1. (78), с. 172–180, 2013.
7. Н. О. Лоханова, “Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи”, *Вісник соціально-економічних досліджень*, Вип. 4 (47), с. 50–56, 2012.
8. В. Ф. Максимова, та Р. В. Кузіна, “Деякі питання формування складу фінансових і нефінансових показників інтегрованої звітності”, *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка*, Вип. 2 (1), с. 243–249, 2015.
9. Державний стандарт України ISO 9001:2015 «Системи управління якістю». [Електронний ресурс] – Доступно: <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/209001.pdf>
10. Верховна Рада України. 2 сесія. (1999, Лип. 16). *Закон № 996-XIV, Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні*, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. Дата звернення: 3.02.2018.

ВПЛИВ РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ

Банки завжди відігравали провідну роль у забезпеченні стабільного функціонування та стимулюванні економічного розвитку країни. При цьому важливим показником можливостей банку до перерозподілу ресурсів в економіці є його фінансовий потенціал. Сьогодні банківська система України знаходиться у процесі трансформації. За останні роки значну кількість банків було ліквідовано у зв'язку із недотриманням вимог НБУ. Для забезпечення стабільності банківської системи і запобігання банкрутства банків Національний банк посилює вимоги до їх діяльності, зокрема до обсягу регулятивного капіталу як одного з основних показників діяльності.

Згідно Постанови Правління НБУ “Про затвердження змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні” [1] нормативне значення регулятивного капіталу банку збільшено зі 120 млн. грн. до 500 млн. грн., з урахуванням вимог Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи” [2]. Для банків, що розпочали свою діяльність до 11 липня 2014 року передбачено поетапне приведення регулятивного капіталу до нормативного рівня до 2024 року.

Попередні дослідження [3] показали, що обсяг регулятивного капіталу має значний вплив на формування фінансового потенціалу банку. З метою оцінювання обсягів фінансового потенціалу банку було побудовано стохастичні моделі меж обсягів залучення та розміщення фінансових ресурсів за основними напрямками діяльності банку [3] в залежності від обсягів регулятивного капіталу, внутрішніх керованих факторів, таких як рівень відсоткових ставок, філіальна мережа, кваліфікація співробітників, тощо. За результатами моделювання отримано параметри моделей складових фінансового потенціалу банку, які представлені граничними обсягами залучення та розміщення ресурсів за основними напрямками фінансової діяльності банку.

На основі коефіцієнтів еластичності (β), отриманих в процесі моделювання [3] здійснено розрахунки впливу збільшення регулятивного капіталу (табл. 1), які дозволяють стверджувати, що впродовж досліджуваного періоду потенціал залучення та потенціал розміщення ресурсів банками значно збільшилися. Відсоток збільшення потенційних обсягів залучення та розміщення ресурсів отримано шляхом множення коефіцієнту

еластичності (β) на відношення обсягів за конкретним напрямом діяльності банку до регулятивного капіталу на дату.

Таблиця 1
Вплив збільшення регулятивного капіталу банку на фінансовий потенціал банку

Показник	Значення показника на дату				
	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018
ФОВ у % до РК	40,26	51,47	82,85	105,15	132,24
Збільшення ФОВ при зростанні РК на 100% ($\beta = 0,7038$), %	28,34	36,23	58,31	74,00	93,07
ФОС у % до РК	175,32	172,26	225,15	292,31	280,97
Збільшення ФОС при зростанні РК на 100% ($\beta_1 = 0,8486$), %	148,78	146,18	191,06	248,06	238,43
ЮОВ у % до РК	67,00	92,05	183,44	275,35	261,93
Збільшення ЮОВ при зростанні РК на 100% ($\beta = 1,0448$), %	70,01	96,17	191,66	287,69	273,67
ЮОС у % до РК	60,34	64,33	94,23	111,51	106,61
Збільшення ЮОС при зростанні РК на 100% ($\beta = 0,7977$), %	48,13	51,31	75,16	88,95	85,04
КФО у % до РК	70,78	77,16	75,15	79,45	79,47
Збільшення КФО при зростанні РК на 100% ($\beta = 1,2556$), %	88,87	96,88	94,35	99,76	99,78
КЮО у % до РК	319,13	385,19	474,84	437,19	395,61
Збільшення КЮО при зростанні РК на 100% ($\beta = 1,0187$), %	325,10	392,40	483,72	445,36	403,01

Умовні позначення до табл. 1:

РК – регулятивний капітал,
ФОВ – кошти фізичних осіб на вимогу,
ФОС – строкові кошти фізичних осіб,
ЮОВ – кошти юридичних осіб на вимогу,
ЮОС – строкові кошти юридичних осіб,
КФО – кредити надані фізичним особам,
КЮО – кредити надані юридичним особам.

Як видно з табл. 1, найбільше зростання ресурсної бази при збільшенні регулятивного капіталу може бути забезпечене за рахунок залучення строкових коштів фізичних осіб: зростання потенційного обсягу залучення на 24,8 млн. грн. при збільшенні регулятивного капіталу на 10 млн. грн. за даними на 01.01.2017. Найбільший потенціал розміщення коштів у напряму кредитування юридичних осіб – при збільшенні регулятивного капіталу банку на 10 млн. грн. потенційні обсяги розміщення за даним напрямом зростають на 44,5 млн. грн. В цілому збільшення регулятивного капіталу банку забезпечує зростання потенційних обсягів залучення за всіма основними напрямками у сумі, що майже в 7 разів перевищує суму збільшення регулятивного капіталу, та на суму у 5 разів вище зростання потенційних обсягів розміщення фінансових ресурсів.

Динаміка показників у табл.1 свідчить про збільшення фінансового потенціалу банків упродовж досліджуваного періоду. Спостерігається значне зростання коштів на вимогу як фізичних, так і юридичних осіб. Проте за даними на 01.01.2018 потенціал залучення та розміщення коштів за усіма основними напрямками, окрім коштів на поточних рахунках фізичних осіб, дещо знизився, що пов'язано із збільшенням вимог до мінімального розміру регулятивного капіталу банку для банків, які були зареєстровані до 11 липня 2014 року, до 200 млн. грн. з 11 липня 2017 року [1]. При цьому темпи зростання обсягів залучених та розміщених ресурсів на ринку банківських послуг є нижчими за темпи зростання обсягів регулятивного капіталу, що є позитивним з точки зору підвищення стабільності банківської системи, але вимагає від банків збільшення зусиль для додаткового залучення та розміщення фінансових ресурсів. За досліджуваний період загальний регулятивний капітал банків зменшився з 205 млрд. грн на 01.01.2014 року до 116 млрд. грн на 01.01.2018 року [4], що безумовно впливає на звуження фінансового потенціалу банків.

Окрім прямого впливу обсягу регулятивного капіталу на фінансовий потенціал банку, має місце також опосередкований вплив через показник якості активів. Норматив адекватності регулятивного капіталу Н2 обмежує можливості банків до розміщення ресурсів виходячи з рівня кредитного ризику. Отже, реалізацію фінансового потенціалу банку та його зростання можна забезпечити також за рахунок підвищення якості активів.

На рис.1 представлено динаміку нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) та співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до регулятивного капіталу в цілому по банківській системі України [4].



Рис. 1. Динаміка нормативу Н2 та коефіцієнта співвідношення недіючих кредитів до регулятивного капіталу

Як видно з рис. 1, з 01.01.2016 відбулось різке зростання обсягів недіючих кредитів, які навіть перевищили обсяги регулятивного капіталу. Відповідно, в таких умовах реалізація потенціалу

банків у повній мірі є неможливою. Окрім того, з 03.01.2018 року розрахунок розміру кредитного ризику повинен здійснюватися банками згідно з вимогами Положення про визначення розміру кредитного ризику [5], який змінює підходи до оцінки згідно із концепцією очікуваних збитків, що призведе до підвищення оцінок ризику та збільшення відповідних резервів, але в свою чергу повинно забезпечити також підвищення стабільності банків.

Таким чином, проведені дослідження показали, що фінансовий потенціал банку значною мірою залежить від обсягу регулятивного капіталу, як одного із основних стримуючих факторів відповідно до вимог Національного банку України. За досліджуваний період виявлено тенденції до зростання обсягів залучених та розміщених банками ресурсів за основними напрямками діяльності. Потенційно банк може залучити та розмістити фінансові ресурси на ринку в обсязі, що в 7 та 5 разів, відповідно, перевищує обсяг зростання регулятивного капіталу. Це показує, що на сьогоднішній день фінансовий потенціал залучення ресурсів є вищим за потенціал їх розміщення. Окрім того, фінансовий потенціал розміщення ресурсів також обмежений рівнем кредитного ризику активів, який демонструє значне зростання за останні декілька років.

Отже, зростання регулятивного капіталу банку спричинене підвищенням вимог НБУ надає передумови щодо підвищення рівня фінансового потенціалу банку, але його реалізація в повній мірі залежить від можливостей банку забезпечити зниження кредитного ризику та, відповідно, високу якість активів.

Список літератури

1. Правління Національного банку України (2001, Серп. 28) *Постанова № 368, Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні*. [Електронний ресурс]. Доступно: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01. Дата звернення: 1.02.2018.
2. Верховна рада України (2017, Лип. 04). *Закон № 1586-VII, Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи*. [Електронний ресурс]. Доступно: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1586-18. Дата звернення: 1.02.2018.
3. О. Колодізєв, О. Лебідь та О. Зуєва, "Оцінювання фінансового потенціалу залучення коштів фізичних осіб банками України", *Актуальні проблеми економіки*, №2(188), с. 260–268, 2017.
4. Національний банк України, *Статистика індикаторів фінансової стійкості*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575. Дата звернення: 25.03.2018.
5. Національний банк України (2016, Черв. 30). *Постанова №351, Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/page>. Дата звернення: 25.03.2018.

АНАЛІЗ ПОПУЛЯРНOSTІ ТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Щодо конкурентної розвідки – то можна зустріти різні точки зору щодо її розуміння, дискусійних питань практичного застосування тощо. З огляду на це, проведено дослідження популярності теми через кількість запитів в мережі інтернет.

Аналіз статистики пошукових запитів на тему «конкурентна розвідка», «конкурентная разведка» та «competitive intelligence» (рис. 1) наводить на такі висновки:

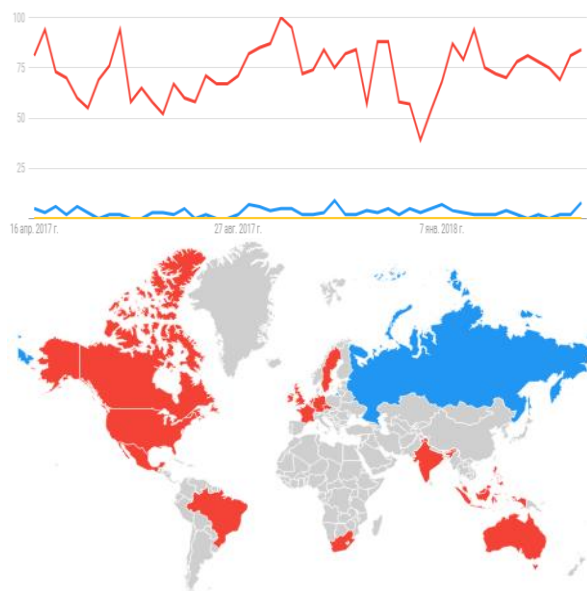


Рис. 1. Порівняльний аналіз популярності запитів на тему «конкурентна розвідка» (жовтий колір), «конкурентная разведка» (синій колір) та «competitive intelligence» (червоний колір) за даними Google Trends (<https://trends.google.com.ua>)

1. Ці три терміни, які у перекладі тотожні, мають різну популярність серед користувачів ресурсів інтернет. Найвищий рівень популярності має англomовний термін конкурентної розвідки, що вказує на затребуваність даної теми в країнах, які позначені червоним кольором. І непопулярність серед вітчизняних користувачів.

2. Наведені дані популярності теми конкурентної розвідки в таких країнах, як США, Великобританія, Швеція, Франція, Німеччина, Австралія, Індія та інших підтверджують і інші дослідження. Так у світі відсоток компаній-респондентів, що займаються конкурентної розвідкою, давно вже перевищив 76%, якщо

орієнтуватися по даним всесвітньої організації з розвідки [1]. Згідно з дослідженням, проведеним консалтинговою фірмою American Futures Group ще у 2011 р., 82% великих підприємств і більше 90% глобальних компаній зі списку Forbes 500 регулярно звертаються до конкурентної розвідки в цілях прийняття рішень та управління ризиками [2]. За оцінками експертів [1], витрати на конкурентну розвідку ростуть, і вони окупаються. А компанії, які використовують конкурентну розвідку демонструють на 15% вищу ефективність в прийнятті рішень.

3. Виникає дисонанс щодо теми конкурентної розвідки та її практичної реалізації серед вітчизняних компаній. З одного боку, потреба в конкурентній розвідці підприємств та компаній обумовлена потребами управління ризиками та формування механізмів забезпечення безпечного їх стану в сучасних господарських умовах. Підприємства та компанії потребують в інформації про стан ділового оточення, суб'єктів, з якими взаємодіють, та тих хто має вплив на їх функціонування та розвиток. З іншого боку, сфера послуг конкурентної розвідки не розвинута і не сформована. Виникає питання – чому? Чи то з причини відсутності фахівців, чи тому, що в господарських реаліях вітчизняних підприємств діють інші механізми забезпечення безпечного стану? Але це є проблемою, бо за таких умов вітчизняні підприємства не можуть конкурувати на світовому ринку, або виступати надійними партнерами. Бо, перш за все, падає тінь на прозорість їх діяльності, відповідальність ведення бізнесу і таке інше. Результати порівняльного аналізу наводять і на іншу думку – дослідити популярність близьких до конкурентної розвідки тем, як бізнес розвідка, бізнес аналіз та конкурентний аналіз. Результати наведено на рис. 2. Знову ж таки, ці теми за даними Google Trends не є популярними в Україні, запитів вкрай мало.



Рис. 2. Порівняльний аналіз популярності запитів на тему «бізнес аналіз» (жовтий колір), «конкурентная разведка» (синій колір), «бізнес разведка» (червоний колір) та «конкурентный анализ» (зелений колір) за даними Google Trends (<https://trends.google.com.ua>) у світі

Якщо порівнювати англomовні запити з цих тем (результати наведено на рис. 3), то маємо, що найбільш популярною на відміну від «competitive intelligence», «competitive analysis», «business analytics» є «business intelligence».

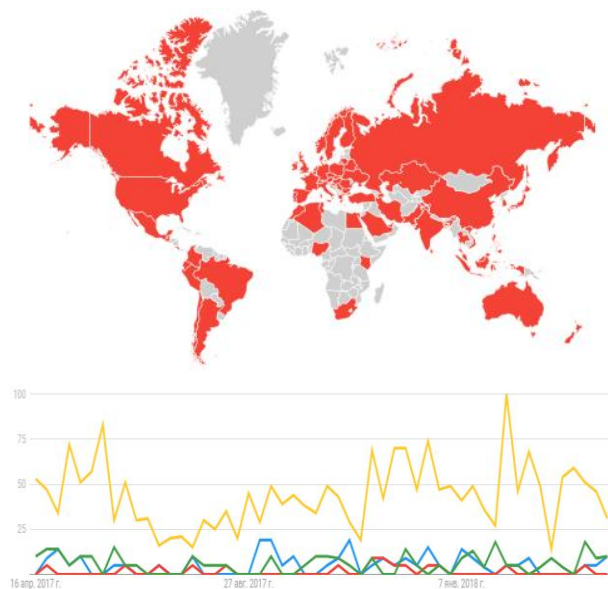


Рис. 3. Порівняльний аналіз популярності запитів на тему «business analytics» (жовтий колір), competitive intelligence» (синій колір), «business intelligence» (червоний колір) та «competitive analysis» (зелений колір) за даними Google Trends (<https://trends.google.com.ua>) у світі

Отже, проведений аналіз наводить, що «бізнес аналіз» є більш популярною на відміну від «конкурентної розвідки» темою у світі, в тому числі і в Україні. Конкурентна розвідка як практична сфера та предмет наукових досліджень потребує формування теоретичного базису, методичного забезпечення та практичних розробок. В цьому зв'язку автором обрано напрям аналітичного забезпечення конкурентної розвідки. Завдання дослідника в теоретичному плані – у визначенні, як між собою співвідносяться наведені поняття, який інструментарій застосовують, яка їх методологічна база.

Список літератури

1. Кэлоф Дж, Грегори Р, Смит Дж. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ. Форсайт. 2015 1(9):68-81.
2. Xu K, Liao S, Ki J, Song Y. Mining comparative opinions from customer reviews for competitive intelligence. Decision Support Systems, 2011 4:743–754.

RATING EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINIAN REGIONS

The peculiarity of the country's economic development concludes its orientation towards the investigation and introduction of new innovative developments, which predetermine enterprises for introducing new high-tech products as well as improving their production activities. Modern market conditions, that are characterized by increased competition, high rates of globalization and integration, create the necessity of forcing the innovation. Innovative activity of each country primarily consists of active innovation policy at the level of each region, which causes timely evaluation and analysis of its current state in order to identify possible ways for increasing the innovation level of each region. Innovative activity of industrial enterprises of the regions contributes to the rise of the volume of competitive products, further development of the region and the country as a whole at the national and international level, and increasing scientific work for solving economic, social and technical problems at the national and regional levels as well.

Questions that concern the evaluation of the innovation activity of the regions of Ukraine are devoted to many scientific works of scientists, namely: T. A. Vasil'eva [1], O. B. Zhikhora [2], N. Yu. Gladinez [3], and others. However, the constant necessity of monitoring the innovation activity of industrial enterprises and identifying the main destabilizing factors of sustainable innovation in the country as a whole determines the relevance of this issue.

Therefore, the purpose of the study is to build a rating assessment of the innovative activity of industrial enterprises in the regions of Ukraine. Objectives of the research to evaluate the innovation activity of industrial enterprises of the regions of Ukraine with the use of economic and mathematical methods and to formulate recommendations on the feasibility of innovation activity of enterprises in the regions of Ukraine.

Considering the Law of Ukraine "On Innovation Activity", innovation activities are defined as activities aimed at the usage and commercialization of the results of research and development and predetermines the launch of new competitive products and services on the market [3]. The research is based on the definition of the innovative activity of industrial enterprises in the region as the results of the work of innovation-active enterprises in industry.

Considering scientific literature, in order to estimate the innovative activity of industrial enterprises [1-3], it is suggested to use the next indicators: 1) the number of industrial enterprises in the directions of innovations,

units; 2) the number of industrial enterprises engaged in innovation activities, units; considering it: 3) internal SRW, units; 4) external SRW, units; 5) purchase of machines, equipment and software, units; 6) other external knowledge, units; 7) other units; 8) total expenditures for innovative activities, thousand UAH; considering it: 9) internal SRW, ths. UAH; 10) external SRW purchases of machines, equipment and software, thousand UAH; 11) other external knowledge, thousand UAH; 12) other thousand UAH; 13) total amount of financing of innovative activity by sources of regions, ths. UAH; 14) own state budget of local budgets, extrabudgetary funds of domestic investors of foreign investors, thousand UAH; 15) other thousand UAH; 16) the number of industrial enterprises, introducing innovations, units; 17) implemented, innovative processes, units; considering it: 18) low-waste, resource-saving, units; 19) introduced innovative types of products, units; considering it: 20) new for the market of units; 21) the number of new technological processes introduced at industrial enterprises, units; including: 22) low-waste, resource-saving units; 23) number of names of introduced innovative types of products at industrial enterprises, units; 24) new for the market units; 25) machinery, equipment, apparatus, unit devices; considering it: 26) new for the market, units; 27) the number of enterprises that sold industrial products, units; 28) number of enterprises that implemented innovative products, units, including: 29) products that were new to the market, units; 30) products that were new only for the enterprise, units.

A rating approach based on the evaluation of factors that characterize the innovation level, using the expert estimation method. Normative approach is characterized by high performance, but for its implementation it is necessary to determine the system of indicators, which will be used to calculate the innovation level, their interpretation and threshold, which makes this approach labor-intensive. However, there is no single approach to the definition of innovation activity of regions at this stage.

We have applied the method of taxonomy in order to determine the innovation activity of industrial enterprises, in particular taxonomic indicator of development level.

Application of this method allows to obtain information on the current state of innovation activity of industrial enterprises by region and building their rating. In addition, ranking regions by taxonomic indicator characterizes various aspects of innovation activity of industrial enterprises in the region, that allows to identify

existing imbalances and problems in the innovative development of individual regions. One of the main advantages of this method is its ease of use and reduction of information space indicators to one generalization value. In turn, this makes it easier to interpret the results and formulate recommendations for the obtained ratings. In addition, ranking regions by taxonomic indicator characterizing various aspects of innovation activity of industrial enterprises in the region will allow to identify existing imbalances and problems in the innovative development of individual regions.

The main stages of calculating the taxonomic level of development level are given below [4].

In order to estimate the innovation activity of industrial enterprises using the taxonomic index, we selected thirty indicators that are given above, during 2013-2016 [5-6]. Then according to the calculation algorithm [4] a taxonomic indicator of the level of development by regions of Ukraine was constructed, and its overall value in the whole of Ukraine (Fig. 1).

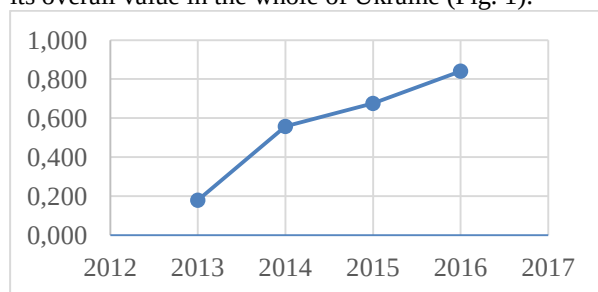


Fig. 1. Integral indicator of innovative activity of industrial enterprises in Ukraine during 2013-2016-year period

As can be seen from Table 1, the highest rating of innovation activity of industrial enterprises is observed in the Kyiv region (taking into the account the very Kyiv).

Table 1
Rating assessment of innovative activity of industrial enterprises by regions of Ukraine

Regions	Years			
	2013	2014	2015	2016
Vinnitska	14	10	9	10
Volynska	16	21	22	22
Dnipropetrovska	3	3	3	3
Donetska	5	8	7	6
Zhytomyrska	19	15	15	12
Zakarpatska	22	24	23	21
Zaporozhska	6	4	4	4
Ivano-Frankivska	11	9	12	17
Kiivska	1	1	1	1
Kirovogradska	23	19	16	14
Luganska	7	23	24	24
Lvivska	4	5	5	5
Mykolaivska	8	7	11	11
Odessa	13	11	10	7
Poltavska	20	12	8	13
Rivninska	12	20	20	18
Sumska	15	6	6	8
Ternopil'ska	9	17	14	9
Kharkivska	2	2	2	2

Table 1 (continued)

Regions	Years			
	2013	2014	2015	2016
Khersonska	17	13	19	19
Khmel'nitska	18	18	18	20
Cherkasska	21	14	13	15
Chernivetska	24	22	21	23
Chernihivska	10	16	17	16

There is Kharkivska region in the second place, when on the third is Dnipropetrovska region. All indicators of innovative activity of industrial enterprises in these regions are the highest and the most effective ones. The main innovation strategy for the identified regions is the support of innovative development. According to the results of the research, the main depressive regions are the Volynska, Chernivetska, Luganska and Zakarpatska regions. For these regions, the strategy of innovative development can be describes as increasing the volume of innovative products of enterprises with the purpose of increasing innovation activity. All other regions can be attributed to the class with an average level of innovation activity. This class is characterized by a strategy, that is expressed in improving the indicators of innovation development to the indicators of regions-leaders. The priority increase is the indicator of the costs of innovation activities.

Thus, the conducted research allows to note a certain unevenness of innovation activity of the regions of Ukraine. By the level of innovation activity, the regions were identified as leaders, with an average level of innovation activity and depressed regions. Innovative activity of industrial enterprises is concentrated basically, where production prevails and scientific and technological developments are observed. In further studies, attention will be paid to determining the impact of environmental factors and the development of recommendations for increasing the innovative activity of industrial enterprises in depressed regions.

References

1. T. A. Vasyliieva, ta V. O. Kasianenko, "Intehralne otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu natsionalnoi ekonomiky Ukrainy: naukovy-metodychnyi pidkhyd i praktychni rozrakhunky", *Aktualni problemy ekonomiky*, № 6, pp. 50-59, 2013.
2. O. B. Zhykhor, ta O. M. Melnyk "Typolohiia rehioniv Ukrainy za innovatsiinou problemnistiu", *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 19, pp.117-123, 2009.
3. N. Yu Hladynets, "Intehralne otsiniuvannia innovatsiinoyi aktyvnosti natsionalnoi ekonomiky Ukrainy", *Efektivna ekonomika*, №10, pp. 15-20, 2013.
4. V. Pliuta, *Sravnytelni mnohomerni analizy v ekonomicheskoy modelirovaniy*, Moskva, Rossiya: Fynansi y statystyka, 1989
5. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2014 r. [Elektronnyi resurs]. Dostupno: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Data zvernennia: 23.03.2018.
6. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2016 r. [Elektronnyi resurs]. Dostupno: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Data zvernennia: 23.03.2018.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: МІЖ БАГАТСТВОМ НАЦІЙ ТА СУСПІЛЬНИМ ЩАСТЯМ

Ситуація в економічній науці, що склалася на початку нового тисячоліття примушує згадати твердження дослідника геополітичних стратегій Е. Люттвака, який звертає увагу на їх парадоксальну природу. Ця парадоксальність полягає, в тому, що успіх породжує передумови для поразки в майбутньому навіть найбільш успішної стратегії. Так, у випадку успішного виходу на ринок нового продукту цей успіх інноваційної стратегії стимулює появу послідовників, що намагаються її повторити, вдосконалити. Розгортання конкуренції зменшує ефективність стратегії, що була успішною на початковому етапі. З тим самим парадоксальним результатом, коли успіх формує підстави для поразки, на початку нового тисячоліття розвивалася ситуація в економічній науці.

Крах соціалістичної системи зумовив втрату довіри до теоретичних концепцій, що обґрунтували доцільність, шляхи та інструменти розбудови планової системи господарювання. Неоліберальна концепція, що стоїть за лозунгом дотримання позитивістського підходу до методології економічних досліджень, підтвердила статус “мейнстріму” економічної теорії. Але одночасно вона втратила суперника й виправдання існування як стрижня, навколо якого об’єднувалися представники спеціальних економічних дисциплін. М. Альберт так описує ситуацію: “Оскільки перемога капіталізму була повною, він втратив своє дзеркало й можливість самооцінки. Ні демократія, ні лібералізм, ні капіталізм не знають досвіду монополії. Як управляти тим, що не заперечується?” [2, с. 14] Виникла потреба у перегляді парадигми економічної науки. До того ж, провали реформ за неоліберальними сценаріями на пострадянському просторі й у країнах, що розвиваються також засвідчили необхідність перегляду засадничих підстав економічної теорії.

Визначним етапом визначення альтернативного шляху розвитку економічної теорії стала публікація дослідження Е. Райнерта “Як багаті країни стали багатими та чому бідні країни лишаються бідними” [3]. Вивчення історії економічної думки дозволило вченому актуалізувати теоретичні напрацювання “іншого канону” середньовічної економічної думки. Під ним розуміється напрямок економічних досліджень, що ґрунтувався на значно ширшому колу чинників людської поведінки ніж те, що характерне для неокласики, зорієнтованої на модель “людини економічної”. За релігійними та географічними ознаками поділ між прихильниками обох підходів відбувався по лінії протестанти – католики, Північно-

Західна – Південна Європа. Домінування в першій протестантизму за твердженням М. Вебера сприяло появі та перемозі ідеї індивідуального інтересу як рушійної сили та стрижня, навколо рухається економічне життя. Разом із тим варто згадати про альтернативний погляд на витоки формування капіталістичного духу, який просував В. Зомбарт, який пов’язував його з католицьким світовченням і країнами Південної Європи [4; 5].

Вже на початку XV ст. економічна думка в цих країнах розвивалася на зовсім інших принципах. Якщо для економістів-протестантів характерною була орієнтація економічної теорії на забезпечення *багатства народів*, то тут – орієнтація на *їх щастя*. Чи не звідси можна простежити витоки парадоксальних результатів вже сучасних досліджень “Індексу щастя” мешканців країн світу? Адже навіть поступаючись за рівнем життя, “багатства”, країнам півночі, мешканці цілої низки католицьких країн Центральної та Південної Америки відчують себе більш щасливими ніж багатші сусіди.

В центрі уваги вчених Південної Європи, такі поняття, що визначають якість суспільного життя, як добробут, довіра, взаємодопомога, справедливість, суспільне щастя. Увага зосереджується на суспільному характері економічної діяльності. А. Дженовезі, італійський А. Сміт, стверджував, що поняття “справедливий”, “чесний”, “добродійність”, “користь”, “вигода” можуть бути роз’єднані лише через глибоке непорозуміння. Визнання їх неподільності дозволяє віднайти витоки парадоксальної природи щастя, пояснити неочікувані результати дослідження “Індексу щастя” в багатих / бідних країнах, країнах з перевагою індивідуалістських/комунітарних соціальних орієнтацій ціннісних систем. У цьому контексті особливого значення набуває наступне висловлювання А. Дженовезі: “Працюйте заради вашої вигоди; жодна людина не може працювати інакше, ніж заради власного щастя. В протилежному випадку це не зовсім людина. Але не робіть інших нещасними та (якщо можете, наскільки це можливо) робіть інших щасливими. Чим в більшій мірі ми діємо в ім’я нашого інтересу, тим в більшій мірі (якщо лише ми не божевільні) ми повинні бути доброчесними. **Закон всесвіту полягає в тому, що неможливо бути щасливим не сприяючи при цьому щастю інших**” [виділене мною – В.Л.] [6].

Передумовою розбудови суспільного щастя визнається забезпечення справедливості суспільних відносин. А. Дженовезі присвячує цій проблемі

окрему працю “Дикеозіне” (від д.-грец. dikaiosyne – справедливість). В основі забезпечення суспільної справедливості система соціальних норм. Вчений виокремлює кілька джерел права: природжене право, права, що з’являються на світ разом з нами; права законно отримані, передане нам право; право на взаємодопомогу, соціальне право, право справедливості. Останнє й характеризує стрижневі засади громадянської економіки та альтернативне неокласичному християнське бачення ринку як практики взаємодопомоги та взаємності. Правова система виявляється пов’язаною з моральними засадами функціонування суспільства. Етика, право й економіка визнаються неподільними складовими забезпечення щастя та благополуччя суспільства, його життєдіяльності в цілому.

Ми зустрічаємось з подвійним парадоксом. Прецедентна правова система в англо-саксонських країнах поєднується з характерним для них використанням позитивістської методології в економічній науці. З протилежної сторони, позитивізм кодифікованої правової системи в континентальній Європі передбачає збереження нормативного підходу в економічних дослідженнях. Як наслідок, переважна частина повсякденного життя членів суспільства, що раніше регулювалася етичними нормами потрапляє в цих країнах до сфери дії кодифікованого позитивного права, регулюється через судові суперечки. Така ситуація за твердженням критиків кодифікованої правової системи призводить до **“самовбивства права”**. Адже абсолютне покладання надії на формалізоване право заперечує багатомірність, нестандартність та теплоту людських відносин, необхідних для забезпечення життєздатності суспільства. Як наслідок, **метою та результатом застосування правової системи виявляється не встановлення справедливості, а перемога однієї зі сторін судової суперечки**. Відбувається відмова від гнучкості людських відносин, взаємодії між членами суспільства, які забезпечуються морально-етичною системою та втілюються в праві справедливості. Формується фіксований в правових нормах механізм формалізованих юридичних відносин, що **за визначенням полишає справедливість за межами свого безпосереднього призначення**. Використання юридичних формальностей перетворюється на головний інструмент досягнення успіху у судовій суперечці.

Особливої гостроти вказана проблема набуває в сучасній Україні. В наших умовах право часто не просто витісняє мораль, а й виявляється несумісним, вступає в суперечку із нею. Одночасно випереджаючими темпами зростають частка робочої сили, що задіяна в судовій системі, витрати на її утримання, завантаженість, строки розгляду судових

справ. Вона перетворюється на могутнє джерело корупції.

Пояснення ситуації, що склалася, її витoki та шляхи виходу пропонують прихильники альтернативних напрямків економічної теорії, зокрема течії, яка отримала назву “поведінкова економіка”. Так, С. Боулз звертає увагу на проблему витіснення економічними стимулами моральних норм. Для пояснення вказаного явища вчений наводить приклади експериментів, які проводили дослідники. У першому раунді одного з них дворічних дітей прохали допомогти дорослому дістати іграшку. За звичай вони робили це з великим бажанням. У другому раунді експерименту за той же вчинок дітям пропонували винагороду. Після цього, в третьому раунді з тими ж учасниками поверталися до умов, що діяли в першому раунді. Кількість дітей, готових прийти на допомогу, скоротилася до 40 %. Більше того, в останньому раунді експерименту зростала кількість дітей, які відмовлялися допомогти дорослому навіть за винагороду. Аналогічним чином виглядали результати експерименту С. Боулза з впровадження прайс-листа винагород дітям за допомогу по догляду за домом. Врешті решт вони взагалі перестали виконувати ту роботу, яку раніше виконували без зовнішніх стимулів. В обох випадках наслідком впровадження заохочувальних заходів ставала заміна моральних норм економічними стимулами.

Отже диференціація ситуацій адитивності (неподільності) та сепарабельності моральних норм та економічних стимулів визнається необхідною умовою забезпечення успіху економічної політики. Особливого значення їх врахування набуває в умовах визначення дієвих шляхів інституційних трансформацій в Україні.

Список літератури

1. Э. Литвак, *Стратегия: логика войны и мира*. Москва, Россия: Университет Дмитрия Пожарского, 2012.
2. М. Альбер, *Капитализм против капитализма*. Санкт-Петербург, Россия: Экономическая школа, 1998.
3. Е. Райнерт, *Як багаті країни збагатіли і чому бідні країни лишаються бідними*. Київ, Україна: Темпора, 2014.
4. М. Вебер, *Протестантская этика и дух капитализма*, в *М. Вебер, Избранное*. Москва, Россия: Прогресс, 1990.
5. В. Зомбарт Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека, в *В. Зомбарт, Собр. соч. в 3-х т. Т. 1*. Санкт-Петербург, Россия: Владимир Даль, 2005.
6. А. Дженовези, *Лекции о торговле, или О гражданской экономике*. Москва, Россия: Изд-во ин-та Гайдара, 2016.
7. С. Боулз, *Моральная экономика. Почему хорошие стимулы не заменяют хороших граждан*. Москва, Россия: Изд-во ин-та Гайдара, 2017.

ДЕФІНІЦІЯ “VALUE” В КОНТЕКСТІ РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ

Інтегрований звіт являє собою короткий відображення того, як стратегія, управління, результати і перспективи організації в контексті зовнішнього середовища ведуть до створення вартості в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі [1].

Вже наводячи визначення інтегрованого звіту, представлено в Міжнародному стандарті інтегрованої звітності (The International Integrated Reporting Framework (IIRF)), стикаємося з необхідністю визначення правильного варіанту застосування значення поняття “value” при перекладі тексту стандарту з мови оригіналу на українську мову: як “вартість” чи як “цінність”. Адже мова оригіналу IIRF – англійська. А саме ці два варіанти пропонує економічний словник при перекладі слова “value” [3, с. 80].

Відтак, для того щоб вітчизняні підприємства перейшли на рейки інтегрованого звітування, необхідно, перш за все, правильно розуміти сутність економічних категорій, покладених в основу інтегрованої звітності.

Наразі офіційного перекладу IIRF українською мовою немає. Відтак, існує проблема неузгодженості правильного застосування поняття “value”, і, як наслідок, формулювань “the ability of an organization to create value” в контексті розкриття сутності процесу формування інтегрованої звітності вітчизняними підприємствами. Що організація створює: вартість чи цінність? На просторах наукових досліджень існують паралельно одна від одної такі дві економічні альтернативи.

Тобто аби правильно розтлумачити поняття “value”, потрібно чітко уявляти, що закладено до нього з самого початку при формуванні інтегрованої звітності. Адже, в одному випадку його можна трактувати як цінність, в іншому, як вартість.

В свою чергу ці поняття мають різні значення. Так, тлумачний словник містить такі значення поняття “вартість”:

- 1) грошове вираження ціни чого-небудь;
- 2) позитивна якість, цінність [9, с. 91].

В економічному контексті сутність слова вартість така:

- 1) втілена і й уречевлена в товарі (послуді) абстрактна праця, яка відображає суспільно-виробничі відносини товаровиробників, пов'язаних суспільним поділом праці і розподілом товарів;

2) виражена в грошах цінність речей (товарів, послуг) або величина суспільних витрат на виробництво товару чи послуги [2, с. 91].

Тоді як поняття “цінність” словник тлумачить так: 1) виражена в грошах вартість чого-небудь; ціна; 2) те, що має певну матеріальну або духовну вартість; 3) важливість, значущість чого-небудь [6].

Якщо порівняти наведені визначення, то можна побачити, що перші два варіанти тлумачення слова “вартість” співпадають з першим варіантом пояснення слова “цінність” – як ціна чого-небудь, яка включає в себе витрати на його створення.

Однак “цінність” є більш широким поняттям за “вартість”, адже його можна розглядати не тільки як грошове вираження, а ще й як духовне (нематеріальне) відображення чого-небудь. Тобто кожне з них може бути коректно використане в контексті розкриття сутності інтегрованої звітності.

Хоча Корягін М. В. на основі дослідження поглядів представників основних економічних шкіл щодо розуміння поняття “вартість” та можливостями його використання для удосконалення системи бухгалтерського обліку, виділяє такі основні підходи [4]:

I. *Вартість як інтегральний показник понесених витрат у результаті минулих подій витрат.* Тобто вартість підприємства розглядається крізь призму витратної концепції та визначається за адитивним методом.

II. *Ціновий підхід як альтернатива вартості.* Підприємство розглядається не з точки зору виробництва (понесених витрат), а з точки зору сфери обігу.

III. *Вартість підприємства як цінність, що базується на розумінні факту, що будь-який товар (матеріальний, нематеріальний або фінансовий) має свою цінність.* А підприємство розглядається в якості товару, цінність якого визначається під впливом різних факторів: зростання доходів, зниження виробничого чи фінансового ризику; підвищення ефективності функціонування підприємства.

Тобто за одним з виділених підходів поняття вартість розкривається крізь сутність поняття цінність. Що свідчить про елемент інтегрованого мислення в контексті розуміння поняття “value” для вітчизняного суб'єкта господарювання.

На думку, Назаренко І.М. цінність компанії є показником, який характеризує очікування майбутнього компанії при сформованих у даний

момент умовах, місці, займаному компанією на ринку, інформації про компанії, якою володіють інвестори, а отже повно розкриває всю інформацію, необхідну для прийняття стратегічних рішень в процесі управління підприємством [8, 16]. Більш того, посилаючись на Ревуцького Л.Д., Назаренко І.М. акцентує увагу на тому, що економічна цінність є невід'ємною властивістю натурально-речового, зокрема фізичного і промислового, а також фінансового капіталу, що характеризується доцільністю, корисністю та вигідністю його використання з того чи іншого призначення [8, с.15].

На основі цього науковець робить висновок, що об'єктивною основою управління підприємством, орієнтованого на цінність, повинне бути ціннісне мислення, яке передбачає, що всі аспекти управління підприємством повинні бути підпорядковані єдиній меті [8, с. 17].

Не можна не відмітити, що в цьому твердженні просліджується аналогія з інтегрованим мисленням, впровадженням в сучасну економіку за допомогою реалізації процесу формування інтегрованої звітності. Відтак, доцільно розглядати поняття "value" в контексті розкриття сутності інтегрованої звітності саме як

В цьому контексті влучно Також варто відзначити зауваження В.Ф. Максимової та Р.В. Кузіної, які в контексті моделі інтегрованої звітності розглядають зазначають, що "<...> до складу індикаторів інтегрованої звітності повинні включатися фінансові та нефінансові показники, які характеризують здатність організації створювати цінність протягом часу, наприклад: опис того, як організація використовувала і має намір використовувати різні капітали, вплив на ці капітали протягом часу і компроміси між ними, а також фактори створення цінності організації і можливості ризиків, що впливають на них..." [5, с. 243].

Цікавою є думка Томчука В.В. [7, с. 174], за якої згідно концепції інтегрованої звітності вартість слід розглядати в розрізі трьох основних рівнів, де кожен наступний рівень включає попередній:

1) рівень вартості для підприємства, що визначається на основі аналізу фінансових показників, а її роль проявляється через виплату дивідендів, зростання цін на акції тощо;

2) рівень загальної вартості, яка приносить користь заінтересованим особам, безпосередньо пов'язаним з підприємством (працівники, покупці, постачальники тощо). Її роль проявляється через зростання умов роботи працівників, покращання взаємовідносин з клієнтами тощо;

3) рівень вартості для суспільства, незалежно від місії та цілей підприємства, що може бути як позитивним, так і негативним, і проявляється шляхом зміни рівня економічного життя суспільства.

Відтак для правильного трактування поняття "value" та процесу її створення в контексті формування інформації, яка буде відображена в інтегрованому звіті, необхідно врахувати те, що в IIRF інтегрована звітність розглядається як норма корпоративної звітності, яка слугує засобом впровадження інтегрованого мислення в державному і приватному секторах, результатом якого є ефективний і продуктивний розподіл капіталу, що сприяє фінансовій стабільності і сталому розвитку [1].

Тобто ключова роль відводиться капіталам (фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, соціально-репутаційний, природний), які підприємство використовує та на які впливає. Відтак, категорії "value" та "to create value" доцільно розглядати крізь призму ціннісно-інтегрованого мислення, тобто крізь інтегровані зв'язки між різними операційними і функціональними одиницями організації і капіталами, які підприємство використовує або на які воно впливає на шляху до досягнення поставленої мети, реалізації бізнес-моделі, в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періодах.

Список літератури

1. The International Integrated Reporting Framework. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf> (last accessed 23.01.2018).
2. С. М. Гончаров, Н.Б. Кушнір Тлумачний словник економіста. За ред. проф. С.М. Гончарова. К.: Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
3. Р. В. Яковенко Тлумачний англо-український словник економічних термінів з елементами теорії та проблематики. Дидактичний довідник. Вид. 2-ге, випр. Кіровоград: видавець Лисенко В.Ф., 2015. 130 с.
4. М. В. Корягін Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції [Текст] : монографія / М.В. Корягін. Львів: ЛКА. 2012. 389 с.
5. В. Ф. Максимова, Р.В. Кузіна Деякі питання формування складу фінансових і нефінансових показників інтегрованої звітності. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Випуск 2 (4). Частина 1. С. 243–249.
6. Словник української мови: в 11 томах. Том 11. 1980. 237 с. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://sum.in.ua/>.
7. В. В. Томчук Інтегрована звітність: новий етап у еволюції бухгалтерського обліку. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 170-180.
8. І. В. Назаренко Цінність підприємства — головний орієнтир стратегічного менеджменту. *Агросвіт*. 2013. № 11. С. 14-18.
9. А. М. Яковлева, Т. М. Афонська Сучасний тлумачний словник української мови. Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС. 2017. 672 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Останнім часом спостерігається значний вплив кризових явищ на економіку країни, що спричиняють негативний вплив на виробничо-господарську діяльність підприємств та відчутно знижують можливості фінансування при подальшому розвитку останніх. Машинобудування є провідною галуззю промисловості України, що характеризує ефективність всіх сфер економіки країни, та забезпечує рентабельність і конкурентоспроможність товарів і послуг.

Сучасні інтеграційні процеси спонукають до зростання конкуренції, насамперед, у промисловому секторі України, орієнтованому на зовнішні ринки збуту, зокрема і в машинобудівному комплексі, який у структурі експорту традиційно відіграє значну роль [1].

Фінансовий аналіз є невід'ємною частиною при прийнятті інвестиційних рішень. Особливо актуальним є проведення фінансової діагностики машинобудівних підприємств, що дозволить комплексно і всебічно оцінити усі сфери діяльності підприємства та визначити наявні проблеми та перспектив розвитку.

Діагностика фінансового стану підприємств машинобудівної промисловості є комплексним аналізом, щодо виявлення сильних і слабких позицій та можливих шляхів ефективного розвитку.

Саме значні економічні перетворення забезпечують зміни в країні, що є запорукою підвищення фінансової стійкості, прибутковості, конкурентоспроможності та платоспроможності підприємств машинобудування.

Дослідження діяльності підприємств машинобудівної промисловості показали вплив значної кількості чинників як зовнішнього так і внутрішнього середовища, що вказує на необхідність у пільговому фінансуванні і кредитуванні, збільшенню бюджетного фінансування інноваційної діяльності, розвиток інноваційно активних підприємств і екологічно спрямованих виробництв з урахуванням основних проблем машинобудівної галузі.

Фінансова діагностика дає підстави для прийняття тих чи інших рішень для попередження негативних ситуацій і, як наслідок, можливого банкрутства підприємства.

З метою формування системи фінансової діагностики підприємств машинобудівної промисловості, досліджено вплив фактора на показник за допомогою однофакторної

економетричної моделі, що дозволила визначити як наявність так і ступінь зв'язку між двома випадковими величинами або величинами, які можна з деяким допустимим ступенем точності вважати такими.

Відзначено про наявність зв'язку між деяким показником дохід від реалізації продукції Y та дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги X , як досліджуваними змінними величинами між якими заздалегідь передбачається зв'язок.

З метою перевірки даного твердження за фактичними даними щодо дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та фактичним значенням відповідного показника дохід від реалізації продукції розраховується коефіцієнт кореляції, який виступає кількісною мірою взаємозв'язку названих змінних.

Коефіцієнт кореляції – це математичне сподівання добутку нормованих відхилень випадкових величин від своїх математичних сподівань або відношення коваріації випадкових величин до добутку середньоквадратичних відхилень. За результатами розрахунків має бути перевірена значимість коефіцієнту кореляції за відповідним статистичним критерієм [2].

Інформацію про напрямок кореляційного зв'язку несе в собі коефіцієнт кореляції, який змінюється від -1 (сувора зворотна лінійна залежність) до $+1$ (сувора пряма пропорційна залежність). При значенні 0 лінійної залежності між двома статистичними вибірками немає. За допомогою програми Statistica проводилися розрахунки однофакторної економетричної моделі [2].

Зазначено, що на результати оцінювання зв'язку між досліджуваними величинами суттєво впливає обсяг статистичної вибірки. Для вибірки даних обрано ПАТ Харківський електротехнічний завод “Укрелектромаш”, що отримало мінімальне значення показника R ($0,31$) та характеризує не стійкий фінансовий стан, тобто фактичні значення його показників найбільш наближені до еталонного.

З метою наявності кореляційного зв'язку між факторною X (дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги) та результативною Y (дохід від реалізації продукції) ознаками запропоновано визначити лінію регресії за лінійною моделлю.

Використовуючи кореляційний аналіз,

досліджено вплив на дохід від реалізації продукції (Y) фактора дохід від реалізації продукції (Y) за період 2007–2016 рр. ПАТ Харківський електротехнічний завод “Укрелектромаш” що представлено в табл. 1.

Таблиця 1
Залежність між факторною (x) та результативною (y) ознаками

Рік	Дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги, X	Дохід від реалізації продукції, Y	D ²
2007	91461	739172	0
2008	12843	73673	4
2009	18885	81013	4
2010	16254	91699	1
2011	15119	396812	16
2012	4726	47604	16
2013	4835	34234	0
2014	7076	27210	4
2015	15806	40762	4
2016	18669	38524	25

Результати розрахунку, свідчать про зв'язок між досліджуваними ознаками, тобто коефіцієнт кореляції Спірмена $r = 0,552$, тоді як критичне значення критерію Спірмена при даному числі ступенів свободи становить 0,648.

На рис. 1 представлено лінію регресії за лінійною моделлю щодо зв'язку між факторною X (дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги) та результативною Y (дохід від реалізації продукції) ознаками.

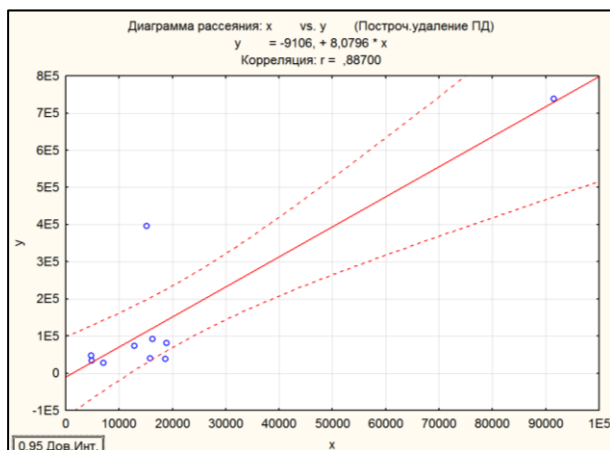


Рис. 1. Лінія регресії за лінійною моделлю щодо зв'язку між факторною X (дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги) та результативною Y (дохід від реалізації продукції) ознаками

На основі отриманих даних, зазначено, що основним фактором розвитку машинобудівного підприємства є грошові надходження, тобто його конкурентоспроможність та фінансовий стан. Тоді,

як дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги виникає при продажу їх із відстрочкою платежу, та визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю.

Лінійний зв'язок між факторною X (дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги) та результативною Y (дохід від реалізації продукції) ознаками має вигляд:

$$Y = -9106 + 8,0796 \times X,$$

де Y – дохід від реалізації продукції (результативна ознака);

a – параметр рівняння, який характеризує початковий рівень (-9106);

b – параметр рівняння, який характеризує середній абсолютний приріст (8,0796);

X – дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги (факторна ознака).

Коефіцієнт кореляції Пірсона набуває значень у межах ± 1 , тому характеризує не лише щільність, а й напрямок зв'язку. Додатне значення свідчить про прямий зв'язок, а від'ємне – про обернений. Результати твердження про наявність зв'язку між деяким показником дохід від реалізації продукції Y та дебіторської заборгованість за товари, роботи, послуги X, як досліджуваними змінними величинами між якими заздалегідь передбачається зв'язок підтверджено тобто, лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона $r = 0,887$ свідчить про щільний прямий зв'язок.

Удосконалення фінансового стану можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок: збільшення виручки від реалізації; рефінансування дебіторської заборгованості; продажу частини основних фондів.

З огляду на вищезазначене, фінансова діагностика має елементарний характер, проте виконує необхідні функції на досліджуваному підприємстві, спрямовуючи на покращення інформаційного забезпечення, ефективності менеджменту, формуванню результативних механізмів взаємодії з середовищем функціонування. Отримані результати визначили особливості функціонування досліджуваного підприємства, сформовано індивідуальний діапазон граничних значень складових даної моделі, що склали базу для подальших досліджень.

Список літератури

- О. В. Латишева, “Основні тенденції розвитку, перспективи та можливості забезпечення сталого розвитку машинобудівних підприємств в Україні”, *Економічний вісник Донбасу*, № 1 (47), с. 82–88, 2017.
- Л. М. Топтунова та ін., “Дослідження однофакторної і багатфакторної регресії, аналіз часових рядів у системі STATISTICA 6”, Краматорськ, 2008.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АКТИВІЗАЦІЇ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Іпотечне житлове кредитування (ІЖК) в Україні як взагалі, так і молоді зокрема, після 2008 року, коли відбулася всесвітня фінансова криза, не може відновитися в тому обсязі, як це було до кризової ситуації. І це пов'язано з багатьма факторами, одним з яких є ліквідація багатьох банків на ринку. Якщо порівнювати кількість установ, які діють в ІЖК в 2018 році з кількістю банків, які ще діяли в цій сфері в 2008–2015 роках, то скорочення відбулося на 64 % (до 2015 року працювало в сфері ІЖК 11 банків, наразі – тільки 4). Звичайно така ситуація на ринку не може забезпечити пропозицію іпотечних житлових кредитів, але й попит на такі кредити дуже малий. Пов'язано це з особливостями макроекономічного розвитку держави. Молодь має достатньо низький рівень доходу, який не дозволяє їй купувати житлову нерухомість як за власний кошт, так і за кредитні кошти банку.

Проаналізовані умови іпотечного житлового кредитування дають змогу стверджувати, що середньозважена відсоткова ставка за житловими кредитами становить 19 %, що в порівнянні з середньою ставкою країн ЄС та США набагато більше (найвищий рівень ставки в цих країнах становить 6 %). Ситуацію могло б змінити зниження відсоткової ставки, коли молодь змогла б на прийнятних для неї умовах оформлювати кредити. Але проведений кореляційно-регресійний аналіз довів те, що розмір ставки залежить в більшості випадків від макроекономічних показників розвитку держави, тобто від зовнішніх, а не внутрішніх факторів.

Для проведення аналізу було використано 14 факторів, кожен з яких віднесено до зовнішніх чи внутрішніх факторів впливу: ВВП (X1); середньомісячна заробітна плата молоді (X2), рівень споживчих цін (X3), обсяг прямих інвестицій в економіку (X4), облікова ставка НБУ (X5), рівень прожиткового мінімуму (X6), прийнято в експлуатацію житла (X7), курс національної валюти (X8), загальні активи банків (X9), мінімальний розмір внеску при ІЖК (X10), вкладення в цінні папери банками (X11), частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів (X12), рентабельність активів (X13), процентна середньозважена ставка за довгостроковими депозитами в іноземній (X14).

На основі статистичних даних сформовано масив даних [2, 3].

В результаті розрахунку коефіцієнтів кореляції, перевірки показників на їх мультиколінеарність, та враховуючи значущість кожного показника на результативну змінну, було отримано таку модель: $Y = 16 - 0,05X_3 + 0,0001X_4 + 0,1X_5 - 0,15X_8$. Це довело той факт, що банки не можуть самостійно впливати на розмір відсотка за кредитом, він залежить від багатьох факторів, і найголовніші серед них – це загальні макроекономічні показники.

Таким чином, необхідно комплексно вирішувати проблему, щоб держава, банки, допоміжні суб'єкти ринку спільними зусиллями змогли активізувати сферу ІЖК молоді.

Наразі немає єдиної точки зору щодо класифікації суб'єктів, які діють в сфері ІЖК. Автор розподіляє суб'єктів ІЖК на три групи, виділяючи: основних (до них відносять іпотекодержателя та іпотекодавця); допоміжних (до цієї категорії відносять інвесторів, в певних випадках державу); посередників ринку (до цієї категорії відносять страхові компанії, незалежних оцінювачів, консультаційні агентства, іпотечні установи і т.п.

Кожна з зазначених груп повинна виконувати свої функції, але для їх виконання держава повинна створити відповідні умови та регулювати сферу ІЖК.

Стосовно основних суб'єктів, то впливати на позичальника неможливо, окрім економічних важелів впливу: буде підвищуватися заробітна плата, знижуватися відсоткова ставка за кредитом, житлова нерухомість буде ставати більш доступною.

Банки на даний час взагалі припинили іпотечне житлове кредитування, що пов'язано з особливостями фінансової кризи. Якщо установа виключила зі свого кредитного портфеля іпотеку, то тоді ніхто не зможе скористатися ніякими умовами кредитування. Поновити іпотечне житлове кредитування дуже важко. Головним шляхом щодо його поновлення може стати рефінансування зі сторони ДІУ тих банків, які діють в сфері ІЖК. Нагадуємо, що згідно офіційного сайту ДІУ наразі вона рефінансує кредити за двома напрямками: 1. Рефінансування кредитів банкам, з якими укладені генеральні договори про рефінансування та обслуговування іпотечних кредитів та які відповідають Вимогам до первинних кредиторів – банків, наведених у Стандартах ДІУ.

Мета рефінансування – надання та формування іпотечними кредиторами – банками портфелю

іпотечних кредитів відповідно до вимог Державної іпотечної установи; 2. Рефінансування іпотечних кредитів для фізичних осіб, які отримали кредит на купівлю чи будівництво житлової нерухомості. Перший вид рефінансування покликаний для того, щоб банківські установи мали змогу відновлювати свої вільні обігові кошти, за рахунок яких і надавали нові іпотечні житлові кредити споживачам таких кредитних продуктів. Другий вид рефінансування покликаний для допомоги позичальникам, які не в змозі платити відсотки за вже взятими кредитами, і прагнуть змінити умови кредитування на більш вигідніші. Рефінансування кредитів фізичних осіб – це звичайна практика в усіх розвинених країнах, крім України. Умови для банків також є не вигідними. Кредит надають тільки на строк до 180 днів, тобто на 6 місяців. Фактично в країні не діє сегмент рефінансування, в свою чергу банки не мають змоги поновлювати вільні обігові кошти для надання кредитів. Депозити від населення та юридичних осіб, які також знизилися в обсягах, не можуть в повному обсязі забезпечити нормальне функціонування ІЖК. Тому необхідно, в першу чергу, зі сторони ДІУ активізувати рефінансування юридичних осіб, створивши вигідні умови [1].

Допоміжні суб'єкти, які представлені інвесторами та в деяких випадках державою. Стосовно інвесторів, то ними можуть виступати роботодавці та будівельні компанії. Автор пропонує ввести в практику роботодавців такий напрямок як пільгове іпотечне житлове кредитування своїх молодих працівників. Запровадження цього шляху можливе тільки за допомогою держави. Сутність даного механізму в тому, що за рахунок наданої податкової пільги у розмірі 1% роботодавець спрямовує кошти на депозитні рахунки в банк. Щорічно цей рахунок поповнюється і через певний проміжок часу кошти використовуються в сфері ІЖК молоді. При розрахунку економічного ефекту від запровадження цього методу на підприємствах Харківського регіону було з'ясовано, що таке підприємство як АТ «Турбоатом» зможе через 3 роки надати кредит на купівлю житлової нерухомості 49 працівникам (при умові придбання квартири площею 48,87 кв.м., соціально встановлена норма). ТОВ Фармацевтична компанія «Здоров'я» зможе надати кредит 6 молодим працівникам, а Акціонерна Компанія «Харківобленерго» зможе кредитувати 5 осіб.

Крім того, ефективним шляхом активізації ІЖК молоді на думку автора може стати створення інвестиційно-будівельних консорціумів, де участь буде одразу приймати роботодавець, держава, будівельна компанія, банк та сам працівник. Фінансова установа за рахунок впевненості та гарантій, які надані їй державою та забудовником, входить до консорціуму та надає іпотечні кредити молоді. Сам роботодавець, входячи до певного ІБК, отримує пільгу на податок з прибутку та за рахунок цих коштів надає молодим спеціалістам пільгові іпотечні кредити.

Посередники ринку представлені незалежними оцінювачами, страховими компаніями тощо. Автор вважає, що для активізації іпотечного житлового кредитування молоді необхідно зменшити вартість страхових послуг за іпотекою. Житловий кредит згідно ЗУ «Про іпотеку» завжди супроводжується заставою житлової нерухомості. Таким чином банк захищає себе від ризиків дефолтного кредиту. Така застава завжди повинна бути застрахована позичальником для того, щоб у випадку надзвичайних обставин кредитор зміг отримати компенсацію від страхової компанії. Крім того, необхідно на законодавчому рівні прийняти стандарти страхування заставної нерухомості. Такі шляхи потрібні для того, щоб захистити позичальника від надмірних витрат. Наразі банк може рекомендувати застрахувати житлову нерухомість одразу на увесь строк кредиту. Але вартість страхування встановлюється у вигляді фіксованого відсотку від розміру іпотечного житлового кредиту. Саме тому щорічне страхування більш вигідне для позичальника, ніж страхування на весь строк кредиту.

Стосовно експертних оцінювачів, то наразі для отримання такої професії необхідно мати ліцензію на здійснення діяльності та свідоцтво. Процедура отримання таких дозвільних документів дуже складна, не завжди прозора. Тому вартість послуг незалежних оцінювачів дуже велика, що знов таки збільшує загальні витрати позичальника. Необхідно самим банкам під час підписання кредитного договору проводити безкоштовне оцінювання заставної житлової нерухомості. При кожному банку, який працює в сфері ІЖК молоді, повинен бути кваліфікований оцінювач. Його заробітна плата буде фіксована і не буде залежати від кількості кредитів та вартості застави.

За рахунок запровадження запропонованих шляхів активізації напрямків іпотечного житлового кредитування молоді збільшаться обсяги іпотечного житлового кредитування молоді за рахунок надання таких кредитів роботодавцями; підприємства отримують мотивовані молоді кадри, які за рахунок отриманих кредитів будуть зацікавлені у постійному місці роботи; держава активізує свою роль на ринку іпотечного житлового кредитування молоді за рахунок участі у інвестиційно-будівельних консорціумах, субсидюванні забудовників та наданні пільгових відсоткових ставок роботодавця.

Список літератури

1. Державна іпотечна установа. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.ipoteka.gov.ua/>. Дата звернення: 28.03.2018.
2. Державна служба статистики. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 28.03.2018.
3. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. Дата звернення: 28.03.2018.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

На сучасному етапі в Україні сформований новий тип економіки, орієнтованої на знання. З точки зору сучасних дослідників економіка знань є стадією економічного розвитку, котра характеризується тим, що знання, вміння та навички працівників, а також ті можливості організації, які формуються на їх основі, відіграють найважливішу роль в процесі виробництва та розподілу [1].

Основними ознаками даного типу економіки є: безмежність знань та постійне зростання їх цінності; стимулювання процесу розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій; зміна та удосконалення способів передавання знань на основі нових освітніх технологій, більш сучасних баз даних та ін.; інтенсифікація експорту знань та освітніх послуг [2, с. 42].

До основних умов успішного формування економіки знань відносяться: поєднання технологічних і культурних надбань, що призводять до розвитку демократичних процесів; демократизація розвитку у відповідності із запитом більшості громадян; поєднання індивідуалізованих і національних цінностей в результаті їх постійної ідентифікації; створення національних інноваційних систем, які відповідають запиту сучасності і поєднують структури суспільного і державного характеру [3, с. 64].

Останнє неможливо без управління інноваційним розвитком підприємств, що обумовлює актуальність теми дослідження. Проблеми інноваційного розвитку підприємств та особливості економіки знань розглядалися у працях таких сучасних вчених, як О. Амоша, К. Вііг, В. Геєць, Т. Давенпорт, П. Друкер, С. Ілляшенко, Б. Мільнер, П. Перерва, О. Ястремська та ін. Мета дослідження полягає у обґрунтуванні ключових напрямів управління інноваційним розвитком підприємств з урахуванням особливостей економіки знань. Згідно з методологією Світового банку при розрахунку індексу розвитку економіки знань на макроекономічному рівні використовується система показників, які об'єднуються у чотири основні групи: інституційний режим економіки; інформаційна та комунікаційна інфраструктура; ступінь освіченості населення та наявність у нього навичок, необхідних для створення, розповсюдження та використання знань; інноваційна система [4].

Отже, створення ефективної інноваційної системи є одним із ключових напрямів формування

економіки знань. В свою чергу, формування інноваційної системи неможливе без інноваційного розвитку на всіх економічних рівнях. На макроекономічному рівні основні напрями інноваційного розвитку окреслюються показниками Європейського інноваційного табло, а саме: рамкові умови (людські ресурси, привабливі системи для проведення досліджень, інноваційно-дружнє середовище); інвестиції (фінансування та підтримка, інвестиції фірм); інноваційна активність (інновації, зв'язки, інтелектуальні активи); фактори впливу (зайнятість, торгівля) [5].

Серед ключових напрямів інноваційного розвитку на мезоекономічному рівні вчені виокремлюють використання каталізаторів та мультиплікаторів регіонального розвитку, мотивацію регіонів до саморозвитку, диверсифікацію сфер економічної активності, пошук і задіяння прихованого потенціалу розвитку регіонів, подолання патерналістських очікувань, мінімізацію дотаційних і субвенційних механізмів підтримки регіонів [6, с. 6].

З мікроекономічної точки зору інноваційний розвиток – це “процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту” [7, с. 23].

Управління інноваційним розвитком підприємств є суттєвим підґрунтям формування економіки знань, оскільки зміни на мікроекономічному рівні складають основу макроекономічних перетворень. Виходячи з трьох зазначених вище напрямів формування економіки знань, сутність такого управління повинна полягати у розвитку інновацій у галузі професійного навчання працівників, інформаційно-комунікаційних технологій та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Традиційно до ключових ознак розвитку сучасні вчені відносять такі, як незворотність, спрямованість, закономірність, мінливість, спадковість, відбір, наявність якісних змін та вирішення протиріч [8–10].

Отже, доцільно розглянути, яким чином проявляються зазначені ознаки щодо інноваційного розвитку підприємств, а також управлінські заходи в межах кожного із його напрямів. Під незворотністю розуміють “властивість процесів довільно

проходити в певному напрямку без можливості природного повернення у вихідний стан” [10, с. 20].

Спрямованість визначає напрям змін, вектор якого є результуючою дії багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на інноваційний розвиток підприємства. Закономірність змін передбачає можливість виділення певних етапів та законів розвитку підприємства. Мінливість притаманна інноваційному розвитку підприємства в силу того, що воно є відкритою динамічною системою і постійно обмінюється ресурсами і інформацією із зовнішнім середовищем. Спадковість представляє собою “здатність системи повторювати її характерні ознаки й особливості в ряді наступних змін” [10, с. 119]. Відбір передбачає вибір із усіх можливих у майбутньому станів підприємства як системи такого, у якому буде найкращим образом вирішувати існуючі протиріччя. Найголовнішою ознакою інноваційного розвитку підприємства є якісні зміни, що призводять до вирішення протиріч. При цьому протиріччя у галузі професійної підготовки працівників полягають у наявності невідповідності між рівнем їх кваліфікації та вимогами до знань у галузі застосування інноваційних технологій на виробництві.

Протиріччя у інформаційно-комунікаційній політиці підприємства можуть бути основані на невідповідності між існуючою потребою в оновленні комп’ютерного обладнання та інформаційних систем та можливостями підприємства поєднати нові системи з вже існуючим обладнанням.

Протиріччя у науковій та інноваційній діяльності полягають у тому, що, з одного боку, ця діяльність є основою забезпечення конкурентоспроможності і прибутку підприємства у майбутніх періодах, з іншого боку, витрати на науку та інновації зменшують доходи підприємства у теперішніх періодах, що часто викликає небажання керівництва нарощувати інвестиції в інновації.

Таким чином, управління інноваційним розвитком підприємства в умовах економіки знань передбачає реалізацію низки інноваційних заходів, спрямованих на усунення зазначених протиріч за кожним із трьох ключових напрямів. За професійно-освітнім напрямом такими управлінськими заходами можуть бути наступні: визначення потреби у навчанні працівників на основі діагностики ступеня відповідності їх компетентностей вимогам виробництва із застосуванням таких інноваційних методів оцінки, як Business Personality Test (BPT), Midot System, Assesment Centre та інших; розроблення специфічних для конкретного підприємства показників для моніторингу результатів професійної діяльності навчених працівників порівняно з контрольною групою працівників, з метою визначення ефективності професійного навчання; управління кар’єрою працівників та її зв’язок з результатами професійного навчання, забезпечення

умов для обміну знаннями на основі використання інноваційних платформ, створення співтовариств професіоналів; впровадження різних форм електронного навчання (e-learning), придбання та наповнення специфічним для підприємства контентом систем електронного навчання. За інформаційно-комунікаційним напрямом до таких заходів відносяться: впровадження програмного забезпечення для колективної роботи та стимулювання працівників до його застосування на робочому місці; використання системи електронного навчання та систем управління електронним документообігом; розроблення корпоративних порталів знань; адаптація існуючих технологій добування даних та текстів до потреб підприємства; розроблення систем підтримки прийняття рішень, експертних систем. За науково-інноваційним напрямом такими заходами можуть виступати: комерціалізація організаційних знань, які складають основу інновацій; інвестування у наукові дослідження та розробки; набуття та захист прав інтелектуальної власності на результати наукових досліджень. В дослідженні розглянуто перелік заходів з управління інноваційним розвитком підприємств в умовах економіки знань за трьома основними напрямками, такими як професійно-освітній, інформаційно-комунікаційний, а також науково-інноваційний.

Список літератури

1. В. Н. Голубкин, С. О. Календжян, и Л. П. Клеєва, “Три подхода к управлению знаниями в ходе трансформаций современной экономики”, *Проблемы прогнозирования*, № 6, с. 102 – 113, 2006.
2. Т. Е. Степанова, *Экономика знаний: методологический аспект*, Саратов, Россия: Изд-во Саратовского ун-та, 2004.
3. В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк, та ін., *Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т., Т.1: Економіка знань – модернізаційний проєкт України*, Київ, Україна: Фенікс, 2007.
4. *К обществам знаний: всемирный доклад ЮНЕСКО*, Париж, Франция: Издательство ЮНЕСКО, 2005.
5. European Innovation Scoreboard 2017 [Electronic Resource]. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards>. Accessed on March 10, 2018.
6. С. О. Біла та ін., *Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп.*, Київ, Україна: НІСД, 2011.
7. С. М. Ілляшенко, *Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи*. Суми, Україна: ВТД «Університетська книга», 2003.
8. О. В. Раєвська, *Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія*. Харків, Україна: ВД «ІНЖЕК», 2006.
9. И. В. Прангишвили, *Системный подход и общесистемные закономерности*. Москва, Россия: 2000.
10. Л. Г. Мельник, *Тайны развития (не очень серьезная книга об очень серьезном)*. Сумы, Украина: ИТД «Университетская книга», 2005.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

На сьогоднішній день відносини сучасних підприємств формуються в умовах високої конкуренції, невизначеності й нестійкості ринкового середовища. Для досягнення успіху в підприємницькій діяльності вже недостатньо використати лише маркетингові підходи, необхідно застосовувати сучасні високоефективні способи та методи управління потоковими процесами. Найбільш прогресивним напрямком в цій сфері є логістика, яка являє собою процес управління матеріальними і супутніми їм фінансовими, кадровими й інформаційними потоками для прискорення фізичного розподілу та мінімізації загальних витрат при здійсненні процесу постачання, виробництва і збуту готової продукції з метою досягнення необхідної якості виробленої продукції і максимального задоволення вимог споживачів. Особливістю логістичного підходу до управління ресурсами є забезпечення взаємозв'язку усіх видів діяльності в системі постачання – виробництво – збут; оптимізаційний підхід (тобто мінімізація витрат і максимізація прибутку); необхідність комплексного управління потоками – матеріальним, інформаційним, кадровим та фінансовим.

Зростаючий інтерес з боку підприємств до логістики обумовлений потенційними можливостями підвищення ефективності функціонування матеріалопровідних систем.

Практика показує, що сучасні підприємства, які використовують логістичні методи, підходи та технології домоглися переваги перед конкурентами й значно збільшили прибуток за рахунок зниження витрат, пов'язаних зі скороченням виробничих витрат в сфері ресурсного потенціалу. Проходження товару по різних операціях виробничого процесу займає приблизно 80 % всіх витрат [1–3].

Застосування логістики дозволяє істотно скоротити часовий інтервал на всіх стадіях виробничого циклу. Скорочення часу відбувається, в першу чергу, в процесі придбання сировини, матеріалів та доставки готової продукції споживачу.

Логістичні витрати – це витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій (розміщення замовлень на постачання продукції, закупівля, складування матеріальних ресурсів, внутрішньовиробниче транспортування, зберігання, відвантаження, зовнішнє транспортування), а також витрати на персонал, обладнання, приміщення,

складські запаси, передачу даних про замовлення, запаси, постачання тощо.

Витрати підприємства, які входять до складу логістичних витрат, є досить різноманітними та поділяються за елементами витрат, функціональними сферами і центрами відповідальності.

З метою аналізу і оцінки системи управління витратами необхідно класифікувати логістичні витрати по різних ознаках і визначити їх роль в цій системі.

Класифікація логістичних витрат за тією або іншою ознакою або по декількох ознаках одночасно є підґрунтям організації обліку і аналізу логістичних витрат, а також калькуляції собівартості обслуговування споживачів.

До ознак класифікації логістичних витрат можна віднести: можливість віднесення витрат на їх носії (виріб, групу виробів, замовлення); залежність витрат від інтенсивності використання чинників виробництва; часове співвіднесення витрат.

Отже, на практиці виокремлюють прямі логістичні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на продукт, послугу, замовлення або інший конкретний носій. Непрямі логістичні витрати можуть бути безпосередньо віднесені на носій тільки за допомогою виконання допоміжних розрахунків.

Регульовані логістичні витрати – витрати, якими можна управляти на рівні центру відповідальності (підрозділу). Нерегульовані логістичні витрати – витрати, на які з центру відповідальності вплинути не можливо, оскільки ці витрати регулюються на рівні підприємства в цілому або в зовнішній ланці (на іншому підприємстві) логістичного ланцюга [2].

Продуктивні логістичні витрати – витрати на роботу, спрямовану на створення доданої цінності, яку хоче мати споживач і за яку він готовий платити. Витрати на підтримку логістичної діяльності самі по собі не створюють цінності, але вони є необхідними, наприклад, витрати на транспортування, оформлення замовлень, перевірку роботи працівників, ведення обліку продукції. Витрати на контроль – витрати на заходи, спрямовані на запобігання небажаним результатам обслуговування споживачів.

Збиткові логістичні витрати – витрати на роботи, які не дають корисних результатів (простой, очікування). Уповільні логістичні витрати (витрати

упущених можливостей) характеризують упущену вигоду, втрату прибутку від того, що ресурси були використані певним чином, що виключило застосування іншого можливого варіанту. Часткові логістичні витрати – це частка логістичних витрат, яка віднесена на певний продукт, замовлення, сферу діяльності та виділена за певними ознаками.

Фактичні логістичні витрати – витрати, що дійсно припадають на певний об'єкт в конкретному періоді при фактичному обсязі виконуваних замовлень. Нормальні логістичні витрати – середні витрати, що припадають на певний об'єкт в конкретному періоді при фактичному обсязі обслуговування. Планові логістичні витрати – витрати, розраховані для певного об'єкту і певного періоду при запланованій програмі обслуговування і заданій технології [1, 2].

Принцип загальних логістичних витрат полягає в обліку всієї сукупності витрат управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками в усій логістичній системі.

Важливим етапом управління логістичними витратами сучасної підприємницької діяльності є їх облік.

До системи обліку логістичних витрат в підприємницькій діяльності висуваються такі вимоги: необхідність виділення витрат, які виникають в процесі здійснення кожної логістичної функції; необхідність ведення обліку витрат за логістичними процесами для виявлення специфічних витрат, пов'язаних з одним процесом, але які виникають в різних підрозділах; необхідність формування інформації про найбільш значущі витрати; необхідність формування інформації про характер взаємодії найбільш значущих витрат; необхідність визначення зміни витрат, які викликані відмовою від певного процесу.

До принципів обліку логістичних витрат сучасного підприємництва належать: адаптивність; динамічність; саморегуляція; самоорганізація; саморозвиток; безперервність; відповідальність (за величину витрат); багатоваріантність; повнота інформації про логістичні витрати; бюджетний метод управління.

Облік логістичних витрат повинен бути інтегрований з їх нормуванням, плануванням і аналізом в єдину інформаційну систему, що дозволяє оперативно виявляти й усунути відхилення в процесі логістичної діяльності. При цьому вирішуються питання про вигідність для підприємства закупівлі тієї або іншої продукції, виробництва в тому або іншому місці, використання тих або інших каналів розподілу продукції.

Аналіз практики діяльності сучасних підприємств показав, що існуючі аналітичні методи

визначення логістичних витрат не дають можливості оцінити внесок кожної структурної одиниці в загальну суму економії або удорожчання. А це особливо важливо, коли необхідно не тільки встановити причину виникнення додаткових витрат, але і виявити місце та можливі наслідки.

Для визначення ефективності логістичної системи сучасного підприємництва порівнюються внутрішні та зовнішні витрати, визначаються види діяльності, які виконуються краще, ніж у інших виробників, порівнюється структура логістичних витрат на певному підприємстві та у його конкурентів.

Таким чином, специфіка обліку логістичних витрат полягає: по-перше, у необхідності виявлення всіх витрат, пов'язаних з конкретними логістичними процесами (принцип тотальних витрат); по-друге, у групуванні витрат не навколо підрозділів підприємства, а навколо робіт і операцій, в процесі яких використовуються ресурси.

Основними правилами аналізу логістичних витрат підприємництва є: необхідність чіткого визначення і обґрунтування конкретних видів витрат, які необхідно включати в схему аналізу; визначення центрів зосередження витрат, тобто в функціональних сферах діяльності, де концентруються значні витрати і зниження їх рівня може забезпечити підвищення доданої цінності для споживача; виявлення важливих пунктів зосередження витрат в межах кожного центру їх концентрації, тобто окремі ділянки в межах одного центру витрат; розгляд всіх витрат у вигляді єдиного потоку, що супроводжує конкретний бізнес-процес; розгляд вартості як суми, яку платить споживач, а не як суму витрат, що виникає в межах підприємства як юридичної особи; класифікація витрат за ознаками і аналіз будь-яким методом; проведення діагностики логістичних витрат підприємства.

Отже, головними рекомендаціями з контролю над логістичними витратами є: концентрація зусиль на контролі логістичних витрат в місцях їх виникнення; обробка даних по різних видах логістичних витрат окремо і по-різному.

Список літератури

1. М. Григорак, "Стратегічні новації на ринку логістичних послуг в Україні", *Економіка, підприємництво та менеджмент*, № 1, с. 85–93, 2007.
2. Г. Матвієнко, "Обоснование моделей решения оптимизационных задач в логистической деятельности предприятия", *Бизнес Информ*, №1–2, с. 52–57, 2007.
3. Г. Матвієнко-Біляєва, "Основи методики проведення контролінгу логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах", *Управління розвитком*, № 1, с. 102–103, 2009.

МОНІТОРИНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

Сьогодні Україна характеризується відсутністю налагодженої ефективної державної інноваційної політики, занепадом наукового сектора та наукоємних галузей, низькою конкурентоспроможністю вітчизняних виробників та продукції, а також майже виключена зі світового ринку високих технологій.

Останнім часом відбувається посилення уваги вчених та управлінців до питань підвищення ефективності інноваційної діяльності та розвитку інноваційної праці. Існуюча складна ситуація у сфері інноваційної діяльності та інноваційної праці в Україні обумовлює необхідність подальших аналітичних досліджень у цьому напрямі.

Для дослідження результатів інноваційної діяльності в Україні необхідні вихідні дані по інноваційній активності підприємств [1]. Саме, за показниками, взятими у динаміці, можна проаналізувати інноваційний стан економіки та затребуваність інноваційної праці.

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України за останні 16 років має нестійкий характер. Протягом 2000-2009 рр. частка маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів у впровадженні нових технологічних процесів перевищувала частку нових видів техніки у впровадженні інноваційних видів продукції, на відміну від 2010-2016 рр.

Протягом 2000-2016 рр. обсяг впровадження інноваційних видів продукції на промислових підприємствах України перевищував обсяг впровадження нових технологічних процесів. У 2002 р. таке перевищення було найбільшим і становило 20 разів. У 2016 р. впроваджено 4139 найменування інноваційної продукції, 3489 інноваційних процесів. Протягом останніх 16 років у структурі реалізованої інноваційної продукції переважала частка продукції, що була новою тільки для підприємства над часткою продукції, що була новою для ринку. Отже, переважну частку реалізованої інноваційної продукції становила продукція з низьким рівнем новизни.

На сьогодні в країнах Європейського Союзу (ЄС) питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю становить близько 53 %. Найбільша кількість інноваційних підприємств, серед країн ЄС, знаходиться у Німеччині (79,3 %), найменша – в Болгарії (27,1 % до загальної кількості підприємств) [3].

З аналізу фінансування інноваційної діяльності

можемо зробити висновки, що найбільше фінансування інноваційної діяльності відбувається за власний рахунок. Якщо порівняти у відсотках до загального обсягу, то у 2010 році цей показник становив 59,3 %, у 2014 – 85 %, а у 2015 році відбувається зростання до 97,2 % (у грошовому виразі 13427,0 млн. грн.). Домінування власних джерел у структурі витрат на здійснення інноваційної діяльності обумовлює їх нестійку динаміку, оскільки обсяг фінансування залежить від прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Що стосується іноземних інвестицій то, вони дуже скоротилися порівняно з 2010 роком – 30 %, 2015 рік – 0,4 %. Серед причин відтоку інвестицій можна назвати нестабільну ситуацію на сході країни, неефективну боротьбу з корупцією, тощо.

Низький рівень державного фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств не дає поштовхів до її здійснення, що призводить до зменшення кількості інноваційних підприємств з року в рік.

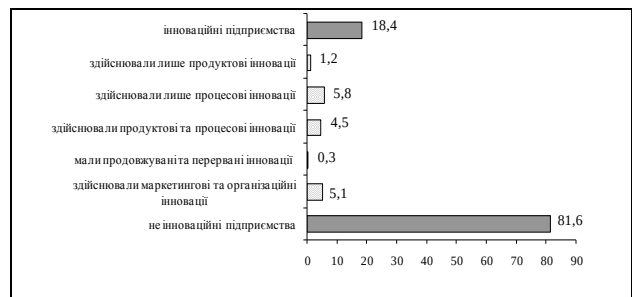


Рис. 1. Розподіл підприємств у 2014–2016 рр. за типами інноваційної діяльності, %

Упродовж 2014–2016 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за видами економічної діяльності становила 18,4 %, у т.ч. здійснювали технологічні інновації – 11,8 % (5,7 % – продуктові та 10,3 % – процесові), нетехнологічні – 13,4 % (8,7 % – організаційні та 10,2 % – маркетингові) (рис. 1) [1].

За даними обстеження 2014–2016 рр., найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Харківської областей та м. Києва [1].

Найвища частка технологічно інноваційних підприємств – у Рівненській (19,1 %), Харківській (18,7 %) та Кіровоградській (14,7 %) областях; нетехнологічно інноваційних підприємств – у м. Києві (17,8 %), Івано-Франківській та Київській

областях (по 15,1 %).

Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств України, то більше половини підприємств із технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг. Майже третина здійснювали діяльність для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів або процесів, таку як техніко-економічне обґрунтування, розробка програмного забезпечення для поточних потреб, технічне оснащення, організація тощо.

У 2016 р. майже 70 % загального обсягу інноваційних витрат підприємства спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 15,0 % – на виконання внутрішніх НДР та 9,1 % на придбання зовнішніх НДР.

У 2016 р. витрати на інновації в основному здійснювались за рахунок власних коштів (89,5 % загального обсягу фінансування), коштів іноземних інвесторів (3,1 %) та інших джерел (2,9 %).

Зазначені тенденції у розвитку інноваційної діяльності та поведінки найбільш кваліфікованих фахівців підтверджуються результатами дослідження щодо стримуючих чинників у підвищенні інноваційної активності підприємств і зайнятих на них працівників (табл. 1) [2].

Таблиця 1
Стримуючі чинники у підвищенні інноваційної активності підприємств та зайнятих на них працівників, %

Стримуючий чинник	Оцінка експертів, %
Зависокі витрати на інновації	33
Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	87
Високі кредитні ставки	34
Високий економічний ризик	17
Труднощі з сировиною	23
Відсутність коштів у замовника	40
Відсутність кваліфікованих працівників	29
Низький попит на інновації на ринку	19
Відсутність інформації про ринки	12

Необхідно взяти до уваги, що ці результати оцінені експертами для окремих підприємств, показують загальні тенденції, що склалися. Ситуація може дещо відрізнятися на рівні виду діяльності й навіть на рівні підприємств, а також з огляду на те, що перелік і значущість перешкоджаючих факторів може залежати від розміру, галузі та інноваційності підприємства.

Результати дослідження інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні дозволяють виділити наступні характерні риси: в порівнянні з європейськими країнами — невисокі витрати на наукові дослідження та розробки;

орієнтованість на проведення внутрішніх науково-дослідних робіт, залежність від закордонної технологічної бази; недосконале нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності, зокрема, недооцінка питань специфікації прав на результати інтелектуальної діяльності та захисту інтелектуальної власності; відсутність на більшості підприємств систем заохочення інноваційної діяльності як наслідок відсутності стимулюючої державної політики в напрямку інноваційного розвитку; відсутність мотивації у працівників підприємства цікавитися новинками у галузі та, відповідно, розглядати можливості модернізації виробництва (новаторства) чи ініціювати ведення інноваційної діяльності; неготовність керівництва до активного ведення інноваційної діяльності. Вищевказані прорахунки та недоліки є ключовими проблеми формування та розвитку інноваційної діяльності на підприємстві, для вирішення яких необхідна система цілеспрямованих дій.

Фундаментом інноваційної моделі розвитку української економіки є формування та реалізація пріоритетів у національній науково-технічній політиці; підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств; сприяння залученню інвестицій у стратегічні галузі та сфери економіки; розроблення та впровадження вітчизняних технічних і технологічних інновацій за рахунок дієвої державної підтримки бізнесу щодо залучення інвестицій у цю сферу. Сьогодні необхідно усвідомлювати, що динамічні конкурентні переваги національної економіки можуть бути досягненні лише у разі побудови економіки знань, інвестицій у розвиток трудового потенціалу, ефективне його використання, підвищення якості людського капіталу та забезпечення якості трудового життя. Окреслене говорить на користь створення соціальних та економічних стимулів, цінних для людини праці в конкретній країні, отже, доводить необхідність розробки і впровадження адекватних соціально-економічних механізмів підвищення інноваційної активності працівників.

Список літератури

1. Наука, технології та інновації. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 25.12.2017.
2. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні / Матеріали X міжнародного бізнес-форуму (Київ, 21 березня 2017 року). [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446. Дата звернення: 20.01.2018.
3. Характеристика інноваційної діяльності підприємств / Український інститут науково-технічної і економічної інформації: [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446. Дата звернення: 18.01.2018.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА»

Визначенням організаційної культури та підходами до її формування займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Однак й досі немає однозначного підходу до визначення поняття «організаційна культура».

Концепцію організаційної культури вперше було розроблено у 60-х роках минулого століття Р. Таджурі та Г. Литвином, зокрема, у контексті вивчення організаційного клімату. На їх думку, організаційний клімат – це відносно стійка якість внутрішнього середовища організації, яка [1]:

а) «відчувається» членами цієї організації;

б) впливає на їх поведінку;

в) може бути описана за низкою змін у ціннісних поняттях, прийнятих організацією.

Перш за все необхідно визначитись безпосередньо з самим поняттям. Оскільки для визначення культури організації автори застосовують різні поняття: «організаційна культура», «корпоративна культура», «бізнес культура» тощо. Найбільш розповсюдженими є поняття «організаційна культура», «корпоративна культура». Однак, застосування цих понять також викликає суперечки в науковому середовищі.

Загалом, у сучасній літературі існує чотири точки зору стосовно використання понять:

Корпоративна та організаційна культура є синонімами. Такої думки дотримується більшість авторів (У. Оучі, Р. Рютенгер, Л. Скібіцька, В. Юрченко, Н. Богданова, В. Співак тощо).

Організаційна культура є ширшою за корпоративну культуру (Т. Соломандіна, Е. Шейн та ін.).

Корпоративна культура є ширшою за організаційну культуру (А. Пригожин, Ю. Мельник, О. Синицька, О. Білецька та ін.).

Корпоративна культура та організаційна культура є різними поняттями (Т. Базаров, О. Максименко та ін.).

На думку автора, ці два поняття є тотожними. Але оскільки в дослідженні використовуються різні організації (від малого бізнесу до великих корпорацій), то більш доцільним вважаємо використовувати поняття «організаційна поведінка».

До визначення поняття «організаційна культура» також існує безліч підходів.

Розглянемо більш детально найбільш розповсюджені та, на думку автора, найбільш доцільні в контексті дослідження.

Перш за все, В. Усачова [2] виокремлює раціонально-прагматичний та феноменологічний підходи до визначення поняття «організаційна поведінка». Визначення таких підходів ґрунтується на аналізі зарубіжних джерел. Представниками раціонально-прагматичного підходу є І. Ансофф, Т. Пітерс, Е. Шейн, Р. Вотермен, В. Співак, Л. Маллінз, У. Оучі, Д. Акер, Б. Мильнер та ін. Цей підхід заключається у визначенні організаційної культури як атрибуту організації (сукупність норм, цінностей, правил, ритуалів, традицій, символів організації), на який можна впливати.

Феноменологічний підхід, представниками якого є М. Луї, А. Петигрю, С. Роббінз, Х. Шварц, С. Девіс, Г. Монастирський, В. Козлова, полягає у визначенні організаційної культури через її сутність, як систему уявлень, яка опосередковано впливає на клімат в організації, групову зацікавленість для досягнення організаційних цілей.

Вчений Л. Смірсіч [3] виділяє наступні три підходи:

– організаційна культура як сукупність загальних цінностей, які формуються під впливом суспільства;

– організаційна культура проявляється в ритуалах, цінностях та правилах, які формуються організацією самостійно та приймаються всіма членами колективу;

– організаційна культура як глибинна сутність організації, на основі якої й формується система цінностей, уявлень і норм.

Зазначимо, що наведені підходи досить цікаві, оскільки характеризують організаційну культуру не тільки з позиції її сутності, але й з позиції причин та шляху її виникнення.

У процесі аналізу сутності організаційної культури різними науковцями виділяються такі основні підходи: символічний, когнітивний та систематичний [1]. На основі цих підходів до аналізу організаційної культури як сукупності об'єктивних властивостей організації та психологічного середовища виокремлено такі структурні складові організаційної культури [4]:

1. Цілі організації – це те, на що спрямована діяльність організації.

2. Формальні норми – визначені на основі колективного договору та «Правил внутрішньої поведінки в установі, організації» обсяг робочого навантаження та обов'язки, які повинні виконувати працівники (для досягнення цілей організації).

3. Формальні правила поведінки в організації – це визначені на основі колективного договору та «Правил внутрішньої поведінки в установі, організації» правила поведінки в організації (наприклад, дозвіл або заборона куріння, елементи одягу тощо).

4. Формальні санкції – система заохочень (грошова премія) та покарань (штрафи, звільнення з роботи), які визначені колективним договором та «Правилами внутрішньої поведінки в установі, організації».

5. Цінності організації – це орієнтири, які спрямовують діяльність організації в певному напрямі. Цінності формуються, з одного боку, під впливом цілей організації, а з іншого – під впливом норм та правил поведінки.

Таким чином, зазначений підхід характеризує організаційну поведінку як сукупність формальних норм, правил, санкцій та цінностей організації, спрямованих на досягнення її цілей.

Іншим поглядом на організаційну культуру є виокремлення двох підходів до визначення цього поняття: управлінського та соціально-психологічного.

На думку О. Харчишиної [5] управлінський підхід розглядає сутність організаційної культури як сукупність норм, цінностей, правил вирішення проблем, що поділяються більшістю членів організації і сприяють досягненню поставлених перед нею цілей. Соціально психологічний підхід визначає організаційну культуру як атмосферу, психологічний клімат організації, неформальну і невидиму свідомість організації, яка впливає на поведінку її членів і сама формується під їхнім впливом.

Наведемо декілька визначення поняття «організаційна поведінка» відповідно до цих підходів.

Управлінського підходу дотримуються наступні зарубіжні та вітчизняні вчені. Так, Х. Шварц і С. Дзвіс визначають організаційну культуру, як комплекс переконань та очікувань, які розділяють члени організації [6]. Такої ж думки дотримується і С. Іпатов, який у [7] визначає організаційну культуру як сукупність основних переконань – самостійно сформованих, засвоєних чи розроблених відповідною групою. Е. Шейн [8] описує організаційну культуру, як прийняті групою норми при вирішенні проблем, ефективність яких виявляється достатньою, щоб приймати їх та передавати новим членам групи. Б. Мильнер [9] бачить організаційну культуру як правила, традиції, ритуали і символи організації, переконання людей, їх взаємовідносини між собою та зовнішньою середою.

Соціально-психологічного підходу під час визначення організаційної культури дотримується В. А. Погребняк [10], який характеризував її як сферу матеріальних та віртуальних ресурсів, що

включають в себе систему сформованих міжособистих відносин.

Обидва підходи використовує в своїх дослідженнях Г. Монастирський [11]. З одного боку, він бачив в цьому понятті набір певних елементів – символів, цінностей, припущень, та сукупність прийомів та правил організації і формування відносин між групами працівників. А з іншого, робить висновок, що мета кожної організаційної культури – створення в організації здорового психологічного клімату для об'єднання працівників в єдиний колектив, що сповідує певні етичні, моральні та культурні цінності.

Проведений аналіз підходів щодо визначення поняття «організаційна культура» дозволив зробити висновок про те, що найбільш доцільним, на думку автора, є застосування сукупності підходів. Оскільки дослідження проводиться з позиції менеджменту організацій, то визначення організаційної культури пропонується робити спільне з використанням управлінського та соціально-психологічного підходів.

Таким чином, організаційна культура – набір важливих норм, цінностей, правил, ритуалів, символів, традицій, моралі тощо, які приймаються всіма членами організації, формують особливості міжособистісної поведінки в організації, та мають опосередкований вплив на взаємовідносини організації із зовнішнім середовищем.

Список літератури

1. Т. І. Лепейко, С. В. Лукашев, та О. М. Миронова, *Організаційна поведінка*. Харків, Україна: Вид. ХНЕУ, 2013.
2. В. В. Усачова, “Організаційна культура в транзитивній економіці: політекономічний аспект”, дис. канд. наук, Донец. нац. Ун-т, Донецьк, Україна, 2003.
3. L. Smircich, “Concept of Culture and Organizational Analysis”, *Administrative Science Quarterly*, №28, pp. 339–358, 1983.
4. Л. М. Карамушка, та І. І. Сняданко, *Психологія організаційної культури (на матеріалі промислових підприємств)*. Київ; Львів, Україна: Край, 2010.
5. О. В. Харчишина, “Концепція організаційної культури підприємств: ретроспективний аналіз та перспективи практичного застосування”, *Вісник ДАУ*, №2, с. 202–208, 2007.
6. H. Schwartz, and S. Davis, “Matching corporate culture and business strategy”, *Organizational dynamics*, Summer, pp. 30-48, 1981.
7. С. А. Іпатов, “Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики”, *Вестник Московского ун-та, арк. 14. Психология*, № 4, с. 55–65, 1997.
8. E. Schein, *The corporate culture survival guide*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1999.
9. Б. З. Мильнер, *Теория организации*. Москва, Россия: ИНФРА-М, 2002.
10. В. А. Погребняк, “Культура организации как объект регулярного управления” *Вопросы управления предприятием*, № 1(13), с. 5, 2005.
11. Г. Л. Монастирський, *Теорія організації*. Тернопіль, Україна: ТНЕУ, 2014.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ОСНОВІ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ТНК

Світове фінансове середовище, яке динамічно трансформується, передбачає необхідність вивчення різноманітних податкових систем країн світу. Залежно від рівня податкового навантаження, співвідношення прямих і непрямих податків, розміру ставок податків кожна країна створює для себе певні конкурентні переваги, які дозволяють їй ефективно співпрацювати з ключовими учасниками ринку і виконувати власні завдання. Ці переваги набувають особливої актуальності в зв'язку з розширенням міжнародної діяльності вітчизняних підприємств і транснаціональних компаній (ТНК), які можуть діяти в більш сприятливому податковому полі.

Мета будь-якого підприємства, що виходить на міжнародні ринки, – використання можливостей оподаткування в кожній країні для зростання рівня своєї конкурентоспроможності.

Будь-яке вітчизняне підприємство або закордонне ТНК розробляє свої власні оптимальні податкові стратегії (податковий арбітраж), щоб підвищити ефективність міжнародної діяльності. Підприємства, ТНК діють у різних податкових системах [1]: в Європі (30 % – Швеція, 33 % – Англія, 34 % – Франція, 35 % – Іспанія, 36 %, – Італія, 36 – 50 % – Німеччина, 40 % – Польща) ; в Північній Америці (28 % – Канада, 34 % – США); в Латинській Америці (30 % – Бразилія, 35 % – Мексика), в Східній Азії (34 % – Корея; 35 % – Тайвань) та ін.

ТНК, використовуючи власну транснаціональну структуру, ефективно розподіляють податкове навантаження між країною походження, приймаючими країнами і «податковими гаванями» (таблиця 1).

Таблиця 1
Використання «податкових гаваней», за даними компаній Nexus, Amond & Smith [2]

Комп анія	Сума доходу, £	Податок, £	Ефективна ставка, %
Starbucks	398000000	0	0
Amazon	3300000000	1800000	0,0545
Apple	10000000000	11400000	0,114
Facebook	1750000000	238000	0,136
Google	26000000000	6000000	0,23
EADS	3000000000	10500000	0,35
IBM	38000000000	21700000	0,57

Як бачимо, суми податків, що сплачуються ТНК, щодо їх доходів вкрай незначні. До 80% доходів не обкладаються податками або обкладаються за фактичною ставкою до 5%. Іншими словами, для ТНК характерний дуже низький відносний рівень податкового навантаження [2].

Оскільки податкові системи носять національний характер, а міжнародна податкова система відсутня в принципі, компанії вибирають найбільш зручну для себе юрисдикцію, з точки зору оподаткування. Найбільш поширеними податковими гаванями, які використовує вітчизняний бізнес, є Британські Віргінські острови, Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Панама, острів Джерсі, Беліз та інші.

Офшорні оазиси дозволяють ТНК ухилятися від сплати податків. Так, у грудні 2016 компанія Google уникла сплати 2 млрд. USD податків на доходи, шляхом переведення суми в 10 млрд. USD на Бермудські острови. З отриманих 16 млрд євро прибутку Apple податок був сплачений тільки з 50 млн євро, а ефективна ставка податку на прибуток становила від 1 % в 2003 році до 0,005 % в 2014 році. Facebook в 2017 році, маючи прибуток в 1,1 млрд. USD, не сплатила ані федеральних податків, ані податків штатів і отримала ще 429 млн. USD в якості податкового відшкодування [3].

Друга широко поширена технологія оптимізації оподаткування, яка використовується ТНК – маніпуляція трансфертними цінами. Трансфертні ціни – ціни, за якими відділення однієї групи купують свої власні продукти (товари, послуги) один в одного. Трансфертні ціни відрізняються від цін, які формуються під впливом дій ринкових механізмів. Вони визначаються стратегією та цілями ТНК: оптимізація податкових, митних та інших обов'язкових платежів, оцінка ефективності діяльності підрозділу ТНК, підвищення прибутковості окремих підрозділів, стимулювання менеджерів до прийняття ефективних управлінських рішень та ін.

Проте однією з найважливіших цілей трансфертного ціноутворення всередині корпорації є оптимізація оподаткування. Так, у разі високого рівня оподаткування у країні трансфертні ціни будуть завищені з метою зменшення бази податку на прибуток і відбудеться перерозподіл прибутку до країни з меншим податковим тиском. В результаті використання цього механізму ТНК досягають зниження прибутків, які підлягають оподаткуванню,

в країнах з високим оподаткуванням і збільшення прибутків в країнах з низьким рівнем оподаткування. Отже, зменшується сума загальних податкових платежів ефективна ставка оподаткування у глобальному масштабі.

Таким чином, трансфертні ціни дозволяють перерозподіляти ресурси та фінансові потоки всередині корпорації з метою мінімізації податкових платежів. В результаті прибуток групи компаній знову залишається в податкових оазисах і державні бюджети країн – США, Європи, Японії та ін. – втрачають його.

На основі аналізу сучасних світових методів податкової оптимізації [4–7] виявлено, що з метою оптимізації оподаткування компанії (як національні учасники міжнародної діяльності, так і ТНК) широко використовують дві групи методів: організаційні та економічні. Аналіз цих методів представлений в таблиці 2.

Таблиця 2.

Результати використання методів оптимізації оподаткування міжнародної фінансової діяльності національних експортерів і ТНК

Методи оптимізації податків учасниками міжнародної фінансової діяльності	Можливість використання:	
	Експортерами	ТНК
Економічні методи оптимізації оподаткування		
Концентрація доходів в країнах з пільговим оподаткуванням або в офшорних зонах	+	+
Використання трансфертних цін у розрахунках між структурними підрозділами за кордоном	-	+
Інвестування через власну інвестиційну компанію за кордоном	-	+
Кредитування власних фінансових структур під гарантії ТНК	-	+
Трансферт активів ТНК через ліцензійні угоди	-	+
Транспортне обслуговування операцій через власні транспортні та судноплавні компанії, зареєстровані в офшорних зонах	-	+
Організаційні методи оптимізації оподаткування		
Експорт товарів і послуг спеціальними засобами без фактичного перетину кордону, на основі «толінгу»	+	+
Операції за кордоном на основі агентських угод, партнерства або інвестиційної діяльності місцевими компаніями без створення юридичної особи	+	+
Створення закордонного представництва, а не філії, яке декларує прибуток в країні їх походження, а не в країні базування компанії	-/+	+
Створення спеціальних дочірніх компаній у країнах зі сприятливим або пільговим оподаткуванням або в офшорних зонах	-/+	+

Як показують результати проведеного аналізу, більшість економічних та організаційних методів оптимізації оподаткування на світових ринках активно використовуються великими підприємствами, особливо ТНК, створюючи незаперечні конкурентні переваги при здійсненні міжнародної фінансової діяльності. Особливо це стосується організаційних методів, можливість використання яких у більшій мірі властива крупним ТНК. І тільки невелика частина економічних і організаційних методів оптимізації оподаткування (концентрація доходів в країнах з пільговим оподаткуванням або в офшорних зонах, експорт на основі «толінгу», операції за кордоном на основі агентських угод, партнерства або інвестиційної діяльності без створення юридичної особи та ін.) доступна для середнього та малого бізнесу при здійсненні операцій за кордоном.

Таким чином, на основі оцінки можливості застосування ряду економічних і організаційних методів оптимізації оподаткування в міжнародній діяльності підприємств і ТНК можна спрогнозувати конкурентну позицію свою і потенційного партнера.

Тому при оцінці ефективності міжнародних операцій національні імпортери та експортери повинні враховувати, крім усього іншого, свої реальні конкурентні позиції в порівнянні з західними компаніями, що формуються на основі існуючих можливостей по оптимізації оподаткування.

Список літератури

1. П. Кругман, М. Обстфельд. Международная экономика: Теория и политика /5-е изд., пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003.
2. В. Н. Засько, Д. Ю. Шакирова. “Налоговое регулирование деятельности транснациональных корпораций”, *Экономика. Налоги. Прав.* №2, с. 106 – 112, 2014.
3. Л. Титова. Налоговые оптимизаторы: как Apple, Amazon и McDonald’s избегают излишних затрат [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.forbes.ru/biznes/353433-nalogovye-optimizatory-kak-apple-amazon-i-mcdonalds-izbegayut-izlishnih-zatrat>. Дата звернення: 12.03.2018.
4. И. А. Митрофанова, А. Б. Тлисов, Г. А. Яценко. “Оптимизация налогообложения как инструмент планирования финансовых результатов деятельности организации”, *Финансовая аналитика: проблемы и решения*, № 23 (2019), с. 18 – 25, 2014.
5. Л. В. Руденко. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування ТНК: Монографія. Київ, Україна: Кондор, 2009.
6. О. Рогач, В. Косьміна. *Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії*. Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2016.
7. *Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие*. Москва, Россия: Дело и Сервис, 2008.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В УКРАЇНІ

Розвиток будь-якої країни, в тому числі і України залежить не лише від рівня розвитку сучасних технологій і техніки, а великою мірою визначається ступенем розвитку банківської системи, зокрема її інвестиційним потенціалом. Можливості ефективного здійснення інвестиційної діяльності великою мірою визначаються інвестиційним потенціалом суб'єктів інвестування, тому є необхідним всебічне, комплексне й системне дослідження цих категорій, а також удосконалення на цій основі відповідних теоретичних засад із метою надання їм цілісності, комплексності й завершеності за рахунок узагальнення наявних підходів і доповнення їх обґрунтованими положеннями.

Досліджуючи поняття інвестиційний потенціал варто зазначити, що це базова фундаментальна основа стійкого розвитку національної економіки. Національний інвестиційний потенціал визначається наявністю інвестиційних ресурсів для здійснення реальних і фінансових інвестицій, які матеріалізуються у новостворених факторах суспільного виробництва й суспільній інфраструктурі. Інвестиційний потенціал визначає сукупну здатність організації здійснювати інвестиційну діяльність, причому ступінь інвестиційної активності й ефективність інвестування детермінуються рівнем ті мірою використання цього потенціалу [2].

Оскільки в підвищенні інвестиційної активності в країні істотну роль відіграє кредитно-банківська система, що мобілізує заощадження суспільства, формує і розподіляє інвестиційний капітал, то сьогодні особливий інтерес являє собою дослідження інвестиційного потенціалу банківських установ. Кредитно-інвестиційний потенціал банку характеризується сукупністю власних, залучених коштів, матеріальних і нематеріальних активів і визначає ліміти фінансових і організаційних можливостей кредитної установи, в рамках яких можливе проведення діяльності з кредитування на реалізацію капітальних вкладень.

При розробці джерел формування кредитно-інвестиційного потенціалу банк повинен виходити з обраної концепції управління активами і пасивами. Більшість банків відчуває нестачу коштів, залучених на довгостроковій основі, і як наслідок використовують частину короткострокових ресурсів

для вкладення на тривалі терміни, тобто здійснюють трансформацію короткострокових пасивів у довгострокові активи. Управління кредитно-інвестиційним потенціалом має бути націлене на підтримку стійкості депозитів, перешкода відтоку грошових коштів клієнтів з банку, що забезпечується підтримкою довіри до кредитної організації, системою обслуговування клієнтів, заснованої на високій якості надаваних послуг і їх широкому спектрі.

Інвестиційний потенціал створює можливості для реалізації банком його інвестиційної діяльності. При цьому на спроможність комерційних банків сформувати інвестиційний потенціал впливають зовнішні і внутрішні фактори. До основних джерел формування інвестиційного потенціалу комерційних банків належать: прибуток, статутний капітал, фонди спеціального призначення, резервний фонд, стабільна частина депозитів фізичних та юридичних осіб, залишки на рахунках юридичних осіб, кошти від випуску власних цінних паперів, міжбанківські позички тощо [5].

Слід зауважити, що проблеми формування ресурсів інвестиційного потенціалу є найбільш актуальними в роботі банків, адже від їх обсягу та джерел залежить фінансова стійкість банківських установ та надійність банківської системи в цілому. У реаліях сьогодення можливості банків щодо формування їх інвестиційного потенціалу обмежені дефіцитом довгострокових та недорогих фінансових ресурсів. Намагання банків компенсувати нестачу таких коштів за рахунок зовнішніх запозичень призвели до різкого виведення іноземних капіталів із країни під час світової фінансової кризи, що зумовило спад у кредитуванні, споживанні, інвестиціях та виробництві. Усе це засвідчує необхідність зміцнення ресурсної бази комерційних банків за рахунок внутрішніх джерел запозичень. У світовій практиці традиційно стабільним компонентом пасивів банків вважаються заощадження населення. Однак, відповідно до чинного законодавства, депозитний рахунок може бути закритий за вимогою вкладника. Це означає, що дане джерело інвестиційних ресурсів можна вважати лише умовно довгостроковим [1].

Право дострокового закриття вкладів фізичними особами є джерелом додаткового ризику для банківських установ, адже у разі розгортання

кризових явищ на фінансовому ринку комерційні банки наражаються на ризик “напливу” вимог вкладників щодо повернення коштів із депозитних рахунків. При цьому найбільше страждають банки, кошти яких вкладені у довгострокові інвестиційні проекти, тож існуюче законодавство, по суті, дестимулює банки надавати довгострокові інвестиційні кредити.

Заходами, спрямованими на вирішення ситуації, що склалася, можуть бути: запровадження безвідзивних депозитних вкладів із підвищеним інвестиційним відсотком, які б пропонувалися громадянам до вибору; введення в обіг ощадних сертифікатів на пред’явника, які б могли бути перепродані у разі потреби на вторинному ринку; відкриття цільових внесків [4].

Слід відзначити також слабку зацікавленість комерційних банків у фінансуванні довгострокових інвестиційних проектів, зумовлену недостатнім рівнем кредитоспроможності значної частки позичальників реального сектору економіки. Економічні інтереси банків як комерційних структур полягають у забезпеченні прибутковості банківських операцій при забезпеченні їх ліквідності і надійності. Зважаючи на те, що банки працюють, в основному, не на власних, а на залучених інвестиційних ресурсах, вони не можуть ризикувати коштами своїх клієнтів, інвестуючи їх у масштабні інвестиційні проекти, якщо отримання інвестиційного доходу від них не забезпечено гарантіями. З огляду на викладене, зацікавленість комерційних банків у фінансуванні модернізації пріоритетних галузей економіки може бути підвищена за рахунок розширення приватно-державного партнерства у цій сфері, зокрема, через довгострокове рефінансування виданих інвестиційних кредитів, надання державної поруки щодо отримання інвестиційного доходу, що забезпечується виплатами з гарантійних фондів.

Не завжди можуть бути задоволені потреби великих промислових підприємств у значних обсягах фінансування, що можна пояснити недостатнім рівнем капіталізації вітчизняних банків та наявністю лімітів кредитування на одного позичальника або групи взаємопов’язаних позичальників. Одним із способів вирішення цієї проблеми є організація банківських синдикатів, що дає можливість розподілити кредитний ризик між банками, задовольнити потреби великих клієнтів в отриманні кредитів, а також розмішувати надлишок ліквідності в кредити перевіреним клієнтам інших банків.

Враховуючи ризикованість інвестиційної діяльності комерційних банків, доцільним є запровадження органами державного регулювання обмежень на розміщення інвестиційних ресурсів у ризикові фінансові інструменти, що пов’язано із

необхідністю забезпечення фінансової стійкості банківських установ. Водночас, слід особливу увагу приділяти питанням внутрішнього регулювання, тобто органам управління самих банків, що сприяє нарощуванню інвестиційних можливостей окремого банку та нівелює негативний вплив екзогенних факторів. При цьому не слід забувати, що для повноцінного виконання інвестиційної функції банк повинен задовольняти як мінімум дві умови – володіти необхідними ресурсами (як за строками, так і за обсягом) та бути фінансово стійким. Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності функціонування комерційних банків за рахунок збільшення їх інвестиційного потенціалу [3].

Таким чином нарощення інвестиційного та кредитного потенціалу комерційного банку сприятиме активізації його інвестиційної діяльності, що дозволить диверсифікувати ризики та підвищити прибутковість банківського бізнесу, запропонувати нові види інвестиційних послуг, що надаються банками клієнтам, та зміцнити позиції на ринку інвестицій, розширити коло клієнтів та посилити вплив на їх діяльність шляхом фінансування інвестиційних проектів, участі у створенні і розвитку підприємств, збільшити масштаби інвестиційних операцій, мобільно перерозподіляючи наявні ресурси. Інтеграційні та глобалізаційні процеси вимагають від банківської системи дедалі різноманітнішого кола операцій, а відповідно, і підвищення рівня ресурсного забезпечення, удосконалення управління ризиками та стабільного функціонування. Тому основною передумовою розвитку вітчизняної економіки є інтенсивний розвиток банківської сфери шляхом розширення спектра операцій та послуг.

Список літератури

1. О. М. Івко, “Значення банківських інвестицій в розвитку економіки України”, *Вісник КДПУ*, № 2(37), с. 147–154, 2016.
2. О. І. Кириченко, “Інвестиційна діяльність банків України в умовах ринкової трансформації економіки”, *Інвестиції: практика та досвід*, № 5, с. 13–16, 2016.
3. Л. Г. Кльоба, “Банківська інвестиційна діяльність на ринку цінних паперів”, *Економіка та держава*, № 6, с. 20–24, 2016.
4. О. В. Лисенко, “Формування стратегії та політики управління кредитними операціями банків”, *Вісник ЖДТУ*, вип. 1 (75), с. 185–190, 2016.
5. Є. Г. Рясних, “Система управління кредитним портфелем у комерційному банку”, *Вісник Хмельницького національного університету*, вип. 2, т. 1, с. 146–149, 2011.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

Машинобудівна галузь, як складова промисловості, є важливою сферою економіки України, розвиток якої сприяє сталому розвитку економіки держави, суспільства, прискоренню науково-технічного прогресу. Важливість розвитку цієї галузі промисловості обумовлюється виготовленням устаткування для різних сфер діяльності, знарядь праці для подальшого їх використання у галузях, що виготовляють засоби виробництва, такі як вимірювальні прилади, верстати, машини та апарати, а також виробництвом предметів споживання, такі як побутова техніка, електроприлади, вантажні та легкові машини тощо. Тому, від того наскільки машинобудування розвинене, інноваційне, потужне, залежить розвиток промисловості країни та економіки у цілому.

В сучасних умовах машинобудування є одним з головних елементів розвитку продуктивних сил як найважливішою складовою економічної системи, пріоритетною галуззю промисловості, без підйому якої стає неможливим технічний і технологічний прогрес в будь-якій економічній діяльності, а також підвищення рівня життя і добробуту населення [1, с.13]. Жоден сектор економіки не може обійтися без продукції машинобудування, яке саме, будучи системою, сприяє формуванню системи національної економіки. Ось чому машинобудування в структурі обробної промисловості розвинених країн світу становить майже 50 % і в значній мірі визначає їх економічний потенціал.

На поточному етапі розвитку економіки країни машинобудівний комплекс знаходиться у кризовому становищі, що виникло внаслідок політичних суперечок, неспроможності підприємств конкурувати на зовнішньому ринку з підприємствами-аналогами, недостатнього використання своєї виробничої потужності та ресурсної бази, неможливості оновлення устаткування та обладнання, браку власних коштів, зниження обсягу залучення інвестицій, тощо. Розвиток машинобудівних підприємств за допомогою впровадження інновацій забезпечить впровадження новітніх технологій та обладнання, перехід на новий рівень виробництва продукції, надасть змогу підвищити конкурентоспроможність продукції, тобто досягнення високого рівня ресурсозбереження та екологічно чистого виробництва якісної продукції.

Машинобудування – одна з галузей, що найбільш постраждала внаслідок економічної кризи (рис.1), що пояснюється спадом виробництва та реалізації продукції, зниженням експорту до країн СНД, зниженням обсягів кредитування, внутрішнього інвестиційного та споживчого попиту.

Динаміка обсягів реалізованої машинобудівної продукції свідчить, що з 2013 року спостерігається значне зниження обсягу реалізації як промислової продукції, так і машинобудівної, а з 2015 року спостерігається підвищення, але обсяг реалізованої продукції машинобудівних підприємств показує малі темпи до зростання.

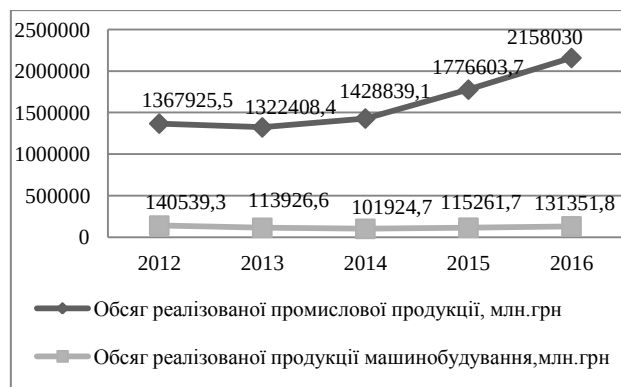


Рис.1. Динаміка обсягів реалізованої промислової та машинобудівної продукції в Україні [2].

Запорукою сталого розвитку машинобудівного комплексу на думку авторів дослідження може бути тісна взаємодія з іншими країнами, переважно експортна орієнтація. Україна співпрацює з країнами СНД та ЄС. Підписання Угоди про асоціацію України з Європейським союзом відкриває широкі горизонти для діяльності підприємств машинобудівної галузі. Заборона експорту низки українських товарів на російський ринок, який формував п'яту частину всього експорту, вимагає від товаровиробників переорієнтування на інші ринки збуту.

Разом з тим зупинка низки заводів машинобудівної галузі через воєнний конфлікт на Сході України, невизначеність з періодом відновлення їх діяльності та оперативності багатьох товаровиробників в пошуку додаткових ринків збуту не дозволяють очікувати в короткостроковій перспективі швидкої заміни російського ринку збуту на ринок країн ЄС через низьку конкурентоспроможність зазначених українських товарів на європейському ринку.

Зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати російського ринку лише у середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно європейських стандартів. Крім того, внаслідок погіршення споживчих настроїв населення та падіння доходів домогосподарств через уповільнення зростання заробітних плат та девальвацію національної валюти, не варто очікувати на зростання темпів споживання, тому суттєва переорієнтація експортерів на внутрішній ринок у короткостроковій перспективі є малоімовірною [3].

Окрім зазначеного в Україні кризи в машинобудівній галузі посилили процеси демонополізації, коли були розформовані невеликі за світовими мірками виробничі і науково-виробничі об'єднання. У Державній програмі “Демонополізації економіки і розвитку конкуренції” було запропоновано поступову реорганізацію або ліквідацію концернів, корпорацій, холдингів, фінансово-промислових груп, тощо.

Також гостро стоїть питання щодо створення дійових економічних стимулів для залучення інвестицій, в першу чергу внутрішніх, в діяльність машинобудівних підприємств шляхом реінвестування фінансових ресурсів з сировинних ресурсномістких галузей, де на сьогоднішній день вони сконцентровані в значній мірі у наукомісткий сектор, до якого і відноситься сучасне машинобудування. Задля сталого розвитку країни необхідно забезпечити певний рівень фінансування науки та технологій. Так, одним із ключових завдань європейської стратегії “Europe 2020” є віднесення валових витрат на наукові дослідження і розробки (ориг. R&D) на рівні 3 % від ВВП країн членів ЄС. В Україні забезпечується бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності, окрім видатків на оборону, у розмірі не менше 1,7 % ВВП України [4].

Отже виникає необхідність у залученні недержавних фінансових ресурсів до розвитку наукових досліджень у машинобудуванні, оскільки завдяки науко місткості машинобудівної продукції вона стане конкурентоспроможною на європейському ринку. Також це надасть змогу державі підвищити рівень ВВП та поступово вийти зі стану фінансової кризи адже тенденції розвитку галузі машинобудування за останні півстоліття свідчать про те, що його роль як “локомотива” розвитку економіки передових країн світу та зокрема України залишається провідною [5].

Таким чином, вітчизняне машинобудування повинно орієнтуватися на залучення насамперед внутрішніх інвестиційних ресурсів. Подібні джерела фінансування можуть з'явитися за рахунок збільшення оподаткування ресурсномістких галузей, продукція яких експортується. Особливо це

стосується високоліквідних корисних копалин, таких як титан, цирконій, рідкісноземельні метали, за запасами яких Україна є лідером на світовому ринку збуту. На думку авторів дослідження отримані через механізм бюджетного фінансування кошти повинні бути перерозподілені на користь машинобудування, у першу чергу, його високотехнологічних та наукомістких секторів. Окремим галузям промисловості, що перебувають у глибокому кризовому становищі, наприклад виробництво мікроелектроніки, доцільно надавати певні пільги, що дозволить залучити інвестиційні ресурси, в тому числі й приватні. Механізм подібної інвестиційної підтримки було запропоновано у законі, а потім скасовано Постановою Верховної Ради України.

Таким чином, виникає необхідність введення цього закону у дію з урахуванням поточних обставин. Розвиток машинобудівної галузі промисловості має стати складовою стратегії соціально-економічного розвитку країни. Одним із прикладів неспроможності вітчизняного машинобудування задовольнити потреби внутрішнього ринку можна вважати ситуацію, коли головною причиною закупівлі поїздів “Hyundai” стали не якість і економічні переваги, а неможливість забезпечити поставку аналогічних поїздів українським заводом в зазначений термін.

Підводячи підсумок, автори дослідження прийшли до висновку, що задля поліпшення ситуації в машинобудівній галузі України необхідно підвищувати конкурентоспроможність машинобудівної продукції на зовнішніх та внутрішніх ринках збуту. З цією метою необхідно збільшувати обсяг інвестування фінансових ресурсів в науково-технічні розробки та дослідження, що дадуть змогу українським підприємствам виробляти продукцію, що матиме попит не тільки в країнах СНД але і в країнах Європейського союзу.

Список літератури

1. Б. М. Данилишина, *Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи*. Ніжин, Україна: Аспект Поліграф, 2017.
2. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2012-2016рр. [Електронний ресурс]. Доступно: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm. Дата звернення: Листопад 17, 2016.
3. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр. *Аналітична записка* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635>. Дата звернення: Грудень 10, 2015.
4. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. №1977-ХІІ [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12/page>. Дата звернення: Січень 16, 2016.
5. В. Клинов, «Современные тенденции развития машиностроения», *Вопросы экономики*, № 9, с. 43-44, 2016.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ “БЕЗПЕКА”

В умовах стрімкого соціально-економічного розвитку сучасне суспільство постійно перебуває під впливом як вже існуючих, так і появою нових проблем, загроз і викликів. Прагнення до самозбереження і безпечного розвитку є найголовнішим мотивом діяльності людини, функціонування держави та суспільства в цілому. Пошук та науково-теоретичне переосмислення поняття безпеки є об'єктивною реакцією світової спільноти, що прагне до виживання і безпечного розвитку. Так в економічній теорії, визначення поняття “безпеки” має багатоаспектний вираз, але водночас відсутнє єдине бачення щодо змістовного наповнення даного поняття, тому з метою комплексного дослідження даного явища, автором узагальнено теоретичні підходи щодо його трактування.

Так В. М. Кузьомко виділяє два основні загальнометодологічні погляди щодо визначення безпеки: діяльнісний і статичний підходи. Відповідно до статичного, категорія “безпеки” розуміється як “психологічне сприйняття людиною безпеки як стану захищеності від загроз” [3, с. 30]; подібний підхід знайшов відображення у роботах й інших учених Л. Коженевські та О. Резник. Таке трактування безпеки не у повній мірі розкриває суть цього поняття, а також проблем його практичного застосування у процесі діяльності. Прибічники діяльнісного підходу, навпаки, заперечують існування статичного і вважають його таким, що втратив актуальність.

Вагомий внесок у розвиток діяльнісного підходу щодо трактування поняття безпеки здійснив С. В. Кортунов. Автор критикує існування статичного підходу, оскільки він вже передбачає існування загроз і небезпек, що впливають на певний об'єкт чи суб'єкт, і які необхідно усувати або мінімізувати. Натомість вважає, що безпечним чи небезпечним є система діяльності, яка не залежить від умов зовнішнього середовища; безпека залежить від високого рівня організації, методів і засобів роботи у зовнішньому середовищі.

Попри існування кожного із підходів щодо визначення безпеки окремо, В. М. Кузьомко [3] наполягає, на тому, що статичний і діяльнісний підходи доцільно розглядати не як альтернативні, але як взаємодоповнюючі, цим самим виділяючи комплексний підхід, що дозволить з різних сторін розглядати поняття “безпеки”.

Більш повна класифікація понятійного апарату безпеки була запропонована С. З. Павленко.

Науковець згрупував існуючі визначення категорії за такими напрямками:

- безпека як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави;
- безпека як відсутність небезпек, збереження, надійність;
- безпека як властивість (атрибут) системи; безпека як специфічна діяльність;
- безпека як стан між різними суб'єктами соціуму;
- безпека як стан, що сприяє найбільш повному задоволенню потреб соціальної системи;
- безпека як сукупність факторів, що забезпечують розвиток держави;
- безпека як культурно-історичний феномен [5, с. 94-99].

Така розгорнута класифікація понятійного апарату категорії безпеки, на нашу думку, є дещо розмитою і не дає змоги чітко розмежувати напрями дослідження категорії.

Аналізуючи визначення безпеки варто звернути увагу на дослідження А. А. Гриценка, який виокремлює іншу класифікацію понятійного апарату безпеки. Попри це, автор розмежовує трактування безпеки суто на побутовому рівні, як “відсутність загроз, захищеність” і у сучасній науці, зокрема виділяє такі підходи:

- безпека як стан захищеності інтересів; безпека як стан (умова) діяльності, що сприяє збереженню і успішному функціонуванню суб'єкта (об'єкта);
- безпека як специфічна діяльність з виявлення та нейтралізації небезпек;
- безпека як фактор розвитку і безпека як така, що забезпечується розвитком;
- безпека як стійкість (стабільність) відкритих нелінійних нерівноважних систем, що самоорганізуються. Цей підхід перетинається з попереднім підходом, оскільки розглядає об'єкти через їх динаміку та розвиток [1].

В умовах динамічного прискорення суспільно-економічного та науково-технічного розвитку, і відповідно, переосмислення ролі людини у сфері суспільного життя, актуальності набирає й перегляд сутності безпеки. На сьогодні безпеку слід ототожнювати з процесами попередження, управлінням та розвитком. Так, російський науковець А. Д. Урсул не лише ототожнює безпеку з розвитком, а наголошує на тому, що “...безпеки може бути забезпечена більшою мірою не засобами

захисту, а ефективною реалізацією стратегії сталого

Нові реалії сучасного світового розвитку вимагають дещо іншого підходу до визначення категорії “безпека”. На нашу думку, категорію безпеки необхідно розглядати не у статичному вимірі, а у динамічному: як “тип динамічної рівноваги, характерний для складних саморегульованих систем і станів у підтримці суттєво важливих для збереження системи параметрів в доступних межах” [4].

Попри ретельне дослідження сутності безпеки, відзначимо, що певне коло завдань, пов’язаних з аналізом сутності категорії “безпека”, потребує постійного вивчення, адаптації і розвитку для потреб практичної і науково-дослідної діяльності, зокрема застосування поняття у рамках концепції безпеки людського розвитку. Наявність суперечок та визначених автором термінологічних розбіжностей у розумінні категорії “безпека” визначає необхідність проведення контент-аналізу сутності категорії “безпека”.

Так, проаналізувавши сукупність дефініцій, запропонованих як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями щодо проблем безпеки та сучасного бачення поняття, автором виокремлено основні категорійні ознаки поняття: стан явища (родовий компонент), суб’єкт безпеки (те, на що чиниться вплив), мета, фактори впливу та заходи із забезпечення захисту, рис. 1.

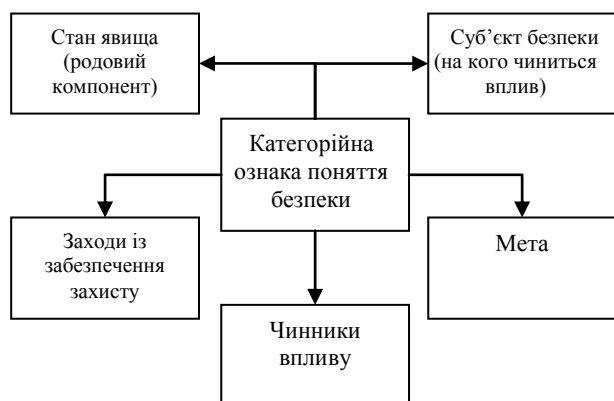


Рис. 1. Категорійна ознака поняття безпеки

За допомогою використання контент аналізу, систематизовано комбінації категорійних ознак, що можуть утворюють різні варіанти опису поняття безпеки, за допомогою яких можна ідентифікувати міркування щодо змістовного наповнення поняття кожного з досліджуваних літературних джерел.

Так, у результаті контент-аналізу, з’ясовано, що відповідно до родового компоненту категорії, переважна більшість авторів визначень розглядають безпеку у статичному стані – об’єктивному чи суб’єктивному, та як певний стан захищеності. Поняття безпеки як динамічного явища відображено у визначенні Б. Бузана, який розглядає безпеку крізь призму людського розвитку – свобода від загроз і розширення можливостей.

розвитку” [6].

Відповідно до статико-динамічної ознаки, науковці визначають безпеку як тип динамічної рівноваги, стан, що характеризує стабільність та баланс суперечностей у розвитку, стан, за якого забезпечується сталий та збалансований розвиток. Таким чином, варто звернути увагу на існування тісного зв’язку між безпекою та розвитком, що досліджувалось у працях С. І. Дорогунцова, О. М. Ральчук та А. М. Федоришевої. Згідно із розглянутими працями авторів, безпека є “інваріантом існування розвитку”; безпека є транстермінологічним поняттям, тобто природа поняття безпеки охоплює аспекти людського й природного начала. Автори вважають, що “безпека-розвиток відповідає сталому розвитку соціоприродної системи і є динамічною формою існування безпеки” [2]. Погоджуючись з іншим науковцем В. М. Кузьомко, поняття “безпека” і “розвиток” тісно взаємопов’язані, “...відображаючи складність механізмів забезпечення функціонування і розвитку соціально-економічних систем” [3, с. 29].

Узагальнюючи вищевикладене, відзначимо, що поява нових глобальних проблем, що перешкоджають суспільному розвитку, потребує переосмислення поняття “безпека”. За результатами аналізу, систематизовано основні підходи сучасних науковців до розуміння сутності поняття “безпеки”

Таким чином, у результаті систематизації сукупності наукових джерел, узагальнивши досвід науковців, що досліджували проблеми безпеки запропоновано авторське визначення безпеки, під яким пропонуємо розуміти стан стійкої (стабільної) динамічної рівноваги предмета, явища чи процесу з метою збереження основних характеристик і параметрів, стабільності розвитку і функціонування.

Список літератури

1. А. Гриценко, “Концептуальные подходы к определению онтологического статуса феномена безопасности”, *Актуальные проблемы гуманитарных и социальных исследований*, с. 133-138, 2007.
2. С. Дорогунцов, та О. Ральчук, та А. Федоришева, *Безпека розвитку і безпека стабільності – відповідь на виклики глобалізації*. Київ, Україна: Т-во “Знання України”, 2004.
3. В. Кузьомко, “Економічна безпека як наукова категорія”, *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право*, Вип. 9, с. 29-34, 2010.
4. М. Лесков, “Гомеостатические процессы и теория безопасности”, *Безопасность: Информационный сборник*, № 4, с. 66, 1994.
5. С. Павленко, “Безопасность российского государства как политическая проблема”, дис. д-ра полит. наук, *Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации*, М., 1998.

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ МАРКЕТИНГА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОНТРАКТОВ

Социальная ответственность субъектов хозяйствования всех видов деятельности и форм собственности, состоит в обеспечении комфортных, безопасных условий труда и достойной оплаты своего персонала, развития социальной инфраструктуры, в уплате налогов, в обеспечении надлежащей охраны окружающей среды, а также в использовании социально ответственного маркетинга (СОМ). Социально ответственный маркетинг субъектов хозяйствования – это неукоснительное выполнение требований государственных нормативных актов в сфере обеспечения социальной ответственности на территории страны базирования и стран, в которые экспортируются их товары и услуги; недопустимость участия в коррупционных схемах, недопустимость осуществлять мошенничество; недопустимость производства и/или реализации продукции, опасной для имущества, морали, здоровья, жизни людей, окружающей природной среды и общества в целом, а также недобросовестной рекламы и методов психологического воздействия на потребителей с целью навязать выгодное для себя решение или любую покупку; проявление социально направленных инициатив. Масштабное повышение социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинга может быть обеспечено высоким качеством экономической системы государства и надлежащим государственным регулированием [1, с. 23].

Одним из составных элементов социальной ответственности маркетинга является не допустимость коррупционных схем при продвижении товара.

Добросовестная конкуренция в борьбе за право выполнения какого-либо заказа в основном бывает только на страницах учебников по маркетингу. В реальной ситуации в процессе переговоров бывают неформальные договоренности на уровне личных взаимоотношений (“кумовство”), неформальный бартер услуг (“ты мне – я тебе”), а также материальное вознаграждение от поставщика лицу, принимающему решение о выборе определенного поставщика. Такие схемы выбора исполнителя заказа (поставщика) не всегда позволяют получить товар максимального качества с максимальным уровнем послепродажного сервиса, т.е. соотношение цена/качество неэффективно по сравнению с имеющимися другими предложениями

на рынке. Бывают случаи, когда поставщик имеет наилучшее предложение на рынке среди конкурентов, но лицо, принимающее решение в выборе поставщика, требует за утверждение этого поставщика материальное вознаграждение для себя лично, т.е. “откат”, без которого найдется множество причин, напрямую не связанных с процессом выбора и утверждения поставщика, из-за которых потенциальному исполнителю будет отказано в утверждении на выполнение заказа.

Чаще всего такие ситуации происходят, когда заказчиком является государственное или коммунальное предприятие, поскольку руководители таких предприятий не всегда имеют личную заинтересованность в дальнейшем развитии, а рассматривают управляемое предприятие как способ личного обогащения. Контроль на таких предприятиях за расходованием средств имеет бюрократический тип, при котором соблюдение формальных признаков дает возможность информировать вышестоящую инстанцию о положительном развитии деятельности предприятия. На самом деле такие предприятия могут нести убытки, поскольку проверяющие органы из-за бюрократических норм не видят всей картины в целом.

Предприятие частной формы собственности при выставлении тендеров на закупку дорогостоящего товара или услуги заинтересовано в приобретении наилучшего предложения на рынке для получения максимального экономического эффекта. Часто в таких вопросах принимают участие собственники предприятия, которые заинтересованы в максимальном развитии своего бизнеса. Контроль крупных закупок на предприятиях частной формы собственности отображает реальную картину.

Случаи с коррупционной составляющей при заключении контракта на предприятиях частной формы собственности возможны, когда лицо, принимающее решение, является менеджером среднего или низшего звена управления. Обычно таким сотрудникам не выплачивается премия за увеличение прибыли предприятия или же премия намного ниже потенциального отката. Контроль за расходованием средств на среднем и низшем уровне управления приобретает бюрократический характер, последствия которого аналогичны с ситуацией на государственном предприятии.

Для борьбы с коррупционной составляющей при заключении контракта все чаще применяются площадки электронных торгов, где нет прямого контакта между поставщиком и заказчиком. При этой системе заказчик обязан заключить контракт с предприятием, которое предоставило предложение, набравшее наибольшее количество баллов. Но как показал опыт определения лучшего предложения на рынке должно основываться не на одном критерии – минимальная цена, а должна быть совокупность критериев, определяемых особенностями отрасли, товара или услуги. Обязательно должна рассматриваться репутация поставщика, как критерий, а также наличие и полнота послепродажного сервиса.

Наряду с внедрением систем электронных торгов необходимо ужесточать ответственность для лиц, которые с помощью коррупционных схем заключения контрактов наносят экономический вред предприятию, государству и обществу. Наказание должно быть соизмеримо со степенью тяжести нанесенного вреда. К применяемой на многих предприятиях дисциплинарной ответственности (взыскание, выговор, понижение в должности, увольнение) должна на уровне законодательной базы государства усиливаться экономическая и уголовная ответственность. Юристы совместно с законодательными органами должны более четко прописать критерии выявления подобных нарушений и возлагать ответственность на руководителя предприятия за случаи сокрытия махинаций при заключении контрактов, ограничиваясь дисциплинарной ответственностью для нарушителя.

В отличие от потребительского рынка, на промышленном рынке процесс покупки товара (заключения контракта на его покупку) занимает более продолжительный период времени, который может достигать до нескольких лет [2, с. 16]. В процессе переговоров по заключению контракта стороны обговаривают многие спорные моменты идя на уступки друг другу для нахождения компромисса. Одним из основных пунктов таких переговоров является цена контракта, которая в итоге может быть немного снижена по сравнению с первоначально заявленной ценой. Эта скидка бывает реально обоснованной, подкреплённая фактами, но бывает неформальная договорённость с переговорщиком от поставщика о возврате части скидки в виде материальной благодарности.

В этом случае предприятию наносится экономический ущерб, а также негативное влияние на репутацию поставщика. Предприятие недополучает часть прибыли не из-за реальных факторов, а из-за недобросовестности сотрудника предприятия, который ставит свое личное обогащение выше корпоративных интересов предприятия и интересов других сотрудников. Недополучая прибыль, предприятие не доплачивает государству налоги (налог на прибыль, НДС, акциз и др.). В этом случае предприятие не может в полной мере реализовать намеченные социальные проекты, проводить техническую

модернизацию и вкладывать средства в инновационную деятельность. Предприятие снижает темпы своего развития и может в итоге обанкротиться.

Каждая такого рода махинация уникальна с одной стороны, но с другой стороны такие махинации делятся на несколько видов. 1 – умышленное занижение цены, ссылаясь на то, что клиент (заказчик) готов заплатить не выше такой цены. 2 – использование посредников – фирм-однодневок. 3 – оформление контракта на другое предприятие, которое имеет привилегированные условия (крупный постоянный клиент) и которое готово за небольшую комиссию перепродать третьему предприятию по цене для постоянных клиентов с учетом комиссии посреднику. 4 – другие специфические махинации.

Для борьбы с коррупцией при заключении контрактов необходимо ужесточение ответственности: административной, уголовной и экономической. Руководителям предприятия необходимо более тщательно подбирать сотрудников, которые будут руководить переговорами с заказчиками. Таких сотрудников необходимо материально поощрять за успешно проведенные переговоры, в которых отступление от первоначальных условий контракта минимальны или вовсе отсутствуют. Размер материального вознаграждения должен быть соизмеримым с размером заработной платы этого сотрудника. Если же выявляется махинация с занижением цены, то такой сотрудник должен наряду с дисциплинарной, административной или уголовной ответственностью в соответствии с действующим законодательством, компенсировать нанесенный экономический ущерб.

Следует различать нарушения по степени тяжести ущерба, причинённого клиенту, предприятию и обществу в целом, а также по продолжительности совершения нарушений. Например, если нарушение единичное и оказало негативное влияние в минимальной степени, то контролирующим органам необходимо применять к нарушителям предупредительные меры. Если одна и та же махинация использовалась длительное время и стала уже частью маркетинговой стратегии предприятия, то применять необходимо экономические меры воздействия на ответственных лиц вплоть до запрета занимать руководящие должности. В случае, когда махинации продолжаются после факта их обнаружения и/или наносят тяжкие последствия обществу, то необходимо применять уголовные меры наказания.

Список литературы

1. П. А. Орлов, "Важнейшие факторы масштабного повышения социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинга для эффективного социально-экономического развития стран", *Економіка розвитку*, № 3 (83), с. 20-33, 2017.
2. А. М. Чернышева, и Т. Н. Якубова, *Промышленный (B2B) маркетинг: учебник и практикум для бакалавриата магистратуры*. Москва, Россия: Издательство Юрайт, 2016.

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ В ЕКСПЕРТИЗИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний розвиток України потребує визначення особливостей оцінки інноваційних проєктів, що може бути важливою передумовою для стимулювання і залучення підприємств до розроблення нових товарів як складової частини інноваційного процесу у системі “підприємство – споживач”.

Згідно Закону України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року № 40-ІУ усі інноваційні проєкти мають пройти державну реєстрацію, яку здійснює за поданням суб’єктів інноваційної діяльності, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. Цей орган веде Державний реєстр інноваційних проєктів. Необхідною умовою занесення проєкту до Державного реєстру інноваційних проєктів є його кваліфікування. Для кваліфікування інноваційних проєктів спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності визначає окрему Установу, яка реалізує проведення експертизи прийнятих до розгляду проєктів.

Проєкти, що визнані за результатами експертизи інноваційними, заносяться спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності до Державного реєстру інноваційних проєктів. Інноваційні проєкти з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, заіверджених Верховною Радою України, визнаються пріоритетними інноваційними проєктами [1–6].

Сьогодні в Україні головними цілями науково-інноваційного та інноваційного розвитку є:

- підвищення ролі наукових та технологічних факторів у подоланні кризових явищ у соціально-економічному розвитку України; створення ефективних механізмів збереження, розвитку та ефективного використання національного науково-технологічного потенціалу;

- технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва з метою нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому та внутрішньому ринках;

- збільшення експортного потенціалу за рахунок наукоємних галузей виробництва, зменшення залежності економіки від імпорту;

- організаційне включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави;

- відродження творчої діяльності винахідників та раціоналізаторів виробництва;

- розвиток людини як особистості, збереження та захист її здоров’я.

Інноваційна діяльність включає в себе процес доведення наукової ідеї або інноваційного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також прив’язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі.

Проблемою в кваліфікуванні інноваційних проєктів є питання відносно експертизи цих проєктів, яка виконується за рахунок коштів суб’єктів інноваційної діяльності, що заявляють інноваційні проєкти на державну реєстрацію відповідно до Закону України “Про наукову й науково-технічну експертизу”.

У зв’язку з цим, особливу увагу заслуговують такі об’єкти інноваційної діяльності як:

1. Інноваційні програми та проєкти.

2. Нові знання та інтелектуальні продукти.

3. Виробниче обладнання та процеси.

4. Інфраструктура виробництва й підприємництва.

5. Організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери.

6. Сировинні ресурси, засоби їх видобування й переробки.

7. Товарна продукція.

8. Механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Найчастіше об’єкти інноваційної діяльності виступають у формі інноваційного проєкту – це комплекс документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення й реалізації інноваційного продукту або інноваційної продукції. Інноваційним визнається проєкт, яким передбачаються розробка, виробництво й реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, державна підтримка реалізації інноваційного проєкту надається за умови його державної реєстрації.

Так, більшість великих японських фірм вважає, що задоволення запитів споживачів впливає на ефективність нового товару не менше, ніж комплексне дослідження ринку. Майже 30 % опитаних фірм стверджує [1–3], що ідеї створення

нових товарів надійшли до них безпосередньо від споживачів.

Основні принципи здійснення інновацій, дотримання яких зменшує ризик, що завжди супроводжує інноваційну діяльність, полягають у такому:

- інновація має базуватися на довготерміновому цільовому та стратегічному плануванні;

- розмір, структура та фінансові можливості підприємства мають відповідати таким, що їх потребує інноваційний процес;

- підприємство повинно мати достатній запас «ноу-хау» відносно цільових ринків та відповідних технологій;

- потрібний постійний обмін інформацією між споживачами та експертами для своєчасного визначення нових потреб;

- нові для підприємства продукти мають відрізнятися від конкуруючих;

- інновації, джерелами розроблення яких був ринок, мають більші шанси на успіх, ніж ті, котрі виникли внаслідок застосування результатів науково-технічних досліджень.

Таким чином, інноваційна діяльність складається з інноваційного процесу, який охоплює весь комплекс відносин виробництва та споживання та представляє собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

З цих позицій оцінка інновацій та їх експертиза потребують підвищення ефективності прогнозування інноваційних процесів, які основною метою мають досягнення певного, позитивного результату, тобто ефекту з позицій зменшення технократичного (виключно прагматичного) впливу як на довкілля, так і наявні ресурси.

Тому для визначення особливостей ефективного використання інновацій треба спочатку дослідити, а що ж це таке першочергово розробляти заходи відповідно до Закону України “Про енергозбереження”. З першочергових завдань доцільно виділити такі поняття для характеристики інновацій з позицій енергозбереження та екологічної безпеки як [3–6]:

- енергоефективні продукція, технологія, обладнання – продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів у порівнянні з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками;

- енергозберігаючі (енергоефективні) заходи - заходи, спрямовані на впровадження та виробництво енергоефективних продукцій, технологій та обладнання;

- енергоефективний проект – проект, спрямований на скорочення енергоспоживання, а саме: реконструкція мереж і систем постачання, регулювання і облік споживання води, газу, теплової

та електричної енергії, модернізація огорожувальних конструкцій та технологій виробничих процесів;

- енергетичний аудит (енергетичне обстеження) - визначення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та розробка рекомендацій щодо її поліпшення;

- менеджмент з енергозбереження – система управління, спрямована на забезпечення раціонального використання споживачами паливно-енергетичних ресурсів;

- норми питомих витрат палива та енергії – регламентована величина питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів для даного виробництва, процесу, даної продукції, роботи, послуги.

З цих позицій найбільшу увагу при експертизі інноваційних проектів слід надавати виявленню ділянок виробництва з марнотратним витрачанням паливно-енергетичних ресурсів, особливостям визначення відповідності технологічних процесів вимогам технічної безпеки. При цьому особлива увага надається ділянкам виробництва, що характеризуються недовантаженням або використанням на холостому ходу електродвигунів, електропечей та іншого електро- і теплообладнання, а також причинам систематичних втрат стисненого повітря, води і тепла, наявності та якості нормативної та проектної документації щодо теплоізоляції споруд та інженерних об'єктів, яке призводить до зниження теплового опору огорожувальних конструкцій, вікон, дверей в опалювальний сезон (вид нерационального використання паливно-енергетичних ресурсів);

За цими критеріями необхідно більшу увагу приділяти комплексним заходам при оцінці або розробці нових ресурсо та енергозберігаючих технологій, їх впровадженню, технологічному аудиту і оновленню нормативної технологічної документації.

Список літератури

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” № 40-IV від 4 червня 2002 р. [Електронний ресурс]. - Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>. Дата звернення: 1.02.2018.
2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015.
3. Ф. В. Новиков “Современные экологически безопасные технологии производства: монография” / Ф. В. Новиков, В. А. Жовтобрюх, Г. В. Новиков. - Д. : ЛИРА, 2017.
4. Проект-положения-об-экспертизе-проектов-НИОКР. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://biotech2030.ru/wp-content/uploads/2014/03/>. pdf. Дата звернення: 1.02.2018.
5. Калиновський С. В. “Оцінка впливу і екологічна експертиза – сьогодні і завтра” / С. В. Калиновський // Рідна природа. № 1, с. 17–24, 2000.
6. Нормативно-правові та організаційні аспекти здійснення екологічної експертизи проектних матеріалів, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://erasmusplus.org.ua/erasmus/ka2-proekty-spivpratsi.html>. Дата звернення: 1.02.2018.

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН

Трансформація економічних, політичних, фінансових відносин світового соціально-економічного простору, сприяла реформуванню банківського сектору економіки України. Поєднання зовнішнього впливу та внутрішніх деструктивних економічних процесів обумовило визначення пріоритетних напрямів розвитку Національного банку України та банків другого рівня. Дискусійна пріоритетність напрямів та стратегії розвитку банківської системи країни посилює актуальність означеного питання.

Для вирішення проблеми переорієнтації, трансформації, реформування фінансового сектору, в цілому, та банківської системи, зокрема, впроваджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року [1], яка релевантна з положеннями Стратегії сталого розвитку “Україна – 2020” [2], та представлено Стратегію Національного банку України [3] у 2018 році.

Відповідно до Стратегії Національного банку України [3] однією з пріоритетних цілей, яка сприятиме сталому розвитку економіки, перерозподілу грошових потоків та збалансованості фінансово-кредитних відносин є відновлення кредитування. Пріоритетність даної цілі корелює з положеннями Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [1].

Згідно Стратегії Національного банку України [3] до основних засобів досягнення означеної цілі відносяться: впровадження роботи Кредитного реєстру; зменшення обсягів проблемної заборгованості у банках, шляхом створення і реалізації програм скорочення проблемної заборгованості, сприяння активізації розвитку ринку прямих кредитів та спрощення процедури стягнення застави за кредитами; посилення захисту прав споживачів і кредиторів. У Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 зосереджено увагу на забезпеченні споживчого та міжбанківського кредитування. Зіставлення положень основних концептуальних документів та очікуваних ефектів від впровадження означених у Стратегії Національного банку України способів відновлення кредитування (зниження вартісного вираження кредитних ресурсів банку, зростання обсягів кредитування у відповідності до синтезу вимог економічного зростання та фінансової стабільності; відновлення іпотечного кредитування; зростання якісних кредитів переважно у гривневому

еквіваленті; прозорість та прогнозованість для споживачів умов кредитування) свідчать про відсутність задекларованих положень щодо лобіювання інтересів держави та орієнтації політики центрального банку в сфері кредитування промислового сектору економіки країни, що є базовим підґрунтям для економічного зростання.

Відсутність пріоритетних орієнтирів кредитування промисловості економіки мало негативні наслідки. Питома вага кредитів наданих на переробну промисловість на кінець 2017 року становила 24,21%, що менше на 46,7% ніж у 2015 році, а кредитування виробництва машин і устаткування, як базової пріоритетної складової переробної промисловості, складало 1,0% та 10% за відповідний аналізований період. Особливість даної галузі економіки полягає у певній залежності розвитку машинобудування і обсягів кредитування, як для країн з перехідною економікою, так і для розвинутих країн, таких як Франція, Італія, Німеччина та Чеська Республіка. У Чеській Республіці спостерігається висока залежність машинобудування від банківського фінансування і готовності банків кредитувати даний сектор економіки, та середня залежність від заборгованості по кредитах даного сектору економіки країни. Для Франції і Німеччини характерна висока залежність від готовності банків кредитувати економіку та середня і низька – від банківського фінансування і заборгованості підприємств сектору машинобудування. Італії властива середня залежність розвитку машинобудування від означених умов кредитування [5].

Домінуючою складовою розвитку переробної промисловості, на прикладі машинобудування, являється готовність до кредитування машинобудування банківськими установами. Якщо для країн, з розвинутою економікою та експортоорієнтованим машинобудуванням, нівелювання нестачі коштів відбувається за рахунок державних грантів та субвенцій, то для української економіки характерна перманентна недостатність фінансування машинобудування, зокрема, переробної промисловості, в цілому, у 2015-2017 рр.

Вирішення означеної проблеми знаходиться у площині взаємодії банківського, реального сектору економіки країни та державного управління. Оскільки, за умови відсутності державної підтримки, для збільшення обсягів кредитування машинобудування України і сприянню його

конкурентоспроможності на світових ринках необхідно сформувати прийнятну вартість кредитних ресурсів. Формування прийнятної вартості кредитних ресурсів має певну інтегрованість з наступними цілями Стратегії Національного банку України – низька та стабільна інфляція і вільний рух капіталу.

Згідно офіційної позиції Національного банку України [3], основними напрямками досягнення низької стабільної інфляції є: збільшення дієвості трансмісійного механізму монетарної політики і встановлення облікової ставки на рівні, що сприяє покращенню інфляційних очікувань суб'єктів господарювання; ефективна комунікація з економічними агентами для стабілізації інфляційних очікувань на низькому рівні; акумулювання міжнародних резервів; підтримка режиму гнучкого валютного курсу та нівелювання надмірних коливань на валютному ринку; упередження можливості фіскального домінування.

За умови відсутності, у Стратегії Національного банку України, положень щодо необхідності визначення пріоритетних галузей кредитування економіки (за аналізований період часу 2015–2017 рр. це переробна галузь, а саме машинобудування) та державних програм підтримки пріоритетних галузей економіки країни, у випадку реалізації несприятливого сценарію розвитку економіки країни, можливе зростання облікової ставки центрального банку країни, що, в свою чергу, обумовить зростання вартості кредитних ресурсів та формування несприятливих інфляційних очікувань економічних агентів. Окрім того, неприйнятні умови кредитування пріоритетних галузей економіки зумовлюють зменшення ефективності комунікації з економічними агентами, що формує негативний ефект на ринку капіталу і грошових ресурсів.

Недостатність доступних, прийнятних банківських кредитних ресурсів активізує пошук альтернативних джерел фінансування підприємствами профільюючих галузей, що формує передумови збурень на валютному ринку, які взаємопов'язані з завданнями наступної цілі Стратегії Національного банку України – забезпечення вільного руху капіталу. Досягнення означеної цілі, відповідно до заходів Національного банку України, можливе за рахунок: ліберизації валютних обмежень відносно операцій за поточними рахунками та рахунками прямих іноземних інвестицій, портфельного інвестування та кредитних операцій юридичних осіб, фінансових операцій фізичних осіб; інтеграції стандартів електронного обміну, міжбанківських розрахунків та єдиного стандарту автоматичного обміну фінансовою інформацією; зміни валютного регулювання та впровадження в дію нової концепції валютного регулювання; розвитку інфраструктури фінансового ринку.

Вирішення проблеми кредитування пріоритетних галузей економіки країни сприятиме формуванню підґрунтя для розвитку інфраструктури

фінансового ринку, шляхом створення економічних відносин на державному і міжнародному рівнях, та імплементацією дієвих фінансових інструментів для нівелювання можливих наслідків від зміни валютного курсу на світових ринках та всередині країни.

Таким чином, реформування банківської системи та центрального банку країни шляхом реалізації базових положеннями, відображених Стратегією Національного банку України, обмежують можливість зменшення негативних наслідків реалізації несприятливого сценарію розвитку економіки країни.

Отже, доповнення Стратегії Національного банку України положенням щодо створення ліберальних умов для кредитування підприємств пріоритетних галузей економіки, а саме машинобудування, як складової переробної промисловості, обумовить:

- ініціювання Національним банком України, як незалежного органу державного управління, питання готовності державної підтримки пріоритетних галузей економіки країни, наприкладі машинобудування, шляхом створення відповідних умов та забезпечення кредитними ресурсами;

- зниження рівня інфляційних очікувань економічних агентів, які працюють в пріоритетних галузях економіки, шляхом мінімізації деструктивних впливів на зміну вартості кредитних ресурсів, в наслідок реалізації несприятливого сценарію розвитку економіки країни, зі зростанням інфляційних процесів і зростанням розміру облікової ставки;

- скорочення розміру коливань на валютному ринку, на основі достатності кредитних ресурсів в національній та іноземній валюті;

- збільшення результативності у прийнятті управлінських рішень Національним банком України.

Список літератури

1. Національний банк України 2015, № 391 Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>. Дата звернення: 5.03.2018.
2. Верховна Рада України 2015, № 5/2015 Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. Дата звернення: 1.02.2018.
3. Національний банк України 2018, Стратегія Національного банку України. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192>. Дата звернення: 1.02.2018.
4. Міністерство фінансів України 2017 р, Україна: Меморандум про економічну і фінансову політику. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.minfin.gov.ua>. Дата звернення: 1.02.2018.
5. Market monitor. Focus on machines/engineering performance and outlook [Online]. Available: <file:///C:/Users/user/Downloads/Atradius-Market-Monitor-Machines-August-2016-MM081601.pdf>. Дата звернення: 1.02.2018.

TRADE MARKETING AS AN ELEMENT OF MANAGING CONSUMER BEHAVIOUR DURING CRISIS

Historically, study of consumer behaviour was focused on the behaviour of the buyer or on the reasons why people buy certain products. Recently, researchers have switched their attention in the direction of consumption analysis, which is associated not only how customers make purchases, but also how they use and dispose the goods. Consumption is a broader conceptual framework than buying behaviour, since it considers the factors that arise after the purchase process.

The goal of the research is to analyse raising usage of trade marketing techniques as an element of managing consumer behaviour during crisis. According to S. Herman [5], the main aim of managing consumer behaviour is not just increase of profits and sales, but to form the loyal attitude of consumers towards the enterprise, trademark and product.

Analysis of scientific and periodical literature shows that there are three following main directions in the study of consumer behaviour:

1. Actions and reasons leading to purchase [3, 9];
2. Methods, timeframe, conditions and features of the purchasing process [4, 8];
3. Ways of disposing products or their packaging by consumers [5, 7].

It is believed that the rights of consumers are absolute, inviolable and undeniable. As the result of the large-scale campaigns for consumer rights, shift in national consciousness has occurred, which led to an increase in moral and ethical requirements for business leaders and managers. The actions of retailers in spite of public opinion are increasingly encountering active resistance, facilitated by the activities of public organizations aimed on protecting consumer rights.

The political and economic crisis has had the significant impact on the needs of the large part of Ukrainian consumers, since the wages of 50 % of Ukrainian consumers are in the range from 3 to 10 thousand UAH [1]. In addition, consumer demand in Ukraine for 2017 year has fallen by more than 50% in absolute terms during the last 3 years [1].

In the conditions of changing social and demographic situation, the ratio of consumers-innovators and consumers-imitators has also been changed. Today, not more than 7,36 % of Ukrainian consumers belong to the number of consumers-innovators or first adaptors. Studies by many Ukrainian companies show that, while visiting shopping malls, average customer is visiting about 3 outlets, instead of 10, which he or she has been visiting 5 years ago [1].

Starting from 2015 there is a slowdown of business activity in Ukraine caused by the overall tension in consumer environment related to the geopolitical situation in the country. Consumers fearing the worsening of market situation, wages reduction or job losses have started to save more. As the result, there is a shift of customers from stores with higher price offers to stores for budget customers. There is also a narrowing of the assortment of goods in stationary trading facilities, which is facilitated both by the unstable exchange rate, which makes import riskier for the retailer, and by the changes in the policies of trade organizations that are carrying out measures to optimize products assortment in order to increase the inventory turnover.

In such conditions, enterprises are shifting their marketing activities on sales promotion among trade intermediaries, which is the basis of trade marketing.

Trade-marketing campaign is the system of short-term incentive measures and techniques aimed on encouraging the purchase or sale of the product by using additional benefits, amenities, savings etc. for trade partners and customers.

Trade marketing is oriented rather on the buyer than on the consumer [8]. Buyer in the economic theory is considered in the process of making decision on the purchase from the moment of the demand stimulation emergence to the immediate implementation of the purchase.

According L. E. Bolton, L. Warlop, and W. A. Joseph [2], trade marketing differs from traditional "consumer marketing" primarily by its object. If the classic "consumer marketing" is directed directly to the end consumer, then trade marketing is aimed on study and meet the needs of the trading chain. Trade marketing is needed for the enterprise to manage its market share through resellers. In other words, trade marketing is the activities of all participants of the trade, aimed on organizing the promotion of products from the manufacturer to the end consumers in most beneficial to all participants of the product movement chain.

In some cases, trade marketing as the set of marketing measures designed to provide the presence of products in the retailers' outlets on the best locations and by the recommended price, is included in the marketing field. In other situations, trade marketing is considered as the tool that stimulates sales and is referred to the area of sales.

Typical tools of trade marketing, listed by A. David and G. Day [3] in their work, are bonuses;

discounts; premiums to sales staff for the performance of assigned marketing tasks, promotions, competitions, distribution of free samples or any other activities that stimulate the consumer to make purchases because of the low price perception.

Such measures aimed on changing the purchasing behaviour are effective only for some enterprises. The determining factor here is the qualification of the personnel, management of the product assortment and the specialists in trade marketing [7]. To promote merchandise that do not have sustainable consumer preferences, it is necessary to apply not only traditional methods of sales promotion, but also new, more effective tools based on the psychology of potential buyers. Trade marketing forms a balance between reflexes, attention, perception by the customer and the set of external stimuli, as the result consumer provides the most rational satisfaction of needs by purchasing the product.

According to H. Morris and E. Hirschman [8], the following types of trade marketing goals are the most widespread on practise: Stimulation of the products' sales through intermediary party; Creation of supplier's competitive advantage and individual brands; Formation of the brand loyalty; Increase in the number of loyal customers; Improving the communication policy of the enterprise; Improving trade and technological processes; Influencing consumer behaviour by psychological methods.

The introduction of trade marketing campaign on the enterprise involves solving the principal question: who will carry out the planned activities – an agency or the structural subdivision. In this aspect, it should be noted, that the effectiveness of many BTL agencies, which can develop fictitious reports about visiting points of sale, is lower. In this regard, enterprise can control the attendance of the agency representatives to the outlets by using GPS modules. It allows controlling the work in real time regardless of the region, as well as getting photo of the shelf – presentation of products in the “before and after” mode.

Analysis of the trade-marketing campaigns' effectiveness are using the hierarchy of effects model [4]:

1. Economic indicators;
2. Communication indicators directly influencing the increase in sales volumes;
3. Communication indicators indirectly related to the increase in sales volumes.

To analyse the efficiency of conducted trade marketing campaign, following economic and statistical indicators are analysed:

- Number and category of outlets;
- Planned and actual costs of the campaign;
- Indicators of the product turnover;
- Planned and actual intermediates' profit margin;
- Income/ Net profit/ Payback;

The impact of performance on the company's objectives is rather complex process, which consists of the following stages: Sales volume decrease; Sales volume preservation; Sales volume increase is lower

than planned results; Sales volume increase, while expenses on trade marketing activities are not paying off themselves; Sales volume increase is equal or higher than planned results. In addition, it should be noted that the analysis of trade-marketing campaign effectiveness should be conducted both during the action itself and after campaign has finished. On practice, the evaluation of the campaigns effect is difficult, as the process is complicated by the need to take into account mentioned above specific factors.

In addition, the efficiency of trade marketing campaign as the element of managing consumer behaviour is strictly influenced by the characteristics of the final customer. According to T. I. Lepeyko and T. P. Blyznyuk [6], belonging to certain generation is influencing the way of perceiving customer's value of the product.

One of the ways of managing consumer behaviour during crisis is the usage of trade marketing. In the current crisis, trade enterprises should adapt their marketing activities to the changing consumer needs by conducting regular researches on consumer demand and consumer preferences, developing trade-marketing campaigns, creating and promoting new ways of increasing product turnover. Analysis of literature conducted in current research justifies the usage of trade marketing as an element of managing consumer behaviour on practice. Still, empirical evidence of the effects of different trade marketing techniques on consumer behaviour is not covered in this paper, and this along with diversification of the trade marketing techniques' influence on different generations are the possibilities for further research.

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ochikuvannja tovgovel'nyh pidpryjemstv shhodo perspektyv rozvytku i'h dilovoi' aktyvnosti. [Online]. Available: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tda.htm. Accessed on: March, 18, 2018.
2. L. Bolton, L. Warlop, and W. Joseph, “Consumer Perceptions of Price (Un) Fairness”, *Journal of Consumer Research*, vol. 29, no 4, pp. 43-57, 2014.
3. A. David, and G. Day, *Consumerism: Search for the Consumer Interest*. New York: The Free Press, 2011.
4. B. Harper, and S. Levy, “New Dimension in Consumer Analysis”, *Harvard Business Review*, vol. 18, no 7, pp.129-140, 2016.
5. S. Hermann, *Confessions of the Pricing Man; How Price Affects Everything*. New York: Springer, 2015.
6. T. Lepeyko and T. Blyznyuk, “Generational theory: value-oriented approach”, *Biznes Inform*, vol. 11, no 1, pp. 11-24, 2016.
7. R. Meyer, and E. Johnson, “Empirical generalizations in the modelling of consumer choice”, *Marketing Science*, vol. 14, no 5, pp. 180-189, 2015.
8. H. Morris, and E. Hirschman, “The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feeling and Fun”, *Journal of Consumer Research*, vol. 9, no 2, pp. 132-140, 2012.
9. J. Slaughter, E. Sinar, and S. Highhouse, “Decoy effects and attribute-level inferences”, *Journal of Applied Psychology*, vol. 84, no 7, pp. 823-828, 2009.

ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Успешная работа предприятия во многом зависит от оценки его предпринимательской деятельности, которая должна проводиться постоянно, быстро и качественно как предприятия в целом, так и его структурных подразделений.

На основе такого комплексного анализа разрабатываются пути решения возникающих проблем и получения прибыли с учетом имеющихся резервов.

Любое предприятие – это сложный механизм, оценить предпринимательскую деятельность которого одним показателем невозможно. Каждая грань его деятельности требует своего показателя, или даже системы показателей. Поэтому необходима разработка наборов показателей, которые в полной степени будут оценивать конкретные стороны деятельности предприятия. Несмотря на то, что прибыль наиболее важный показатель оценки деятельности предприятия, но он не может в полной мере оценить многие стороны его деятельности.

Поэтому более разумно использовать наряду с прибылью и другие показатели, такие как объем производства и реализации продукции, затраты на ее изготовление, производительность и оплата труда, фондоотдача, рентабельность.

Далее необходимо оценить степень влияния факторов. Главные показатели деятельности – прибыль и рентабельность. Важнейшим фактором роста прибыли, а значит и рентабельности, является доля, которую занимает предприятие на рынке сбыта. Увеличение доли продукции предприятия на рынке сбыта на 10 %, по мнению ряда авторов, приводит к увеличению рентабельности в среднем на 3,5 % [1, с. 124].

На величину прибыли предприятия существенное влияние оказывает его размер. Большие предприятия, расходуя на НИОКР более 3 % от оборота, и имеющие большую долю на рынке, могут вкладывать средства в научные разработки, и работать с уровнем рентабельности 26 % [1, с. 125]. При этом следует помнить, что высокие затраты на НИОКР неминуемо ведут к финансовой катастрофе, если предприятие имеет малые доли на рынке продаваемой им продукции.

В условиях жесткой конкуренции размеры прибыли тесно связаны также с качеством выпускаемой продукции. Не низкая себестоимость, а именно качество, является гарантией поддержания и сохранения высокой доли на рынке продукции предприятия.

При оценке предпринимательской деятельности рекомендуется использование различных методов и способов анализа. Самый простой способ оценки деятельности предприятия – сравнение фактических и плановых показателей, а также с показателями предыдущего периода. Более сложный метод оценки эффективности предприятия состоит в оценке тесноты связи между разными видами затрат и результатами, между затратами и ресурсами, в оценке взаимосвязи конечных результатов деятельности. Проведение подобного анализа требует специально разработанного математического инструментария, в качестве которого наиболее часто используют регрессивный анализ.

Наибольший интерес представляют модели зависимости затрат от объема производства. Но цель таких моделей не только разработка мероприятий по снижению затрат, а главное – доведение их до оптимальной величины, при которой достигается максимальный уровень рентабельности продукции. Для этого увеличивают сбыт за счет активного использования рекламы, улучшения сервиса, повышения качества и надежности выпускаемой продукции, а также за счет использования бенч-маркетинга.

Следующим направлением повышения эффективности оценки деятельности предприятия является создание экономических условий для обеспечения опережающих темпов роста производительности труда относительно темпов роста его оплаты. За счет этого обеспечивается снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности и повышение эффективности производства.

В последние годы этим вопросам стали уделять мало внимания, хотя анализ соотношения названных показателей является составной частью экономической работы на предприятиях [2, 3]. Единого подхода к соотношению показателей пока не выработано, хотя проблема требует решения.

Большинство экономистов считает, что в условиях развитого рынка рост производительности труда должен опережать рост заработной платы. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда оплаты труда, повышается себестоимость продукции, нарушается соотношение между денежной и товарной массой, в результате чего растет инфляция и замедляются процессы модернизации производства. Считается нормальным, если на каждый процент прироста

производительности труда приходится 0,7 – 0,8 % прироста заработной платы. Если же при росте производительности труда на 1 % заработная плата растет более чем на 0,8 %, то ограничиваются возможности экономического роста [4, с. 71].

Рассматриваемое нами соотношение представляет собой взаимосвязь двух показателей: роста производительности труда (П) и роста заработной платы (З). При этом теория и практика выработали различные формы записи соотношения:

а) в виде частного от деления темпов приростов производительности труда и заработной платы $K = \Delta П / \Delta З$;

б) в виде разности темпов приростов:

$$K = \Delta П - \Delta З;$$

в) в виде разности индексов (темпов роста):

$$K = I_P - I_Z;$$

г) в виде частного от деления индексов (темпов роста) производительности труда и заработной платы $K = I_P / I_Z$.

Как видно из приведенных формул, способы исчисления меры соотношения существенно разнятся. Поэтому возникает вопрос, тождественны ли полученные по этим формулам результаты и не исказит ли такое многообразие расчетов действительной картины происходящих экономических процессов.

Рассмотрим эти способы подробнее. Исследуем модель в виде отношения темпов приростов показателей $K = \Delta П / \Delta З$. Если темп прироста производительности труда равен нулю ($\Delta П = 0$), то величина соотношения K также равна нулю. Если же темп прироста заработной платы равен нулю ($\Delta З = 0$), то мера соотношения, рассчитанная в виде отношения приростов показателей, превращается в бесконечность и дальнейшее ее использование не имеет экономического смысла. Аналогичные выводы получаются, если $K = \Delta З / \Delta П$. При $\Delta П = 0$ мера соотношения вырождается. Следовательно, в самой формуле расчета в виде отношения приростов заложено главное противоречие, ограничивающее использование такой модели на практике.

Следующий измеритель соотношения выступает в виде разности темпов прироста показателей: $K = \Delta П - \Delta З$. При некоторых вариациях приростов производительности труда и заработной платы мера соотношения выражается отрицательным числом. Однако в технико-экономических расчетах отрицательные показатели, как правило, не применяются.

Поэтому расчет меры соотношения в виде разности показателей темпов прироста производительности труда и заработной платы производить нежелательно ($K = \Delta П - \Delta З$).

Исследуем теперь модель в виде разности индексов (темпов) роста показателей: $K = I_P - I_Z$. При расчете по этой формуле мера соотношения будет положительной величиной, имеющей реальный экономический смысл только в том случае, если рост производительности труда опережает рост заработной платы ($I_P > I_Z$). В случае же отставания роста производительности от роста заработной платы ($I_P < I_Z$) мера соотношения будет выражена отрицательным числом.

Рассмотрим теперь способ расчета соотношения как частного от деления темпов роста показателей. Начнем с коэффициента опережения, когда темп роста производительности труда делится на темп роста заработной платы: $K = I_P / I_Z$ (одновременно применяется и обратное соотношение $K = I_Z / I_P$).

При таком методе расчета числитель и знаменатель не имеют значений, приводящих к вырождению меры соотношения. Как бы ни изменялись заработная плата и производительность труда (росли, оставались бы неизменными, или уменьшались) темпы их роста всегда будут положительными величинами.

Отсутствие критических точек, приводящих к вырождению меры соотношения, делает рассмотренный метод расчета $K = I_P / I_Z$ более приемлемым на практике.

Изложенные выше результаты позволяют сделать следующий вывод. Для нужд планирования и анализа производства необходимо использовать соотношение, исчисляемое как частное от деления темпов роста производительности труда на темп роста заработной платы $K = I_P / I_Z$ или наоборот.

Этот показатель не имеет критических точек, приводящих к его вырождению, и при любых изменениях составляющих (заработной платы и производительности труда) получает вполне конкретное, реальное и положительное значение.

Список литературы

1. Ю. М. Осипов и др., *Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес*. Москва, Россия: МП «Тригон», 1996.
2. О. С. Богачев, “Дослідження взаємозв’язку продуктивності та оплати праці в Україні”, *Вісник економічної науки України*, № 1(15), с.33-36, 2009.
3. А. Ревенко, “Продуктивність праці в сучасних умовах”, *Україна: аспекти праці*, № 2, с. 32-37, 2008.
4. Л. С. Боровик, та Г. Л. Вардеванян, “Взаимосвязь производительности и оплаты труда: сравнительная динамика и проблемы оптимизации”, *Белорусский экономический журнал*, № 1, с. 70-80, 2008.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ МАРКЕТИНГУ

Конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства у діалектичному розвитку при використанні універсальних принципів управління за умов регламентації елементів системи менеджменту в нормативних актах, нагромадження та використання виробничого потенціалу певної спрямованості (матеріально-технічної, трудової, фінансової, інформаційної) з метою займати лідируючі позиції на ринку, яка може бути виражена узагальнюючим показником в конкретній ситуації [1].

Важливою умовою забезпечення стабільної конкурентоспроможності підприємства є використання засобів маркетингу, які характеризуються системою організації та управління діяльністю підприємства, новим підходом до управління виробництвом і збутом товарів. Таким чином, у маркетинговому аспекті ключове значення при управлінні конкурентоспроможністю підприємства мають дослідження й прогнозування ринку, система просування та збуту товару, ціноутворення, система маркетингових комунікацій, обслуговування споживача.

Маркетингові дослідження ринку дають можливість виявити незадоволені потреби споживачів. Маркетингові дослідження можна зробити за допомогою таких методів як: спостереження, опитування, панель, експеримент. Під час проведення маркетингових досліджень необхідно дослідити: місткість ринку та можливість його сегментування, кон'юнктуру товарного ринку, попит і прогнозування збуту, конкурентів на макро- та мікрорівнях, поведінку споживачів.

Прогнозування ринку передбачає застосування методів економіко-математичного, статистичного, імітаційного моделювання для отримання прогнозів розвитку ринкових показників (динаміка попиту на продукцію, динаміка пропозиції продукції, прогнозування продажу продукції).

Система просування та збуту продукції підприємства повинна розглядатися в двох аспектах. Перший передбачає побудову ефективної системи розподілу та формування каналів збуту. Другий аспект стосується організації фізичного переміщення товарів, їх транспортування і складування.

Ціноутворення, засноване на результатах маркетингових досліджень має здійснювати великий вплив на ринковий успіх підприємства і

передбачати прийняття великої кількості стратегічних і тактичних рішень пов'язаних із встановленням цін на товари.

Система маркетингових комунікацій підприємства повинна бути спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про свою продукцію, підтримку її збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства. Ця система потребує творчого підходу і нетрадиційних рішень, оскільки формування комунікаційної політики підприємства передбачає прийняття великої кількості різноманітних рішень, пов'язаних із визначенням цільової аудиторії, обсягу рекламного бюджету, вибором оптимальних засобів розповсюдження реклами, створенням ефективних текстів рекламних звернень, методів стимулювання збуту, використанням засобів комерційної пропаганди.

Сучасне сервісне обслуговування споживача допомагає створити коло постійних покупців товарів підприємства, перетворюючи їх завдяки підвищенню сервісу та якості використання товару виробника на прихильників товарної марки.

Управління конкурентоспроможністю підприємства засобами маркетингу передбачає використання маркетингових підходів та методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, а саме:

– метод, що заснований на теорії ефективної конкуренції полягає в тому, що найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато факторів – ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка п'яти групових показників або критеріїв конкурентоспроможності. До таких показників відносять ефективність виробничої діяльності, платоспроможність підприємства, фінансову стійкість, прибутковість підприємства та конкурентоспроможність продукції [2];

– підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства, які пов'язують її рівень з показниками якості (конкурентоспроможності) продукції, що випускається передбачає оцінювання споживчих та економічних параметрів продукції, виявлення співвідношення між ними (диференціальний метод; комплексний метод; змішаний метод) [3];

– методи, засновані на теорії конкурентної переваги. Показником конкурентної переваги підприємства вважають частку ринку, яка йому належить [4]. Для визначення частки ринку необхідна достовірна та повна інформація, яку часто на ринках товарів розвинутих країн отримують через дилерів і товариства споживачів, а також через маркетингові інформаційні системи;

– метод бенчмаркінгу, який успішно використовується в практиці японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів та вчених [5]. Бенчмаркінг конкурентоспроможності передбачає вимір характеристик підприємства та їх зіставлення з характеристиками конкурентів; дослідження специфічних продуктів, можливостей процесу або адміністративних методів підприємств-конкурентів.

Кожен з наведених маркетингових підходів та методів оцінки конкурентоспроможності підприємства має обмеження використання. У першу чергу це пов'язано з обсягом та можливістю систематизації інформаційної бази дослідження та оцінки, яка у подальшому може стати основою для створення маркетингової інформаційної системи підприємства. Систематичний моніторинг ринку, а також маркетингова розвідка і результати маркетингових досліджень дозволяють постійно оновлювати дані в маркетинговій інформаційній системі і нарощувати такий маркетинговий актив, як «знання конкурентного ринку». Безперервно стежити за станом конкурентного середовища, прогнозувати ситуацію на ринку, відстежувати діяльність конкурентів за усіма напрямками їх функціонування і коригувати стратегію підприємства відповідно до нових умов дозволяє маркетингова розвідка. Тобто функціонування маркетингової інформаційної системи повинне бути спрямоване на постійний моніторинг ринку, результати якого будуть систематично вноситися в бази даних.

За таких умов, важливим чинником, який впливає на конкурентоспроможність підприємства є конкурентоздатність персоналу, оскільки рівень кваліфікації кадрів, їх плінність, досвід та стаж роботи, рівень корпоративної культури характеризують його можливості ефективно виконувати аналітичні процедури щодо управління конкурентоспроможністю підприємства.

Сучасний персонал конкурентоспроможного підприємства має відповідати наступним критеріям [6, 7]:

– вміти адаптуватись до нових ситуацій, добре володіти основними методами і фактами ділової активності підприємства, постійно реагувати на зміни ринкової ситуації;

– володіти навичками критичного мислення, креативними навичками, навичками вирішення проблем, вмінням вчитися, планувати та організовувати власну діяльність;

– бути комунікабельним, з емоційним інтелектом та навичками вирішення конфліктів;

– щоб орієнтуватися у величезних обсягах інформації, людина повинна володіти інформаційною грамотністю, що дозволяє відсікати непотрібне і вибирати перевірені джерела інформації;

– здатність до междисциплинарного підходу при вирішенні складних аналітичних завдань.

Управління конкурентоспроможністю підприємства засобами маркетингу, таким чином передбачає: формування сучасного колективу працівників маркетингової служби підприємства, який за своїми характеристиками спроможен здійснювати повний комплекс маркетингових досліджень, формувати маркетингову інформаційну систему підприємства, проводити оцінку конкурентоспроможності підприємства за допомогою адекватних маркетингових підходів та методів з метою постійної адаптації стратегії розвитку підприємства до змін конкурентного середовища.

Список літератури

1. М. М. Салун, “Аналіз динаміки розвитку теоретичного вивчення конкурентоспроможності підприємства”, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/17890.pdf>. Дата звернення: Бер. 15, 2018.
2. В. В. Гончар, “Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств сільсько-господарського машинобудування”, [Електронний ресурс]. Доступно: file:///C:/Documents_and_Settings/Downloads/76055-159574-1-SM.pdf. Дата звернення: Бер. 12, 2018.
3. О. В. Мороз, В. С. Кузнецов, “Маркетингові методи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в період світової фінансової кризи”, [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.confcontact.com/20110629/10_moroz.php. Дата звернення: Бер. 12, 2018.
4. Портер Е. Майкл “Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов”, Москва, Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Розен П. Бенчмаркінг “Поняття. Історія. Основи”, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.reee.org.ua/assets/2012/06/Rozen-Benchmarking-January-2013.pdf>. Дата звернення: Бер. 12, 2018.
6. Новые навыки в ответ на вызовы современности. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://educationxxi.newtonew.com/article-competences>. Дата звернення: Бер. 17, 2018.
7. Skills Managers Will Need in 2025. [Online]. Available: <https://www.fastcompany.com/40451582/7-skills-managers-will-need-in-2025>. Accessed on: Jan. 11, 2018.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день спостерігається зростання ролі іміджу в суспільстві, що пов'язано із впливом комунікаційних і інформаційних потоків на повсякденне життя. Для вітчизняного бізнес-середовища властиві ризикові ситуації, які пов'язані з кризою і тому виникає потреба у формуванні власного іміджу підприємства (ІП). Закордонний досвід свідчить, що позитивний ІП лише сприятливо впливає на ефективність і кінцеві результати діяльності: створює гідну ділову репутацію; підвищує обсяги продажів і конкурентоспроможність; привертає увагу з боку ЗМІ, що, в свою чергу, забезпечує збільшення клієнтської бази тощо.

При активній експансії іноземних підприємств на український ринок, що володіють більш потужним теоретично-практичним і фінансовим потенціалом, вітчизняним організаціям варто величезних сил і витрат створення позитивного іміджу. Недостатня увага до формування і підтримання ІП істотно звужує можливості вітчизняних товаровиробників. Імідж набуває ще більшого впливу зараз, у час складної політичної ситуації, яка склалася у країні, що обумовлює необхідність обґрунтованого підходу для створення позитивного образу підприємства.

Проблемами формування ІП займалися вчені-економісти, фахівці та практики: Джи Б., Боулдінг К., Брум Г., Алешина І., Ананченкова П., Брежнева В., Білецький О., Вардеванян В., Віханський О., Герасімова Т., Дороті Д., Даулінг Г., Зверінцев А., Катліп С., Роголова Т., Роголова Н., Семенчук Т., Семенов Б., Смірнова Ю., Сентер А., Строчок Ю., Томілова М., Титов С., Уткін Е., Хіміч І., Чуміков А., Чубукова Л., Шепель В., Шавкун І., Щедрина І., тощо.

Незважаючи на значну кількість робіт відносно формування, удосконалення й вирішення проблемних питань щодо ІП, недостатньо розкритими залишається підходи формування позитивного іміджу саме вітчизняних підприємств, які не мають можливості конкурувати з суб'єктами, які працюють на світовому ринку.

Вивчення властивостей та особливостей ІП дозволив виокремити його ключові аспекти [1–4 та ін.], які рекомендуються використовувати та враховувати при формуванні, визначенні пріоритетних напрямів розвитку та укріпленні іміджу сучасного підприємства (табл. 1) та розробити організаційно-методичний підхід для конкретного суб'єкту господарювання.

Таблиця 1
Ключові аспекти властивостей і особливостей іміджу підприємства

№	Аспекти ІП	Особливості прояву та характеристики ІП
1	2	3
1	Розкриття змістовності і сутності ІП згідно взаємопов'язаних складових	Ланки єдиного ланцюга: що це таке – сформований у цільових аудиторіях – цілеспрямований – з урахуванням змін у часі й просторі на постійній основі
2	Особливості економічної категорії ІП щодо його елементності	1. престиж, увага до суб'єкту, профіль організації, види діяльності, цілі діяльності та їх досягнення; 2. індивідуальний (особистісний) вигляд; 3. репутація керівників і образ кадрів; 4. образ товарів (послуг ТП); особливість ТП; якість ТП; 5. інформаційна база (ЗМІ, соціальні групи, власні зусилля особистостей тощо); 6. включеність у менталітет; 7. витвір (зроблене, створене ким-небудь і існує в тій чи іншій формі), що постійно створюється як словами, так і образами та перетворюється в єдиний комплекс через з'єднання зовнішніх і внутрішніх характеристик суб'єкту
3	Забезпечення досягнення намічених цілей щодо формування ІП потребує виконання певних задач	1. дослідження, аналіз та узагальнення сучасних поглядів і точок зору щодо інтерпретації ІП його форм; 2. вивчення базових характеристик формування, підтримки та змін сучасного підприємства; 3. дослідження особливостей побудови іміджу засобами реклами, PR та ін. інструментами; 4. розробка метода формування та підтримки ІП; 5. діагностика поточного стану об'єкту дослідження (підприємство, ВНЗ) і дієвість технологій просування його іміджу; 6. апробація розробленого методу на базі об'єкту дослідження; формування комплексу рекомендацій для підвищення та укріплення ІП
4.	Двобічний підхід щодо ІП	1. цілеспрямований образ об'єкту, який спрямований на цільову аудиторію і впливає на неї; 2. суб'єктивний образ об'єкту, який сформувався у свідомості споживача і відображається у різних формах споживчої поведінки
5.	Структура ІП визначається на основі наступних ключових моментів	Взаємопов'язаними основними ланками єдиного ланцюга: перше враження від організації, ТП і т.п. (відчутний імідж); зовнішній імідж (сприйняття організації у суспільстві, ЗМІ, спеціальною цільовою

Закінчення табл. 1

1	2	3
		аудиторією і т.п.); внутрішній імідж (мікроклімат, атмосфера усередині організації, відданість персоналу ідеалам, традиціям організації тощо); відповідна реакція споживача на обслуговування, придбані ТП, взаємовідносини, позитивні чи негативні сторони на основі зворотного зв'язку тощо
Розробка організаційно-методичного підходу щодо формування ІП (як образ-подання, образ-уявлення, образ-представлення, сприйняття організації цільовою аудиторією) в умовах циклічності розвитку економіки й трансформаційних процесів		

Розробка методичного підходу щодо формування іміджу українських підприємств на сьогодні є досить актуальною проблемою і потребує виваженого обґрунтування. На рис. 1 наведено рекомендовану послідовність (етапів) формування іміджу суб'єкту господарювання. Роботи щодо формування, корегування та підтримки ІП доцільно починати після попереднього дослідження та поглибленого детального аналізу образу організації, що склався у свідомості споживачів (зовнішньої цільової аудиторії) і для цього слід використовувати методи первинних і вторинних досліджень.

Формування позитивного іміджу (особливо через Internet) потребує виконання наступних умов [1–4]: створення і розміщення позитивної інформації щодо ІП; оперативне реагування на розміщення у мережі відгуків про організацію, товари (особливо негативні); регулярний моніторинг відгуків і пропозицій різних цільових груп; стимулювання споживачів щодо розміщення позитивних повідомлень; облік факторів, які впливають на ІП у зовнішньому середовищі (результати, пошукові запити, соціальні медіа, електронні ЗМІ тощо) та оперативне реагування на фактори негативного впливу. Аналіз внутрішнього ІП потребує особливої уваги у якості роботодавця, що дозволить виділити недоліки, які пов'язані з відсутністю позитивного образу підприємства в очах персоналу. Проведені дослідження свідчать, що для формування ІП необхідно врахувати наступне: властивості й особливості ІП; результати аналізу (на основі зробленої оцінки) існуючого образу організації; виконання відповідних умов, що в цілому потребує акцентування уваги на виявлених упущеннях. Цей процес рекомендується здійснювати згідно етапів (рис. 1) для підвищення, підтримки рівня іміджу на перспективу та укріплення позицій суб'єкту на ринку.

Формування іміджу пов'язано, як правило із конкретизованими заходами їх здійснення і проведення моніторингу усіх складових ІП для прийняття обґрунтованих управлінських рішень із своєчасним корегуванням для покращення результатів діяльності суб'єкту та набуття конкурентних переваг.

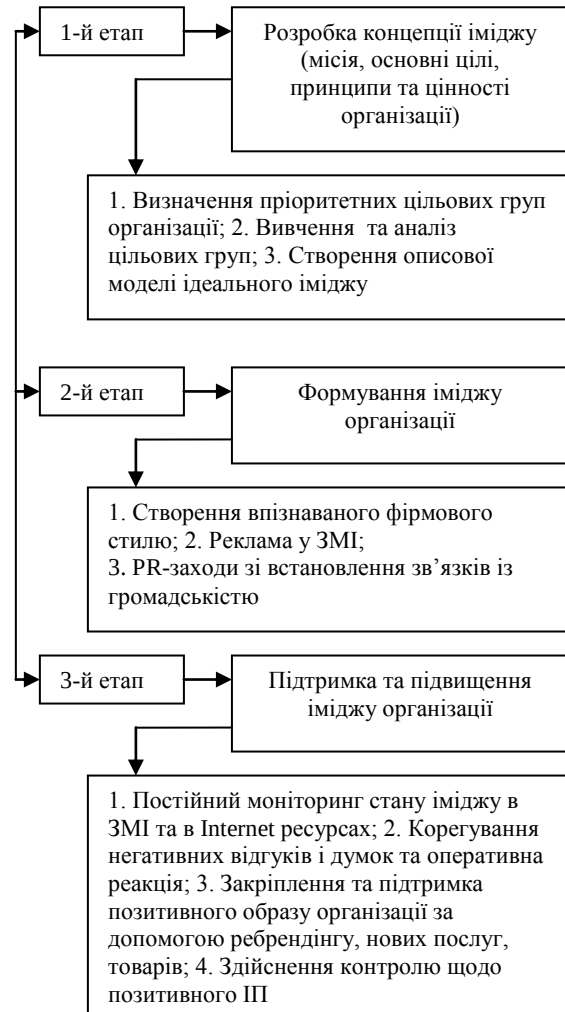


Рис. 1. Етапи створення іміджу організації (розроблено автором на основі [4] та доповнено за власними дослідженнями)

Список літератури

1. Ю. В. Строчук, "Процес формування іміджу підприємства", *Моделювання регіональної економіки*, № 2, с. 95-101, 2011.
2. В. Д. Шкардун, Т. М. Ахтямов, "Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия", *Маркетинг в России и за рубежом*, № 3, 2001. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-3/12.shtml> Дата обращения: Дек., 2017.
3. А. В. Колодка, С. М. Ілляшенко, "Імідж організації як економічна категорія: сутність, зміст, основні етапи формування", *Прометей*, № 2(38), с. 164-170, 2012.
4. М. Г. Подопрігора, Я. О. Борисова, "Разработка метода исследования и формирования имиджа организации", *Таврический научный обозреватель*, № 4, с. 1-6, 2015.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В умовах сучасної ринкової економіки набувають значної актуальності проблеми, які притаманні соціально-трудовим відносинам (СТВ), а саме забезпечення повної (продуктивної) зайнятості; збереження та розвиток трудового потенціалу, підвищення рівня та якості життя населення, соціальна злагода в суспільстві, соціально-економічний прогрес, наявність низьких соціальних стандартів, значна диференціація доходів населення, слабкий рівень розвитку професіональних спідок, порушення трудового законодавства щодо працевлаштування. Наявність даних проблем призводить до несбалансованості інтересів суб'єктів СТВ і робить їх неефективними. Тому першочерговим завданням стає пошук дієвого механізму регулювання соціально-трудових відносин.

Соціально-трудові відносини являються основним елементом будь-якої економічної системи. На думку багатьох авторів [1–3] соціально-трудові відносини це об'єктивно існуюча взаємозалежність і взаємодія суб'єктів цих відносин в процесі праці, які мають на меті регулювання якості трудового життя, які реалізуються через систему взаємних погоджень, угод і договорів, компромісів, переговорів тощо. Ці відносини мають об'єктивний характер, оскільки не залежать від волі і бажання окремої людини. Водночас вони, безумовно, суб'єктивні, оскільки відображають наміри і дії учасників цих відносин та враховують їх взаємну залежність. Соціально-трудові відносини є системою відносин яка має дві форми існування: по-перше, фактичну, що функціонує на об'єктивному і суб'єктивному рівнях; по-друге, правову, що відображає фактичні соціально-трудові відносини на інституціональному, законодавчому, нормотворчому рівнях.

При цьому кожен суб'єкт СТВ являється носієм певних інтересів. Так, для держави основним інтересом є створення стабільних умов розвитку соціально-трудових відносин, збалансування інтересів роботодавців та найманих робітників, а для них в свою чергу основним інтересом є максимізація власної корисності через отримання доходу від діяльності завдяки ефективній організації виробництва, праці та управління. Виходячи з цього актуальною стає проблема створення умов, при яких кожен суб'єкт СТВ зможе реалізувати свої інтереси, що потребує відповідного механізму регулювання цих відносин.

Вирішенню проблеми щодо розвитку і регулюванню соціально-трудових відносин присвячено дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: В. Аллена, Дж. Армстронга, Д. Богині, П. Буряка, Н. Волгіна, О. Грішньої, Р. Дарендорфа, М. Джексона, Р. Капелюшнікова, О. Карпіщенко, А. Колота, Г. Тарасенко, А. Фокса та інших. Разом з цим недостатньо розробленими залишаються визначення дієвих механізмів регулювання соціально-трудових відносин та їх компонентів, що і обумовили актуальність, вибір на пряму дослідження і логіку викладання матеріалу.

Формування дієвого механізму регулювання соціально-трудових відносин потребує наявності належного теоретико-методичного підґрунтя та аналізу категорії "механізм". Було визначено, що в науковій літературі відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до розкриття сутності категорії "механізм". Ряд авторів розглядає дану категорію з точки зору динамічного підходу і всі тлумачення даної категорії пов'язані з певними діями та впливом на окремі явища і процеси; інші дослідники використовують статичний підхід і представляють механізм як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних єдиною метою; представники структуралістського підходу до тлумачення даної категорії вважають, що механізм може бути представлений як сукупність субмеханізмів, які потребують впорядкування відносин між складовими на системному рівні.

При остаточному визначенні сутності механізму регулювання соціально-трудових відносин необхідно врахувати думку Мельника С.В. [2], який представляє даний механізм як сукупність послідовних інституціональних, правових, організаційних, економічних управлінських засобів і заходів регуляторного впливу з метою досягнення необхідного рівня якості трудового життя, забезпечення інтелектуального зростання та духовного збагачення громадян, досягнення в суспільстві соціальної злагоди та стабільності. При побудові механізму регулювання соціально-трудових відносин необхідно: забезпечити збалансування інтересів суб'єктів цих відносин та їх реалізацію; враховувати принципи, на основі яких відбувається взаємодія між ними; визначити інструменти регулювання соціально-трудових відносин та розробити систему показників, що характеризують рівень реалізації інтересів.

Регулювання соціально-трудових відносин та створення відповідного механізму відбувається з урахуванням ряду базових принципів, які передбачають правила, норми поведінки, основні положення, якими керуються суб'єкти СТВ. Проведений аналіз наукових праць [1], [2], [3] дозволив визначити наступні базові принципи: принцип рівності прав і можливостей суб'єктів соціально-трудових відносин, принцип солідарності, принцип соціального партнерства, принцип правової регламентації, принцип наукової обґрунтованості, принцип ефективності, принцип системності, принцип адресності. При цьому, вважається доцільним [3] існуючі базові принципи доповнити принципом відповідальності, яка безпосередньо впливає на розвиток соціально-трудових відносин і від якої залежить реалізація інтересів суб'єктів цих відносин та підпорядкування їх дій до існуючих норм і цінностей. Від того, яким чином названі принципи комбінуються між собою, залежать способи регулювання та методи вирішення проблем в соціально-трудовій сфері.

Основою сучасного механізму регулювання соціально-трудових відносин є по-перше, програмно-нормативна їх регламентація, яка передбачає встановлення за допомогою законодавства про працю певних меж у здійсненні діяльності суб'єктів соціально-трудових відносин та по-друге – проведення соціально-економічного програмування на всіх рівнях економічних відносин, яке дозволяє об'єднувати об'єктивні і суб'єктивні чинники досягнення мети. Так, на державному рівні основними напрямками програмно-нормативної регламентації є регулювання зайнятості (через створення нових робочих місць, професійне перенавчання); соціальний захист працівників (пенсійне та медичне забезпечення, допомога неконкурентоспроможним верствам населення, підтримка рівня життя населення, диференціація доходів); розвиток науки і освіти, як галузі що формує людський капітал; розширення купівельної спроможності населення.

На рівні роботодавців розробляються програми щодо формування оплати праці найманих працівників, розвитку персоналу та мотивування його до саморозвитку, підвищення продуктивності праці, впровадження соціальних пакетів та соціальних програм. В процесі розробки програм визначаються: мета програми, методи і способи її досягнення, терміни виконання і джерела фінансового забезпечення. Важливим являється застосування контролю за діяльністю суб'єктів соціально-трудових відносин на всіх рівнях. При цьому особливого значення набуває використання соціальних індикаторів – кількісних показників

стану і динаміки соціальних процесів, серед яких є прожитковий рівень, споживчий кошик, мінімальний гарантований дохід, мінімальні розміри заробітної плати і пенсій.

Отже, регулювання соціально-трудових відносин на основі такого механізму здатне організувати взаємодію суб'єктів соціально-трудових відносин із збалансуванням їх інтересів та врахуванням особливостей сучасних реалій розвитку економіки. Серед основних напрямів вирішення проблем регулювання соціально-трудових відносин можна виділити: пошук шляхів вирішення проблем зайнятості в перш за все через стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць, працевлаштування молоді, підтримки людей зрілого віку; забезпечення гідного рівня оплати праці через регулювання мінімальних розмірів оплати праці з урахуванням вартості життя населення та скорочення диференціації заробітної плати; підвищення соціальних стандартів, розвиток соціального діалогу на всіх рівнях соціально-трудових відносин. Основним інструментом впровадження механізму регулювання соціально-трудових відносин являються відповідні соціально-економічні програми.

Список літератури

1. А. Колот та С. Григорович. "Соціально-трудові аспекти забезпечення стійкого розвитку національної економіки". *Україна: аспекти праці*, № 4. С. 8 – 15, 2006.
2. С. В. Мельник. *Механізм регулювання соціально-трудової сфери України*. Київ, Україна: Соцінформ, 2009.
3. О. О. Фоміна. "Інститут відповідальності в контексті створення соціально-трудових відносин ринкового типу". *Вісник економічної науки України*, № 1 (5). С. 173 – 177, 2009.
4. О. М. Назаренко. "Основні принципи та проблеми державного регулювання соціально-трудових відносин в Україні". *Актуальні проблеми державного управління*, № 2 (50). С. 1 – 6, 2016.
5. The Future of The Manufacturing Workforce. Report One: Technology and the Manufacturing Workforce: An Overview – Access mode: <https://www.manpowergroup.com>
6. The Readiness for the Future of Production Report – Access mode: <https://www.weforum.org/>
7. В. М. Коллонтай "Мировое хозяйство или глобальная экономика?", *Философия хозяйства*, № 3, с.9–18, 2002.
8. Л. І. Піддубна, *Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення*. Харків, Україна: ВД «ІНЖЕК», 2010.
9. З. О. Луцишин "Глобалізація світу та проблеми економічної безпеки держави", *Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць КНУ імені Т. Шевченка*, ІМВ, вип. 25, с. 34–42, 2000.

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ОБЛІКОВИХ КАТЕГОРІЙ НА ШЛЯХУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Активні процеси світової глобалізації, трансформація економічних відносин та перехід їх на принципово новий рівень, нівелювання економічних кордонів, все це притаманно сучасному новому типу економіки – економіки знань. Нова економічна парадигма створює передумови активного переміщення різних видів ресурсів та капіталу, а також характеризується іншою ресурсною та ціннісною структурою. Прагнення України бути активним учасником та частиною світового економічного простору обумовлює необхідність бути в єдиному інформаційному просторі. Зрозумілість та еквівалентність категорійного апарату економічних взаємовідносин значно спрощує та активізує інформаційні, фінансові ресурсні та інші потоки між суб'єктами. Одним з необхідних кроків інтеграції України в загальноєвропейський та світовий простір є узгодження інформаційно-категоріальної складової, в тому числі імплементації вітчизняної нормативно-правової бази до європейських стандартів. Інформаційна база в сфері бухгалтерського обліку є однією з важливих та невід'ємних складових формування економічної інформації. Одним з перших кроків, які було зроблено нашою державою – це запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Так, спершу, рішення щодо складання фінансової звітності за міжнародними стандартами приймалось на рівні кожного окремого підприємства, в залежності від стратегічних орієнтирів й бажання власників та управлінців підприємства. Водночас, складання фінансової звітності за національними стандартами залишалось обов'язковим та проводилось паралельно. З 01 січня 2012 року, Законом України № 3332 [5], було визначено коло суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані застосовувати МСФЗ при складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності. До таких суб'єктів було віднесено: банки; страхові організації; публічні акціонерні товариства; а також інші підприємства, які самостійно прийняли рішення про застосування МСФЗ.

Наступним кроком стало доповнення визначеної групи підприємств та установ, суб'єктами господарювання, перелік яких, було визначено за критерієм виду діяльності. Таким чином, до суб'єктів господарювання, які зобов'язані керуватися вимогами МСФЗ при складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової

звітності було віднесено підприємства та установи, які надають фінансові послуги крім страхування та пенсійного забезпечення, займаються управлінням активами; кредитні спілки. Підсумовуючи зазначене, можна стверджувати, що в першу чергу було охоплено підприємства, з високою мобільністю капіталу.

Внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [2], з 2018 року, по-перше, розширює перелік підприємств, для яких з 01 січня 2018 року обов'язковим стає застосування МСФЗ при складанні фінансової звітності, а по-друге, спрямовано на імплементацію Директиви Європейського Союзу про річну фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств [6], яку було оновлено у 2013 році. Слід зазначити що існують певні відмінності між вимогами, нормами, правилами, які сформульовані в МСФЗ та визначеними в новій Директиві ЄС. В свою чергу в Регламенті Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу № 1606/2002 визначена можливість складання фінансової звітності як за національними стандартами країни, так і за міжнародними стандартами. Імплементація деяких положень Директиви ЄС до національних стандартів обліку, спрямовано на подальшу інтеграцію в європейське суспільство, на створення умов для ідентичного тлумачення інформаційних даних, отриманих на основі облікової інформації для користувачів з різних країн світу.

Одним з аспектів, що представлено в змінах до закону про бухгалтерський облік, є впровадження нової категорії підприємств, яка раніше не застосовувалась в Україні. А саме, це підприємства, що становлять суспільний інтерес. Так, під підприємствами, що становлять суспільний інтерес, пропонується визначати підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які відповідно до класифікації, представленої в новому Законі [2] належать до великих підприємств.

Категорія підприємства, що становлять суспільний інтерес має інтегрований характер, виходячи із попередньої класифікації. До цієї

категорії підприємств можуть потрапити підприємства з будь-якої групи, якщо вони відповідають умовам дефініції за характером діяльності.

Суб'єкти господарської діяльності, які підпадають під визначення категорії підприємств, що становлять суспільний інтерес, з 01 січня 2018 року зобов'язані впровадити певні зміни в організації бухгалтерського обліку, та привести його у відповідність до вимог законодавства. Оскільки закон чітко регламентує та обмежує вибір підприємств, що становлять суспільний інтерес, щодо їх форми організації бухгалтерського обліку. Законом визначено лише один варіант для таких підприємств – це створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером. Мінімальна кількість працівників такої служби становить дві особи. Більш того, на законодавчому рівні закріплено кваліфікаційні вимоги щодо головного бухгалтера підприємства, що становить суспільний інтерес.

Так, до посади головного бухгалтера підприємства, що становить суспільний інтерес висуваються професійно-кваліфікаційні вимоги, серед яких мінімальними є повна вища економічна освіта, стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше трьох років, не має непогашеної або незнятої судимості за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності [2].

Виключення можливості залучення до організації та ведення бухгалтерського обліку фахівців, спеціалізованих організацій, фірм, а також заборона самостійного ведення обліку та складання фінансової звітності власником або керівником підприємства, що становить суспільний інтерес, призводить до необхідності оперативного реагування на положення нового закону та чинить безпосередній вплив на організацію обліку такого підприємства.

Водночас, в новій редакції закону [2], передбачено введення нової категорії – звіт про управління. Звіт про управління визначено як документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. Тобто, законодавець передбачає необхідність ведення управлінського обліку, та визначає перелік суб'єктів господарювання, яких зобов'язує складати такий звіт. Це характеризує певну неузгодженість в змістовному наповненні положень нового закону.

Серед базисних категорій, які підпали під коригування в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1], основні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Слід зазначити, що деякі принципи, а саме: повного висвітлення, автономності,

безперервності, превалювання сутності над формою, єдиного грошового вимірника залишилися без змін. Принципи обачності, історичної собівартості та періодичності було вилучено. Принцип послідовності відкориговано, з урахуванням запровадження МСФЗ та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у державному секторі. Цей принцип передбачає постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики [1–5].

Таким чином, зазначені зміни поступово впливають на організацію обліку суб'єктів господарської діяльності, й, відповідно, на формування інформаційного ресурсу щодо діяльності окремого суб'єкту, так і економіки в цілому. Поряд з цим, Закон [2] передбачає запровадження нової класифікації підприємств, за групами, яка приведена у відповідність до Європейської класифікації, представленої в оновленій Директиві ЄС щодо складання фінансової звітності. Однак, граничні межі критеріїв віднесення показників підприємств до відповідної групи не було адаптовано до реалій економіки України. Тому, вважаємо за необхідне внести коригування до цих показників, з метою створення умов для більш жвавого розвитку господарської діяльності. Поряд з цим, впровадження нового закону потребує узгодження та приведення у відповідність інших нормативно-правових актів, які регламентують всі складові багатогранного процесу організації обліку на підприємстві.

Список літератури

1. Верховна Рада України. 2 сесія. (1999, Лип. 16). *Закон № 996-XIV, Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні*, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14> Дата звернення: 3.02.2018.
2. Верховна Рада України. 1 сесія. (2017, Жовт. 05). *Закон № 2164-VIII, Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»*, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> Дата звернення: 3.02.2018.
3. Зубілевич С. Облікова Директива ЄС, її вплив на склад і зміст звітів європейських компаній та перспективи для України / С. Зубілевич // *Бухгалтерський облік і аудит*. № 7, с. 3–15? 2014. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2014_7_2. Дата звернення: 3.02.2018.
4. В. М. Метелиця, "Регуляторна конвергенція бухгалтерської професії в Європейському Союзі", *Accounting and Finance*, № 2 (64), с. 41–55, 2014.
5. Верховна Рада України. 1 сесія. (2011, Трав. 05). *Закон № 3332-VI, Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»*, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3332-17> Дата звернення: 3.02.2018

INSTITUTIONAL TECHNOLOGIES OF REGULATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The problem of institutional provision of international competitiveness of an enterprise remains poorly posed and developed in domestic scientific editions, although it was first formulated in the 60-70s of the twentieth century. In Japan, and then found an active reflection in the creation of state-regulating institutions of competitiveness in the USA, Germany, France, Italy, Austria, and others. Today, it has become one of the most important problems in the internal and foreign policy of the developed countries.

In the development of institutional issues of competitiveness, scientists actively use the conceptual apparatus and methods of such sciences as systemology, globalization, political science, and emphasize that under today's conditions the removal of the institutional factor significantly impoverishes the factor model of international competitiveness [1]. There is also a gradual loss of relevance of the production-oriented concept of competitiveness, since responses to the "new competition" can only be obtained through a new "institutional matrix" of competitiveness [2]. Such an interpretation of the role of the institutional factor, which in classical competition theories is not taken into account at all, raises a number of issues related to the theoretical substantiation of the changes that increase the state-regulatory influence on the international competitiveness of microeconomic subjects.

From the point of view of economic theory, only the state can be the subject of institutional technologies of competitiveness and "produce them" within the national economy being the monopolist of these technologies. This means that institutional technologies (antimonopoly legislation, tax system, product quality standards, consumer rights protection, etc.) act as an exogenous factor of competitiveness, which enterprises are not able to influence, and the externalization of costs associated with their transfer to competitors, the natural environment or the state is impossible. However, the situation is radically changing under conditions of a special kind of externalization, called "externalization between states" [3]. This appearance of externalization arises on the basis of expanding the field of activity of internal institutes beyond the national space and their "legalization" as international legal norms of world economic relations regulation.

The complexity of functioning of the national economic system is conditioned by the fact that the external environment constantly generates a flow of needs, some of which become a requirement for the system limited in its capabilities. And the system is not

able to completely "rework" external requirements, if their scale exceeds its current potential. The problem of "overload" has a market origin and concerns any economic system, therefore it can be solved exclusively with the help of the following technologies of the system political institute (according to D.Iston's methodology):

- a direct channel in which the external requirements do not find the system response and are blocked (neutralized);
- a channel of direct passage of external requirements to the stage of their implementation without pre-processing;
- a channel of aggregation and classification of external requirements for the purpose of their subsequent processing;
- a channel of requirements differentiation for their processing in the context of strategic and military-political interests of the system;
- forming a channel for grouping requirements that reflect national interests and can generate international consensus in the system.
- a channel of mediation and pushing "requirements that reflect corporate interests of the political elite"

In practice, there is also the creation of a "mediation channel" - an institution that processes claims and registers the selected ones in the form of the system "political order" and transformation of a part of the system "overload" in favor of certain economic agents, if they have the power to "push" their requirements.

The urgent aspect of changes related to the strengthening of the state role in the management mechanism of the enterprise international competitiveness relates, first of all, to its subject contour and methodology of synthesis. They give rise to the need to "incorporate" the state factor into the subjective outline of the mechanism, and consequently into a fundamentally new methodology of synthesis, which should foresee the only state-corporate management purpose and state-corporate mechanism of adaptation and development of managerial decisions.

The need for such an approach to the synthesis of international competitiveness management systems was previously recognized by the United States, where according to the recommendations of scientists in the 80's of the twentieth century, a large-scale restructuring of all state structures and an institutional base was launched, aimed at increasing the international

competitiveness of American firms and corporations. Formation at the macroeconomic level of the state regulation developed system of competitiveness, and in fact - a new subject of management - allows us to assert that at the beginning of the XXI century in the world economy a new system of interaction, in which international competition in its traditional sense (as competition of firms and industries) no longer exists. The structure of communication "state-enterprise", which forms the core of the modern subject contour of international competition, substantially modifies both the factor model and the management mechanism of the enterprise international competitiveness. The theoretical basis for these changes is the doctrine of the "multidimensional approach", according to which the use of "pure" theories of international trade in modern conditions is not only inappropriate but also harmful. Hence - the need for active state intervention in the mechanism of international competition, which causes the analysis of models of the enterprise international competitiveness. Analysis and generalization of these models allows us to distinguish between the three main types - North American, Western European and Asian ones [4].

The North American (Anglo-Saxon) model of competitiveness ethatization takes away the passive role of the state as a whole, which is to deregulate and neutralize the negative effects of a market mechanism. States interference in the "internal" mechanism for the formation of the firms and corporations competitiveness is considered to be undesirable, but under certain circumstances necessary. However, beyond the national boundaries, the Anglo-Saxon model of "ethatization" of competitiveness is different: at the international level, the state assures the nation's security and must protect its economic agents with all possible means, including the use of military force.

Within the Anglo-Saxon variant of the competitiveness "ethatization", it is considered that the American model of state-market harmony is optimal and should be taken as the standard by other participants in world economic relations.

The Western European model of the competitiveness "ethatization" is based on the perception of social norms as more important than the "selfish" national interests of an individual country. The highest benchmark in the economic function of the state is not the market itself, but the social world and quality of life, which are achieved through the market. It is no coincidence that the social market economy as an economic-philosophical theory was developed by two groups of German school of economists-theoreticians, who replaced classical liberalism of A. Smith and D. Riccardo views. Her authorship belongs to Freiburg School, headed by V. Oiken and F. Böhm, and supporters of the social market economy, among which the most influential was A. Mueller-Armac, who is the author of the "social market economy" term. The organic component of the theory of social market economy is the idea of a fair world order that encompasses political and economic aspects. As for the political aspect, it is the formation of global thinking,

the creation of a world political community, and so on. In economic terms, the true order in the world economy is achieved only if the freedom of trade and the law of comparative costs determine the competitiveness of economic subjects.

The Asian model of the competitiveness "ethatization" focuses primarily on affective elements of the international business culture, which means the absence of conflicts between agents, mutual trust and loyal behavior. And although the purpose of state intervention is also recognized by national security and social stability, the societies of Asian countries, in contrast to the American one, do not submit to their state claims of moral order, which makes the executive power in these countries to be sufficiently autonomous.

The analysis of these models of competitiveness "ethatization" highlights their common feature, which can be interpreted as follows: in the economy of western countries, the state's participation in increasing the competitiveness of domestic enterprises, in the necessary infrastructure development, such as science, communications, information gathering, has greatly increased. Since the 70s various variants of industrial and / or structural policy have been implemented. The number of standards (environmental, technical, sanitary, etc.), introduced by the state, is growing rapidly. In the West, in fact, there is no reduction in the economic role of the state, but the change of its economic functions in the direction of more active participation in the struggle for world economic positions "[5, p. 39].

The institutional role of the state in the regulation of competitiveness is linked not only to its function of locomotive, which "draws" national enterprises into world markets, but also the function of inhibition and even blocking the entry of "unwanted" agents into national economic systems. The state-regulatory mechanism of international competitiveness has now become an integral part of the domestic and foreign policy of developed countries, fulfilling two main functions - structural and systemic. The structural function is to regulate the internal ones, while the systematic function covers both internal and external conditions for the maintenance and reproduction of competitiveness, including non-economic ones (political, social, environmental). The systemic function of the competitiveness state regulation appears as a function of state regulation of the country economic development with the help of various administrative, economic, informal methods. Foreign experience shows that it is in difficult economic conditions that the state should assume the institutional function of supporting the international competitiveness of national enterprises on the basis of the state monitoring and identification of priority enterprises, which, due to the purposeful state support, should create a springboard for a breakthrough to the world level of competitiveness.

References

1. М Бест, *Новая конкуренция. Институты промышленного развития*. Москва, РФ: ТЕИС, 2002.

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання роль інноваційних стратегій постійно зростає, оскільки саме нововведення визначають всі інші напрями розвитку підприємства. Це зумовлює необхідність підвищувати увагу керівництва підприємства до питань освоєння специфічних інструментів управління нововведеннями, стимулювання новаторських зусиль, підтримку комунікацій, створення партнерства у сфері нововведень.

Інноваційний розвиток підприємства є складним процесом, що потребує планування і управління ресурсами для формування інноваційної стратегії у відповідності до конкретних можливостей організації.

При цьому задача вибору ефективного напрямку стратегічного інноваційного розвитку підприємства полягає у визначенні такого оптимального варіанту з ряду альтернатив, що в процесі впровадження інновацій відображав би майбутню поведінку підприємства по відношенню до зовнішнього середовища, а саме до інших суб'єктів господарської діяльності з урахуванням індивідуальних внутрішніх можливостей.

Інноваційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інноваційної діяльності підприємства, обумовлених загальними задачами його розвитку й інноваційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення [1, 2].

Стратегічний погляд на інноваційну діяльність підприємства дозволяє вчасно реагувати на зміни, підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції та покращувати свої позиції на ринку

Проблемі управління стратегічним та інноваційним розвитком підприємства присвятили свої праці як іноземні так і вітчизняні науковці: Х. Барнет, П. Друкер, К. Найт, М. Портер, Б. Санто, Й. Шумпетер, А. Харман, Т. Гринько, А. Захарченкова, О. Кузьмін, Н. Краснокутська, В. Чубай та інші.

При розробці стратегії інноваційного розвитку підприємства слід враховувати, що інноваційна діяльність є досить специфічним видом господарської діяльності, яку характеризують принципи, що відрізняють її від традиційної виробничої діяльності, а саме:

- досить невеликий відсоток успішних інновацій;
- доцільність окремого бюджету та страхового резерву;

– використання критеріїв оцінки інноваційної діяльності, відмінних від традиційних, враховуючі специфічні риси інноваційної діяльності;

– відсутність зворотного зв'язку протягом тривалого часу між результатами і витратами ресурсів.

Досліджуючи процес формування структури механізму стратегічного інноваційного розвитку підприємства в узгодженні з етапами інноваційної стратегії, слід відзначити його спрямованість на реалізацію таких основних завдань: обґрунтування бази для інноваційного росту підприємства; забезпечення неперервності впровадження інноваційних змін та їх підтримка всередині підприємства (організаційна, технічна, фінансова тощо); контроль та аналіз доцільності впроваджених інновацій у зв'язку зі зміною рівня конкурентоспроможності підприємства.

Серед основних етапів розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства [3, с. 31] можна виділити:

1) визначення вектору структурних перетворень бажаного структурного типу з ряду альтернатив та відповідних йому цілей;

2) моделювання стратегії розвитку та структурних перетворень. Цьому етапу буде відповідати вибір моделі стратегічного інноваційного розвитку з подальшою ідентифікацією змінних, взаємних зв'язків між ними, визначення функцій та структури системи;

3) конкретизація шляхів реалізації інноваційної стратегії підприємства з урахуванням специфіки і конкурентних переваг – визначаються методи організації робіт від формулювання ідеї до досягнення комерційного результату;

4) формування системи важелів, методів, інструментів регулювання та контролю, які забезпечать в подальшому неперервну реалізацію програми інноваційних перетворень в залежності від обраної моделі стратегічного інноваційного розвитку підприємства.

Основа розроблення інноваційної стратегії ґрунтується на теорії життєвого циклу виробництва, ринковій позиції підприємства та його науково-технічній політиці. Відрізняють такі основні типи стратегій інноваційного розвитку підприємства [4]:

– стратегія наступу характерна для підприємств, діяльність яких базується на принципах підприємницької конкуренції. Вона пов'язана з їх прагненням досягти технічного й ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів.

Особливістю наступальної інноваційної стратегії є активна участь співробітників підприємства у створенні та впровадженні інновацій;

- стратегія захисту спрямована на те, щоб утримати конкурентні позиції підприємств на вже наявних ринках. Головна ідея такої стратегії – оптимізація співвідношення “витрати – ефект” у виробничому процесі;

- стратегія імітації використовується підприємствами, які не є піонерами у випуску на ринок тих або інших нововведень, але долучилися до їх створення, придбавши у фірми-піонера ліцензію;

- залежна стратегія характер технологічних змін у даному випадку залежить від політики підприємств, які виступають як “батьківські” стосовно “залежних” підприємств, які не роблять спроб змінити свою продукцію, оскільки вони тісно пов’язані із вимогами головної організації. Малі організації такого типу поширені в капіталомістких галузях, їх ринковий успіх безпосередньо залежить від успіху у споживачів основного продукту головної фірми. Такі підприємства не здійснюють інноваційний пошук самостійно, але забезпечують високі критерії якості роботи і гнучкість пристосування до вимог нових технологій та ринків збуту;

- традиційна стратегія – цей тип стратегії не передбачає значних технологічних змін, тому він лише умовно належить до інновацій. Часто виробництва стають традиційними внаслідок закріплення за ними певних інноваційних форм на тривалий період їх життєвого циклу;

- стратегія “за нагодою” або стратегія «ніші» є реакцією керівництва на зовнішні сигнали ринку чи інституційного середовища. Інноваційна діяльність тут полягає в пошуку інформації щодо можливостей, які з’являються у підприємства за нових обставин, знаходженні особливих ніш на наявних ринках товарів і послуг, що мають споживача з нетиповим, але значущим різновидом потреб.

На сьогодні вдосконалення управління нововведеннями для більшості компаній є важливим засобом підтримки їх активності в освоєних областях і експансії на нових напрямках. Величезне значення для підвищення ефективності інновацій має комплексне використання нових принципів менеджменту, основними з них є:

- створення атмосфери, стимулюючої пошук і освоєння новачків;

- націленість всієї інноваційної діяльності на потреби споживача;

- визначення пріоритетних задач інноваційної роботи виходячи з цілей і задач фірми;

- скорочення числа рівнів в управлінні з метою прискорення процесу “дослідження – виробництво – збут”;

- максимальне скорочення термінів розробки і впровадження нововведень, організація робіт не за “естафетним” принципом, а на основі одночасного паралельного рішення інноваційних задач.

Як свідчить теорія і практика, інноваційні стратегії через свої особливості є, з одного боку, ефективним управлінським інструментом, а з іншого – створюють низку складних умов в управлінні організацією, зокрема:

- підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за строками, витратами, якістю й ефективністю, що потребує розвитку такої специфічної функції, як управління інноваційними ризиками;

- підвищення інвестиційних ризиків проектів і особливо довгострокових, що потребує пошуку більш ризикових інвесторів;

- збільшення потоку змін в організації, реалізація будь-якої інноваційної стратегії пов’язана з неминучістю перебудови (реструктуризації) організації, оскільки зміна в системі будь-якого елементу веде до змін стану всіх інших.

Перехід до ринкової системи господарювання загострив необхідність активізації інноваційних процесів в економіці України. Прогресивне функціонування вітчизняних підприємств неможливе без посилення інноваційної активності і нового підходу до інновацій, що поєднують знання і техніку з ринком. Інновації визначають основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства, напрямки змін на довгостроковий період, забезпечують конкурентоспроможність підприємства в майбутньому.

Стратегія інноваційного розвитку підприємств, що діє в ринковій економіці, має свої особливості і тому її вибір залежить від великої кількості факторів (ринкові позиції підприємств, динаміка науково-виробничого потенціалу, нової продукції тощо). Це

вимагає стратегічної спрямованості інноваційної діяльності підприємств і визначення змісту інновацій, адекватних інтересам споживачів. Серед об’єктивних обмежень стратегії інноваційного розвитку варто відзначити такі: рівень існуючих фінансових ресурсів, розмір прийнятного ризику, відносини в межах виробничих зв’язків підприємств, протидія конкурентів, потенційні здібності персоналу підприємства.

Список літератури

1. А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, та А. К. Кінах, *Інновації як стратегія українських реформ*. Київ, Україна: Знання України, 2002.

2. Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, та М. М. Шевченко, *Матеріали Парламентських слухань у ВРУ щодо Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів*. Київ, Україна: Парламентське вид-во, 2009.

3. К. Ю. Вергал, “Механізм стратегічного інноваційного розвитку підприємства”, на *XII Всеукр. наук.-метод. конф. Проблеми економічної кібернетики*, Львів, 2007, с. 31-32.

4. В. В. Стадник та М. А. Йохна, *Інноваційний менеджмент*. Київ, Україна: Академвидав, 2006.

ОСНОВНІ БЛОКИ АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНОГО НАПРУЖЕННЯ

В умов нестабільного економічного стану національної економіки суттєвою перешкодою на шляху подолання економічної кризи є зростання соціальної напруженості. З метою перспективи економічного розвитку регіону необхідно визначити причини й можливі загрози ще більшого падіння економіки з огляду на зростання соціальної напруженості, через яку страждає розвиток регіонів, їх економічний стан і перспективи, а також і держава в цілому.

Теоретичні основи соціального напруження з'явилися відносно недавно, особливо праці пов'язані з оцінкою та впливом на економіку. Вченими було розглянуто питання, пов'язані з проявом соціального напруження. Дослідженням соціальної напруженості займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Анікін В. В. [1], Анікіна Л. А. Артеєв А. В. [2], Артеменко В. [3], Григаса Р. [4], Давидова А. А. [5], Дюркгейма Е. [6], Іванова О. В. [7], Кизим М. А. [8], Клебанова Т. С., Метрон Р., Пирогов І. В. [9], Пірсон Т. [10], Плюсініна Ю. М., Попов Ст. Н., Рязанцева В. [11], Сорокіна П., Шульц Е., та ін. Водночас аналіз наукової літератури з даної проблеми показує, що методи та моделі оцінювання й аналізу соціальної напруженості, зокрема на регіональному рівні, висвітлено не повною мірою.

У результаті аналізу терміну соціального напруження в рамках дослідження основним поясненням соціального напруження вважаємо пояснення Головенько В. А.

Соціальна напруженість – це поняття, що характеризує особливий стан суспільного життя, який вирізняється загостренням внутрішніх протиріч об'єктивного і суб'єктивного характеру, посилення у ряді випадків дією зовнішніх обставин іншого походження. Глибинні причини цього явища – сукупність економічних, політичних, соціальних та інших процесів, хід і спрямованість руху яких призводить до виникнення в суспільстві нестабільної (політичної, економічної, воєнної) чи конфліктної ситуації.

Якісне дослідження формується не тільки на правильно обраному поясненні та на чітко сформованих блоках дослідження. Саме тому надалі в роботі запропоновано алгоритм котрий включає наступні блоки:

1. Аналіз простору чинників соціального напруження в сучасному світі.

2. Оцінка поточного стану економіки регіональних систем.

3. Аналіз впливу соціальних показників на загрозу соціального напруження.

Так, у першому блоці алгоритму оцінки та аналізу відбувається формування інформаційного простору на основі аналізу робіт за цією темою, а також за логічністю зв'язку між факторами та зазначеною проблемою. Оскільки існує чотири загальних групи чинників соціального напруження такі як: політичні, економічні, екологічні та соціальні. Для кожної з них характерні певні групи показників які не можливо охопити усі чинники при побудові однієї моделі та забезпечити високу якість моделі, тому для побудови моделі біли враховані показники групи соціальних чинників. До групи соціальних чинників входять наступні показники: приріст населення, рівень населення, кількість та тяжкість правопорушень, рівень життя населення, міграція, кількість хворих та види захворювань, тощо. Оскільки група соціальних чинників є також великою тому є потреба у формування груп чинників та оцінка рівня впливу на виникнення загрози зростання соціального напруження в регіоні.

Для цього у другому блоці проводиться оцінка рівня загроз для групи соціальних чинників для кожного регіону. Як показує дослідження для кожного регіону є своя група чинників яка має більший вплив ніж інші. Та здатні призвести до виникненню соціального напруження саме у цьому регіоні швидше ніж у інших. Надалі оцінюються чинники за рівнем загрози можливого зростання соціального напруження. Чинники які мають високий рівень впливу надали використовуються при побудові багато факторної моделі. Оскільки існує потреба у попередженні та зниженні наслідків, котрі будуть спостерігатися на наступному етапі соціального напруження задля їх запобігання.

Третій блок на основі даних обраних на основі рівня загроз проводиться побудова багато факторної моделі. Також важливим є перевіркою якості моделі для подальшого аналізу чинників впливу на рівень соціального напруження. Оскільки для того що б попередити зростання соціального напруження потрібно знати не тільки як сильно впливає той чи інший чинник, але і як сильно вплине зростання(зменшення) певного чинника на рівень соціального напруження. Усе це дозволить спрогнозувати можливе виникнення соціального напруження. Що має багато значення при прогнозуванні розвитку регіонів та сформулювати якісної стратегії враховуючи можливі наслідки виникнення соціального напруження. Ці наслідки

можливо попередити, а бо знизити за рахунок регулювання коливання чинників розглянутих в комплексній моделі. Оскільки при побудові моделі отримані коефіцієнти вказують як сильно вплине на рівень соціального напруження зростання а бо зниження чинника на одну одиницю. Це дозволить прийняти рішення що до регулювання рівня певного чинника соціального напруження.

Це дослідження стане підґрунтям для проведення більш глибоке дослідження взаємозв'язку чинників соціального напруження та виявлення залежності цих чинників від інших факторів, про те це вже не буде входити до цього дослідження, а буде реалізовано в іншій роботі.

Запропоновані основні блоки алгоритму оцінки та аналізу соціального напруження проходять реалізацію на основі даних за 2008-2016 роки регіонів України. Що дозволяє побудувати прогнозну модель та розробити план заходів щодо попередження зростання соціального напруження для кожного регіону. Оскільки для кожного регіону є свій особливості виникнення соціального напруження яке має негативний вплив на показники ефективного розвитку регіону в якості якого для цього дослідження було обрано показник ВРП.

Список літератури

1. В. А. Ильин, и К. А. Гулин, “Социальная напряженность в регионе: причины и тенденции”,

Проблемы развития территории, №3, 2006. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-napryazhennost-v-regione-prichiny-i-tendentsii>

2. А. В. Артеев и др. “Социальная напряженность: региональный опыт измерения”, *Чиновник*, № 3(9), 2000, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.chinovnik.uapa.ru/modern/issue.php?id=9>

3. В. Артеменко В. “Методи інтегральної оцінки якості життя населення в управлінні регіональним розвитком”, *Регіональна економіка*, № 1, с. 166–177, 2004.

4. Р. Григас, “Контуры социальной напряженности”, с. 29–35.

5. А. А. Давыдов *Измерение социальной напряженности*, Москва, Россия: ИС РАН, 1992.

6. Е. Дюркгейм, *Правил социологического метода 1919 года*

7. О. А. Иванова, *Конфликтология в социальной работе*, Москва, Россия: Юрайт, с. 282, 2015.

8. Н. А. Кизим, *Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны*, Харьков, Украина: ИД «ИНЖЭК», с. 204, 2008.

9. И. В. Пирогов, *Социальная напряженность: Теория, методология и методы измерения*: дисс. ...кандид. социол. наук, Иваново, Россия: с. 177, 2002.

10. Т. Рыбин, *Теория коллективного поведения*, Москва, Россия: Наука, с. 34, 1972.

11. П. В. Акинин, и С.В. Рязанцев, *Диагностика социальной напряженности в обществе: региональный аспект*, Ставрополь, Россия: Сервисшкола, с. 240, 2002.

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Планування діяльності підприємства є основним в управлінні підприємством, що представляє собою сукупність дій по його розвитку. Саме тому необхідно визначати напрями розвитку, темпи, етапи та методи, якими буде користуватись підприємство. Вирішенням цих питань і займається планування. Планування являє собою вміння передбачати цілі підприємства, результат його діяльності та ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей.

За допомогою планування діяльності підприємства можливо:

- передбачити перспективу розвитку підприємства на майбутнє;
- більш раціонально використовувати всі ресурси підприємства;
- уникнути ризику банкрутства;
- більш цілеспрямовано і ефективно проводити науково-технічну політику на підприємстві;
- своєчасно оновлювати і модернізувати свою продукцію і підвищувати її якість;
- підвищувати ефективність виробництва та покращувати фінансовий стан підприємства [1].

У процесі планування діяльності на промислових підприємствах використовують такі положення або принципи:

- самостійність підприємства в плануванні своєї господарської діяльності, виходячи з необхідності отримання максимального прибутку і соціального розвитку колективу з метою зростання добробуту працівників;
- виконання договорів з державними, кооперативними, громадськими організаціями та фізичними особами на поставку продукції, що виробляється, робіт і послуг та придбання матеріально-технічних засобів на основі економічної вигідності;
- узгодження з місцевими державними органами влади своєї господарської діяльності з питань екології, соціального і демографічного розвитку та інших сторін діяльності, яка зачіпає інтереси навколишнього населення;
- науковість планів. У всіх прогнозах розвиток промислових підприємств повинно здійснюватися на базі науково-технічного прогресу, раціонального використання виробничих ресурсів, технічного переозброєння;
- безперервність планування. Плани-прогнози розробляються на різні терміни. Серед них виділяють довгострокові (від 5 до 15 років) і

середньострокові (від 1 року до 5 років) прогнози, річні, квартальні, місячні плани. Всі вони повинні ув'язуватися між собою і витікати один з іншого. Плани-прогнози на більш короткі періоди часу розробляються на основі показників перспективних планів. Вони деталізують і уточнюють їх відповідно до конкретними завданнями даного періоду, нововиявленими резервами зростання виробництва. Безперервність планування впливає з безперервності вдосконалення виробництва, що забезпечує виконання планів-прогнозів;

– комплексність планування. При плануванні повинні знайти відображення всі сторони діяльності підприємства: виробнича, господарська, фінансова, соціальна і екологічна. Планові показники і облік їх виконання встановлюються для всіх виробничих ділянок і цехів. Таким чином, досягається необхідна пропорційність і збалансованість в роботі і розвитку окремих частин підприємства, забезпечується виконання планових (прогнозованих) показників;

– оптимальність планування. Під оптимальністю планування розуміється ефективне використання при розробці планів-прогнозів і в ході їх виконання всіх ресурсів виробництва, складання варіанту плану з кращими показниками. Це положення має важливе значення для підвищення ефективності виробництва на підприємстві і галузі в цілому;

– стабільність планування. Це означає всебічний і правильний облік при складанні планів-прогнозів виробничих можливостей підприємства, застосування такої методики їх розробки, яка виключала б часті зміни показників. Стабільність дозволяє скоротити витрати часу на розробку планів-прогнозів і певною мірою стимулювати виконання їх завдань [2].

На промислових підприємствах склалися певні методи планування, що представляють сукупність прийомів і методів розробки прогнозів і показників розвитку виробництва на певний період. При плануванні діяльності підприємства використовують різні методи, вибираючи які слід ураховувати певні вимоги до них. Методи планування мають відповідати зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних станів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; ураховувати специфіку діяльності об'єктів планування та різноманітність засобів і шляхів досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку (валового доходу) [5].

Виділяють багато класифікаційних ознак методів планування, основні з них:

- вихідна позиція для розробки плану;
- ресурсний – планування з орієнтацією на наявні ресурси;
- цільовий – планування, спрямоване на досягнення поставлених цілей;
- принципи визначення планових показників:
- екстраполяційний – визначення напрямів розвитку підприємства на основі ретроспективних тенденцій;
- інтерполяційний – спочатку це окреслення цілей, а потім планування проміжних показників діяльності;
- спосіб розрахунку планових показників:
- дослідно-статистичний, що передбачає планування на основі розрахунків середніх величин показників діяльності підприємства;
- факторний – це планування на основі аналізу впливу окремих чинників на динаміку показників діяльності підприємства;
- нормативний – це планування показників на основі прогресивних норм використання ресурсів.
- узгодженість ресурсів і потреб:
- балансовий, що передбачає розробку таблиць-балансів, в яких зіставляють джерела надходження ресурсів і напрямки їх витрачання;
- матричний, що передбачає побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами підприємства і показниками діяльності [3].

Для планування діяльності підприємства використовуються методи, розглянемо їх більш детально [6].

Ресурсний метод планування базується на врахуванні ринкових умов господарювання та наявних ресурсів, застосовується при монопольному становищі підприємства або при слабо розвинутій.

Цільовий метод базується на визначенні потреб ринку в тих чи інших видах товарів, змін споживчого попиту насичення на товари і послуги, використовується в умовах конкурентної боротьби між підприємствами.

Метод екстраполяції на основі динаміки показників в минулому, розробляються припущення, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану будуть збережені в майбутньому. Цей метод використовується на підприємствах, які мають стабільні показники діяльності.

Інтерполятивний метод передбачає зворотній рух – від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників з обчисленням проміжних їх величин. Використовується на підприємствах, які мають стабільні показники діяльності.

Спробно-статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників. Так як інтерполятивний метод, спробно-статистичний метод

використовується на підприємствах, які мають стабільні показники діяльності.

Нормативний метод – планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді (норми витрат паливо-енергетичних ресурсів, норми амортизаційних відрахувань, норми забезпечення малоцінними і швидкозношувальними предметами, норми виробітку, норми обслуговування і т. д.).

Балансовий метод забезпечує узгодженість при плануванні потреб із необхідними ресурсами для їх задоволення. Метод використовується при розробці балансів для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові).

Матричний метод являє собою побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками. Використовується при плануванні багатфакторних моделей.

При виборі методів планування необхідно враховувати певні вимоги, а саме методи планування повинні [4, 5]: бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; найбільш повно враховувати сферу діяльності об'єкта планування та різноманітність у засобах та напрямках досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку; відрізнятися залежно від виду розроблюваного плану.

Виділяють фактори, які впливають на вибір методу планування діяльності підприємства, такі як:

- складності визначення показника, що планується і його взаємозв'язків з іншими показниками; термін планування (довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий);
- забезпеченість вихідною інформацією з зовнішнього середовища, так і використання внутрішніх факторів підприємства; матеріали аналізу відповідних показників у перед плановому періоді [6].

У сучасних умовах господарювання існує широкий спектр методів планування. Тому будь-яке підприємство може вибрати серед цього переліку необхідні методи планування і використовувати їх для розрахунку планових показників.

Список літератури

1. Н. И. Вахрушева, *Экономика организаций (предприятий)*: [Електронний ресурс]. Доступно: https://abc.vvsu.ru/books/ekonomika_organiz/default.asp. Дата звернення: Березень. 19, 2018.
2. В. А. Карпов, та Д. В. Захарич, *Планирование на предприятии: конспект лекций для студентов экономических специальностей высших учебных заведений*. Гродно, Белоруссия: ГрГУ, 2013.
3. І. В. Ковальчук, *Економіка підприємства*. Київ, Україна: Знання, 2008.
4. В. І. Куцик, *Методи і методичні підходи до планування діяльності підприємства: співвідношення та розвиток у сучасних умовах, Торгівля, комерція, підприємництво*, Вип. 11, с. 261–267, 2010.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В АЕРОПОРТАХ

Розвиток сучасних глобалізаційних процесів та технологій зумовлюють необхідність розробки та реалізації ефективних стратегій, зокрема конкурентних стратегій розвитку підприємств, в тому числі аеропортів.

Водночас під час формування стратегії аеропортів менеджмент має враховувати також особливості сфери діяльності даного типу підприємств та приймати до уваги існуючі наробітки і дослідження.

Серед провідних учених, які присвятили свої роботи дослідженню цих питань є Е. Грехем, Ю. Кулаєв та інші.

До ключових особливостей аеропортів як об'єктів управлінської діяльності та стратегічного планування, можна віднести:

- значна частка необоротних активів (зокрема, основних засобів) в загальній структурі активів;
- високий рівень залежності від законодавчого регулювання;
- суттєвий вплив на екологію;
- прив'язаність активів, генеруючих дохід, до певної території;
- поділ послуг на авіаційні (специфічні) та неавіаційні (неспецифічні);
- складність внутрішніх бізнес-процесів.

Аналіз літератури, присвяченої формуванню конкурентних стратегій розвитку аеропортів, дозволяє відзначити, що в роботі керівництва аеропортів цілком можуть бути використані базові напрями формування конкурентних стратегій, запропонованих М. Портером та І. Ансоффом [1]. Крім того, для оцінки якості та ефективності обраної стратегії для аеропортів цілком придатним є використання системи збалансованих показників (BSC) [2, 3], яка може бути оптимізованою до рівня динамічної (DBSC) або усталеної (SBSC) системи збалансованих показників [4, 5].

Приймаючи за основу методику конкурентного аналізу М. Портера з урахуванням п'яти сил, керівництво аеропортів має врахувати наступне [1]:

Аналіз можливості появи нових гравців на ринку (потреба у значних інвестиціях, комплексність та складність процесу планування зазвичай є суттєвими бар'єрами на вхід до ринку);

- аналіз впливу товарів-субститутів (наприклад, розвиток мережі швидкісних залізничних перевезень, посилення цінової

конкуренції із суб'єктами морських перевезень вимагають певної гнучкості);

- вплив постачальників (врахування суттєвої залежності від авіаперевізників, їх кількості, типу перевезень, напрямів маршрутів, можливості швидкої зміни аеропорту і т.п. іноді є одним із визначальних факторів);

- врахування вподобань споживачів (безпека, комфорт та інші фактори, які у своїй більшості відносяться до неавіаційних послуг);

- наявність конкуренції серед інших аеропортів (територіальна близькість, особливості регіону та місця розташування, особливості їх стратегій розвитку тощо).

При подальшій розробці конкурентної стратегії відповідно до М. Портера слід також врахувати різний ступінь можливого впливу на елементи стратегії. Наприклад, найменш піддаються контролю особливості регіону та місця розташування, а найбільше – складові неавіаційних послуг.

До особливостей конкурентних стратегій аеропортів, відповідно до доповіді Е. Грехем [1] можна віднести:

- прийняття стратегії лідера у витратах: при можливості контролювати витрати та вплив на екологію ця стратегія показала себе не дуже вдалою для аеропортів імовірно через переважно слабкий зв'язок між цінами на послуги та витратами, низьку чутливість цін до ринкових змін;

- прийняття стратегії диференціації: стратегія дозволяє виділитись серед споживачів за рахунок певних послуг, водночас вона вимагає значних узгоджень із авіаперевізниками та особливостями їх стратегій;

- прийняття стратегій фокусування та пошук ринкової ніші дозволяє виділити такі сегменти як різниця за типами повітряних суден, що обслуговуватимуться, різниця за рівнем витрат для авіаперевізників, різниця за територіальними ознаками тощо.

У випадку використання порад щодо позиціонування відповідно до І. Ансоффа значними факторами стають вимоги до розвитку.

Так, аналізуючи рівень проникнення на ринку (наявність нових послуг, карток лояльності, ринкової ніші) можливо враховувати як особливості можливого розвитку ринку, так і особливості можливого розвитку послуг (розробка нових

тарифів, нових послуг, покращення наземного доступу, надання консультаційних послуг).

Серед варіантів стратегії розвитку розглядаються можливості вертикальної (наприклад, об'єднання із туристичними компаніями чи авіаперевізниками) та горизонтальної інтеграції (створення альянсів, приватизація тощо). В даному випадку за рахунок об'єднання знань, ресурсів чи спільної участі у проектах зазвичай очікується отримання певної синергії. Яка в свою чергу вимірюється як синергетична вартість і є близькою до показника ринкової вартості бізнесу.

Показники, які можуть бути використані при оцінці ефективності конкурентної стратегії, як правило, рекомендуються до використання у кількості 14–15 одиниць і мають відповідати певним критеріям [3, с. 475–477]:

- «можливість досить легко отримати дані протягом короткого проміжку часу після події;
- ці дані мають бути достатньо простими, щоб їх можна було зрозуміти нефахівцям, які ... приймають участь у прийнятті рішень ...;
- отримані дані не повинні піддаватись впливу факторів, які не є основними по відношенню до діяльності аеропорту;
- можливість забезпечення широкого охопту різних аспектів діяльності аеропорту».

Зазначені вимоги та рекомендації в цілому відповідають системі збалансованих показників, хоча і не встановлюють жорсткого регламентованого переліку показників ефективності, ані систематизують можливі варіанти показників відповідно до особливостей різних аеропортів. Водночас найбільш визначальними показниками для аеропортів України було запропоновано вважати наступні показники: прибуток на одного пасажирів, прибуток на одного службовця аеропорту, прибуток авіаційний, який приходить на одиницю приведеної продукції та частку перевезень у міжнародному сполученні [3, с. 477]. Таким чином при оцінці ефективності слід враховувати як натуральні, так і питомі економічні показники. А сама система обчислення ефективності стратегії має бути досить гнучкою, щоб використовуватись не лише по завершенню реалізації певного етапу стратегії, а й для оперативної оцінки під час її реалізації з можливістю внесення коригувань.

На думку ряду вчених, при оцінці ефективності обраної стратегії слід також враховувати можливість та результативність у досягненні стійких конкурентних переваг, які, по-перше, дозволяють відрізнитись від теперішніх чи потенційних конкурентів, і, по-друге, не залежать від календарного часу використання цих переваг і не можуть бути скопійованими конкурентами [6]. Хоча це не може відбуватись нескінченно довгий проміжок часу, а в сучасному світі іноді час для вивчення особливостей ресурсів та копіювання їх ключових конкурентних елементів є занадто коротким

Підводячи підсумки, можна зазначити, що попри наявність певних розробок та рекомендацій, створених на базі проведених досліджень у діючих аеропортах, існує одна з ключових різниць між аеропортами різних країн світу. Так, будь-яка конкурентна стратегія серед аеропортів у розвинених країнах спрямована на створення певної системи цінностей із можливостями її подальшої капіталізації у ринкову вартість бізнесу і, відповідно, прагненнями до відкритості діяльності та показників її результативності. В той час як для аеропортів країн, що розвиваються, зацікавленість керівництва у створенні певних наборів споживчих цінностей часто є другорядною, а серед головних пріоритетів стають питання виживання та залучення інвестицій без будь-якої відкритості більшої частини результатів діяльності підприємств.

Список літератури

1. A. Graham, "Airport Strategies to Gain Competitive Advantages". [Online]. Available: http://www.powershow.com/view/11b9a4-NmNkN/Airport_Strategies_to_Gain_Competitive_Advantages_powerpoint_ppt_presentation. Accessed on: 18.03.2018.
2. Р. Каплан, и Д. Нортон, *Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию*. Москва, Россия: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
3. Ю. Ф. Кулаев, *Экономика гражданской авиации Украины*. Киев, Украина: Издательство «Феникс», 2004.
4. О. В. Машевская, "Использование модели BSC в стратегическом управлении", *Молодой ученый*, №20 (79), с. 343-350, 2014.
5. H. Akkermans, and K. van Oorschot, "Developing a Balanced Scorecard with System Dynamics". [Online]. Available: http://www.dinamica-de-sistemas.com/paper/20_01.pdf. Accessed on: 18.03.2018.
6. J. Barney, "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, Vol.17, №1, pp. 99-120, 1991.

ПЕНСІЙНІ СИСТЕМИ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Формування пенсійних систем в провідних країнах світу почалося досить давно, уряди держав регулярно переглядають, доповнюють та модернізують їх відповідно до соціально-економічної ситуації в країні. Тому виникає необхідність узагальнення класифікації пенсійних систем.

Пенсійні системи розрізняють залежно

а) від встановленого типу виплат:

1. пенсійні плани з встановленими виплатами - компанія сплачує їх до накопичувального фонду у фіксованих розмірах від заробітної плати співробітників та не несе відповідальність у випадку, якщо фонд буде неспроможним сплачувати пенсії у повному обсязі. Розмір пенсії за таким планом визначається тільки сумою накопичення на пенсійному рахунку на момент виходу на пенсію (тобто визначається внесками та інвестиційними доходами). У системі з встановленими внесками (накопичувальній або ненакопичувальній) ризик несе громадянин. Але у випадку несталості накопичувальної системи з встановленими виплатами демографічні та інвестиційні ризики покладаються на страхові компанії, або передаються наступним поколінням (якщо виплати централізуються державою у загальнонаціональному масштабі).

2. пенсійні плани з встановленими виплатами - ризик зазвичай несе організатор пенсійної програми тобто підприємства або держава. Але у випадку несталості ненакопичувальної системи з встановленими виплатами економічний або демографічний ризик перекладається на наступне покоління за рахунок збільшення внесків або державних трансфертів. У випадку несталості пенсійного фонду компанії ризик перекладається на пенсіонерів та працівників, які мають отримувати пенсію на момент неплатіжездатності фонду. Окремі громадяни також несуть ризики можливі у випадковому порядку індексації.

б) за особливостями формування фінансових ресурсів[1]:

1. солідарні системи пенсійного забезпечення, коли працівники та роботодавці здійснюють трансфerti між поколіннями, тобто формують фінансові ресурси для фінансування пенсій;

2. накопичувальні системи пенсійного забезпечення, полягають у накопиченні працівником фінансових ресурсів на особовому рахунку протягом трудової діяльності;

в) за структурною побудовою:

1. державне пенсійне забезпечення (соціальна допомога, мінімальна пенсія, базова пенсія);

2. недержавне пенсійне забезпечення;

г) за стратегіями:

1. солідарна стратегія пенсійного забезпечення – передбачає солідарні відносини між працюючим населенням та пенсіонерами;

2. накопичувальна стратегія пенсійного забезпечення – наявність державних, корпоративних та приватних накопичувальних пенсійних програм, за допомогою яких формується майбутня пенсія громадянина. Є приватною власністю пенсіонера, який має право розпоряджатися нею на власний розсуд, наприклад передати у спадок.

3. змішана стратегія пенсійного забезпечення - складається з елементів солідарної та накопичувальної систем, а також систему пенсійного страхування. Виділяють наступні види змішаної стратегії: накопичувально-солідарну, умовно-накопичувальну та солідарно-накопичувальну.

д) за типом проведення реформ виділяють:

1. параметричні (неструктурні) пенсійні системи, які полягають у зміні калькулювання відрахувань та виплат У рамках загальнодержавної пенсійної системи. Збільшення трудового стажу, введення актуарних надбавок за достроковий вихід на пенсію, індексація пенсії в залежності від зростання цін, а не заробітної плати, є складовими параметричних реформи пенсійного страхування.

2. непараметричні (структурні) – включають заміщення частки загальнодержавної пенсійної системи приватним сектором.

Світовий банк надає актуарну класифікацію пенсійних схем. Під пенсійної схеми розуміють сукупність умов, що визначають порядок сплати пенсійних внесків і виплат недержавних пенсій. За умовами виконання актуарних розрахунків пенсійні схеми поділяють на [2]:

1. схеми із встановленими внесками – схеми, розміри, тривалість і періодичність внесення вкладником пенсійних внесків встановлюються під час укладення пенсійного договору, розмір недержавної пенсії учасника визначаються під час її призначення, виходячи із сформованих на його користь пенсійних накопичень і обраних тривалості та періодичності виплат;

2. схеми із невстановленими виплатами – схеми, яких учасниками фонду гарантується певний

розмір пенсійних виплат, за умови надходження пенсійних внесків від вкладника у встановленому розмірі і порядку;

3. пенсійні бали (індивідуальний пенсійний коефіцієнт) – праця людини та страховий стаж оцінюються у балах, які потім підсумовуються. Бали монетизуються, коли людина виходить на пенсію. Вони частково або повністю залежить від заробітної плати людини.

За умов фінансування пенсійні схеми поділяються на:

1. такі, що не фондуються, або розподільчі схеми, засновані на сплаті пенсій з поточних надходжень;

2. такі, що фондуються – схеми, в яких для сплати пенсій створюються певні накопичувальні фонди. До них належать:

2.1. ощадні – схеми, в розрахунках зобов'язань за якими не враховується ймовірність дожиття, передбачається спадковість накопичень

2.2. страхові – схеми, в розрахунках зобов'язань за якими враховується ймовірність дожиття, не існує спадковості накопичень. Страхові схеми відрізняються за принципом визначення еквівалентності розміру пенсії і накопичень на індивідуальні (пенсія еквівалентна індивідуальним накопичуванням для кожного учасника) і групові, або солідарні (пенсія і накопичення еквівалентні для всіх учасників, відсутні індивідуальні накопичення учасників);

2.3. змішані (ощадно-страхові) – змішані схеми, наприклад, схеми, в яких передбачається їх послідовне застосування: на етапі накопичення застосовуються ощадна схеми, на етапі виплати пенсій- страхова.

3. такі, що частково фондуються – змішані схеми, наприклад, схеми, в яких передбачено створення фондів тільки для осіб, які вийшли на пенсію.

У доповіді Міжнародної організації праці “Соціальне забезпечення у світі в 2010-2011рр. Забезпечення охоплення під час та після кризи” зазначається, що на сьогодні у МОП немає конкретної моделі ідеальної пенсійної системи, проте існує набір головних вимог до пенсійних систем. Ці вимоги включені до стандартів соціального забезпечення, які створювалися десятиліттями та описують, як саме повинна працювати система соціального забезпечення. Вимоги до пенсійних систем [3]:

1. Загальне охоплення. Кожна людина має право на забезпечену старість у рамках пенсійних систем, які надають усім без винятку особам як мінімум базовий рівень захисту доходів у старості. Так само кожна людина має право на захист доходу в разі втрати годувальника або настання інвалідності.

2. Допомоги як право. Право на пенсійну допомогу повинне мати точне юридичне визначення.

3. Рівень і справедливість. Повністю виключається дискримінація, в тому числі корінних і некорінних жителів. Умови отримання пенсії мають бути рівними для осіб обох статей.

4. Захист від бідності. Пенсійні системи повинні надавати надійні гарантії мінімальних допомог.

5. Заміщення втрачених доходів. Допомоги, які ґрунтуються на внесках і розраховуються залежно від рівня заробітку, повинні забезпечувати рівень заміщення щонайменше особам із заробітком нижче середнього рівня.

6. Колективна актуарна еквівалентність внесків і рівня пенсій. Розміри пенсійних допомог для усіх платників внесків повинні адекватно відбивати загальний обсяг сплачених внесків.

7. Гарантії мінімальної прибутковості накопичень. Реальна вартість внесків, сплачених до накопичувальних програм, має бути захищена там, де ці програми є частиною національної пенсійної системи.

8. Стале фінансування та фінансова відповідальність. Програми повинні фінансуватися так, аби не було сумнівів щодо їх тривалої життєздатності. В умовах обмеженості національних витрат на соціальні потреби пенсійні програми не повинні фінансуватися за рахунок інших соціальних допомог.

9. Узгоджена та послідовна політика. Пенсійна політика повинна стати невід'ємною частиною єдиної та узгодженої політики в галузі соціального забезпечення, що дає доступ усім, хто цього потребує, до базового медичного обслуговування та захисту доходів.

10. Відповідальність держави. Держава повинна залишатися головним гарантом права на забезпечену старість і доступ до пенсій достатнього рівня. Ці гарантії стосуються однаковою мірою як пенсійних систем, заснованих на сплаті внесків, так і повністю дотаційних систем. Вони можуть бути законодавчо закріплені будь якою державою. Швидше за все, такі гарантії не призведуть до серйозного зростання реальних витрат.

Список літератури

1. О. В. Чернявська, О. А. Горбунова. Класифікація національних моделей пенсійного забезпечення; зарубіжний досвід та вітчизняна практика /Економіка та держава. № 2, с. 38–44, 2013.

2. Актуарная классификация пенсионных схем, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://pension-prf.ru/index.php?src=267.html>. Дата звернення: 21.03.2018.

3. Соціальне забезпечення в світі в 2010–2011 рр. Забезпечення охоплення під час і після кризи. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Східної Європи і Центральної Азії. М : МОП, 2011. С. 119.

АКТИВІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Людський потенціал не лише визначає можливості держави бути забезпеченою творчими, кваліфікованими кадрами в майбутньому, але й впливає на можливості розширеного суспільного відтворення в його демографічних, економіко-соціальних та духовних аспектах. У сучасних умовах успішність розвитку економіки визначається здатністю до генерації інновацій перетворень, зростанням ролі людини в відтворювальних процесах. Це висуває на перший план проблему формування людського потенціалу та виявлення пріоритетних напрямків його розвитку.

Розвиток людського потенціалу набуває значення головного і визначального фактору економічного зростання. Численні дослідження переконливо показали, що класифікація країн за рівнем їх економічного розвитку у вирішальній мірі визначається якістю людського потенціалу.

Від нього в остаточному підсумку залежать і такі параметри, як темпи науково-технічного прогресу, організація і культура праці, її продуктивність. У постіндустріальній економіці вкладення в розвиток людського потенціалу виявляються найефективнішими у порівнянні з усіма іншими напрямками і сферами їх використання [3].

На рівні суспільства в цілому під трудовим потенціалом слід розуміти суспільну комбінацію тих особистісних властивостей, здібностей, знань і навичок людей, які вони застосовують або можуть застосовувати в суспільному виробництві на даному етапі його розвитку. Трудовий потенціал являє собою лише одну з підсистем більш об'ємною категорії – людський потенціал. Статистичний аспект відмінності трудового потенціалу від людського потенціалу полягає в тому, що носіями першого є тільки працездатні громадяни, в той час як другого – все населення країни, в тому числі за межами працездатного віку.

Статистичний підхід фіксує найбільш очевидне, легко піддається підрахунку розмежування, за яким постає більш глибока якісна відмінність категорій. Теорії людського потенціалу, людського розвитку у відносно цілісному вигляді оформилися лише на рубежі 80–90-х років минулого століття. У концепції людського потенціалу населення розглядається у всьому багатстві його здатностей, знань, навичок, особистісних характеристик в незалежності від того, якою мірою вони знаходять або можуть знайти застосування в

виробничій діяльності. З цієї точки зору навіть при аналізі працездатного населення можна провести різницю між його трудовим і людським потенціалом [1].

Людський потенціал стосується всіх верств населення, спроможних до будь-якої соціально-позитивної діяльності, охоплює такі аспекти, як можливості і кількісного, і якісного розвитку людської спільноти, можливості економічної і соціальної діяльності, соціальної взаємодії і взаєморозуміння. Категорія “людський потенціал” характеризує відносини стосовно його самореалізації як у трудовому процесі, так і за його межами.

Якщо трудовий потенціал на індивідуальному рівні відповідає робочій силі, то людський потенціал – особистості. Відмінність трудового та людського потенціалів виступає в явному вигляді при розгляді питання про їх реалізацію. Сфера реалізації трудового потенціалу обмежена виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, тобто трудовою діяльністю.

Сфери реалізації людського потенціалу виступають одночасно і сферами виробництва трудового потенціалу. У сучасних економічних дослідженнях методологічною базою аналізу процесів відтворення людського потенціалу найбільш часто виступає теорія людського капіталу [2].

Для покращення якості людського капіталу та його відповідності економічним вимогам він потребує постійних інвестицій. Окремим напрямом розвитку теорії людського капіталу слід вважати дослідження специфіки його відтворення, місця та ролі людини в постіндустріальному суспільстві [5].

Механізм формування людського потенціалу включає в себе перш за все потреби, удосконалення їх структури та можливості їх перетворення у реальне споживання на базі певного рівня свободи вибору. Насамперед, механізм формування людського потенціалу проявляється у соціально-економічній природі та якісно-кількісній характеристиці споживання. Сфера потреб і споживання є важливою сферою становлення людського потенціалу, як і трудова діяльність.

Людина повинна брати участь в усіх процесах, які формують сферу її життєдіяльності. Стійкий людський розвиток вимагає соціально орієнтованого зростання, але також вимагає того, щоб люди мали політичну, економічну, соціальну свободи, рівні

можливості, свободу пересування, реалізації творчих здібностей, гарантії прав людини. Механізм формування людського потенціалу має також екологічну складову. Людський розвиток та економічне зростання нерозривно пов'язані з необхідністю збереження природного середовища й забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини. Постійне зростання виробництва при ігноруванні екологічних аспектів веде до поглиблення глобальних проблем [4].

Рівень освіти зараз перебуває на досить низькому рівні. Пов'язано це передусім з рівнем фінансування державних закладів освіти, ліцензуванням бюджетних місць, що стосується фінансової сторони проблеми. У інтелектуальній складовій, проблемою є концентрація національної системи освіти тільки на виконанні завдань навчально-викладацької діяльності, тоді як науково-дослідна робота покладена на профільні науково-дослідні інститути.

Освітній та науково-дослідний процеси значно відірвані один від одного, що створює перешкоди для розвитку інтелектуального потенціалу. Соціальна складова полягає у забезпеченні стабільних та гідних умов життя, наданні можливостей для розвитку людського потенціалу людини, збереженні соціокультурних систем, максимальному усуненні соціальної напруженості тощо. Екологічна складова передбачає організацію екологічно безпечного виробництва та запобігання забруднення навколишнього середовища. Основоположною ідеєю концепції сталого розвитку є усвідомлення різниці між економічним зростанням та розвитком.

Більшість як країн, так і окремих корпорацій та підприємств, мету діяльності вбачають в забезпеченні швидкого та стабільного економічного зростання, не приймаючи до уваги, що економічне зростання це лише засіб досягнення головної мети господарювання – забезпечення духовно-культурного, інтелектуального, особистісного розвитку. А концентрація лише на економічному зростанні передбачає короткостроковий ефект, а в глобальному масштабі може стати небезпекою для життя людей.

Ще однією глобальною проблемою, яка перешкоджає економічному розвитку, є поширення так званої віртуальної світової економіки, що характеризується зміною пріоритетного положення реального сектору економіки та надання домінуючого значення фінансовому сектору.

В Україні функціонування фінансової системи супроводжується економічними кризами, але руйнується не до кінця. Причинами такої стійкості системи, по перше, є штучно створений “ефективний” механізм функціонування віртуальної економіки та її архітектура, а, по друге, що є зміни духовно-моральних цінностей, культурних характеристик сучасного суспільства та домінування грошової цивілізації з її постулатами, що гроші правлять світом, а досягти багатства можна будь-якими методами [5].

Єдиним виходом з такого критичного положення є використання людського потенціалу, духовно-морального та інтелектуального, який невичерпний та необмежений за свою суттю. Даний підхід передбачає духовне-моральне ставлення людей один до одного та до навколишнього середовища.

Швидке економічне зростання неможливе без найпередовіших досягнень науки й техніки, впровадження принципово нових підходів у менеджменті та у виробництві, тобто без здійснення “інноваційного прориву”. Необхідним є прогнозування, планування й програмування соціально-економічних показників розвитку з використанням сучасних статистичних та економіко-математичних методів.

Забезпечення сталого економічного розвитку України в сучасних умовах має передбачати вирішення ряду завдань: ліквідація диспропорцій економічного розвитку, а саме відновлення підпорядкованості фінансового сектору реальному сектору економіки, а не навпаки, що спостерігається сьогодні; пріоритетність державної підтримки та розвитку галузей, які створюють кінцевий продукт, використовуючи інноваційні розробки ресурсозбереження, та дотримуючись умов екологічності навколишнього середовища; оптимізація структури накопичення та споживання; стимулювання рівня інвестицій. За умови активного використання людського потенціалу.

Таким чином можна зробити висновки, що людина, її потенціал становлять першооснову національного багатства кожної країни, оскільки головним критерієм соціально-економічного прогресу є досягнення у сфері розвитку людини та задоволенні її потреб. Під людським потенціалом слід розуміти здатність, можливість, необхідність людей працювати в умовах постіндустріального суспільства, що базується на інформаційно та інтелектуально містких технологіях.

Список літератури

1. С. М. Вересюк, Людський капітал України: проблеми і перспективи [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52989.doc.htm. Дата звернення: 15.03.2018.
2. О. І. Іляш, “Оцінка розвитку людського капіталу України”, Економіка і регіон, № 24, с. 141-145, 2012.
3. К. В. Тимошенко, “Оцінка ефективності інвестицій у розвиток людського капіталу на підприємстві”, Вісник Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”, № 2 (13), с. 81-88, 2013.
4. Рейтинг стран мира по урону образования [Електронний ресурс]. Доступно: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>. Дата звернення: 16.03.2018.
5. М. Малік та Ю. Білінець, “Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід”, Ефективна економіка, № 8, 2014. Доступно: http://gazeta.dt.ua/science/orientiri-reform-v-osviti-ta-nauci-_html#. Дата звернення: 20.03.2018.

ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Практика антимонопольного регулювання економіки доводить, що ефективність державного втручання в діяльність монополій багато в чому залежить від інституціонального середовища функціонування об'єктів регулювання та впливу ряду інституціональних чинників. Державне регулювання економіки покликане, в першу чергу, створювати необхідні передумови та базис для розвитку ринкових відносин, не допускати значних порушень правил здійснення ринкових відносин. З другого боку, інституціональне середовище і є тим самим базисом, що забезпечує функціонування суб'єктів ринку.

Дослідженням інституціонального впливу на державне регулювання економіки взагалі та монополій зокрема присвячено праці авторів: О. Уільямсона, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Р. Ріхтера, Е. Г. Фуруботна.

Проте недостатньо дослідженням залишається питання ролі інституціонального забезпечення в державному антимонопольному регулюванні.

Вищенаведене й обумовило вибір теми та її актуальність.

Аналізуючи понятійно-категоріальний апарат предметної області інституціоналізму, знаходимо, що до цього часу остаточно не сформовані та не розмежовані основні поняття, зокрема поняття інституту, інституції, інституціональної структури. В різних авторів існуючі дефініції інституту та інституції або ж носять однакове смислове навантаження, що призводить до "розмиття" даних понять, або ж чітко не відокремлюються. Розмежування даних понять запропоноване в табл. 1.

Найбільш загальним способом типізації та інституціоналізації суспільних явищ і процесів є інституції, що являють собою форми соціалізації функцій, які мають виконувати індивіди в процесі соціально-економічних відносин (СЕВ). Інституції є відбиттям розподілу соціальних ролей та статусів, а також відповідних до цього найбільш узагальнених суспільно прийнятих моделей і стратегій поведінки, який (тобто, розподіл) здійснюється за принципами, визначеними основними характеристиками структурної побудови цивілізаційного устрою певного суспільства.

Конкретизація і деталізація змісту інституцій здійснюється через систему інститутів (інституціональних норм), що являють собою упорядкований комплекс функціональних ознак, що

описує та унормовує процес реалізації низки однорідних інституцій.

Таблиця 1

Характеристика елементів інституціонального середовища

Елемент інституціональної структури	Визначення сутності елементу інституціональної структури	Характеристика ролі та функцій елементу інституціональної структури в системі суспільних відносин
Інституції	Суспільні форми типізації функцій членів суспільства (індивідів), що визначають їхній статус і роль в системі суспільних відносин	Визначення фундаментальних засад формування функціональної та елементної складової суспільних відносин
Інститути (інституціональні норми)	Упорядкований комплекс функціональних ознак, що описує та унормовує процес реалізації конкретної системи однорідних інституцій	Унормування та облаштування форм взаємодії індивідів (членів суспільства), що виконують різні функції в процесі досягнення загальної мети при здійсненні соціально-економічних відносин (СЕВ)
Органи (інституціональні структури)	Структуровані форми зовнішнього організованого прояву і матеріалізації однорідних інституцій	Забезпечення функціонування та розвитку організацій через структурування форм взаємодії індивідів (членів суспільства), що виконують різні функції в процесі досягнення загальної мети в ході здійснення СЕВ

Іншою основною формою структурування інституцій виступають органи ІС (інституціональні структури), які, з одного боку, є засобом формалізації зовнішнього прояву і матеріалізації дії

інституцій, а з іншого, – функції ІС полягають також у визначенні кола раціональних форм взаємодії індивідів (членів суспільства).

Таким чином, в процесі утворення інститутів суспільства відбувається унормування та облаштування найбільш раціональних форм взаємодії індивідів, що відповідно до найбільш загальних принципів (закладених на рівні інституцій) мають виконувати різні функції в процесі досягнення загальної для них мети та при забезпеченні локальних приватних інтересів в ході здійснення СЕВ.

Приведена змістовна характеристика предметної сфери інституціонального забезпечення економічних відносин надає можливість визначення ролі та значення цих понять в структурі системи антимонопольного регулювання (рис. 1).

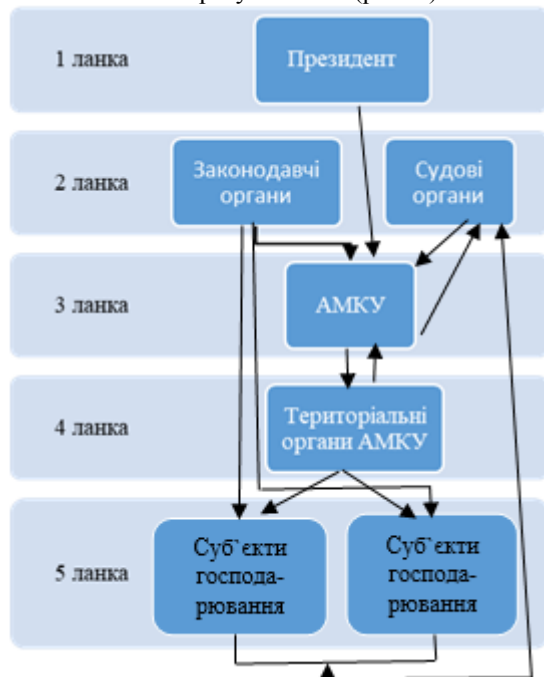


Рис. 1. Структура системи антимонопольного регулювання національної економіки

Отже, представників 1–4 ланки пропонуємо розглядати як інститути, 5 – як інституції.

На 1 ланці Президент виконує повноваження державної виконавчої влади, йому підконтрольний Антимонопольний комітет України (АМКУ).

2 ланку представлено законодавчими (встановлюють правила на ринку та надають повноваження АМКУ) та судовими (здійснюють судовий контроль, захищають права та інтереси підприємців) органами влади, що, в свою чергу

впливають на АМКУ, його територіальні органи та підприємців.

3 та 4 ланки – реалізують функції та повноваження здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції, контроль за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання.

5 ланка повинна виконувати правила конкурентної поведінки та несе відповідальність за її порушення.

Отже, інститути та інституціональні структури унормовують та визначають загальні засади утворення, існування та розвитку організацій, а інституції визначають фундаментальні засади формування функціональної та елементної складової суспільних відносин.

Рекомендації щодо подальшої розробки. Питання інституціонального забезпечення антимонопольної діяльності держави потребує подальшого розгляду та уточнення, зокрема для удосконалення антимонопольної політики держави, унормування її показників згідно з вимогами та нормами Європейського Союзу.

Список літератури

1. В. Гаркуша, “Економічно-інституційні аспекти регулювання монопольної влади в Україні”, дис. канд. наук, Дніпропетровський держ. аграрний ун-т, Дніпропетровськ, 2006.
2. З. Борисенко, “Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України”, дис. докт. наук, Об'єд. інститут економ. НАН, Київ, 2004.
3. Г. Філюк, “Сучасні тенденції та проблеми регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні”, *Економіка України*, № 7, с. 31–41, 2004.
4. Н. Литвиненко, *Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни*. Дніпропетровськ, Україна: НГУ, 2015.
5. С. Кирдина “Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация”, [Электронный ресурс]. Доступно: http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=215. Дата звернення: 5.02.2018.
6. Д. Норт, *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. Москва: Фонд экономической книги, 1997.
7. В. Тарасевич, “Что такое институт? (опыт институциональной эволюции)”, *Журнал институциональных исследований*, т. 2, № 3, с. 5–23, 2010.
8. J. Commons, “Institutional Economics”, *American Economic Review*, vol. 21, № 4, pp. 648–657, 1931.

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В умовах розвитку економіки знань посилюється роль інтелектуальних ресурсів і ефективності їх застосування в інноваційній діяльності підприємства. Трансформації в економіці, суспільстві та освітній сфері загострюють суперечності між потребами підприємств та можливостями закладів вищої освіти (ЗВО) у підготовці конкурентоспроможних фахівців, здатних відповідати на виклики часу.

Підвищення інтернетизація призводить до якісних перетворень на ринку освітніх послуг. Це вимагає змін у розвитку системи освіти і врахування тенденцій, що склалися за сучасних умов функціонування економіки та суспільства в цілому.

В останні роки зазнала істотних змін мета системи освіти: від формування навичок, вмінь і знань в галузі передових технологій освіта поступово переходить до формування компетентностей особистості та створення нових знань в інноваційних галузях науки і техніки, набуття можливостей автономностей та особливих форм та засобів комунікацій в процесі здобуття освіти.

Можна констатувати, що на сьогоднішній день об'єктивною реальністю стає трансформація навчального закладу в одного із суб'єктів ринкової діяльності – постачальника або провайдера освітніх послуг. При цьому відмінною особливістю національних ЗВО є вихід з одним і тим же продуктом на два взаємопов'язаних ринки: ринок освітніх послуг і ринок праці.

Серед сучасних тенденцій розвитку ринкових відносин до найбільш вагомих і характерних слід віднести швидкі зміни мотивів та пріоритетів споживачів. Ситуація, що склалася вимагає для забезпечення стійких позицій навчальних закладів на ринку урахування існуючих і майбутніх потреб ринку, прогнозування, що в свою чергу, не можливе без використання інструментів маркетингу, результатів маркетингових досліджень ринку освітніх послуг та прийнятті обґрунтованих рішень щодо вибору інноваційних маркетингових інструментів впливу на поведінку існуючих та потенційних споживачів.

За таких умов учасниками маркетингових відносин виступають освітні установи, споживачі (окремі особистості, підприємства і організації, держава), посередники, а також громадські структури, які беруть участь в просуванні освітніх послуг на ринку.

Важливу роль серед суб'єктів маркетингу освітніх послуг відіграє особистість самого студента

(учня або слухача), оскільки він є матеріальним носієм освітніх послуг, а також їх кінцевим споживачем.

Динамічні процеси, які характерні для розвитку України потребують перегляду існуючих підходів до організації діяльності суб'єктів освітніх послуг.

Сучасність характеризується появою та впровадженням нових, більш ефективних форм та механізмів взаємодії суб'єктів різних рівнів та сфер функціонування. Проте взаємодія між ринковими суб'єктами в теорії управління розглядається з двох позицій: суперництва і партнерства. Жорстка конкуренція між виробниками освітніх послуг, державними університетами, приватними навчальними закладами й іншими установами та окремими особами, які надають послуги в сфері освіти, стрімкий розвиток інформаційних технологій, удосконалення виробничих процесів, підвищення можливостей міжнародної академічної мобільності змушує переходити від дискретних, суперницьких відносин до формування довгострокових взаємовигідних відносин.

Це обумовило виникнення достатньо нового напрямку в управлінні – формування взаємовідносин господарюючих суб'єктів та інших учасників взаємодії, що безпосередньо чи опосередковано пов'язані з ними. Формування відносин – цілеспрямований процес по створенню, встановленню та наданню закінченої форми зв'язкам між суб'єктами. Основу даного підходу складають підтримка та розвиток довгострокових, міцних відносин зі споживачами, постачальниками, персоналом і навіть конкурентами.

Концепція маркетингу партнерських відносин передбачає формування лояльності та утримання існуючих споживачів, що є менш витратними, ніж формування зв'язків з новими. Оскільки наявність партнерства може забезпечити набуття конкурентних переваг, зокрема стабільне економічне положення, низький рівень ризику функціонування, можливість збільшення доходів і прибутку тощо.

Встановлення партнерських відносин особливо в сфері освіти і науки потребують фундаменту, загальних принципів, які б дозволили укріпити взаємодію та підтримувались всіма сторонами відносин (зкладами освіти, студентами / учнями / слухачами, державою, роботодавцями та іншими зацікавленими (контактними) аудиторіями). Кожний такий учасник партнерства зазвичай переслідує свої конкретні задачі, тому потрібні базові елементи, які

дозволять дійти компромісу та врахувати інтереси всіх сторін маркетингової взаємодії в сфері освітніх послуг.

В ході проведеного дослідження було виділено основні принципи побудови партнерських відносин: добровільність, рівноправність, взаємовигідність, прозорість.

Ці принципи одночасно є основою та умовами формування партнерства.

Принцип добровільності передбачає відсутність примусу, вільне волевиявлення до встановлення та/або приєднання до відносин з партнером (починаючи з вибору навчального закладу, форми його власності, обрання вибіркових навчальних дисциплін – вільних майнорів у ЗВО, мови навчання, викладачів тощо). Крім того, цей принцип вказує на необов'язковість та вільність щодо процедури та етапів формування й розірвання партнерства, самостійну розробку процесу оцінки та вибору потенційних партнерів. Сторони самі, за власним вибором та можливостями визначають свій вклад у партнерські відносини, який в свою чергу, буде впливати на їх результат та ефективність. Таким чином, добровільність визначає як доцільність – можливість побудови, так і кінцевий результат відносин і є одним з основних принципів формування партнерських відносин в системі надання освітніх послуг.

Принцип рівноправності покликаний надати рівні права голосу, можливості участі та визнання того вкладу, який неможливо оцінити в грошовому еквіваленті або суспільній значущості. Рівноправність не означає рівність, оскільки в більшості випадків співпраця характерна для сторін з великою різницею у ресурсах, можливостях, масштабах діяльності та впливі.

Рівноправність припускає відсутність у будь-якій із сторін привілеїв при розподілі прав, зобов'язань, вигод та витрат від формування партнерських відносин.

Всі партнери вносять свій вклад в спільну діяльність, за таких умов, вони отримують право поділити отримані вигоди. Партнерські відносини направлені на досягнення конкретних вигод для кожного партнера окрім загальних переваг для всіх. Тільки таким чином можливо забезпечити довгостроковий інтерес партнера та стійкість співпраці.

Принцип прозорості включає в себе чесність та відкритість у сумісних проектах, необхідний для вільного доступу всіх партнерів до інформації, ресурсів, які використовуються в рамках партнерських відносин. Завдяки прозорості діяльності існує можливість звітування перед усіма зацікавленими особами у партнерстві та підвищення довіри між їх учасниками.

Вказані принципи є базовими на етапі формування відносин з партнерами, в подальшому вони можуть бути замінені новими, які є прийнятними та погодженими партнерами, розробленими в процесі співпраці.

Найбільш яскраво та показово партнерські відносини проявляються у вищій школі. Зокрема у

ст. 3 Закону України “Про вищу освіту” редакції 2017 року закріплено сприяння здійсненню державно-приватного партнерства.

На користь розвитку партнерських відносин в Україні є актуалізація варіативності освітніх послуг, існування ступеневої освіти, можливість отримання другої спеціальності, індивідуальна траєкторія освіти, наявність варіативної складової освітньо-професійної програми тощо.

26 січня 2018 року на Розширеному засіданні Колегії Міністерства освіти і науки (МОН) України була прийнята Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти в Україні, що безпосередньо сприяє встановленню поглибленої взаємодії за всіма напрямками розвитку партнерських відносин. Ця Концепція є узагальненням адаптації міжнародного досвіду дуальної форми здобуття освіти, яка спрямована на поглиблення співпраці закладів освіти з роботодавцями, підвищення їх ролі в формуванні освітніх програм та навчальних планів, подолання розриву між теоретичною підготовкою та вимогами ринку праці до випускників. До розробки положень підготовки фахівців у системі освіти за дуальною формою було залучено представників навчальних закладів, які впроваджують дуальну форму здобуття освіти в рамках пілотних проектів, роботодавців та представників Федерації роботодавців України і фахових об'єднань України. У цій Концепції передбачається встановлення рівноправного партнерства закладів вищої, фахової передвищої, професійно-технічної (професійної) освіти, роботодавців та здобувачів освіти з метою набуття останніми досвіду практичного застосування компетентностей та їх адаптація в умовах реальної професійної діяльності.

Таким чином, можна констатувати реально існуючі приклади та подальші можливості розвитку партнерських відносин в Україні щодо системи освітніх послуг. За умов дотримання положень концепції маркетингу партнерських відносин різні учасники партнерства прагнучи до спільної вигоди, проте здійснюючи чітко розподілені функції і завдання, відповідно до сфери діяльності, інтересів та можливостей в змозі отримати індивідуалізовані результати для кожного окремого суб'єкта підвищуючи добробут суспільства в цілому.

Список літератури

1. Т. С. Щербата, “Європейський досвід партнерства між ВНЗ та підприємствами”, на *Міжн. наук.-практ. конф. Соціально-економічний розвиток України: загрози та виклики в умовах трансформаційних змін*, Ужгород, 2016, с. 141-143.

2. Верховна Рада України 2014, № 37-38, ст.2004) Закон України “Про вищу освіту”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. Дата звернення: 18.03.2018.

3. Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти в Україні. [Електронний ресурс]. Доступно: fes.kiev.ua/n/cm's/25open_in_new. Дата звернення: 16.03.2018.

СТРАХУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОБМЕЖЕННЯ РИЗИКУ СТАРТ-АПІВ (START-UPS)

Сучасна світова економіка характеризується великими динамічними змінами, де що раз більшу роль відіграють виробництво нових технологій та інновації. Економічні одиниці, які діють на ринку, використовують нові, часто унікальні технології, а це призводить до їх динамічного розвитку та тривалого і збалансованого розвитку економіки в цілому. Виникнення нових, інноваційних підприємств, до яких можна віднести і стартапи, у теперішній час необхідно трактувати, як виклик, з яким треба впоратися в контексті польської економіки, а також ефективної конкуренції з новими підприємствами, що виникають на європейському та світовому ринку. Це дуже важливо, особливо в ситуації, де згідно даних Євростату, Польща в 2015 році віддала на ці інновації (*Gross domestic expenditure on R&D*) 1% свого ВВП, тоді як вартість даного показника для цілого Євросоюзу становить 2,03 % і 2,12 % для країн єврозони [1]. Прагнення до зменшення даної диспропорції і є одним із головних пріоритетів польського уряду. Одним із напрямків підтримки та розвитку в даній сфері і є діяльність стартапів, в яких закладений значний потенціал для розвитку інноваційної економіки в майбутньому.

Поняття стартап асоціюється в основному з бізнесом і в сьогодишніх економічних умовах можна знайти багато його визначень. Відповідно до словника бізнес термінів – це підприємство у своєму початковому етапі розвитку, де підприємець шукає фінансові ресурси щодо реалізації свого задуму, створює перші початкові структури та ініціює операційну діяльність [2]. Одне із найбільш поширених визначень даного поняття сформулював Стів Бланк (Steve Blank), де він зазначає, що це тимчасова організація, яка шукає рентабельної, масштабної та повторювальної моделі бізнесу [3]. Та перш за все необхідно зосередитися на рисах даного поняття, до яких належать [4]:

1. брак історії – це молоді фірми, які мають лише коротку історію свого існування та незначну історію фінансових даних;
2. невеликі доходи або їх брак, втрати завдяки операційній діяльності, що впливає на обмежені фінансові можливості;
3. залежність від іноземного капіталу – стартапи в своїй початковій фазі фінансуються в основному із власних коштів засновників, фондів ЄС або приватними інвесторами (фонди *venture capital*, ангели бізнесу) ;

4. великий ризик невдачі – більшість молодих фірм не можуть впоратися із спробою виведення свого продукту на ринок.

Ризик є невід'ємною частиною будь-якої діяльності, це також стосується і стартапів. Необхідно підкреслити, що немає однозначного тлумачення ризику і це поняття неможливо визначити. В різних галузях науки це поняття і по-різному трактується, дуже важко сформулювати єдине та універсальне визначення, практично неможливо. Хоча існують ці труднощі, на які вказує Е.Ковалевський (E.Kowalewski) “Поняття ризику має основне значення як з точки зору теорії страхування, так і для потреб щоденної практики” [5], також В.Ронка-Хмельовець (W.Ronka-Chmielowiec) вважає, що «поняття ризику та розуміння його сутності має основне значення як для теорії, так і для практики страхування» [6]. Про складність ризику, на що вказує Б.Хайдиняк (B.Hadyniak), свідчить також те, що це поняття складається з комбінування трьох різних невизначеностей, тобто: події (непередбачуваність інциденту), моменту (непередбачуваність терміну виникнення), а також результату (можливість та величина користі або втрати) [7].

Стартапи належать до підприємств високого ризику, і тому вимагають не тільки особливої фінансової підтримки, але і підтримки у сфері ризику, що їм загрожує. Тому вони повинні приймати рішення щодо усунення або принаймні обмеження впливу факторів, які можуть зірвати їх діяльність.

У ринковій економічній системі існують відповідні одиниці, на які падає весь тягар кожного ризику.

Переважно це власники підприємств, які ризикують через невпевненість, несучи при цьому тягар неочікуваних втрат, а також отримуючи неочікувані профіти. Однак, прогресивні спільноти створили такі інституції, що приймають ризик на себе. Такою інституцією є страхування, суть якої полягає у перенесенні ризику [8]. Проте, використання захисту через страхування підприємством не визначає ще самої ролі страхування в процесі управління ризиком в стартапах. У цьому випадку важливим є правильний підбір продуктів страхування, які повинні бути пристосовані до індивідуальних потреб підприємства. Вони мають бути спрямовані і на отримання значних фінансових досягнень, до яких можна віднести [9]:

- 1) збільшення можливості залучення капіталу;
- 2) можливість збільшення фінансових важелів;
- 3) зниження вартості капіталу;
- 4) уникання затрат під час тимчасової нестабільної фінансової ситуації чи банкрутства;
- 5) посилення на податкові пільги;
- 6) гарантування стабільності засобів, призначених на стратегічні інвестиції фірми.

Для пошуку найкращого способу зниження ризиків при фінансуванні стартапів використана система підтримки прийняття рішень (СППР). Вибір кращого способу зниження ризиків при фінансуванні стартапів передбачає застосування експертного методу оцінки можливих альтернатив. Першим етапом такої оцінки є визначення оптимальної кількості опитувальних експертів. Відповідно до кількості заявлених проєктів [11] та шкали оцінювання Т.Сааті [12] встановлено, що на першому етапі достатньо два. Експертне оцінювання, що здійснено у програмному продукті Decision Making Helper. Оцінювання передбачало вибір альтернативного способу фінансування стартапів серед бізнес-партнерства, краудфандингу та венчурних фондів за критеріями рівень складності застосування, вартість обслуговування та фактор часу. З урахуванням ваги кожного критерію, виходячи з їх важливості, найбільш привабливим, на думку фахівців, способом фінансування стартапів в Україні є венчурні фонди (28 %).

Наступним етапом було визначення кращого способу зниження ризиків при фінансуванні стартапів. Для цього застосовано аналогічний програмний продукт. Вибір здійснювався серед таких способів як страхування (перестраховування), розподіл ризику, створення ресурсних резервів за критеріями простота способу, вартість, рівень компенсованих збитків.

Необхідно підкреслити, що продукти страхування, метою яких є обмеження ризику ведення діяльності стартапу, повинні бути більшою мірою профільовані і пристосовані до індивідуальних потреб підприємств під час підписування умов, а також повинні розглядатися моменти ризиків, що можуть змінюватися в часі [10]. Тому є дуже важливим точне визначення, які ризики стартап повинні в першу чергу застрахувати, щоб покрити витрати, які може понести перш за все, тому що використання оптимального страхового захисту у своїй діяльності, може бути одним із засобів успіху на ринку серед даного типу підприємств.

Найкращим способом зниження ризиків при фінансуванні стартапів за результатами експертного оцінювання є страхування (перестраховування) – 60 %, майже не одержав позитивної оцінки спосіб розподілу ризиків, тому другим способом визначено створення ресурсних резервів.

Подальші розрахунки з використанням співвідношення отриманих результатів може

сприяти прийняттю рішення потенційним інвестором, а також підвищити ефективність взаємодії у ланцюгу “процес фінансування – ризик”.

Огляд заходів державної підтримки розвитку бізнесу багатьох країн показав [13], що додатковими напрямками зниження ризику можуть бути: зростання обсягів підтримки за гарантіями по кредитах, збільшення державних гарантій за експортними операціями та частки прямого фінансування, субсидування відсоткових ставок, об'єднання банків для кредитування інноваційного підприємництва для розподілу ризиків, фондування Центральним банком кредитних організацій та ін. Майже всі країни мають свої державні гарантійні програми.

В будь-якій країні доцільно запровадження довгострокової програми з розвитку фінансування інноваційного підприємництва із вибором джерел фінансування і заходів, спрямованих на зниження ризику.

Список літератури

1. K. J. Arrow, *Eseje z teorii ryzyka*, przekład B. Samojlik, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1979.
2. S. Blanc, B. Dorf, *Podręcznik start-upu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2013.
3. Business Dictionary, Start-up, 2015, [Online] Available: www.businessdictionary.com/definition/start-up.html. Data dostępu: 21.06.2017.
4. A. Damodaran, Y. Valuing, *Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges*, Stern School of Business, New York University, 2009.
5. EUROSTAT, [Online] Available: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/R_%26_D_expenditure. Data dostępu: 1.04.2018.
6. K. A. Froot, D.S. Scharfstein, J.C. Stain, *Risk Management: Coordinating Corporate Investment and Financing Policies*, NBER Working Paper No. 4084, 1992.
7. B. Hadyniak, *Przewidywalność, wartość i ryzyko*, Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki, red. J. Handschke, J. Monkiewicz, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.
8. E. Kowalewski, “Ryzyko w działalności człowieka i możliwości jego ograniczenia”, *Ubezpieczenia gospodarcze*, Warszawa 1998.
9. R. Pukała, “Financing the operational risk of start-ups through insurance”, *Knowledge – Economy – Society. Challenges and Tools of Modern Finance and Information Technology*, Foundation of the Cracow University of Economics, Krakow 2017.
10. W. Ronka-Chmielowiec, “Ryzyko jako przedmiot ubezpieczenia”, *Ubezpieczenia. Rynek i ryzyko*, PWE, Warszawa 2002.
11. Г. І. Купалова, *Теорія економічного аналізу*. Київ, Україна: Знання, 2008.
12. В. І. Лямець, *Системний аналіз. Вступний курс*, Харків, Україна: ХНУРЕ, 2004.
13. В. В. Заболоцкая, “Современные зарубежные модели финансовой поддержки инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства”, *Экономика: теория и практика*. № 1 (37), с. 53-60, 2015.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Подолання наслідків економічної кризи та прискорення економічного зростання України залежить від визначення пріоритетних галузей економіки, що потребують державної підтримки. Але для прискореного розвитку економіки, державної підтримки замало, необхідно проведення структурних реформ, насамперед, впровадження нових умов регулювання господарської діяльності підприємств різних видів та форми власності.

Питомий вклад кожної галузі народного господарювання у формування ВВП держави, визначають підприємства, що входять до її складу. При визначенні підприємств, що потребують державної підтримки, необхідно враховувати показники ефективності їх діяльності, що характеризують соціальну важливість для суспільства та держави в цілому. Державну підтримку в першу чергу повинні мати підприємства, що здатні виробляти конкурентоспроможну та якісну продукцію [1]. Тому, дослідження результатів діяльності підприємств дає можливість визначити види підприємств, що мають визначальний вплив на розвиток економіки та для яких необхідно спрямувати державну підтримку.

Дослідження було проведено на основі аналізу основних показників результативності функціонування вітчизняних підприємств різних видів діяльності, форм власності та розмірів, за 2009 р. Серед них, питома вага у формуванні ВВП держави, питома вага перерахованих податків суб'єктами господарювання у державний бюджет за видами підприємств, структура зареєстрованих малих підприємств за видами діяльності, структура виробництва продукції різними видами підприємств, яка визначена неякісною та не відповідає вимогам стандартів якості.

Наприклад, у США – 60 %, в Німеччині – 54 %. Середні підприємства мають вклад у формування ВВП – 39 %, великі – 52 % [4].

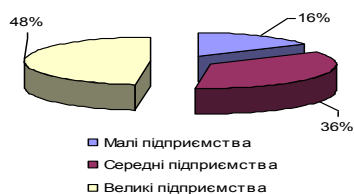


Рис. 1. Питома вага перерахованих податків суб'єктами господарювання у державний бюджет за видами підприємств [4]

Аналіз діяльності суб'єктів господарювання, різних видів за розмірами, виявив наступні результати. Малі підприємства (що знаходяться на спрощеній системі оподаткування) мають питому вагу у формуванні ВВП України не більше 9 %. Наступним показником, що характеризує діяльність вітчизняних підприємств є структура зареєстрованих малих підприємств за видами діяльності (рис. 2).

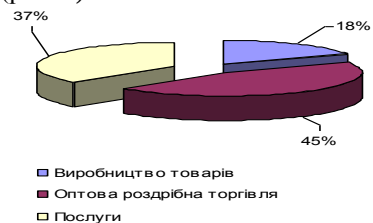


Рис. 2. Структура зареєстрованих малих підприємств за видами діяльності [4]

Аналіз даних Інституту Укртестстандарту м. Києва щодо перевірки продукції, яка визначена неякісною та не відповідає вимогам стандартів якості, дозволяє отримати наступні результати (рис. 3).

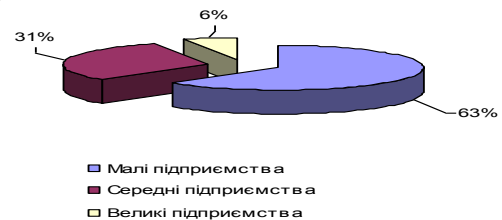


Рис. 3. Структура виробництва продукції різними видами підприємств, яка визначена неякісною та не відповідає вимогам стандартів якості [4]

Крім цього, згідно даним перевірок Інституту Укртестстандарту м. Києва з 100 тон перевірених продуктів харчування, 20 % не відповідають вимогам стандартів якості, а виробникам накладено штрафів на суму понад 420 тис. грн., у тому числі виробниками 60 % не якісної продукції є малі підприємства [4].

Таким чином, стимулювання малого та середнього бізнесу (спрощена система оподаткування) призводить до небажаних наслідків для суспільства та держави в цілому, з точки зору якості продукції, що виготовляється та реалізується.

Державну підтримку (спрощена система оподаткування) більшість підприємств малого та

середнього бізнесу використовують як схему мінімізації сплати податків та надання сумнівних фінансових послуг. Тому, впровадження нових умов ведення господарської діяльності, неможливо без змін в податкової державної політики. Прийняття податкового кодексу є основним кроком, який дозволить, створити передумови формування якісно нового підходу щодо здійснення підприємницької діяльності в Україні.

Насамперед, потребують перегляду розміри критеріїв переходу на спрощену систему оподаткування, а також скорочення переліку видів діяльності. Перед тим, як отримати можливість перейти на спрощену систему оподаткування, суб'єкти господарювання повинні обґрунтовувати свою спроможність виробляти якісну, конкурентоспроможну продукцію [2]. Нараховувати дійсну заробітну плату, яку отримують робітники. Забезпечити відповідні умови праці найманим робітникам. Тільки після підтвердження спроможності ведення свого бізнесу у відповідності цим вимогам, отримувати можливість перейти на спрощену систему оподаткування.

Підприємства-виробники конкурентоспроможної продукції та послуг, реального сектору економіки, що потребують державну підтримку, не можуть використовувати переваги спрощеної системи оподаткування для свого розвитку. Тому, необхідно з одного боку зменшити кількість податків та впроваджувати диференційовані ставки для платників, а з другого боку спростити процедуру оформлення та ведення звітності підприємницької діяльності. Зменшити податкове навантаження на фонд оплати праці на підприємствах. На вітчизняних підприємствах нарахування у середньому складають 43 % [4]. По цьому показнику Україна займає одне з передостанніх місць в Європі.

Використовувати практику застосування податкових канікул. Це дозволить підприємствам реального сектору економіки з акумулювати фінансові ресурси. Перейти на інноваційну модель розвитку. Модернізувати та впроваджувати заміщуючи технології по виробництву продукції, що раніше не вироблялася в Україні.

Як свідчать статистичні дані, найбільший вплив на розвиток малого підприємництва мало податкове законодавство. Податкова система України є однією з найбільш складних не лише серед країн європейського регіону, але і в глобальному порівнянні. Це регулярно підтверджується міжнародними рейтингами і звітами. За даними рейтингу Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2017 Україна займає 84 місце зі 190 країн світу за умовами сплати податків.

За результатами анкетного опитування представників малого підприємництва, проведеного вченими Інституту економіки промисловості НАН України в 2012 р., серед найбільших труднощів і

регуляторних бар'єрів у підприємницькій діяльності респонденти назвали оподаткування і адміністрування податків (47 %), видачу дозволів або ліцензій (23 %), державний контроль (25 %) [3].

Оцінюючи вплив Податкового кодексу і законів, що уточнюють його на діяльність підприємства, 59 % респондентів відзначили погіршення становища (в тому числі 5 % були близькі до банкрутства), 23 % вважали, що становище залишилося без змін, 9 % зазначили, що є передумови для поліпшення, і тільки 3 % відповіли, що становище покращується. Причому 40 % респондентів використали до прийняття Податкового кодексу загальну систему оподаткування і 60 % спрощену. У зв'язку з уведенням Податкового кодексу 44 % не припускали у перспективі розширення бізнесу і тільки 26 % готові були до цього [3].

Малий і середній бізнес в Україні розвивається недостатньо швидкими темпами, що свідчить про наявність стримуючих факторів реалізації його потенціалу. Одним з таких факторів багато дослідників вважають особливості оподаткування малого бізнесу в Україні. Однак аналіз еволюції практики оподаткування малого бізнесу показує, що умови сплати податків, ведення обліку та надання звітності суб'єктами малого бізнесу в Україні простіше, ніж у більшості економічно розвинених країн. Враховуючи ризик використання підприємств малого і середнього бізнесу в схемах ухилення від сплати податків, вважаємо, що використання альтернативних систем оподаткування може бути виправданим лише в короткостроковій перспективі [3]. Тому в найближчому майбутньому політика оподаткування малого бізнесу повинна бути переорієнтована на європейський досвід, з поступовим переведенням суб'єктів малого та середнього бізнесу на загальну систему оподаткування із застосуванням пільг в частині стимулювання інвестицій і встановлення порогової величини доходу, що дозволяє сплачувати податок на доходи фізичній особі. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування розміру оптимальних податкових пільг для підприємств малого і середнього бізнесу за умови їх переходу на загальну систему оподаткування.

Список літератури

1. Л. І. Воротіна, "Можливості збереження підприємств сектора малого бізнесу економіки України", *Бізнес Інформ*, № 11, с. 32-37, 2012.
2. В. О. Орлов, "Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу". *Сталий розвиток економіки*, № 3, с. 78-81, 2012.
3. С. М. Солованюк, "Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах", *Міжнародний науковий журнал "Інтернаук"*, № 2, с. 130-133, 2017.
4. Статистичний щорічник України за 2016 рік. *Державна служба статистики України*. Київ, Держаналітінформ, 2017.

СУЧАСНЕ СТАВЛЕННЯ ДО БРЕНДУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РЕЙТИНГОВОГО СПРИЙНЯТТЯ

Ринкова конкуренція ХХІ сторіччя досягла неабияких масштабів. Компанії – світові лідери змагаються не лише обсягами продажів, охопленням ринків, тощо. Конкуренція змістилася в площину брендів. Імідж, впізнаваність та безпрецедентна лояльність споживача до бренду дає останньому численні переваги перед конкурентами. Саме це зумовило необхідність сформувати певні рейтинги найдорожчих брендів, які наочно демонструють результати цієї конкуренції.

В світі існують декілька рейтингових видань, які щорічно представляють світові ТОП-100 найдорожчих брендів. Це і BrandZ, Interbrand, Forbes та ін. Так чи інакше такі списки дещо схожі, проте мають відмінності. Це пов'язано з різними методиками підрахунків та оцінки вартості брендів цими виданнями [1].

Найбільш впливовим списком глобальних брендів, в якому оцінюються їх рейтинги та зміни їх позицій за багатьма параметрами являється список “100 кращих світових брендів 2017” (Best Global Brands 2017) від міжнародної консалтингової компанії Interbrand. Компанія заснована в 1974 році Джоном Мерфі. Мережа компанії налічує 40 представництв в 25 країнах і робить її найбільшим бренд-консалтинговим агентством в світі. Агентство надає повний цикл послуг зі створення, управління та оцінки вартості бренду [2].

Для того, щоб претендувати на місце в рейтингу 100 кращих глобальних брендів Interbrand, компанії повинні задовольняти ряду вимог. Зокрема, бренд компанії повинен бути впізнаваним за рамками своєї базової споживчої аудиторії, фінансова та ринкова документація по кожному бренду повинні бути у відкритому доступі. Крім того, Interbrand наполягає на глобальності брендів - щоб потрапити в рейтинг, у компанії не менше третини продажів товарів під брендом повинні реалізовуватись в зарубіжні країни, мінімум на трьох континентах. Тому далеко не завжди найдорожчі бренди на локальних ринках входять в рейтинг кращих на глобальному.

За результатами рейтингу топ 100 брендів від компанії Interbrand в 2017 році найдорожчим брендом вчетверте поспіль стає Apple. ЗМІ відзначають також ретейлера Amazon, який суттєво покращив свої позиції (піднявся з 8 на 5 сходинку), та продовжує дорожчати. Замкнув десятку IBM, який втратив 4 позиції, але потіснив General Electric з першої десятки.

В табл. 1 представлено першу десятку рейтингу 2017 року [2].

Таблиця 1
Топ-10 найдорожчих брендів світу за версією компанії Interbrand

Місце	Бренд	Вартість млн.дол.	Зміна вартості
01	Apple	184,154	+3%
02	Google	141,703	+6%
03	Microsoft	79,999	+10%
04	Coca-Cola	69,733	-5%
05	Amazon	64,796	+29%
06	Samsung	56,249	+9%
07	Toyota	50,291	-6%
08	Facebook	48,188	+48%
09	Mercedes-Benz	47,829	+10%
10	IBM	46,829	-11%

Необхідно підкреслити, що 6 компаній з ТОП-10 представляють високотехнологічну галузь і ця тенденція зберігається впродовж останніх років та яскраво підкреслює трансформаційні процеси в світовому підприємництві та економіці в цілому.

Також Interbrand складає локальні рейтинги брендів різних галузей (страхові, фармацевтичні компанії), видів (бренди-прориви, «зелені» бренди), та країн (Індія, Німеччина, Китай і т.д.). Ринку українських брендів, на жаль, організація не веде [2].

Незважаючи на це, українські бренди розвиваються та ведуть конкуренцію на внутрішньому ринку, а, відповідно до цього, йому необхідні рейтинги брендів, що адекватно будуть відображати результати цієї конкуренції.

Формувати списки найдорожчих брендів України в той чи інший час брали на себе різні видання та компанії. Одним з таких рейтингів був, наприклад, “Рейтинг брендів України” видання “Сьогодні”. В нього входили 100 найкращих компаній року і заснований він був виключно на опитуванні споживачів. Останній рейтинг брендів України “Сьогодні” вийшов 2012 року [3].

Одне з авторитетних вітчизняних видань “Фокус” також складало свій рейтинг брендів. Попередній список найпопулярніших українських брендів складався на основі дослідження MMI Ukraine, проведеного компанією “TNS Україна”. Опитано 10 000 респондентів у віці 12-65 років в містах з населенням від 50 000 чол. Оцінювалися тільки бренди, створені українськими компаніями-виробниками, а також торгові марки,

створені або придбані іноземними компаніями спеціально для України [4].

У списку Фокуса торгові марки проаранжовано за обсягом роздрібних продажів виключно всередині країни за підсумками 2012 року. Крім основних брендів редакція оцінювала зонтичні, та суббренди.

Оцінка обсягів продажів українських брендів проводилася на основі відкритої фінансової звітності компаній. В окремих випадках експертну оцінку роздрібних продажів провела “Міжнародна Маркетингова Група Україна”. Останній випуск опубліковано 2013 році.

Найбільш репрезентативним рейтингом в Україні виступив рейтинг національних брендів від MPP Consulting “UkrBrand 2017 – ТОП-100 українських брендів”. Компанія більше 10 років збирає кращі і найбільш перспективні українські бренди. Вартість багатьох брендів є лише потенційною, проте “MPP Consulting” стверджує, що точність методології неодноразово підтверджувалася фактичними продажами брендів.

Протягом останніх років загальна сума вартостей на бренди в ТОП-100 збільшилась багаторазово, тому зараз кожен бренд повинен бути дуже сильним та надійним, щоб досягти відповідного рівня і бути присутнім в національному рейтингу.

Методологія оцінки бренду заснована на оцінці діяльності компаній-власників бренду, а також бере до уваги кілька факторів, які відображають ринкові умови, які можуть вплинути на бренд, всі можливі загрози і перспективи розвитку галузей [1].

Формула розрахунку вартості бренду [5]:

$$V = F_c \times (I_q \times G_q \times T_q \times C_q) \times U_{id}$$

де, V – вартість бренду

F_c – складовий фінансовий індекс

I_q – індекс інвестицій

G_q – географічний індекс

T_q – технологічний індекс

C_q – конкурентний індекс

U_{id} – унікальний ідентифікаційний індекс

Лідруючу позицію займає бренд Моршинська, вартість якої оцінили в 507 мільйонів доларів. Другий щабель зайняв ще один представник пивобезалкогольної галузі компанія Sandora, її вартість оцінюється в 312 млн.дол. Замикає трійку лідерів – найбагатших торгових марок в Україні компанія Roshen (274 млн. дол.).

Далі розташувались: Nemiroff, Нова Пошта, ПриватБанк, Хортиця, Rozetka, Київстар та Оболонь.

Здебільшого ринок брендів України представлений харчовою галуззю, але ретейлери, представники телекомунікаційних сфер, фінансові установи тощо, активно розвиваються і зміцнюють свої позиції в рейтингу. Вартим уваги є той факт, що вперше в 2017 році Ukrbrand опублікував рейтинг сумісно с журналом “Новое Время”. Цей крок посприяв тому, що безліч новинних порталів розповсюдили результати оцінки для широкого загалу і освіченість споживачів про сам рейтинг та його результати суттєво зростає [5].

Отже, українська економіка розвивається і, разом з нею, розвиваються вітчизняні компанії-власники брендів. Нажаль, до списку сотні найдорожчих брендів світу останні не потрапляють і шлях до цього досить складний. Та цей розвиток призвів до необхідності створити репрезентативний рейтинг брендів України, який буде максимально точно відображати вартість того чи іншого бренду.

Таку роль узяв на себе рейтинг національних брендів від MPP Consulting “UkrBrand”. Точність оцінки має певні похибки, тому що в Україні не розповсюджена практика продажу компаній, але ці процеси будуть наблизитися відповідно до інтеграції української економіки в світову.

А тому, маючи попереднє ранжування в списку вартості брендів, вітчизняні компанії отримують певний стимул та окреслення перспектив для розвитку і розповсюдження на зовнішні ринки як для задоволення власних соціально-економічних цілей, так і для зміцнення іміджу України в цілому.

Список літератури

1. А. П. Салюк, “Аналіз сучасного українського ринку брендів: Особливості та перспективи розвитку”, *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. No 24(13), с.67-71, 2017.
2. Best Global Brands 2017 Rankings / Interbrand [Електронний ресурс]. Доступно: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2017/ranking/>. Дата звернення 04.02.2018.
3. “Сегодня”: Рейтинг брендов. [Електронний ресурс]. Доступно: https://ukr.segodnya.ua/ratings/rate_brands.html. Дата звернення: 05.02.2018.
4. “Фокус”: 50 самых популярных брендов Украины 2013 года, [Електронний ресурс]. Доступно: <https://focus.ua/ratings/284039/>. Дата звернення: 05.02.2018.
5. “UkrBrand 2017 - ТОП 100 украинских брендов/ MPP Consulting, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2017>. Дата звернення: 05.02.2018.

ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В ГРУЗИИ

По данным Международного Валютного Фонда, в 2016 году средний годовой валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения в Грузии составляет 4160 долларов США, а Грузия занимает 108-е место среди 190 стран мира [1]. Это указывает на недостаточный уровень жизни населения Грузии и на его серьезную отсталость от ЕС (32 000 долларов США на душу населения).

Для выхода из такого положения и поэтапного сближения к Европейскому Союзу, объективно необходимо не годовые три процента роста экономики, а более высокие темпы, стабильный и долгосрочный рост; главный детерминант, для ускорения экономического роста Грузии, это развитие бизнеса, а в частности его инновационной формы –предпринимательство. К сожалению, в стране предпринимательство развивается асимметрично, как в отраслевой, так и в региональной в разрезе. Национальную экономику может возмещать отдельно взятый не промышленность, туризм или, если хотите, сельскохозяйственный сектор, а предпринимательство, которое является более широкое явление и касается всех отраслей и регионов экономики.

По данным службы статистики, в Грузии по состоянию на 1 марта 2017 года зарегистрировано 652 046 бизнес-субъектов, но из них только 171 532 – около 26 % – реально действующие. Это означает, что 479 514 компаний в стране существует только на бумаге [2]. То, что из зарегистрированных бизнес-субъектов реально работает только треть, связано с тем, что: Многие предприниматели регистрируют по несколько компаний – для того, чтобы не платить НДС; Предельно упрощенная процедура регистрации бизнеса, кроме того, она почти ничего не стоит; Сложная процедура банкротства в Грузии.

Несмотря на то, что на малый и средний бизнес приходится большинство компаний, существующих в стране, его доля в ВВП все еще очень низка – речь идет примерно о 20%. Этот показатель низкий не только в сравнении с Европой, где на малый и средний бизнес приходится 60–80 % от ВВП, но и в сравнении с Арменией, где этот показатель составляет 43 % [3]. В Грузии развитию малого и среднего бизнеса мешают такие факторы, как недостаточная квалификация предпринимательских навыков и неопытность, низкий уровень конкурентоспособности, отсутствие доступа к финансам и инвестиционному ресурсу, недостаточный уровень знания о международном рынке, отсутствие возможностей внедрения новых технологий, высокий уровень расходов. Кроме того,

наличие картельных сделок на грузинском рынке серьезно мешает развитию малого и среднего предпринимательства;

В настоящее время главной проблемой для бизнеса в Грузии является конкуренция с банками. Сегодня банки являются конкурентами почти во всех сферах бизнеса, поэтому у нас очень низкий экономический рост. В нормальной ситуации предприниматели должны иметь возможность партнерского сотрудничества с финансовыми институтами, а на деле у нас получается наоборот, между ними в основном конкурентные отношения. У Грузии много проблем, которые должны быть решены, в том числе и в рамках готовящегося проекта закона о запрете банкам на владение непрофильными активами. Сегодня ненормальная ситуация, когда банки богатеют, а население и бизнес – наоборот, беднеют с каждым днем;

Безработица растущая проблема для всех стран. Например, статистика США показывает рост безработицы. Ресурсов и возможностей, которые есть в настоящее время в Грузии у бизнеса, недостаточно для создания такого количества рабочих мест, которое позволило бы решить проблему безработицы. именно безработица является основной причиной, толкающей граждан Грузии на эмиграцию в более благополучные страны. Наряду с высоким уровнем безработицы, в Грузии наблюдается дефицит квалифицированных кадров [4].

Участие государства в стимулировании малого и среднего бизнеса должно происходить не менее 10–15 лет. Государство может создать инфраструктуру, лаборатории, исследовательские центры, где производители будут получать соответствующие знания, и т.д. Грузия только в начале пути, и понятие “бизнес” для нас еще новое [5]. Страна должна перенять опыт развитых государств и международных организаций. Главное – это образование и информация. Работать надо как раз на этом направлении. Говорят, что малый и средний бизнес смогут развиваться самостоятельно не меньше чем через 50 лет существования в стране рыночной экономики. У нас же реальная рыночная экономика, как таковой, существует около 15 лет. Так что нам еще многое надо пройти.

Список литературы

1. Georgia is in the 108th place in the world with income from one community. Forbes.ge. April 20, 2017
2. Статистическое управление Грузии http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=133&lang=geo
3. <http://bizzone.info/business/2017/1488840717.php>

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

На теперішній час стає важливим прийняття рішень у потрібний час та бути завжди попереду від своїх конкурентів. Для цього керівництво повинно володіти інформацією на різних рівнях управління, у тому числі на стратегічному. Це пояснює необхідність організації саме стратегічного управлінського обліку, який допомагає прослідити та проаналізувати розвиток підприємства, виконання стратегії а також врахувати основні ризики діяльності за допомогою сучасних інструментів обліку та аналізу. Особливо важливим є виконання прогностичної функції управлінського обліку, що недостатньо реалізується у традиційній парадигмі, тому доцільно дослідити сутність та роль стратегічного управлінського обліку в управлінні, що підтверджує актуальність дослідження.

Питанням особливостей стратегічного управлінського обліку займалися такі вчені, як Болдуєв М. В., Плікус І. Й., Шевчук В. Р., Єршова Н. Ю., Нікуліна С. М., Голов С. Ф. та інші. Однак досі не є зрозумілим, чи є стратегічний управлінський облік продовженням традиційного або стає самостійним видом обліку, що потребує додаткового вивчення та підвищує актуальність цього дослідження.

Метою роботи є визначення сутності та властивостей стратегічного управлінського обліку при управлінні підприємством, а також виділення недоліків традиційного управлінського обліку.

Бухгалтерський облік є джерелом інформації для прийняття рішень, однак виникає необхідність у додаткових даних. Це стало однією з причин появи управлінського обліку. Однак на сьогодні основ загальноприйнятого управлінського обліку стає недостатньо, тому що управлінці потребують в інформації стосовно всіх процесів, що здійснюються як на підприємстві, так і за його межами, при цьому важливим є взаємозв'язок із стратегічними цілями.

Як зазначає Болдуєв М. В. [1, с. 123], “зміна традиційної парадигми управлінського обліку на стратегічну парадигму пов'язана з розвитком наукового пізнання бухгалтерського управлінського обліку і прагненням до його вдосконалення. Концептуальна побудова стратегічної бухгалтерії базується на еволюційно-адаптивній балансовій теорії, основу якої складає бухгалтерський підхід «грошові кошти/чисті пасиви». Реалізація цього підходу в стратегічній бухгалтерії передбачає облік різноманітних ситуацій, адаптивних до зміни системи чинників, що впливають на власність,

платоспроможність, резервну систему підприємства тощо, визначення і аналіз агрегованих і дезагрегованих показників чистих активів і чистих пасивів як основних індикаторів цього впливу».

Це означає, що традиційний управлінський облік вже є обмеженим, і виникає потреба у розширенні можливостей цього виду обліку, врахуванні стратегічного розвитку підприємства. Задля цього нами було згруповано основні недоліки, що характерні для традиційного управлінського обліку (таблиця 1).

Таблиця 1
Недоліки традиційного управлінського обліку

Недоліки	Плікус І. Й. [2, с. 94-95]	Шевчук В. [3, с. 5]	Марущак Л., Павликівська О. [4, с. 239]	Маняєва В. О. [5, с. 49-50]	Нікуліна С. М. [6, с. 282-283]
Питанням обліку зовнішніх факторів макросередовища та стратегічним питанням не приділяється належної уваги	+	+		+	+
Не враховано, яким є потенційний вплив чинників зовнішнього середовища на реалізацію обраної підприємством конкурентної стратегії		+		+	+
Концентрація на внутрішньому середовищі	+	+	+	+	+
Недостатність використання економіко-математичних методів				+	
Не враховуються ризики діяльності				+	

Як можна побачити з табл. 1, традиційний управлінський облік не враховує особливостей вибраної стратегії, ризики, а також вплив чинників зовнішнього середовища. В умовах сьогодення ці

недоліки призводять до того, що підприємство не в змозі реагувати вчасно на зміни у конкурентному середовищі, тому для встановлення міцної конкурентної позиції стає доцільним організація стратегічного управлінського обліку.

За визначенням Голова С. Ф. [7, с. 582], “стратегічний управлінський облік – це система управлінського обліку, яка спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень”. Друрі К. [8, с. 860] зазначає, що одним з елементів такого обліку стає надання інформації, потрібної для формулювання стратегії та реалізації стратегії управління. Це підтверджує і Єршова Н. Ю. [9, с. 197], відмічаючи, що “стратегічний управлінський облік є сферою знань і діяльності, що пов’язана з формуванням і застосуванням інформаційного контенту для потреб стратегічного управління, завдяки чому підтримується існуюча організаційна структура, мотивується поведінка, підтримуються колективні культурні цінності, формуються організаційні знання, потрібні для виконання стратегічних цілей”.

Стратегічний управлінський облік може характеризуватись наступними властивостями [4, с. 240; 7, с. 582; 8, с. 861]:

- є системою збору та групування необхідної інформації для управлінців;
- інформація носить як фінансовий, так і нефінансовий характер, її оцінка та вимірювання можуть бути проведені різними способами;
- узгоджений із стратегічними цілями;
- враховує особливості як внутрішнього середовища, так і вплив зовнішнього, зокрема, формується інформація о суперниках;
- включає в себе аналіз засобів скорочення витрат та/чи підвищення ступеню диференцованості продукції компанії за рахунок використання зв’язків у ланцюжку цінностей і оптимізації витрат.

Плікус І. Й. [2, с. 94] вважає, що «стратегічний управлінський облік є інструментом для стратегічного управління та засобом досягнення успіху у веденні бізнесу». Слід зазначити, що для формування ефективного обліково-аналітичного забезпечення стратегічний управлінський облік дійсно стає інформаційною підтримкою, а також способом контролю в реалізації цілей підприємства. Крім того, стає популярною побудова збалансованої системи показників, яка може виступати інструментом стратегічного управлінського обліку і також включає в себе поєднання як фінансових, так і нефінансових показників у розрізі різних перспектив.

Такої ж думки Рубан Л. О. та Чуприна Л. В. [10, с. 55], які зазначають, що “роль стратегічного управлінського обліку на підприємстві не вичерпується тільки виконанням певних функцій традиційного управлінського обліку, задача якого – обробка та підготовка інформації для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Стратегічний управлінський облік, як інформаційна

підтримка управління, має на меті забезпечити менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю розвитку компанії в інтересах її власників та інших зацікавлених сторін – стейкхолдерів”.

Таким чином, можна сказати, що стратегічний управлінський облік є процесом інформаційного забезпечення дій управлінців, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства. При цьому об’єктом стратегічного управлінського обліку можуть виступати окремі види діяльності, центри відповідальності, бюджети тощо, а предметом є господарська діяльність, яка здійснюється та прогнозується.

Тому, на нашу думку, стратегічний управлінський облік є саме продовженням управлінського обліку, його новим витком розвитку, основною відмінністю є саме спрямованість на стратегію підприємства та аналіз впливу зовнішнього середовища, а також розбір покупців за вигідністю. Тобто стратегічний управлінський облік надає ключову інформацію для управління підприємством з аналізом теперішнього стану та орієнтуванням на майбутнє.

Список літератури

1. М. В. Болдуєв, “Концептуальні підходи формування стратегічної бухгалтерії”, *Вісник Запорізького національного університету*. №3, с. 122–128, 2010.
2. І. Й. Плікус, «Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством», *Вісник Української академії банківської справи*, №12, с. 94–95, 2002.
3. В. Р. Шевчук, *Стратегічний управлінський облік: Навч. Посібник*, О. М. Ковалюка, Ред. Київ, Україна: Алерта, 2009, 176 с.
4. Л. Марущак, «Концептуальні основи формування інформаційних потоків стратегічного управлінського обліку», *Соціально-економічні проблеми і держава*, Вип. 2 (13), с. 237–244, 2015.
5. В. А. Манеева, «Теоретические основы развития стратегического управленческого учёта», *Вестник Самарского государственного экономического университета*, №1, с. 47–51, 2010.
6. С. Н. Никулина, «Стратегический управленческий учёт в агропромышленных организациях», *Научный альманах*, №2-1, с. 282–285, 2016.
7. С. Ф. Голов, *Управленческий учёт*, Харків, Україна: Фактор, 2009.
8. К. Друри, *Управленческий и производственный учёт*, Москва, Россия: ЮНИТИ, 2005.
9. Н. Ю. Єршова, «Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку», *Проблеми економіки*, №1, с. 195–202, 2017.
10. Л. О. Рубан, та Л. В. Чуприна, «Роль та функції стратегічного управлінського обліку в системі стратегічного управління підприємством», *Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний університет»*, № 27, с. 53–57, 2016.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

Протягом кількох століть господарюючі суб'єкти здійснюють пошук шляхів формування конкурентних переваг. На різних етапах розвитку ринкової економіки, кожен з яких характеризується специфічними умовами, зумовленими ускладненням відносин між суб'єктами господарювання, змінюються джерела створення конкурентних переваг. Поява нових тенденцій в конкурентній боротьбі, таких як глобалізація, монополізація, посилення ролі інформації та використання високих технологій та ряду інших викликає необхідність формування стійких конкурентних переваг, які забезпечують не тільки виживання, а й розвиток підприємства в умовах конкуренції, що посилюється.

Аналіз розвитку світової практики досягнення підприємствами комерційного успіху в історичній ретроспективі дозволив виділити в еволюції ключових джерел формування конкурентних переваг кілька етапів [1, 2]:

1 етап – “факторний” або “ресурсний” досить широке розповсюдження мав у XIX ст. (А. Сміт, Д. Рікардо);

2 етап – “витратний”, який був досить популярним в першій половині XX ст.;

3 етап – “якісний”, який характерний для другої половини XX ст.

4 етап – “адаптивний” (70–80-і рр. XX ст.);

5 етап – «інноваційний», який активно розвивався наприкінці XX ст.;

6 етап – “інформаційний” (кінець XX ст. початок XXI ст.).

Кожен з цих етапів характеризується специфічними вимогами споживачів щодо товарів (послуг) фірми і, відповідно, фокусуванням підприємств на особливих аспектах стратегічного характеру для більш повного задоволення цих вимог. Визначені науковцями етапи узагальнюють основні джерела формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання відповідно до ринкових вимог, що постійно змінюються. З урахуванням цього слід зазначити, що останнім часом в теорії та практиці управління підприємствами в умовах жорсткої конкуренції все більше уваги приділяється пошуку форм співробітництва, а не боротьби між гравцями ринку.

В Україні значний внесок у дослідження сучасної концепції партнерських відносин як методологічної проблематики фундаментальної економічної науки здійснили такі провідні вчені, як

О. Гребешкова, В. Заруба, О. Каніщенко, Є. Крикавський, Л. Мороз, Д. Райко, Т. Решетілова, І. Решетнікова, А. Старостіна, О. Телетов, А. Федорченко, Н. Чухрай та інші. Актуальність активного розвитку відносин між бізнес-партнерами підкреслюється науковцями, перш за все, через можливість досягнення конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, у яких функціонує це підприємство.

Потреба у виході за межі підприємства та формуванні довготривалих відносин з іншими підприємствами виникає через необхідність підвищення ефективності функціонування, укладення партнерства дає можливість використовувати вміння та навички, ресурси інших підприємств, включаючи ринки, технології, капітал і людські ресурси.

Причинами, які зумовлюють зростання інтересу українських компаній до управління взаємовідносинами, є зміни, що відбуваються як усередині самих компаній, так і в навколишньому бізнес-середовищі [3]:

чітка тенденція переходу компаній від вертикальної інтеграції до більш гнучких форм організації управління. Виникає потреба у все більшій координації між діяльністю різних компаній;

зростання аутсорсингу. Все більша частина діяльності промислових підприємств виноситься за її межі, таким чином, кількість зовнішніх відносин різко зростає;

зростання конкуренції на внутрішніх ринках. Викликає необхідність пошуку нових форм організації управління;

зростання конкуренції на світових ринках. Викликає необхідність перебудови компаній в зв'язку з входженням України до СОТ і подальшої глобалізації економіки.

Об'єднання з іншими компаніями дає додаткові ресурси, дозволяючи учасникам зростати і розширюватися швидше і ефективніше. Особливо схильні до об'єднання швидкозростаючі компанії з метою розширення своїх технічних та операційних можливостей. Об'єднуючись, вони економлять час і підвищують продуктивність, не витрачаючи свої власні ресурси. Таким чином, вони отримують можливість сконцентруватися на інноваціях і своєму основному бізнесі. Багато компаній, що працюють в

сфері нових технологій та швидко розвиваються, використовують стратегічні союзи для отримання переваг великих та більш відомих учасників ринку, а саме добре налагоджені канали розподілу, маркетинг, популярність бренду. У той час, як компанії, що займаються більш традиційними видами бізнесу, прагнуть стати учасниками альянсів з таких причин, як географічна експансія, скорочення витрат, виробництво та інші елементи ланцюжка постачання. В умовах, коли світові ринки стають все більш відкритими, а конкуренція зростає невеликі компанії повинні бути особливо творчими в питанні як і з ким об'єднуватися для виходу на ринок.

Відтак у сучасних умовах однією з найбільш важливих конкурентних переваг стає схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних партнерських відносин, що дозволять суб'єктам національної економіки досягти, зберегти і посилити свої конкурентні переваги.

Партнерство – це добровільна угода про співпрацю між двома або більше сторонами, в якому всі учасники домовляються працювати разом для досягнення спільної мети або виконання певного завдання і розділяти ризики, відповідальність, ресурси, правомочність і прибуток. Стратегічне партнерство – специфічна модель розвитку підприємства шляхом залучення та використання знань та здатностей сторонніх організацій задля досягнення стратегічних цілей та набуття (та/або зміцнення набутих) конкурентних переваг. Стратегічний характер партнерської взаємодії підприємств визначається: наявністю загальної для партнерів стратегії для досягнення певної мети; унікальністю вкладу кожного з партнерів у досягнення спільної мети; розподілом між партнерами відповідальності за успіх у створенні конкурентної переваги для учасників партнерства [4, с. 3].

Переваги стратегічних альянсів для обох сторін особливо сильно проявляються в умовах економічної нестабільності. За окремими суб'єктами промислового ринку ефективні взаємовідносини з партнерами дають можливість отримати наступні конкурентні переваги [5]: з організаціями-споживачами: створення додаткової корисності товару; зменшення часу оформлення замовлення; розширення комунікацій “з вуст у вуста”; з персоналом підприємства: створення сприятливих умов праці; злагодженість роботи структурних підрозділів; чітке та вчасне виконання поставлених завдань; швидке реагування на скарги та пропозиції споживачів; з постачальниками: створення додаткової корисності товару; спільне управління якістю продукції; скорочення логістичних витрат; можливість об'єднання в стратегічні союзи та альянси; допомога в уникненні загрози банкрутства (участь в санації підприємства); з маркетинговими посередниками: зменшення вертикальних та горизонтальних конфліктів; зменшення часу на зворотні комунікації зі споживачами; спільне проведення маркетингових заходів (досліджень та

рекламних компаній); прискорення процесу реалізації продукції; спільний брендинг; з надавачами ділових послуг: першочерговість обслуговування; допомога в уникненні загрози банкрутства (участь в санації підприємства); з конкурентами в галузі: бенчмаркінг – обмін передовим досвідом; створення вхідних бар'єрів у галузь, які сприятимуть зменшенню кількості нових конкурентів; спільна розробка стандартів якості продукції; з контактними аудиторіями: лобіювання; фінансова підтримка; активізація інвестиційних процесів.

Отже, що основні мотиви створення підприємствами стратегічних партнерств переважно зводяться до:

1) бажання знизити ризики діяльності (реляційний контекст);

2) прагнення економії часу на реалізацію певних стратегічних цілей за рахунок використання переваг підприємства-партнера (конкурентний контекст);

3) намагання мобілізувати ресурси, у т.ч. сторонніх підприємств і організацій (економічний контекст). Таким чином, саме партнерські відносини, тобто формування довготривалих відносин співпраці і довіри між суб'єктами ринку з метою отримання двосторонньої вигоди, дають можливість повною мірою використовувати та розвивати потенціал конкурентоспроможності, тобто здатність використовувати наявні та потенційні можливості розвитку наявних конкурентних переваг та створення нових на всіх рівнях управління конкурентоспроможністю у довготривалій перспективі. Організація довготривалих партнерських відносин дозволить підприємствам сформувати стійкі конкурентні переваги у стратегічній перспективі та вивести підприємство на якісно новий рівень розвитку.

Список літератури

1. Р. А. Фатхутдинов, *Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие*. Москва, Россия: Эксмо, 2004.
2. І. З. Должанський, та Т. О. Загорна, *Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник*. Київ, Україна: Центр навчальної літератури, 2006.
3. С. П. Куш, "Подходы к разработке механизма координации управления взаимоотношениями промышленной компании с партнерами", *Вестник Санкт-Петербургского университета. Маркетинг*. № 3, с. 3-21, 2006. [Электронный ресурс]. Доступно: http://www.orekhovav.ru/Is_PDF/A/A3.pdf. Дата обращения: Март 30, 2018.
4. О. М. Гребешкова, та Г. В. Махова, "Проектный подход до формування стратегічних партнерств підприємств", *Збірник наукових праць ЧДТУ. Економічні науки*, № 22, с. 23–27, 2009.
5. Ю. М. Князик, та Т. В. Лебідь, "Вплив маркетингових чинників на формування конкурентоспроможності промислових підприємств", *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*, № 704, с. 44–50, 2011.

ОСОБЛИВОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Визначальним фактором у забезпеченні процесів збалансування ресурсів фінансової системи країни є залучення заощаджень домогосподарств на прийнятних для них умовах. Зважаючи на попередній негативний досвід інвестування, виникає необхідність формування належного й цивілізованого ринку інвестицій.

Питанням дослідження ринку інвестицій займалися такі провідні науковці, як Бондарчук І.[1], Васильєв О.В. [2], Гальчинский А. [3], Загородній А. [4], Ігоніна Л.[6], Карпунь І. [7], Кльоба Л. [8], Куньч З. [10], Полтерович В. [12], Рамський А. [13], Халатур С. [16], Шкодін І. [17] та інші. Проте, віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблеми, слід зауважити, що існує необхідність у її подальшому дослідження.

Еволюція ринку інвестицій, розмежування окремих етапів угод з цінними паперами, необхідність оперативного проведення розрахунків за укладеними угодами, а також прогрес у розвитку інтернет-технологій та інформаційно-телекомунікаційних мереж привели до створення складних торговельних систем, у структурі яких функціонують різноманітні інфраструктурні елементи.

На сьогодні необхідними складовими інфраструктури досліджуваного ринку є фонди, фірми, біржі, депозитарні системи, розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках та реєстраційні мережі, органи державного впливу а також системи правового та інформаційного забезпечення ринку.

Інфраструктура ринку інвестицій – це комплекс інститутів, служб, компаній, установ, організацій, що забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку цінних паперів, створюючи необхідні умови для обігу цінних паперів на біржовому та позабіржовому ринку, сприяючи укладанню угод щодо цінних паперів між учасниками ринку [2].

Основною особливістю інфраструктури інвестиційного ринку є її складність, багатогранність та неоднорідність. Інфраструктуру ринку інвестицій України можна поділити на чотири сегмента (рис.1).

Структурними елементами функціональної інфраструктури є інститути, які забезпечують функціонування ринку, створюють необхідні умови для обігу цінних паперів на біржовому чи позабіржовому ринках.



Рис. 1. Сегментація інфраструктури ринку цінних паперів

На сьогоднішній момент всі етапи угоди щодо купівлі-продажу цінних паперів на організованому ринку досить відокремлені. Завдяки цьому виникає необхідність функціонування на ринку відокремлених організацій, які сприяють укладанню угод щодо обігу цінних паперів між учасниками ринку, здійснюють кліринг та розрахунки між учасниками ринку і функціонують у вигляді самостійних юридичних осіб або спеціалізованих структурних підрозділів, бірж. В широкому розумінні функціональну інфраструктуру можна систематизувати за двома критеріями (рис.2).



Рис. 2. Класифікація елементів функціональної інфраструктури інвестиційного ринку України

Можна виокремити такі основні завдання функціональної інфраструктури:

- обслуговування інтересів учасників ринку цінних паперів;
- забезпечення зберігання та обліку цінних паперів;
- посередництво при укладанні угод купівлі-продажу цінних паперів;
- здійснення передачі фондових інструментів покупцю чи його довірчій особі з перереєстрацією прав власності в обумовлений термін;
- забезпечення своєчасної оплати цінних паперів.

Система регулювання ринку цінних паперів – це єдина система методів та прийомів, що дають змогу упорядкувати укладання угод, підпорядкувати їх певним вимогам та правилам. Регулювання фондового ринку – це механізм підтримки рівноваги взаємних інтересів усіх його учасників за правилами чесної, довірчої гри.

Елементами регулятивної інфраструктури ринку інвестицій є органи державної влади (рис. 3) та законодавчі норми, які обумовлюють умови провадження інвестиційної діяльності.

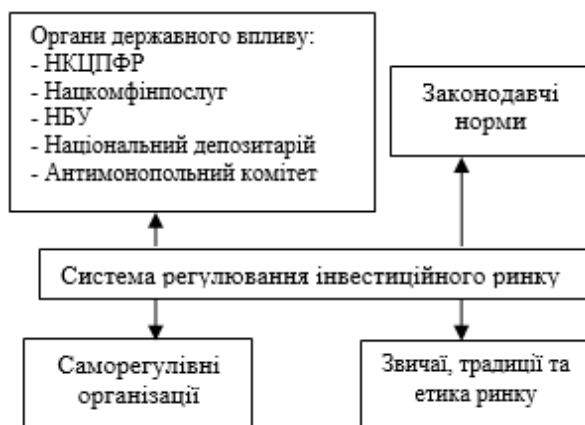


Рис. 3. Елементи регулятивної інфраструктури ринку цінних паперів

Головне завдання, що стоїть перед кожним інституційним суб'єктом регулювання, – створення дієвого й ефективного механізму, що встановлює чіткі правила та звичай поведінки на ринку, забезпечує викриття і жорстке покарання будь-якого відхилення від нього.

Інформаційна складова ринкової інфраструктури представлена інформаційними мережами та потоками. Не менше значення набувають інститути, які забезпечують існування інформаційних потоків, а саме засоби масової інформації, інформаційні й рекламні компанії, мережа Інтернет. Основні компоненти інфраструктури ринку інвестування наведені на рис. 4. Саме елементи інформаційної складової забезпечують зворотний зв'язок інфраструктури із зовнішнім середовищем, що є передумовою її адаптації до вимог ринкової економіки на кожному етапі розвитку.

При здійсненні операцій на інвестиційному ринку виникає необхідність в швидкій і точній

обробці інформації, що стає можливим завдяки комп'ютерним програмам.

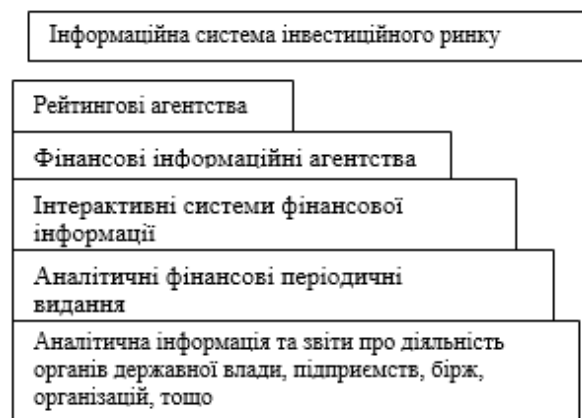


Рис. 4. Елементи інформаційної інфраструктури інвестиційного ринку

Можна виділити ряд основних програм, що забезпечують роботу на інвестиційному ринку (рис.5).

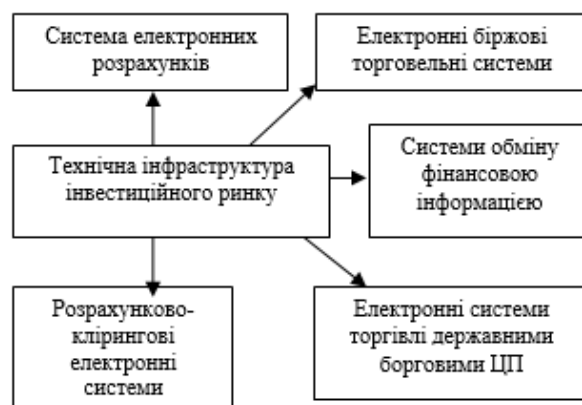


Рис. 5. Елементи технічної інфраструктури інвестиційного ринку

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою для розвитку економіки України. Розвиток інфраструктури ринку інвестицій вимагає відповідного законодавства, юридичних гарантій й матеріально-фінансового забезпечення.

Список літератури

1. О. В. Васильєв, “Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : монографія” / О.В. Васильєв. – Х. : ХНАМГ, 2007. - 339 с.
2. А. Г. Загородній, “Фінансовий словник” / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те вид., випр. та допов. –К. : Т-во «Знання», КОО ; Л. : вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.
3. Л. Г. Кльоба, “Сутність, структура та елементи інвестиційного ринку України” / Л. Г. Кльоба // Агросвіт № 12, 2016. – С. 12-17

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем динамічності та невизначеності середовища, посиленням впливу негативних факторів на економічну діяльність підприємства, що може призвести не тільки до погіршення його фінансово-економічного стану, а й до розвитку кризових явищ на підприємстві. Ці процеси можуть значно вплинути на рівень фінансово-економічної безпеки і навіть призвести до банкрутства підприємства. Тому процеси управління ризиками як основи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства.

У загальному вигляді будь-який вид управлінської діяльності передбачає виконання низки дій, застосування прийомів і методів, за допомогою яких забезпечується досягнення бажаного результату. Послідовність таких дій, прийомів та методів відображає процес управління, який можна поділити за такими основними етапами:

- 1) визначення мети;
- 2) оцінювання ситуації;
- 3) виявлення проблеми;
- 4) прийняття відповідного управлінського рішення;
- 5) реалізація прийнятого рішення;
- 6) контроль реалізації прийнятого рішення, виявлення відхилень та прийняття рішень щодо їхнього усунення [6].

Ризики є об'єктом ризик-менеджменту, а загрози – системи управління економічною безпекою підприємства. З точки зору Масюк В. М., антикризове управління охоплює процеси управління ризиками і загрозами на етапі попередження кризи та після її подолання, а в умовах кризи воно має набагато ширший характер [6].

Складовою менеджменту підприємства є політика управління ризиком. Політика управління ризиком – сукупність форм, методів, прийомів і способів управління ризиком, метою яких є зниження загрози прийняття неправильних рішень та зменшення потенційно негативних наслідків [5, с. 177]. Тобто процес ризик-менеджменту відображає послідовність етапів, кінцевою метою яких є уникнення втрат або ж їхня мінімізація. Таким чином, виділяють такі етапи в управлінні ризиком [2, с. 41–43]:

1) ідентифікація окремих видів ризиків (відбувається в три етапи: зовнішніх ризиків у аспекті окремих напрямів діяльності підприємства; внутрішніх ризиків, притаманних окремим видам діяльності або господарським операціям; формування загального комплексу ризиків);

2) оцінка широти і достовірності інформації, необхідної для визначення рівня ризиків;

3) дослідження дії об'єктивних і суб'єктивних факторів, що впливають на рівень ризиків підприємства;

4) вибір і використання методів оцінки імовірності настання ризикованої події за окремими видами ризиків;

5) визначення розміру можливих втрат при настанні ризикованої події за окремими видами ризиків;

6) встановлення гранично допустимого рівня ризиків за окремими видами діяльності (подіями, операціями);

7) визначення напрямів нейтралізації негативних наслідків окремих видів ризиків;

8) вибір і використання внутрішніх і зовнішніх механізмів нейтралізації негативних наслідків окремих видів ризиків;

9) оцінка результативності нейтралізації і організація моніторингу ризиків підприємства.

Аналіз літератури дав змогу стверджувати, що управління ризиками та управління фінансово-економічною безпекою мають ідентичне направлення та визначають стратегічні цілі підприємства. На цьому наголошує багато сучасних авторів, зокрема Т. Хайлова пропонує поділяти управління економічною безпекою підприємства так, як управління ризиками, на попереджувальне та кризове. Саме попереджувальне управління направлено на планування стратегічної позиції розвитку підприємства, на виявлення можливостей і загроз [9]. Цю думку поділяють Судакова та Хома, які наголошують на формування заходів управління економічною безпекою в тісній координації зі стратегічними цілями підприємства [6].

Щодо сутності управління економічною безпекою підприємства, то аналіз наукової літератури доводить, що чіткого і адекватного визначення поняття “управління економічною безпекою підприємства” на сьогодні не існує. Здебільшого управління економічною безпекою підприємства пов'язують із антикризовим управлінням [22; 3] або занадто спрощено.

Керування безпекою – це є процес отримання, опрацювання та застосування різноманітних засобів для зменшення загрози [4].

Антикризове управління і управління економічною безпекою підприємства відрізняються за завданнями. Більшість економістів, що займаються вивченням цієї проблеми, зазначають, що антикризове управління передбачає:

- ранню діагностику кризових явищ у діяльності підприємства та класифікацію їх за ступенем небезпеки;
- дослідження основних факторів, що зумовлюють їхній розвиток;
- своєчасність реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства;
- повну реалізацію внутрішніх механізмів для ліквідації кризового стану; використання санації підприємства для уникнення банкрутства, забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо виведення підприємства із фінансової кризи.

Економічна безпека підприємства відчуває на собі вплив факторів ендегенного і екзогенного походження. Домінантами реагування виступають стратегічне мислення суб'єкта управління та стратегічний режим функціонування підприємства [7, с. 135]. Тому методологія управління економічною безпекою підприємства має ґрунтуватися на положеннях стратегічного управління. Як відомо, концепція стратегічного управління виникла як відповідь на виклики та загрози зовнішнього середовища: посилення його нестабільності, відкритості, ускладнення просторової структури конкурентних відносин. Залежно від акценту дослідників на той чи інший аспект змін у зовнішньому середовищі виникли різні школи стратегічного менеджменту [1; 7; 8], у кожній з яких домінують різні підходи до стратегічного управління.

Стратегічне управління, з точки зору економічної безпеки, можна розглядати як сукупність специфічних процесів прийняття управлінських рішень щодо забезпечення довготермінового безпечного функціонування суб'єкта господарювання, вибору стратегії і шляхів

її досягнення та оптимальне використання ресурсів, що можуть забезпечити реалізацію обраної стратегії.

Об'єктами управління ризиків та економічної безпеки є розвиток кризи, який може стосуватися різних видів діяльності підприємства, різних напрямів вкладення капіталу, різних структурних підрозділів підприємства, його персоналу [6].

Таким чином, можемо зробити висновок, що антикризове управління, управління ризиками та управління економічною безпекою – це взаємопов'язані функціональні складові загального управління підприємством. Ці складові на різних етапах життєдіяльності підприємства, функціонуючи в єдиному просторі, забезпечують діяльність, спрямовану на виконання стратегічних цілей та є взаємозалежними підсистемами.

Список літератури

1. И. Ансофф, *Стратегическое управление*. Москва, Россия: Экономика, 1989.
2. В. О. Василенко, *Антикризове управління підприємством*. Київ, Україна: Центр навч. л-ри, 2005.
3. А. М. Гаврилюк, “Формування системи управління економічною безпекою підприємства”, *Економіка та держава*, № 10, с. 43-45, 2005.
4. Л. Коженювські, “Управління безпекою”, *Актуальні проблеми економіки*, № 1, с. 147-154, 2004.
5. В. В. Лук'янова, та Т. В. Головач, *Економічний ризик*. Київ, Україна: ВЦ «Академія», 2007.
6. В. М. Масюк, “Взаємозв'язок антикризового управління з ризикменеджментом та системою економічної безпеки підприємства”, *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*, № 3, с. 81-86, 2013.
7. В. С. Пономаренко и др., *Механизм управления предприятием: стратегический аспект*. Харьков, Украина: ХГЭУ, 2002.
8. А. А. Томпсон, и А. Дж. Стрикленд, *Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии*. Москва, Россия: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998.
9. Т. В. Хайлова, *Формирование государственного механизма управления экономической безопасностью предпринимательства*. Донецк, Украина: Донецкий юридический институт ЛГУВ, 2006.
10. Н. А. Янковский, *Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса*. Донецк, Украина: Донеччина, 2000.

ПИТАННЯ ЗІСТАВЛЕННЯ ДАНИХ В МІЖНАРОДНІЙ СТАТИСТИЦІ

Розширення зовнішньоекономічних зв'язків та співробітництва поміж країнами, одночасне загострення конкуренції поміж ними, визначає зацікавленість до міжнародних зіставлень й прийомів їх здійснення. Інструментом сучасного макроекономічного аналізу, що дає змогу визначити економічний потенціал країни та відмінності в рівні життя населення все частіше виступає паритет купівельної спроможності (ПКС).

Виходячи з того, що головною метою міжнародних зіставлень слід вважати визначення індексу фізичного обсягу ВВП й його компонентів, використання ПКС як дифлятора дає змогу привести оцінку ВВП до зіставленого виду.

Сучасні глобальні зіставлення здійснюються в два етапи: регіональні зіставлення та агрегування результатів регіональних зіставлень. Отримані підсумки дають змогу визначити місце кожної країни в регіональній та світовій економіці. Причому, співвідношення поміж показниками ВВП при регіональних зіставленнях зберігаються й в межах багатосторонніх глобальних зіставлень.

Виходячи з припущення, що в межах регіону структура економік країн передбачається схожою, зіставлення цін на товари та послуги поміж ними є коректним але виникає проблема порівняння ВВП країн з різних регіонів.

Порівняння кожної групи витрат в ВВП що можуть бути використані як ваги при розрахунку ПКС є можливим за умов використання стандартної класифікації витрат на кінцеве споживання, валове накопичення основного капіталу. Товари-представники по країнах, що приймають участь в міжнародних зіставленнях, повинні бути репрезентативними для економіки кожної з них. [2]. На практиці складно задовольнити зазначеній вимозі, тому перевага надається забезпеченню зіставлення. Число товарів – представників, що підбираються для кожної товарної групи, залежить від частки групи в ВВП та дисперсії індивідуальних індексів цін товарів-представників. Чим більше показник дисперсії тим більше товарів-представників треба підібрати для товарної групи.

Таким чином, базовими прийомами здійснення коректних розрахунків в системі міжнародних зіставлень є індексний та вибіркового методи.

Геометрична форма індексу, що використовується для розрахунку елементарних агрегатів для кожної товарної групи дає змогу досягти незалежності результатів розрахунку від вибору базисної країни. Але спрощеність

розрахунку індексів цін для ВВП та його основних компонентів через відсутність вагових характеристик не задовольняє вимозі узгодженості результатів зіставлень для всіх пар країн в межах багатосторонніх зіставлень.

Задовольнити зазначену вимогу транзитивності та досягти мінімального відхилення від ПКС, дозволяє використання середньої міжнародної ціни в умовній міжнародній валюті.

Найбільш важливим етапом розрахунків й актуальним питанням зостається отримання незміщених індексів цін на рівні первинних товарних груп, на яких базується подальше загальне зіставлення.

Більшість теорем в теорії індексів виведені на основі передбачення щодо однакового набору товарів та послуг на протязі якомога довшого проміжку часу. Виходячи з того, що генеральна сукупність продуктів постійно змінюється на частку репрезентативних продуктів буде припадати все менша частка сукупних придбань та продажів.

Вирішення проблеми зміни генеральної сукупності продуктів полягає в оновленні через регулярні проміжки часу повного набору продуктів, ціни на які потрібно розрахувати. Така практика щорічного оновлення наборів товарів-представників була б узгоджена з щорічним оновленням ваг витрат. Процедура оновлення є переважною поряд з процедурою підтримки вибірки незмінною але дорогою, складною та такою, що не забезпечує повного вирішення проблеми зміни генеральної сукупності продуктів, тому що не фіксує зміни цін, щодо продуктів, котрі з'явилися на ринку з новими якостями.

Вихід з такого становища – поступова ротація товарів-представників. Якщо виключення продукту здійснюється з причини його нерепрезентативності або повного зникнення з ринку, то включення - передбачає визначення порядку відбиття зміни якості нового продукту.

Порядок обліку зміни якості товарів-представників є однією зі складних проблем. Коли продукт, що входить до вибірки виключають з переліку товарів-представників, ціни на які визначаються в певній торговій точці, то постає питання в знаходженні нового продукту для його заміни, щоб вибірка продуктів була повною та репрезентативною. Тому необхідно встановити зв'язок поміж рядом спостережень, що існували й повинні існувати.

Один зі способів вирішення проблеми заміни продуктів – систематичне використання методу ув'язки, що засновано на сумісності спостережень для коригування цін з врахуванням зміни якості. Часта ротація вибірки допомагає забезпечити актуальність вибірки та зменшити необхідність внесення поправок, але її реалізація коштує дорого.

З новими товарами й послугами пов'язано дві проблеми:

- визначення строків включення нового товару в індекс;
- новий продукт приносить іноді споживчу вигоду не зважаючи на ціну першочергову продажу.

Таким чином, процес заміни товарів-представників та виокремлення нових якісних характеристик товарів визначає формування нового виду генеральної сукупності.

Генеральна сукупність повинна розглядатися як сукупність її елементів, що має:

- вимір продуктів, котрий включає придбання споживачем всіх видів товарів-представників;
- вимір у розрізі місцезнаходження продукту й торговельних точок;
- вимір з урахуванням фактору часу.

Дослідження такої генеральної сукупності повинно здійснюватись за умов формування ймовірнісних й неймовірнісних вибірових сукупностей.

Ймовірнісний пропорційний відбір дає можливість застосовувати широке визначення страт продуктів, з метою усунення реєстрації цін по одній й тій же специфікації у всіх торговельних точках. Широка різноманітність продуктів суттєво зменшує дисперсію окремих видів продуктів, знижує кореляцію динаміки цін поміж регіонами й дозволяє зменшити обсяг вибірки, необхідний для забезпечення заданої дисперсії. Недоліком даного методу є те, що реєстрація вартості продаж за короткий період часу може співпасти з компанією по тимчасовому зниженню цін. У такому випадку має місце систематичне завищення цін й для продукту з тимчасово зниженою ціною повинна бути встановлена більш висока ймовірність відбору.

Застосування неймовірнісного відбору товарів-представників й цін на них обумовлено: відсутністю основи вибірки; ситуацією, що ймовірнісна вибірка для базисного періоду не є достатньою ймовірнісною вибіркою для поточного періоду; сприянням малої вибірки як асиметричної; засобом організації вибіркової сукупності на нижчому рівні.

Найкращий результат дають такі методи неймовірнісного відбору як: метод відсічення та метод квот.

Під відсіченням розуміють пограничне значення поміж елементами, що включаються до вибірки та не включаються до неї. Доцільність методу визначається якщо критерієм помилки є мінімальна середньоквадратична помилка. Використання змішаного плану вибірки на практиці

дає змогу встановити точку відсічення, нижче якої відбір не здійснюється.

Метод квот використовується при наявності великої кількості характеристик товару й відповідно – різної динаміки цін. Обмеженість товарів-представників, котрі повинні бути включені до вибірки підвищить ризик систематичної помилки.

З появою нових продуктів змінюється й генеральна сукупність для якої реєструються ціни.

Джерелами потенційної похибки в цій ситуації є наступні ситуації: якщо продукт більше не виробляється, то як визначити заміщення продукту порівняльної якості; якщо спостерігати за цінами ідентичних продуктів, то з часом буде сформована не репрезентативна вибірка.

Складність визначення розбіжностей поміж новим продуктом й якісними змінами старих обмежує вибірку генеральної сукупності продуктів. Оптимальний розмір й змістовна сутність генеральної сукупності визначається як: сукупність перетину, що включає тільки продукти, котрі є можливість порівнювати; динамічна подвійна сукупність, що включає продукти як базисного так й звітного періоду не зважаючи на можливі відмінності в якості; сукупність продуктів, що замінюються.

Продукти, що замінюються необхідно вводити в сукупність таким чином, щоб вибірка була в цілому репрезентативною по відношенню до динамічної сукупності [5]. Поправки на якість й репрезентативність при проведенні дослідження товарів – представників й цін на них як основи для розрахунку ПКС повинні бути взаємозв'язані поміж собою задля виокремлення впливу на вибіровий простір індексу.

З метою зниження проблем формування вибірового простору при наявності замінів необхідно: усунути систематичну помилку вибірки в період замінів або зменшити її за рахунок більшої частоти змін. Зазначене дає змогу в ідеальному випадку орієнтувати індекси цін на вимір чистих змін ціни для продуктів, що порівнюються в двох періодах.

Список літератури

1. А. И. Голованов, "Методология современной экономической науки: определение общего вектора", *Вестник Томского государственного университета*, №3 (19), с.5-10, 2012.
2. А. Е. Косарев, "Паритет покупательной способности валют – уникальный инструмент международных сопоставлений", *Вопросы статистики*, №5, с.63-72, 2014.
3. А. О. Овчаров, "О роли статистической методологии в научных исследованиях", *Вопросы статистики*, №4, с.27-31, 2014.
4. А. И. Орлов, "Новая парадигма математических методов экономики", *Экономический анализ: теория и практика*, № 36 (339), с.25-30, 2013.
5. Руководство по индексам потребительских цен: теория и практика. [Электронный ресурс]. Доступно: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/13/cpi_ru.pdf. Дата звернення 14.03.2018.

MODERN CONCEPTS OF WORK ORGANIZATION IN VIRTUAL ENTERPRISES

The organization of work in corporations and administrative organizations has been going through changes in the last few decades in the technological, cultural, political, and economic environments. There has been a decrease in standardized work processes with a high level of division of labor and little freedom for individuals to make decisions. The post-industrial service and knowledge society is increasingly establishing a different manner of working.

The nature of work has changed fundamentally and it continues to evolve rapidly. Geographic distance and borders are increasingly irrelevant and transparent. The workplace is no longer the office. The HR has become much more dispersed, flexible, and mobile – working on any device and in any location. Information technology has been a major driver of this trend. Workers are demanding a more flexible balance between personal and professional life. So, organisations that are not embracing a new way of working and communicating risk not just impacting productivity but the ability to recruit and retain the next generation of employees.

A hybrid remote worker will work only a portion of the time remotely and a portion of the time in the main office. This worker is an employee and may be in transition from their traditional workplace with the employer to a part time remote work scenario. This type of arrangement involves flexible work schedules. These include a compressed work week, sharing a single job and hours with another employee, as well as temporary teleworking, where an employee works from home or some other location one day per week or per month. Flexible work scheduling is also quite common in many organizations [1].

Overall, the hybrid model is an excellent way to test the effectiveness of remote work for employer and worker. The hybrid worker does have to adjust to changing from remote to office environments.

It is important that remote workers are included in their team's activities, have adequate infrastructure and top level connectivity, and receive regular management feedback.

To successfully manage staff who are teleworking, it is required need to establish an outcomes-based performance management system that enables to track the success of staff according to agreed outcomes, rather than relying on time spent at the desk under visual supervision.

Impinging telework as part of flexible workplace arrangements provides the incentive to transition entire management style to outcomes-based performance

management. One such system that is widely used is known as ROWE (Results-Only Work Environment).

Outcomes – based performance means managing for results based on agreed priorities, tasks and outcomes. It involves the following steps at the macro-organizational level and at the level of the team:

Managing someone working remotely should not be radically different from managing them in their specified place of work – all the usual good practice for managers still applies.

The organization of a virtual enterprise includes work on the creation of its infrastructure, organizational structure.

In turn, the creation of infrastructure includes: registration of the enterprise, creation of a support service, installation of a server, software, VP infrastructure (Web pages of EPs and participating enterprises, means of exchange and installation of an electronic version of the VP, data warehouse organization [2].

The creation of an organizational structure includes: the identification of the need for partnership, the search for business partners, the optimization of the choice of partners, the formation of a virtual network of partners.

The project needs detailed description for planning and implementation. For this purpose it is advisable to build project evaluation and review technique (PERT) chart is a statistical tool that is designed to analyze and represent the tasks involved in completing a given project.

Firstly, is necessary to allocate components of the project. In order to transition to remote work arrangement, this algorithm has been developed according to previously defined problems and recommended to be undertaken by management.

Interview with staff who would like to get into a test group of remote mode. When planning to test a remote work solution in company, a great place to start is to allow current employees to begin working remotely: current HR poll will allow to see who would be interested in trying it out, and then launch a test pilot that includes just those who responded favorably to the poll, because not every worker has favorable attitude on working from home [3].

The selection of candidates for the test group. It is not required to hire new people out of town to test this out–float the idea to some of best employees. Spend some time considering which employees are allowed or needed for remote working, because managers need to ensure to select most appropriate employees based on

both their skill-set and their working personality. Consider what skills the remote worker needs to have and place great emphasis on the requirement for the employee having strong communication skills, demonstrating maintained motivation, a positive work ethic, confidence to work independently as well as being characteristically cooperative.

Develop plan of communications. Communication is the soul of any organization, and bad communication may bring harm in any organization. If there is not proper communication present in organization then this may lead to a bad and unhealthy working environment. Use approach focused on communication with no manipulation. Communication exists between the employees, with customers or with the senior members. There should be good and direct communication to customers otherwise developers may interpret customer's requirements wrongly.

Process management is not only the creation of new tasks and monitoring of their implementation, but also the organization of work. Agile-methodologies are gaining popularity, they are increasingly used not only in software development, but also in other industries.

The most popular project management systems online, which are in high demand among companies and start-ups, are Trello, Kaiten, Taskify, Planner. It allows you to effectively organize work on the Japanese methodology kanban-boards. Using Kanban allows you to look at the process as a conveyor for delivering value to the consumer. The methodology proposes to repel the current process and, by making evolutionary changes, increase the team's productivity. Kanban is closely related to the theory of constraints, so it offers tools for detecting problems. The main features of the programs are a simple interface, almost unlimited free access; convenience in work and the ability to integrate with other popular tools for online work [4].

Any manager of a growing project is faced with the fact that it is necessary to predict the deadlines for the completion of works and correctly distribute the resources at a fixed delivery time. Analytical modules allow you to find problems in the current production process and build a reliable forecast about the timing of the completion of the task or the project as a whole.

Reworking and setting results-oriented performance criteria. Implemented current performance reviews may not reflect the different environment and working conditions of remote work solutions. A remote work program is often based on the ROWE idea pioneered by Best Buy: a Results-Oriented Work Environment. If, however, part of the performance review includes non-ROWE factors such as attendance, overtime, or even the number of hours spent doing a particular job, it may be time to overhaul those reviews.

Equipment purchase and technical setup. Provide remote workers with all the technology they need to do their job and maintain contact with the home office. That may include laptops, headsets, speakers, webcams,

printers, scanners, and smartphones, to name a few essentials. Also, invest in the software required to perform remote IT maintenance as well, so the team will always be able to get help should they experience problems with their company equipment.

Pilot project. Pilot programs provide an opportunity to "prove it in" by showing senior leaders the positive impact of remote work and allaying their fears. Since senior leaders often attach unrealistic expectations to remote work initiatives, the data from pilot programs can also be used for calibration. In addition, several companies indicated that they have involved senior business leaders on project teams for remote work initiatives and have used them as a conduit to communicate initiatives to other senior leaders in the organization. It is particularly important to include senior leaders from operations, IT, Real estate and HR on the support team. Cultural acceptance in organizations is aided by having senior leaders who participate in remote/ flexible work and model it visibly.

Monitor and control. Monitoring is the systematic gathering and analysing of information that will help measure progress on an aspect of the project. Monitoring is not evaluation as such but is usually a critical part of evaluation process and should therefore be included at project planning stage.

Analysis and feedback. If a team member or members have fallen behind or have run into obstacles, formulate a plan for identifying and solving the problem. Make the necessary adjustments to keep project on track. Reassign tasks, modify schedules or reassess goals. This will help keep moving toward the finish line.

Include the other employees. If results are okay, manager should be able also let other workers switch.

Communication online and offline, meet in person from time to time. Encourage people to get to know each other well and foster a stable work force. Onboarding remote workers into a distributed organizational culture is difficult, so maintaining a stable HR is important. And encourage lots of conversations among employees. Bring the entire team together at least once a quarter, including remote employees who do not telecommute. There is no substitute for working shoulder to shoulder with peers, at least periodically.

References

1. Camarinha-Matos, *Virtual Organizations: Systems and Practices*. M. Ollus, NY: Springer, 2015.
2. L. A. Tymashova, *Organizacija virtual'nyh pidpryjemstv*. Lugans'k: Vyd-vo SNU im. V. Dalja, 2004
3. Conlin M. Smashing, *Business Week*, no 7, pp. 60 – 68, 2016.
4. R. Greiner, *Going Virtual: Moving Your Organization into the 21st Century*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall Inc, 2015.

КОНВЕРГЕНЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СТРАХОВИХ РИНКІВ

Страховий ринок України в сучасних умовах господарювання не є ізольованим. Сучасні євроінтеграційні процеси наближують український страховий ринок до європейського. Конвергенція страхування визначається як інтеграція, об'єднання та інтернаціоналізація національних страхових процесів для формування цілісного страхового ринку, що сприяє збільшенню тісноти зв'язків між країнами в галузі страхування і супроводжується зближенням їх організаційних систем.

У сучасному науковому обігу термін «конвергенція» використовується для характеристики процесів інтеграції. Світовий об'єднувальний розвиток базується на загальних тенденціях та імперативах науково-технічного і соціально-економічного прогресу. Саме вони зумовлюють зближення, тобто «конвергенцію», економік усе більшої кількості країн з одночасним збереженням національних особливостей [1].

Кращим прикладом регіональної економічної інтеграції є Європейський Союз. Йому належить близько 40 % світового обсягу страхових платежів [2]. Формування принципів та інструментів комунітарного страхового ринку забезпечується зростанням взаємозалежності між країнами, що приводить до конвергенції національних регуляторних політик та створює умови для розвитку наднаціональних важелів впливу на функціонування страхового ринку в межах співтовариства.

Зближення національних політик регулювання регіонального інтеграційного об'єднання є процесом конвергенції національних механізмів нагляду та контролю для формування міжнародних правил регулювання страхового ринку. Реальною передумовою процесу зближення – є реалізація комунітарної політики європейського співтовариства, що передбачає поступове приведення до єдиного знаменника нормативно-правових і фінансових механізмів, інструментів та важелів щодо організації страхового бізнесу на регіонально-інтеграційному рівні. Таким чином формується європейський страховий простір, що групує країни, які не є членами інтеграційного об'єднання [2]. Входження України до міжнародної фінансової системи вимагає поступового переходу до державного нагляду та регулювання відповідно до міжнародних принципів, що визначені відповідними директивами Європейського Союзу,

угодами і стандартами міжнародних організацій та асоціацій.

Більшість заходів щодо імплементації Угоди про асоціацію з ЄС [3] направлено на реформування діяльності наглядових органів за ринком фінансових послуг, а також наближення страхового законодавства України до Директив ЄС та європейської практики.

В Україні, як і на світовому ринку страхування, має місце процес збільшення капіталізації національних страховиків, що, з одного боку, обумовлене законодавчими ініціативами органів страхового нагляду, а з іншого, – процесами злиття й поглинання операторів ринку; переплетінням страхового, банківського, і промислового капіталів. Разом з тим, українські страхові компанії усе активніше виходять на страхові ринки зарубіжних країн.

Конвергенція українського та європейського страхових ринків – це шлях до прозорого, платоспроможного страхового ринку з високими стандартами захисту прав споживачів, що повною мірою забезпечує потреби суспільства в управлінні ризиками [4].

За даними Swiss Reinsurance Company Ltd [5] лідером європейського страхового ринку є Великобританія. Частка зібраних страхових платежів у Великобританії у структурі світових премій становить 7,1 %. До п'ятірки лідерів також входять Франція (5,5 %), Німеччина (5,3 %), Італія (3,6 %), Нідерланди (2,2 %). Україні належить дуже мала частка світового страхового ринку, а саме 0,08 %. Також особливістю українського страхового ринку є переважання Non-life страхування, що є нетиповим для європейського та світового страхового ринку.

В умовах конвергенції українського та європейського страхових ринків у вітчизняних страхових компаній з'являється можливість більш ефективної взаємодії з європейськими контрагентами.

Конвергенція українського та європейського страхових ринків відбувається шляхом взаємопроникнення бізнесу, обміну страховими і перестраховальними послугами, інформаційного обміну, а останнім часом вагомого значення набуває міжнародна взаємодія на рівні органів страхового нагляду.

Основними ознаками конвергенції українського та європейського страхових ринків є:

прискорення концентрації страхового капіталу; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків, що можна визнати і як переваги європейської інтеграції у страхуванні, і як проблеми регулювання страхування на світовому рівні.

Одним з найпоширеніших видів взаємодії українських страховиків з європейським страховим ринком є перестрахування. Співпраця українських страховиків з європейськими перестраховиками є проявом географічного перерозподілу ризиків.

Українські страховики (цеденти) за договорами перестрахування ризиків за 2016 рік сплатили часток страхових премій 12 668,7 млн. грн. (за 2015 рік – 9 911,3 млн. грн.), з яких перестраховикам-нерезидентам – 3 062,3 млн. грн., що на 56,6 % більше порівняно з 2015 роком [6].

Співвідношення вихідного перестрахування до валових страхових премій станом на 31.12.2016 становило 36,0%, що на 2,7 в.п. перевищує аналогічний показник минулого року та на 0,3 в.п. менше показника 2014 року (станом на 31.12.2013 – 33 %, станом на 31.12.2012 – 36,3 %).

У 2016 році частка зовнішнього вихідного перестрахування збільшилась на 5,8 в.п. порівняно з 2015 роком та становила 31,3 %, відповідно зменшилась частка внутрішнього вихідного перестрахування та становила 68,7 %.

Протягом 2014 – 2016 років змінювались обсяги вихідного перестрахування, відповідно зазнали змін і частки резидентів та нерезидентів у вихідному перестрахуванні. При рості у 2016 році порівняно з 2015 роком операцій з перестрахування із страховиками-нерезидентами на 56,6 % їх частка у вихідному перестрахуванні збільшилась на 5,8 в.п. до рівня 31,3 %. Відповідно зменшилась частка резидентів з рівня 74,5 % за 2015 рік, до рівня 68,7 % за 2016 рік. Що є позитивною тенденцією з точки зору географічного перерозподілу ризиків страхового ринку України в умовах євроінтеграції [6].

Найбільша частка страхових платежів перестраховикам належить Великобританії та Німеччині. Зменшення обсягу вихідного зовнішнього перестрахування, пов'язане в першу чергу зі зменшенням обсягів операцій перестрахування з Російською Федерацією (частка зменшилась на 20,7 в.п.). Структура вихідного перестрахування за 2014 рік зазнала змін на користь таких країн, як Велика Британія (на 8,3 в.п.), Німеччина (на 6,0 в.п.), Швейцарія (на 2,6 в.п.).

Незважаючи на зміни у структурі вихідного перестрахування на користь європейських країн, спостерігається зниження інтеграційної активності страховиків у сфері перестрахування, оскільки фактично скоротилися обсяги сплачених часток страхових премій перестраховикам-нерезидентам.

Розвиток міжнародних економічних відносин зумовив інтернаціоналізацію різних видів діяльності, у тому числі і страховий бізнес, оскільки з'явилися об'єктивні можливості для здійснення міжнародних фінансових операцій.

Іноземні страхові та перестрахові компанії стали суб'єктами ринку страхування України та забезпечили досить жваве його зростання, окремі компанії зайняли позицію лідерів ринку за рахунок того, що зарубіжні страховики мають не тільки великі капітали, але також значно більший досвід і технології ведення бізнесу. Входження іноземних компаній на національний ринок підтримує зростання конкуренції, яка обов'язково з'явиться після появи іноземних технологій і капіталу, і може призвести до поглинання національних страхових компаній. Страховий ринок передбачає самостійну діяльність його учасників, які знаходяться в умовах конкурентоспроможної сфери і будують свої відносини на коливаннях попиту та пропозиції.

За результатами опитування лише респондент однієї небанківської фінансової установи з 194 опитаних вважає, що конкурентна позиція цієї фінансової установи зросла в ЄС. Що ж стосується конкурентної позиції за межами ЄС, то жоден з респондентів не відзначив її зростання за перший квартал 2015 року.

Отже, пріоритетним засобом розв'язання проблеми ефективної конвергенції українського та європейського страхових ринків є оптимізація умов економічних, організаційних й правових механізмів регулювання ринків фінансових послуг, а конвергенція українського та європейського страхових ринків відіграє важливу роль у розбудові страхового ринку України.

Аналіз показників діяльності вітчизняного ринку страхування свідчить про наявність позитивної тенденції поступового зростання його обсягів. Важливою передумовою його розвитку є впровадження ефективної системи державного регулювання, яка повинна базуватись на максимальному наближенні до принципів та методології державного регулювання страхових ринків розвинутих країн з врахуванням специфічних умов функціонування вітчизняної економіки.

Список літератури

1. С. О. Криниця, "Теоретичні основи взаємодії фінансових посередників", *Фінансовий простір*, № 4 (16), с. 118-124, 2014.
2. Р. В. Михайлов, "Конвергенція національних регуляторних політик на страховому ринку ЄС", автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02, КНУ імені Т. Шевченка, Київ, 2012.
3. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. [Електронний ресурс]. Доступно : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page. Дата звернення: 1.02.2018.
4. Європейська та євроатлантична інтеграція [Електронний ресурс]. Доступно : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Yevropeiska-ta-ievroatlantychna-intehratsiia.html>. Дата звернення: 1.02.2018.
5. Swiss Reinsurance Company Ltd [Електронний ресурс]. Доступно: http://media.swissre.com/documents/sigma3_2014_en.pdf. Дата звернення: 1.02.2018.
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.nfp.gov.ua/files/sk_%202016.pdf. Дата звернення: 1.02.2018.

WORLD EXPERIENCE OF PROJECT MANAGEMENT

Project management today is recognized as one of the best methods of planning and managing the implementation of management projects. According to American experts, application of the methodology of project management can provide high reliability of achievement of the set goal and considerably reduce expenses for its realization.

The domestic economy undergoing a transition period undergoes significant changes. According to the classical approach, project management is understood as managing change. Hence, firstly, the relevance of project management for the modern economy, and, secondly, wide opportunities for applying the project approach.

The study of project management is undertaken by such domestic and foreign scientists as Voropayev V. [1], Prosvetov G. [2], Grashina M. [3], Denisov A. [4], Yemelyanov Yu. [5], Zarnitsina K. [6], Romanova M. [7] and others. However, an analysis of the current state of project management needs further research.

The purpose of this article is to analyze the international experience of project management and the possibility of using it at domestic enterprises.

To achieve the goals of the work, the following tasks are set: to analyze global trends in project management and to consider the possibility of their application in the domestic economy.

The project-oriented approach that has been used for years in engineering and technology, applied in organizational, economic, social and other projects, is impressive. The experience of Germany, Japan, South Korea, China, the United States and other countries suggests that the project management system is a powerful means of overcoming the economic crisis, a method of solving large-scale scientific, industrial and social problems [1].

At the present stage, the development of the domestic economy is possible only at the expense of a deep modernization of all major industries and spheres of industrial production and the search for new areas of growth, primarily associated with overcoming the innovative backwardness and introduction of modern technologies, increasing the efficiency of the use of available resources, updating the worn out a fleet of fixed assets, the development of competitive products and the search for ways to enter new prospective markets.

The realization of these strategic economic tasks becomes real only as a result of the acceleration in the economy of processes related to the development and implementation of economically and effective projects.

Under the projects in organizations usually understand the purposeful activity, the result of which is the achievement of specific goals at given limits of terms and resources, which carries some of the exclusive details [2].

Project management is understood as the art, science and methodology of planning, guidance and coordination of labor, financial and logistical resources during the project cycle, aimed at effectively achieving the objectives of the project related to the attraction, conservation and development of consumers (customers) through the creation, provision and promotion of significant values for them, in accordance with the requirements and market opportunities, within the limits of the design, restrictions on the composition and volume of work, cost, time and quality [8].

In order to identify trends in project management, one should refer to the history of the formation of a modern project management system. We note that the basis of modern methods of project management lies in the methods of network planning, which were developed in the late 50's in the United States [3, p. 33].

In countries with market economies, these methods have become widespread. They have received the greatest application in construction. It is from these that the emergence and spread of methods of project management began. Leading industrial corporations began to use planning work on the basis of project management practically simultaneously with the military to develop new types of products and modernization of production [4, p. 59].

Significant gain over time was the application of new methods of planning and management based on information technology and the application of computing.

However, the first computers were expensive and only available to large organizations.

Soon, the first project management systems also appeared in the software market. At first they were developed for powerful large computers. The main indicators of which were high power and the ability to describe projects in detail, using sophisticated network planning methods.

These systems have been focused on highly skilled managers who manage the development of major projects and well-known with network planning algorithms and special terminology.

The stage of the most rapid development of systems for project management began with the advent of personal computers, when the computer became accessible to a wide circle of the population.

Expansion of the circle of users of management systems has led to the creation of systems for managing new types of projects, one of the most important indicators, was the ease of use. The new generation of control systems was developed as a tool for project management, clear to any manager.

Today, in the United States and many other countries, there are already deep enough traditions of using project management systems in many areas of life [5, p. 25].

Project management today has become one of the most important management mechanisms in a market economy. In many developed countries, it is used on virtually all projects. So in Japan, according to the Japan Project Management Association, all investment projects are evaluated and implemented using technology management projects [6, p. 108].

Returning to international experience, it should be noted that during the gradual development of the project management system as an independent area of professional activity, their own unified mechanisms, methodologies, tools and standards, such as the International Project Management Association (IPMA) and the Project Management Body of Knowledge (PMBOK) American Institute of Project Management (PMI).

An important feature of project management as a formed professional discipline is the existence of advanced certification systems for project management and project managers. These systems have both international and national status [9, p. 203].

Their main goal is to create a community of professionals who have a common managerial culture of a market type and, as a result, a unified professional language, recognized a certain system of values and the same approach to the implementation of projects. Such a management culture does not depend on the specifics of the country in which the project is being carried out, but it allows taking into account in practice the socio-economic features, traditions and national culture, peculiarities of religions, lifestyle, mentality.

Despite the fact that more than 20 countries have their own national certification systems, the 4-level international certification system supported by IPMA (RMRA IPMA) and the one-level national system of the USA, supported by PMI (PMR PMI), have become the most widespread international practice [7, p. 117].

Now one of the basic directions in international cooperation is the formation of common approaches to unification of knowledge and standardization of project activities, attempts are being made to formulate common glossaries and requirements systems [10, p. 323].

In recent years, a new scientific field has emerged, such as project management. It is a section of the theory of socio-economic system management that studies methods, forms, means, etc. Project management responds most efficiently and rationally to changes. The methodology of project management is organizational and economic mechanisms of the general theory of management.

Now the project leader is the project manager, not as an earlier engineer. There were new projects concerning the social sphere of human life, but the essence of the technology remained the same. Today, both entrepreneurs and small firms that carry out small projects are increasingly systematic to prepare, plan and control the implementation of their projects using methods and tools for project management. The number of companies specializing in the development and implementation of projects has increased significantly. Position and profession of project manager (Project Manager) became one of the prestigious ones. It became generally accepted that project management is a profitable business. Application of methods and means allows not only to achieve the required quality of project results, but also save money, time, resources, to reduce risk, to improve reliability.

The crisis of our country and its economy is largely due to the imperfection and low level of organization and management in all spheres of activity. Meanwhile, the reforms taking place within their framework, today's and future large-scale changes are a combination of socio-political, economic, organizational, scientific and technical and other projects. Successful implementation of these projects requires fundamentally new approaches to their preparation, implementation and management.

This task cannot be solved by administrative-command methods. In many cases, success can provide project management with its advanced arsenal of approaches, methods and tools. This is the objective need for project management. This need should become a conscious necessity; in other words, project management should be widely recognized and widespread.

References

1. V. I. Voropaev Upravlenie proektami – neispolzovannyiy resurs v ekonomike Rossii [Online]. Available: http://www.iteam.ru/publications/project/article_1635. Accessed on: March 23, 2018.
2. G. I. Prosvetov *Upravlenie proektami. Zadachi i resheniya*, Moscow, Russia: Alfa-Press, 2008.
3. M. Grashina and V. Dunkan *Osnovy upravleniya proektami*, SPB, Russia: Piter, 2006.
4. A. V. Denisova "Kak stat masterom proekta", *Upravlenie personalom*, no. 1-2, pp. 59-62, 2005.
5. Yu. Emelyanov Upravlenie innovatsionnyimi proektami v kompanii, *Problemyi teorii i praktiki upravleniya*, no. 2, pp. 25-38, 2011.
6. K. Zarnitsyina Upravlenie proektami na predpriyatii: otsenka effektivnosti, *Problemyi teorii i praktiki upravleniya*, no. 7, pp. 108-113, 2009.
7. M. V. Romanova *Upravlenie proektami: ucheb. Posobie*, Moscow, Russia: INFRA-M, 2007.
8. A. P. Balashov *Osnovyi menedzhmenta: uch.*, Moscow, Russia: Vuzovskiy uchebnik, 2008.
9. K. V. Baldin et al. *Innovatsionnyiy menedzhment: uchebnik*, Moscow, Russia: Akademiya, 2010.
10. M. L. Razu *Upravlenie proektom: osnovyi proektnogo upravleniya : uchebnik*, Moscow, Russia: Knorus, 2006.

РОЗВИТОК ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КРАЇНАХ З НИЗЬКИМ І СЕРЕДНІМ РІВНЕМ ДОХОДУ

Глобальні зміни, що відбулися в світі на рубежі ХХ–ХХІ століть, суттєво вплинули на відносини між публічною владою і приватним сектором економіки, перетворюючи їх з антагоністів на партнерів. Публічно-приватне партнерство (ППП) у сучасному його розумінні являє собою співробітництво публічної влади та приватного сектора з метою реалізації суспільно значимих проектів в широкому спектрі видів економічної діяльності, що здійснюється на основі врахування інтересів усіх зацікавлених осіб та розподілу ризиків між партнерами відповідно до їхньої компетентності. На сьогодні механізми PPP успішно імплементовано у господарську практику багатьох країн світу з різним рівнем економічного розвитку.

В Україні розвиток механізмів PPP визнано одним із пріоритетів державної економічної політики у Законі України “Про засади внутрішньої і зовнішньої політики” від 1 липня 2010 року № 2411-VI. Передбачається, що залучення приватного сектора до реалізації суспільно значимих проектів на засадах PPP сприятиме активізації процесів модернізації національної економіки, реформуванню усіх сфер суспільного життя та європейській інтеграції.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [1] станом на 01.01.2017 р. на підконтрольній Україні території реалізувалося 186 договорів у форматі PPP, переважно у житлово-комунальному господарстві (оброблення відходів і збір, очищення та розподілення води). Для адекватного оцінювання дієвості політики України у сфері PPP необхідно визначити тенденції розвитку PPP у країнах з близькими параметрами економічного розвитку та місце України серед них.

За класифікацією Світового банку Україна належить до країн з низьким і середнім рівнем доходу. Як свідчать дані моніторингової бази Світового банку [2], динаміка укладання та фінансового закриття угод про PPP у таких країнах відрізняється в різних регіонах світу. Протягом 1990-2016 рр. найбільше фінансово закрито угод про PPP у регіонах: Східна Азія і Тихий океан (2117 угод), Латинська Америка і Карибський басейн (2058 угод), Південна Азія (1215 угод), а найменше – у регіоні Середнього Сходу та Північної Африки (176 угод).

Укладання та фінансове закриття угод про PPP в країнах з низьким і середнім рівнем доходу,

починаючи з 90-х років ХХ ст. проходило хвильоподібно:

1990 – 1997 рр. – перша хвиля ініціювання PPP-в, яка охопила всі регіони, але найбільшою мірою регіони Латинської Америки і Карибського басейну, Східної Азії і Тихого океану, Європи і Центральної Азії, де найбільша частка інвестицій у проекти PPP припадала на сектори (за класифікацією Світового банку): «Інформаційно-комп’ютерні технології», «Електроенергетика», «Дороги», «Природний газ», «Водопостачання й водовідведення»;

1998 – 2002 рр. – затухання процесів утворення PPP-в, найбільшою мірою ця тенденція проявилася у таких регіонах, як: Східна Азія і Тихий океан, Європа і Центральна Азія. Протягом цього періоду найбільшу частку інвестицій було спрямовано у проекти PPP у таких секторах: “Інформаційно-комп’ютерні технології”, “Електроенергетика”, “Природний газ”. Наприкінці періоду середня вартість проектів PPP становила 158 млн. дол. США, що є історичним мінімумом за весь період з 1990 по 2016 роки;

2003 – 2011 рр. – другий сплеск започаткування PPP-в, під час якого відбулися зміни щодо регіональної «привабливості»: перше місце за кількістю ініційованих проектів посів регіон “Східна Азія і Тихий океан”, друге – “Південна Азія”, третє – “Європа і Центральна Азія”; найменш привабливим для інвесторів, як і за першої хвилі активізації діяльності у сфері PPP, був регіон “Середній Схід та Північна Африка”. Водночас розширився, порівняно з першим сплеском PPP, спектр секторів з найбільшими інвестиціями у проекти PPP – долучилися сектори «Аеропорти», “Порти”, “Залізниці”;

2012 – 2016 рр. – затухання процесів ініціювання і фінансового закриття проектів PPP. У цей час ділова активність у сфері PPP уповільнилася приблизно однаковими темпами в усіх регіонах світу за винятком регіону “Середній Схід та Північна Африка”, який упродовж усього періоду мав найнижчі показники діяльності у сфері PPP. Протягом цього періоду найбільшу частку інвестицій було спрямовано у проекти PPP у таких секторах, як: “Електроенергетика”, “Дороги”, “Аеропорти”, “Порти”, “Залізниці”. Водночас сектори “Інформаційно-комп’ютерних технологій” та “Природний газ”, у які починаючи з 1990 по 2012 роки залучалися на засадах PPP найбільші

інвестиції, у жодному з регіонів протягом цієї спадної хвилі не увійшли до складу секторів з найбільшими інвестиціями у проекти ППП.

Кожна з досліджуваних країн має свої особливості розвитку ППП, натомість їх приналежність до однорідної сукупності країн за рівнем доходу обумовлює існування близьких за змістом закономірностей здійснення інвестицій у проекти ППП. З метою групування таких країн за близькими результатами діяльності у сфері ППП було застосовано кластерний підхід.

Кластеризація, здійснена за допомогою методів ієрархічного та ітеративного кластерного аналізу, дала змогу розподілити групу країн з низьким і середнім рівнем доходу на підгрупи (кластери) за ключовими параметрами, що характеризують результати діяльності у сфері ППП: кількість фінансово закритих угод та обсяг залучених у проекти ППП інвестицій, а також визначити країни-репрезентанти у кожній із підгруп.

За результатами кластерного аналізу встановлено, що перший кластер утворюють три країни: Бразилія, Китай та Індія, які мають найвищий рівень розвитку ППП (показники кількості фінансово закритих угод ППП і залучених інвестицій є найвищими). До другого кластеру увійшло чотири країни: Аргентина, Мексика, Росія і Туреччина, а до третього – дев'ять країн: Чилі, Колумбія, Індонезія, Малайзія, Перу, Філіппіни, Південна Африка, Таїланд та Пакистан. Більшість країн (88,5 % від загальної кількості) входять до четвертого і п'ятого кластеру, які характеризуються низькими значеннями показників розвитку ППП. Україна разом із такими країнами ЄС як Болгарія та Румунія за рівнем розвитку ППП входить до четвертого кластеру. Найближчими "сусідами" України є, з одного боку, Болівія та Гондурас, а з іншого – Грузія та Венесуела.

На підставі даних щодо кількості фінансово закритих угод про ППП та обсягів залучених інвестицій у країнах-репрезентантах (I кластер – Індія, II кластер – Мексика, III кластер – Таїланд, IV кластер – Казахстан, V кластер – Того), можемо констатувати, що динаміка розвитку ППП в країнах з низьким і середнім рівнем доходу має нелінійний і нестійкий характер. Найбільша нестабільність проявляється у країнах, що увійшли до четвертого і п'ятого кластерів.

Станом на 2016 рік у країнах з низьким і середнім рівнем доходу найбільше інвестицій за угодами ППП було залучено у сектори інформаційно-комп'ютерних технологій та електроенергетики – 40 % і 32 % загального обсягу інвестицій відповідно, а найменше – для реалізації проектів з будівництва портів, у газовому секторі та секторі водопостачання та водовідведення, на кожний з яких припадає по 3 % загальних інвестицій. За кількістю проектів, що набули фінансового закриття станом на 2016 р., лідирують сектори електроенергетики, водопостачання та водовідведення й доріг, а останню позицію посідають залізниці. Водночас, сектори

електроенергетики й водопостачання та водовідведення є лідерами і за кількістю скасованих проектів, але за співвідношенням фінансово закритих проектів ППП до скасованих проектів найгірші позиції посідають залізничний транспорт та аеропорти. Загалом у країнах з низьким і середнім рівнем доходу співвідношення фінансово закритих до скасованих проектів ППП становить 18:1 і тільки у двох секторах – порти та електроенергетика – це співвідношення є вищим за середнє. Це свідчить про високий рівень небезпек, на які наражаються сторони під час ініціювання та реалізації проектів ППП у країнах з низьким і середнім рівнем доходів.

Отже, проведений аналіз тенденцій розвитку ППП у країнах з низьким і середнім рівнем доходу, до яких належить Україна, виявив домінування нестабільних тенденцій: динаміка кількісних показників суттєво коливається по роках; рівень ділової активності у сфері ППП відрізняється у різних регіонах і групах країн. Характерною стійкою тенденцією розвитку ППП у таких країнах є розширення сфери застосування ППП.

Встановлено, що укладання та фінансове закриття угод про ППП в країнах з низьким і середнім рівнем доходу протягом 1990–2016 рр. проходило хвилюподібно, що було обумовлене впливом Азійської фінансової кризи 1997–1998 рр. і глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., яка розпочалась у розвинутих країнах світу і згодом поширилась на інші країни світу. Проведений аналіз свідчить про високий рівень небезпек, на які наражаються сторони під час ініціювання та реалізації проектів ППП у таких країнах.

Застосування кластерного підходу дало змогу розподілити групу країн з низьким і середнім рівнем доходу на п'ять кластерів за ключовими параметрами, що характеризують результати діяльності у сфері ППП. Отримані кластери можуть слугувати базою для оцінки стану, динаміки і перспектив розвитку ППП у їхніх рамках, а також для компаративного аналізу впливу умов здійснення ППП в різних країнах з низьким і середнім рівнем доходу. Встановлено, що Україна входить до четвертого кластеру, для якого характерний високий рівень нестабільності розвитку ППП. Активізувати діяльність у цій сфері можна за умови створення ефективної системи фінансово-економічної безпеки ППП.

Список літератури

1. Довідка щодо результатів здійснення ДПП (2017 рік) / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>. Дата звернення: 28.03.2018.
2. Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ppi.worldbank.org/explore>. Дата звернення: 28.03.2018.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Основна умова сталого соціально-економічного розвитку України є ефективне функціонування підприємств. Структура капіталу підприємств, механізм його формування та використання безпосередньо визначають успішний розвиток і ефективність діяльності господарюючого суб'єкта. Питання управління структурою капіталу є ключовими в області фінансового управління підприємством. Встановлення оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталом, формування сучасного інструментарію визначення такого співвідношення, своєчасне та ефективне реагування на зміну зовнішніх факторів є необхідною умовою ефективного функціонування українських підприємств і зумовлює актуальність досліджень у цьому напрямку.

Проте, у корпоративних фінансах не існує більше спірної концепції, ніж теорія управління структурою капіталу компанії. За останні 50 років, з моменту виходу першої роботи по цій темі, було розроблено безліч підходів та теорій, які доповнюються і вдосконалюються до сьогодні. Статичні теорії можна розглянути в наступному порядку: традиціоналістський підхід Д. Дюрана, основоположні теорії Ф. Модільяні і М. Міллера, агентські моделі, статична компромісна теорія, теорія ієрархії і гіпотеза пристосування до ринку. Розглядаючи теорії в хронологічній послідовності їх опублікування, можна виділити основні етапи розвитку теорії структури капіталу, простежити, як теорія доповнювалася новими факторами і умовами.

Традиціоналістський підхід до структури капіталу був єдиним аж до 1958 року, тобто до появи теорії Модільяні-Міллера. Найбільший внесок в розвиток цього підходу зробив Давид Дюран, який опублікував в 1952 р статтю "Вартість боргу і власного капіталу компанії: тенденції та проблеми вимірювання" [1], в якій довів необхідність вибору такої структури капіталу, яка максимізувала б вартість компанії. Відповідно до цієї теорії, у компанії існує певна оптимальна структура капіталу, яка максимізує її вартість і мінімізує середньозважену вартість капіталу.

Сучасні теорії управління структурою капіталу ґрунтуються на роботах Франко Модільяні і Мертона Міллера, яким належить "правило байдужості". Суть його полягає в тому, що фінансові рішення компанії, і, зокрема, рішення щодо формування структури капіталу не впливають на її вартість [2]. В основу теорії, описаної

авторами, були покладені жорсткі обмежувальні передумови і використовуючи ці передумови, вони довели, що вартість компанії визначається виключно її майбутніми доходами і не залежить від її структури капіталу. Пізніше деякі припущення початкової теорії Модільяні-Міллера був пом'якшені. Так, наприклад, були введені корпоративні податки і витрати фінансових труднощів компанії, що виникають як наслідок використання боргу [3]. Міллером пізніше була розроблена теорія, що враховує крім корпоративних податків податки на власників капіталу [4].

Агентські моделі структури капіталу, основу яких заклали М.К. Дженсен і У.Х. Меклінг [5] в 1976 році, присвячені аналізу взаємовпливу агентських конфліктів і структури капіталу і в їх центрі знаходяться питання конфліктів - конфлікту менеджерів і акціонерів, розбіжності акціонерів і кредиторів, проблеми отримання контролю над компанією. Як показують різні агентські моделі (Дженсена-Меклінг [5], Харріса-Равіва [6], Гросмана-Харта [7]), збільшення частки позикового фінансування призводить до зниження гостроти конфлікту між менеджерами і акціонерами, а також до скорочення втрат від неефективного менеджменту. Як наслідок, оптимальна величина боргового навантаження, що визначається відповідно до компромісної моделлю, виявляється заниженою. Харві, Лінс і Ропер в 2004 році проаналізували компанії в країнах з перехідною економікою і відзначили наявність значних агентських витрат [8].

Компромісна модель структури капіталу (trade-off theory) тісно пов'язана з поняттям оптимальної структури капіталу. Відповідно до цієї теорії, компанія вибирає таку структуру капіталу, яка максимізує різницю між вигодами (в більшості випадків це вигоди податкового захисту) і витратами залучення позикових коштів (витратами банкрутства і агентські витратами), що призводить до максимізації вартості компанії. Сучасна компромісна теорія допускає можливість існування діапазону оптимального значення структури капіталу, який визначається в залежності від ставлення власників і менеджерів до ризику [9].

Ієрархічна теорія структури капіталу С. Майерса і Н. Мейлафа (1984) показала, яким чином асиметрія інформації впливає на формування структури капіталу компаній [10]. Їх модель вважається базовою інвестиційною моделлю і

ґрунтується на аналізі переваг менеджерів щодо вибору джерел фінансування, тобто існування ієрархії фінансування. Теорія ієрархії передбачає, що у окремої корпорації не існує будь-якого певного планового коефіцієнта боргового навантаження. Компанія завжди буде прагнути залучити спочатку джерело фінансування вищої ієрархії, яке буде мати меншу ціну і найменший ризик.

Фактор відстеження ринку був вперше включений в модель структури капіталу М. Бейкером і Дж. Ваглером в опублікованій ними роботі 2002 р. [11]. Автори стверджували, що відстеження ринку може бути не просто одним з параметрів, що впливає на підсумкове співвідношення позикового і власного капіталу компанії, а впливати на це співвідношення вирішальним чином. Теорія відстеження ринку постулює наявність довгострокового впливу відстеження ринку акцій на структуру капіталу компаній. Відповідно до цієї теорії, структура капіталу - це кумулятивний ефект усіх минулих дій компанії по відстеженню ринку. Це означає, що у неї не існує цільової структури капіталу. Структура капіталу формується стихійно в результаті реалізації сучасних сприятливих можливостей, що складаються на ринку.

Динамічні моделі умовно можна розділити на два типи: сигнальні і компромісні. Першими з'явилися сигнальні моделі, які акцентували увагу, в першу чергу, на проблемі асиметрії інформації між менеджерами та інвесторами. Динамічна компромісна концепція структури капіталу виникла недавно, проте в даний час вона найбільш активно розвивається у порівнянні з іншими теоріями структури капіталу. Модель С Росса передбачає можливість менеджерів впливати на рівень ризику, що сприймається інвесторами [12]. В рамках динамічної компромісної теорії, на відміну від інших моделей і теорій, є більше можливостей пояснення динаміки структури капіталу.

Проаналізувавши ключові теоретичні динамічні моделі структури капіталу, можна зробити висновок, що в них моделюється нижня межа рівня левереджа, при якому компанія змінює структуру капіталу, підвищуючи рівень боргової навантаженості. При досягненні структурою капіталу верхнього порогового рівня левереджа компанія оголошує дефолт і ліквідується, як, наприклад, передбачається в моделях Стребулаєва, Хакбарта, Міао і Мореллека або веде переговори з кредиторами з метою реструктуризації заборгованості, як в моделі Мореллека, Ніколова і Шурхоффа (2009). Але на практиці, компанії при підвищенні ймовірності банкрутства до критичних рівнів, як правило, залучають додаткове довгострокове фінансування для покриття платежів за зобов'язаннями з більш короткими термінами погашення. Подібний механізм передбачений в моделі Леланда (1998). В

ній передбачається, що компанія при бажанні змінити рівень боргового навантаження відкликає весь борг і перевипускає вже нову кількість облігацій. Це обумовлено наявністю ковенанту, що забороняє паралельний випуск двох облігаційних позик. При відсутності подібних ковенантних механізмів компанія буде залучати додаткове позикове фінансування без дострокового погашення попередніх позик, що обумовлено наявністю фіксованих і пропорційних витрат відкликання. В цілому динамічна компромісна теорія формує фундамент, на основі якого можна побудувати комплексну модель, яка забезпечить певним інструментарієм прийняття рішень в сфері управління структурою капіталу. Крім того, в рамках динамічного підходу можна врахувати специфіку ринків, що розвиваються, і яка впливає на динаміку структури капіталу.

Таким чином, слід зазначити, що на сьогоднішній день теорія управління структурою капіталу має значну кількість теоретичних підходів і новітніх практичних інструментаріїв, які необхідно адаптувати з урахуванням особливостей фінансової діяльності українських компаній.

Список літератури

1. D. Durand, "Cost of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems in Measurement", National Bureau of Economic Research., New York, 1962.
2. F. Modigliani, M. Miller, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", *American Economic Review*, vol. 48, pp. 261-297, 1958.
3. F. Modigliani, M. Miller, "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", *American Economic Review*, Vol. 53, pp. 433-443, 1963.
4. M. Miller Debt and Taxes, *Journal of Finance*. Vol. 32, pp. 261-275, 1977.
5. M. C. Jensen, W. H. Meckling, Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, №3, pp. 305-360, 1976.
6. M. Harris, A. Raviv, "Capital structure and the informational role of debt", *The Journal of Finance*, vol. 45, №2, pp. 321-349, 1990.
7. S.J. Grossman, O. Hart, *Corporate financial structure and managerial incentives*, 1982.
8. C. R. Harvey, K.V. Lins, A.H. Roper, "The effect of capital structure when agency costs are extreme" *Journal of Financial Economics*, №74, pp. 3-30, 2004.
9. D. Hackbarth, J. Miao, E. Morellec, Capital structure, credit risk, and macroeconomic conditions *Journal of Financial Economics*, no.82, pp. 519-550, 2006.
10. S. Myers, N. Majluf "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have", *Journal of Financial Economics*. Vol. 13, no. 2, pp. 187-221, 1984.
11. M. Baker, J. Wurgler. "Market timing and capital structure", *Journal of Finance*, № 57, 2002, pp. 1-32.
12. Ross, S. A., "The determination of financial structure", *Rand Journal of Economics*, №8(1), pp. 23-41, 1977.

УПРАВЛІННЯ ОПОРОМ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

Важливою галуззю управління проектами організаційних змін є управління ризиками. Під ризиком розуміють небезпеку виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку або майна, грошових коштів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими, в тому числі форс-мажорними обставинами, який вимірюється частотою й імовірністю виникнення [1, с. 366]. Проектні ризики загрожують реалізації інвестиційного проекту або знижують його ефективність, представляючи собою сукупність обставин, за яких імовірність завершення поставлених цілей зменшуються або виключається [2, с. 347]. З іншого боку ці визначення не включають так звані «позитивні» ризики – ті події, в разі настання яких проект може отримати додаткові неочікувані вигоди. Ризик включає три складові: невизначеність – сам факт того, що може відбутися; ймовірність настання цього факту та наслідок впливу даного факту на проект. Таким чином, управління ризиками зводиться до впливу на наслідки, які може спричинити ризик відносно проекту, або на вірогідність його виникнення, або на ці два параметри одночасно. Важливість управління ризиками проекту змін доведена результатами дослідження закордонних науковців: Р. Паскаль [3] наголошує, що з компанії списку Fortune 100 між 1980 та 1995 рр. Реалізували принаймні одну програму змін але лише 30 % забезпечили покращення у загальній сумі які перевищили вартість капіталу компанії, а М. Бір та Н. Норія [4] визначають, що 70 % ініціатив щодо організаційних змін провалилися.

Відповідно до цих визначень сфера управління опором змінами може бути розглянута в розрізі ризиків проекту змін. Питання опору є одним із ключових в галузі управління змінами, адже саме через його виникнення значно знижується ефективність нововведень, які фактично можуть бути прирівняні до нуля. Увагу дослідженню опору приділяють та приділяли фактично всі дослідники організаційних змін.

Так, І. М. Ансофф розуміє опір як багатогранне явище, що викликає непередбачені відстрочки, додаткові витрати і нестабільність процесу змін як відповідь на них, що реалізується як відстрочки початку процесу змін, труднощі впровадження, які уповільнюють зміни і збільшують витрати в порівнянні із запланованими; спроби саботувати зміни всередині організації або «втопити» їх в

потопі інших першочергових справ [5]. К. А. Пріб визначає опір як звичайну людську реакцію персоналу на реалізацію будь-яких перетворень в організації, що проявляється намаганнями людей не допустити, припинити чи загальмувати їх здійснення [6].

Шляхом узагальнення досліджень У. Барнета, Р. Ф. Бурганова, М. Вороновицького, О. О. Гайдей, О. І. Гарафонові, М. Деванна, Г. Керола, Дж. Коттера, К. Левіна, Р. Хеллера, А. І. Пригожина, Н. І. Фединець зазначимо що під опором змінам доцільно розуміти поведінку персоналу підприємства як реакцію на впровадження організаційних змін у формі несприйняття та протистояння нововведенням з метою утримання існуючого становища.

Опір змінам є класичним прикладом негативного ризику, який, як і будь-який інший ризик, супроводжує реалізацію проекту, може виникнути на різних стадіях та мати різні за масштабом наслідки для успішності реалізації змін. Фактично кожен з можливих видів опору має рівень вірогідності виникнення в залежності від організації реалізації змін та ступінь впливу на кінцеві цілі проекту змін.

Саме тому розгляд опору в контексті управління ризиками, з нашої точки зору, є найбільш доцільним, адже він дозволяє висвітлити його природу та розробити комплекс заходів для його недопущення та мінімізації впливу на проект в разі його виникнення.

Дії в галузі управління ризиками проекту організаційних змін:

- планування управління ризиками – процес визначення порядку виконання дій по управлінню ризиками щодо організації, кадрового забезпечення, обґрунтування методології, джерела даних для аналізу та часового інтервалу, узгодження методології оцінювання готовності персоналу до змін, визначення рівня конфліктності персоналу в процесі змін;

- ідентифікація ризиків – аналіз сфери проекту змін та всіх його складових для детермінації можливих ризиків;

- формування реєстру ризиків – розподіл ризиків на зовнішні та внутрішні (зовнішні пов'язані із факторами, які знаходяться поза межами організації, внутрішні ризики пов'язані із діяльністю персоналу та всіх інших зацікавлених сторін);

– якісний аналіз – пріоритезація ризиків за ступенем їх ймовірності та впливом на проект; кількісний аналіз – визначення суми додаткових витрат, які можуть виникнути в разі настання відповідних ризиків, або витрат на реалізацію превентивних заходів з недопущення виникнення ризиків;

– планування реагування на ризики – розробка та обґрунтування стратегії управління ризиками (для негативних ризиків: ухилення, передача, зниження ймовірності, прийняття; для позитивних ризиків: використання, розподіл, підсилення, прийняття);

– моніторинг і управління ризиками – відстеження виникнення ризиків проекту, ефективності протиризикових дій, уточнення бюджету проекту.

Зупинимося детальніше на сутності стратегій управління ризиками відносно опору змінам. Розглядаючи опір як окремий вид ризику проекту змін, варто зауважити, що методи реагування на цей ризик можуть поділятися на запобіжні та методи протидії.

Отже окремі методи доцільно застосовувати на початкових етапах реалізації для недопущення опору. Інші методи як засоби його подолання доцільно реалізовувати вже на протязі реалізації проекту змін.

Стратегія ухилення передбачає зміну плану управління проектом таким чином, щоб виключити загрозу виникнення ризику. Так якщо окремі дії в рамках проекту можуть викликати найбільший опір персоналу, ці заходи можуть бути переглянуті та виключені з проекту змін з перспективою їх реалізації в рамках іншого проекту змін або пролонгації їх впровадження.

Передача або трансфер ризику передбачає перекладення негативного впливу а також відповідальності в разі його настання на третю особу. В окремих випадках ця стратегія можлива, якщо безпосередньо дії в процесі реалізації проекту змін здійснюватимуться іншою організацією на умовах аутсорсингу.

Відповідно і ризики опору змінам будуть мінімальними, так як персонал підприємства не задіяний в реалізації проекту. З іншого боку, зміни обов'язково торкаються таких складових як: процеси компетентності персоналу організаційна культура і структура.

Навіть якщо персонал в результаті змін буде в найменшій мірі підпадати під їх вплив, можливість виникнення опору цілком можлива, що в будь-якому разі знижувати рівень ефективності впровадження змін.

Таким чином, стратегія трансферу передбачатиме залучення сторонньої організації для роботи з персоналом в процесі здійснення змін. Головним завданням цієї організації буде визначення рівня готовності до змін, проведення моніторингу їх сприйняття персоналом та недопущення опору. А в разі його виникнення

аутсорсингова організація має подолати цей опір самостійно, приймаючи його як власний ризик.

Зниження ймовірності або впливу негативної ризикованої події на проект є наступною стратегією управління ризиками. Зниження ймовірності виникнення ризику об'єднує всі заходи недопущення виникнення опору на ранніх стадіях ініціації та планування проекту змін. Зниження впливу на проект в даному випадку передбачає кадрові перестановки відносно тих співробітників, які мають значний вплив на кадри і займають відповідні посади. В разі ранньої ідентифікації можливості виникнення опору з їх сторони, враховуючи їх владу та вплив такі, кадрові ротації є обґрунтованими та необхідними.

Прийняття ризику передбачає, що відповідно до ідентифікованого ризику не планується реалізовувати жодних запобіжних дій для зниження ймовірності його виникнення або впливу на проект. Натомість в разі його настання мають бути заплановані відповідні альтернативні дії, які найчастіше вимагають додаткових фінансових коштів що також має бути враховано в бюджеті проекту.

Таким чином, в результаті ідентифікації ризиків проекту змін розробляються стратегії управління ризиками виникнення опору змінам, на основі яких визначаються додаткові заходи та уточнюються суми коштів як управлінський резерв для покриття збитків внаслідок настання ризиків.

Варто пам'ятати що все це стосується ідентифікованих ризиків, крім них завжди існують наявні ризики, характер та ймовірність виникнення яких важко передбачити, але практика управління проектами дозволяє стверджувати, що для покриття цих ризиків необхідно додати в бюджет 20% від його вартості.

Отже після аналізу ризиків бюджет проекту організаційних змін додаткова збільшуються на управлінський резерв для покриття ідентифікованих ризиків та на 20% для покриття неявних ризиків.

Список літератури

1. С. Д. Бушуєв, *Словник-довідник з питань управління проектами*. Київ. Україна: ВД "Ділова Україна", 2001.
2. Л. Є. Довгань, "Управління проектами": навчальний посібник до вивчення дисципліни для магістрів галузі знань 07 "Управління та адміністрування" спеціальності 073 "Менеджмент" спеціалізації: "Менеджмент і бізнес-адміністрування", "Менеджмент міжнародних проектів", "Менеджмент інновацій", "Логістика", Київ, Україна: КПІ імені Ігоря Сікорського, 2017.
3. R. Pascale, M. Millemann, and L. Gioja, "Changing the Way We Change", *Harvard Business Review*, № 77(6 November-December), p. 126-139, 1999.
4. Beer M, "Cracking the Code of Change", *Harvard Business Review*, № 78. (3 May-June), p. 133 – 141, 2000.
5. И. Ансофф, Стратегический менеджмент. Классическое издание. Strategic Management: Classic Edition, Санкт-Петербург, Российская Федерация: Питер, 2009.
6. К. А. Пріб, "Природа та механізми опору змінам в організації", *Ринок праці та зайнятість населення*, № 3, с. 34-39, 2014.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ИТ-КОМПАНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Внедрение информационных технологий во все сферы бизнеса и повседневной жизни способствует стремительному росту количества ИТ-компаний и программистов в Украине в последние годы. Эффективное функционирование ИТ-сегмента зависит от множества факторов, в том числе от комфортного, функционального и технологичного офиса, в котором он осуществляет свою деятельность. На украинском рынке ИТ-сегмент занимает лидирующие позиции по спросу на аренду офисной недвижимости и активно внедряет инновации в офисное пространство. Актуальность изучения предпочтений ИТ-компаний в вопросе выбора недвижимости усиливается их высокими требованиями к объекту недвижимости, поскольку для таких компаний офис является не только местом работы, но и “жизни”. В крупных ИТ-компаниях важным конкурентным преимуществом для привлечения ценных высококвалифицированных сотрудников является не только уровень заработной платы, но и комфортабельный функциональный офис.

В 2017 году список ТОП-25 ИТ-компаний преобразовался в ТОП-50 [2]. В период с июля 2017 года по январь 2018 года лидер рейтинга EPAM (5500 человек) вырос на 700 специалистов. За 2017 год рост компании составил 900 человек (19,5 %). Лидером относительного прироста стала компания Intecrasy Group (23 место в рейтинге). За второе полугодие 2017 года ее рост составил 57 % (с 439 до 690 человек) [2]. По словам представителей компании, это связано с развитием собственных программных продуктов и сотрудничеством с международными организациями [2]. В связи с ростом в период с июля 2017 года по январь 2018 года 11 компаний из 47 открыли новые офисы в Киеве, Харькове, Одессе, Львове, Днепре [2].

Организовывая свой бизнес, руководство ИТ-компаний стоит перед выбором: инвестировать средства в строительство собственного офиса сейчас с целью экономии в будущем, или арендовать помещение с единой управляющей компанией в бизнес-центре, который содержит необходимые для эффективного функционирования бизнеса объекты: конференц-залы, спортклубы, кафе и другие объекты. В условиях экономического и политического кризиса, когда цены на недвижимость падают, приоритеты бизнеса, особенно международного, могут измениться, возникает большой риск неопределенности.

Строительный процесс требует значительных затрат средств и времени, при эксплуатации здание изнашивается, необходим постоянный мониторинг его состояния: электрики, коммуникаций, лифтов, крыши. Поэтому большинство ИТ-компаний предпочитают арендовать офисы, а не приобретать их в собственность. При аренде офиса большое значение придается сервисному обслуживанию, предоставляемому бизнес-центром в административно-бытовых вопросах. Отношение к офису как к услуге снимает с арендатора функции по уборке, ремонту и поддержанию инфраструктуры.

Для формирования долговременных партнерских отношений и лояльного отношения управляющая компания бизнес-центра должна сотрудничать с арендатором с позиции взаимной выгоды. Важнейшей задачей арендодателя является установление “справедливой” стоимости аренды.

Требования к офисам ИТ-компаний отличаются от запросов других сфер бизнеса. Так, маркетинговое агентство, строительная или юридическая фирмы не станут арендовать офис для ИТ-компаний. Таким образом, современный офис должен соответствовать потребностям определенного вида бизнеса, а не наоборот. Выявление, анализ и удовлетворение предпочтений сектора ИТ позволит арендодателю повысить эффективность своей деятельности, работая в одной команде с клиентом.

ИТ-компании обычно обосновываются в бизнес-центре надолго, поскольку им сложно переезжать (прежде всего, по техническим причинам). ИТ-компаниям требуется много времени на подбор нужного бизнес-центра и офиса, а также на обустройство последнего. Вторая проблема, как мы отмечали, состоит в быстром росте ИТ-компаний. Поэтому основная задача арендодателя и застройщика заключается в том, чтобы помочь бизнесу гибко подбирать площадь рабочего пространства, а также в создании всех условий для эффективного развития бизнеса арендатора на длительную перспективу.

В связи с этим в последние годы в Украине в сегменте офисной недвижимости с целью оптимизации офисного пространства и повышения его функциональности появился новый формат - «гибкий» офис, спрос на который увеличивается.

В 2017 году консалтинговая компания Regus провела исследование, согласно которому в

Украине 53 % опрошенных работников желают изменить условия работы на более гибкие, а 66 % считают, что гибкий график позволяет им подстраивать рабочее место и нагрузку под свои потребности [1].

Формат гибкого офиса позволяет сотрудникам выбирать место работы в зависимости от планов на день, а компании экономить на арендуемой площади (стоимости аренды), канцтоварах, оргтехнике. В гибком офисе рабочих мест меньше, чем сотрудников. Значительную часть времени сотрудники IT-компаний находятся в командировках, на деловых встречах, на больничном, в отпуске, и при обычном формате организации закрепленного за работником рабочего места, последнее простаивает. При гибкой организации рабочее место должно быть универсально оборудовано под любого сотрудника. Отсутствующий сотрудник имеет возможность удаленной работы, подключившись, при необходимости, к внутренним ресурсам компании. За рубежом такая концепция называется NTO (Non-Territorial Office) или WPI (Workplace Innovation) и используется во всех сферах бизнеса [1]. В киевском офисе компании Microsoft каждому сотруднику присваивают уровень мобильности. Чем выше уровень, тем меньше времени сотрудник проводит в офисе. Level A – Out of Office более 67 %; B – Out of Office более 37 %; C – Often at the Office, but away from desk более 50 %; D – At the desk in the office более 50 % [2].

Гибкий офис представляет собой продуманный комплексный подход к формированию новых принципов работы, ориентированных на повышение результативности и работоспособности каждого сотрудника компании [1]. В этом формате имеется возможность получить в одной локации разные зоны: open-space, закрытые офисы на разное количество рабочих мест, коворкинги, зоны отдыха и неформального общения с мягкой мебелью, бизнес-кафе и другие объекты. У сотрудника может возникнуть дискомфорт из-за потери личного пространства, но он может быть компенсирован полноценной зоной отдыха.

Гибкие офисные решения также позволяют компании менять требования к обустройству рабочего пространства в зависимости от ситуации; арендовать офис на любое количество рабочих мест, площадей и на любой срок (от часа и более); бронировать переговорные комнаты и организовывать видеоконференции.

В гибких офисах внедрена повышенная система безопасности информации. Каждому офисному резиденту присваивается уникальный код, и печать документов, а также доступ к конфиденциальной информации возможны только после ввода этого кода. Также с целью повышения уровня безопасности действует правило “чистого стола”, согласно которому, покидая рабочее место, сотруднику необходимо переместить все документы в личную ячейку сейфа. Это, в свою очередь,

стимулирует хранить большую часть документов в цифровом виде, снижая объемы печати, мусора и стоимости канцтоваров.

В настоящем исследовании с целью выявления и анализа предпочтений IT-компаний при выборе ими офиса был проведен онлайн-опрос 59 IT-компаний Украины с численностью сотрудников 100+. Руководителю компании или его представителю предлагалось ответить на 16 вопросов анкеты, в том числе – о причинах выбора ими того или иного бизнес центра, а также об основных недостатках бизнес центров и офисов.

Кроме этого, была проведена оценка важности основных характеристик офисных зданий, элементов их инфраструктуры, объектов зоны отдыха, игровой и спортивной зон с точки зрения IT-компаний, а также выявлены специфические предпочтения, связанные, например, с проблемами опорно-двигательного аппарата у большинства IT-специалистов. Многие сотрудники хотели бы видеть в бизнес-центре бассейн, тренажерный зал и предусматривать регулируемые по высоте рабочие столы, которые могут трансформироваться в «стоячие» рабочие места.

На основе анализа результатов анкетирования, изучения вторичной информации: статей, фотографий офисов, отзывов сотрудников IT-компаний появилась возможность составить точное представление о наиболее важных критериях выбора IT-компаниями объекта аренды. Такой маркетинговый подход позволит риэлтерским компаниям в сфере офисной недвижимости повысить эффективность своей деятельности путем наилучшего удовлетворения запросов арендаторов. Необходимость проведения всестороннего анализа обусловлена также тем, что анкету заполнял руководитель компании, а оценивает офис при устройстве на работу сотрудник, являющийся основным ресурсом IT-компаний. В настоящее время в ведущих компаниях прислушиваются к мнению сотрудников относительно недостатков офиса и стараются их оперативно устранить. Топ-менеджеры многих IT-компаний пришли к пониманию того, что прибыль, приносимая сотрудниками, которые ценят свою работу и удовлетворены не только заработной платой, но и рабочим местом, несопоставима с затратами по усовершенствованию офиса.

Список литературы

1. О. Гришина, Как выглядит и работает «гибкий» офис Regus в Киеве (фото) (19.01.2018). [Электронный ресурс]. Доступно: abcnews.com.ua/ru/education/kak-vyglyadit-i-rabotaet-gibkii-ofis-regus-v-kyieve-foto. Дата обращения: 23.03.2018.
2. ТОП-50 IT – компаний Украины, январь – 2018: рост 13% за год и переход порога “5000 специалистов” (12.02.2018). [Электронный ресурс]. Доступно: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-jan-2018/?from=also>. Дата обращения: 23.03.2018.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Джерелом для задоволення інформаційних потреб виступає фінансова та не фінансова інформація об'єднань підприємств.

Враховуючи значну кількість даної інформації прийняття управлінських рішень супроводжується певними труднощами, тому для спрощення цього процесу необхідним є формування системи сигнальних показників для кожного з бізнес-процесів, що дозволить стейкхолдерам оперативного орієнтуватися у процесі прийняття рішень.

Враховуючи, що визначення складу бізнес-процесів підприємства обумовлюється багатьма чинниками, зокрема цілями підприємства, організаційною структурою тощо, для уніфікації результатів дослідження за основу візьмемо стандарт. Згідно ДСТУ ISO 9001:2015 "Системи управління якістю" виробництво організації (у рамках дослідження це об'єднання підприємств, яке може займатися будь-якою діяльністю) включає в себе певні елементи:

1. В процесі планування виробництва будь-якої продукції чи надання послуг відбувається розрахунок та встановлення нормативних показників, зокрема таких як планові нормативи матеріальних витрат на виготовлення продукції, вартість людино-години, ставка розподілу постійних накладних витрат, базова потужність виробництва тощо. Даний етап є дуже важливим, оскільки від того, наскільки точно визначено вищенаведені показники залежить діяльність об'єднання підприємства.

2. Встановлення вимог щодо продукції та послуг полягає в аналізі обсягу та складу потенційних замовлень, тобто визначення рівня попиту на продукцію, послугу. Даний етап дозволяє визначити об'єми замовлень, які може виконати суб'єкт господарювання з урахуванням потенційних можливостей. Це – аналіз стану ринку, можливості співпраці з потенційними контрагентами.

3. Проектування та розроблення продукції та послуг полягає у детальному плануванні організаційних забезпечувальних процесів від виробництва продукції до її реалізації. Об'єктивна деталізація вищевказаних процесів дозволяє врахувати потенційні ризики, сформувати систему заходів по їх усуненню та мінімізації.

4. Контроль надаваних іззовні процесів, продукції та послуг базується на взаємодії з постачальниками та підрядниками. Від

налагодженості процесу постачання ресурсів, надання послуг залежить безперервність виробництва продукції.

5. Результат етапу виготовлення продукції та надання послуг залежить від попередніх стадій і фактично він віддзеркалює ступінь обґрунтованості планування, якості проектування продукції, а також рівень налагодженості співпраці з контрагентами.

У процесі виробництва у системі обліку формується доволі важлива інформація про витрати.

6. Випуск продукції та послуг відбувається за результатами безпосереднього виробництва і включає в себе їх реалізацію контрагентам.

7. Фінальною стадією є контроль невідповідності виходів, який полягає у визначенні причин залишків ресурсів, а також розробленні заходів щодо їх оптимізації.

Вищенаведений перелік процесів має циклічний характер і постійно повторюється, таким чином, забезпечуючи функціонування об'єднання підприємств.

Зважаючи на різноманітність та значну кількість процесів, які відбуваються під час господарювання об'єднань підприємств, виділимо відображувані у обліку ділянки господарювання: аналіз інформації стосовно залишків оборотних активів (ОА) на початок виробничого циклу, оцінка потреб виробництва для придбання оборотних активів, виробництво продукції, товарів / надання послуг, реалізація продукції, товарів та залишки оборотних активів а кінець періоду.

Вибір вищенаведених ділянок обліку обумовлений тим, що у процесі господарської діяльності об'єднанням підприємств аналізуються залишки оборотних активів (наявних ресурсів) на початок виробничого циклу. На основі аналізу потреб підприємства (співпраця з кредиторами, потенційний попит на ринку, наявні виробничі потужності підприємства) визначається надлишкова або недостатня кількість наявних ресурсів у натуральному та грошовому еквівалентів. Процес виробництва є важливим етапом і залежить від того, наскільки відповідально було здійснено попередні операції (обґрунтованість визначення додаткових потреб у ресурсах, планування виробництва). Реалізація даного етапу можлива на основі аналізу відхилень. Реалізація продукції, товарів, послуг залежить від ефективності виробництва. На даному етапі проводиться аналіз попиту на ринку на

продукцію підприємства, оцінка конкурентних можливостей, аналіз доходу та прибутку.

Після реалізації визначається залишок ресурсів (в тому числі і готової продукції, товарів) на кінець періоду. Він підлягає детальному аналізу і дозволяє визначити залишки : їх вартість, причини виникнення. Це дає можливість коригувати майбутню діяльність об'єднання підприємства (табл. 1).

Таблиця 1
Обліково-аналітичне забезпечення інформаційних потреб стейкхолдерів у діяльності об'єднань підприємств

Ділянка обліку	Стейкхолдери	Функції стейкхолдерів	Інформаційні потреби стейкхолдерів	Сигнальні показники	Інформаційні джерела
ОА на початок періоду					
Придбання ОА					
Виробництво					
Реалізація продукції, товарів, послуг					
ОА на кінець періоду					

З метою оптимізації процесу прийняття управлінських рішень, необхідно визначитися зі стейкхолдерами ("ролями"), їх інформаційними потребами, сигнальними показниками та інформаційними джерелами, які забезпечуватимуть необхідною інформацією.

Під стейкхолдерами у даному прикладі розуміються не фізичні особи, а "ролі", які вони виконують – менеджер, директор, аналітик, економіст та ін. Визначення ролей повинно проводитися на основі штатного розпису та організаційної структури підприємств.

Кожна "роль" відповідає за виконання певних функцій. Дана інформація міститься у посадових інструкціях, або у разі їх відсутності закріплюється усною договореністю / наказом чи іншим способом.

Такий підхід дозволить визначити, наскільки повно охоплені зони відповідальності у діяльності об'єднання підприємств та чи не відбувається "дублювання ролей".

Визначивши правильно стейкхолдера та функції, можна ідентифікувати його інформаційні потреби – яка інформація потрібна для забезпечення виконання функцій кожним з них.

Наявність значної кількості інформації дуже часто призводить до гальмування процесу прийняття рішень, що пов'язано із додатковими витратами часу відповідного стейкхолдера на її засвоєння, осмислення, інтерпретацію та аналіз.

Запобігти цьому можна шляхом формування системи сигнальних показників, яка дозволить оперативно приймати рішення, звузивши при цьому кількість необхідної інформації. Це економить час у процесі її розуміння та підготовки.

Джерелом отримання фінансової інформації є бухгалтерський облік, в складі якого умовно виділяють фінансовий, управлінський та податковий облік.

Визначення сигнальних показників є доволі непростим завданням, оскільки їх вибір повинен бути обґрунтований.

Формування системи сигнальних показників можливе шляхом використання:

- експертної оцінки (опитування фахівців та спеціалістів);
- математичних методів (кореляційно-регресійний аналіз показників);
- аналізу досліджень науковців.

Кожен з даних методів має свої недоліки та переваги, тому потенційно можна зіставити думки фахівців та науковців, виділивши перелік позицій, які будуть повторюватись, а потім математично перевірити обґрунтованість отриманих результатів.

Інформаційні джерела заслуговують не менше уваги, ніж всі інші пункти, особливо по відношенню до діяльності об'єднань підприємств, коли має місце інтегрована звітність [2]. Саме вона виступає основою для пошуку необхідної інформації. Перехід обліку на новий рівень пов'язаний з розвитком бізнесу та науки. На сьогоднішній день він покликаний акумулювати не лише фінансову інформацію, а й нефінансову [3].

Правильне визначення "ролей", функцій та інформаційних запитів стейкхолдерів дозволить підвищити якість облікової інформації, зробити її більш зрозумілою, релевантною, оперативною та своєчасною. Такі умови сприяють обґрунтованому прийняттю рішень у процесі адаптивного управління діяльністю об'єднань підприємств, а також новий, більш якісний підхід до розуміння ролі бухгалтерського обліку в менеджменті об'єднань підприємств.

Список літератури

1. А. О. Касич, "Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства", *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*, Вип. 1. (78), с. 172–180, 2013.
2. Н. О. Лоханова, "Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи", *Вісник соціально-економічних досліджень*, Вип. 4 (47), с. 50–56, 2012.
3. Державний стандарт України ISO 9001:2015 «Системи управління якістю». [Електронний ресурс] – Доступно: <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/209001.pdf>

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасні економічні та інформаційно-технологічні реалії, які характеризуються зростанням конкуренції, суттєвим підвищенням інтенсивності створення нових знань, поява яких потребує як вимога скорішого прийняття відповідних управлінських рішень, які доцільно реалізовувати у якості відповіді на постійні виклики. Тому зростає актуальність підвищення ефективності наукової діяльності завдяки прийняттю якісних управлінських рішень.

Одним з факторів, що характеризує якість прийняття управлінських рішень в країні є рівень її глобальної конкурентоспроможності. У теперішній час одним з найбільш розповсюджених індикаторів є методика Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), яка визначає індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [6, 7]. Ця методика визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі. Індекс доцільно використовувати з метою усунення перешкод до успішної інтеграції країни в світовий економічний простір. Проаналізувавши його динаміку відповідно для Швеції та України (2015–16 рр. – 9 місце, 2016–17 рр. – 6 місце, 2017–18 рр. – 7 місце; 2015–16 рр. – 79 місце, 2016–17 рр. – 85 місце, 2017–18 рр. – 81 місце) [6, 7] можна спостерігати покращення ситуації у Швеції та суттєве погіршення в Україні, що обумовлюється недостатнім рівнем постійного доступу до нових знань і технологій, незначним рівнем їх використання що обмежується незадовільним станом фінансового та інвестиційного потенціалів.

Отже, світовий досвід також демонструє [6, 7], що для забезпечення національної конкурентоспроможності важливе значення має наявність постійного доступу до нових знань і технологій, певний рівень захисту прав інтелектуальної власності. Окрім того, важливого значення набуває прогресивність розвитку інноваційної діяльності [8].

Успішність функціонування економіки пов'язана як з наявністю інноваційного потенціалу, так і з його втіленням [8]. Згідно доповіді «Глобальний інноваційний індекс» який було зроблено у 2017 р. та підготовлено спільно Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD та Всесвітньою організацією

інтелектуальної власності (ВОІВ), очолюють рейтинг провідних країн-новаторів Швейцарія, Швеція, Нідерланди. При цьому Швейцарія та Швеція займають лідируючі позиції в цьому рейтингу протягом останніх двох років. У 2015 р. Швейцарія також була лідером, а Швеція займала третє місце. Україна покращила свої позиції, перемістившись з 64 місця в 2015 р. на 56 місце в 2016 р. та на 50 місце в 2017 р. [8].

Найбільш слабкими складовими, щодо впровадження й поширення інновацій в Україні є: низький експорт високотехнологічної продукції; незначна наявність сертифікатів якості ISO 9001 та систем екологічного менеджменту ISO 14001; невисока кількість патентних заявок, що подані до міжнародних відомств; низький рівень ринкової капіталізації та загальної вартості акцій; недостатня ефективність мікрофінансових інститутів кредитного портфелю, низький рівень ВВП на одиницю споживання енергії та недостатній рівень мобільності. Тому для вирішення цих питань доцільно приймати відповідні рішення з урахуванням актуальних досягнень науки у певних предметних сферах та на основі застосування сучасних інформаційно-технологічних ресурсів, що сприятимуть як зростанню інноваційної активності, так і впровадженню та розповсюдженню інновацій.

Важливого значення в умовах активізації розвитку інформаційно-технологічного забезпечення набуває термін “технологічна готовність” (technology readiness), значущість якого постійно зростає, тому що безпосередньо віддзеркалює потенціал держави у відповідній сфері. Ще у першому Глобальному звіті з інформаційних технологій (Global Information Technology Report) було відмічено тісний зв'язок між інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) і фінансовими результатами країн, їх конкурентоспроможністю [4].

Важливе значення для забезпечення розвитку національної економіки має аналіз складових індексу мережевої готовності (Networked Readiness Index). За останній час в Україні достатньо високе значення мережевої готовності мають такі складові, як: навчання, доступність та готовність. Поряд із тим критично низьке значення має такий показник, як готовність використання ІКТ урядом та бізнесом. Аналіз динаміки цього індексу свідчить про постійно добру позицію для Швеції (2014 рр., 2015 рр., 2016 рр. – 3 місце) та позитивну динаміку для

України (2014 рр. – 81 місце, 2015 рр. – 71 місце, 2016 рр. – 64 місце) [3].

Отже, на основі здійсненого аналізу слід зробити висновок, що для покращення ситуації, яка склалася в Україні одним з найважливіших чинників є активізація наукової діяльності та підвищення її якості. Вирішенню цього питання сприятиме реалізація рішення, що було прийняте в ході засідання Ради ЄС з питань конкурентоспроможності щодо надання відкритого доступу до наукових публікацій до 2020 року. Крім того, міністри домовилися “максимально використовувати дані дослідження як спосіб прискорення переходу до відкритої наукової системи” [5]. Все це є підґрунтям зростання успішного розвитку інноваційної діяльності у всіх країнах Євросоюзу завдяки обміну науковими знаннями та досягненню певного синергетичного ефекту.

Відкритий доступ до публікацій розуміється, як “вільний доступ в Інтернеті, що дозволяє будь-якому користувачеві читати, завантажувати, копіювати, поширювати, друкувати, шукати або посилатися на повні тексти цих статей, сканувати їх для індексації, ... або використовувати їх для будь-якої іншої законної цілі без фінансових, юридичних чи технічних перешкод” [5]. Це було взято з ключової Будапештської ініціативи відкритого доступу, яка допомогла визначити відкритий доступ ще в 2002 році.

Згідно з підсумковим документом ЄС це сприятиме актуалізації відкритого доступу до наукових публікацій продовжуючи підтримку переходу до безпосередньо відкритого доступу за замовчуванням до 2020 року, використовуючи при цьому різні можливі моделі, застосовуючи економічно ефективні способи, без ембарго або з максимально короткими ембарго [5]. Ембарго досить часто застосовується видавництвами, які забороняють дослідникам демонструвати їх роботи у вільному доступі протягом певного терміну після опублікування. Тому очевидно, цей період буде рекомендовано скорочувати.

Також для активізації наукової діяльності та підвищення її якості важливе значення має рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій “Горизонт 2020” із загальним бюджетом до 2020 р. понад 70 млрд євро, яка стартувала у 2014 р. Вона об’єднує Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку, Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій та Європейський інститут інновацій та технологій [3].

Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій “Горизонт 2020” розділяється на три компоненти: передова наука (24,3 млрд євро), індустріальне лідерство (17 млрд євро) та відповідь на соціальні виклики (31 млрд євро) [3]. У програмі “Горизонт 2020” можуть діяти такі види проектів як дослідницькі, так й проекти, близькі до інноваційного ринку. У загальному бюджеті ЄС частка витрат на дослідження та інновації має зрости до 8,5 % у 2020 р. [2].

Поряд з тим для підвищення ефективності наукової діяльності слід розраховувати не тільки на зовнішні можливості, а докладати певні зусилля зсередини. Слід погодитися з думкою, що Україна отримала дуже розгалужену наукову інфраструктуру [1], яка на жаль не відповідає вимогам сьогодення з одного боку, а іншого – потребує значних обсягів фінансування, які країна не може собі дозволити на сучасному етапі розвитку.

Тому доцільним представляється визначити критерії оцінки перспективності установ, що займаються науковими дослідженнями, здійснити їх аудит, на основі нього виділити пріоритетні ключові напрямки розвитку фундаментальної та прикладної науки, здійснювати адресне фінансування під конкретний науковий проект, як це відбувається в провідних установах світу.

Список літератури

1. З. Ю. Драчук, "Механізми регулювання інноваційного розвитку промисловості на засадах публічно-приватного партнерства: європейський досвід", Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. Київ, Україна: ІЕП НАНУ, с. 83-101. 2015.
2. Периодический обзор инновационной деятельности стран Европы, Америки, Азии и Африки, СНГ. – 2012. – Вып. № 5 (март) [Электронный ресурс]. Доступно: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSvod/doc20120731_07. Дата звернення: 27.03.2018.
3. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Наука ближче до суспільства [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/broshura-gorizont-2020-1201.pdf>. Дата звернення: 27.03.2018.
4. Global Information Technology Report [Електронний ресурс]. Доступно: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf. Дата звернення: 27.03.2018.
5. Open access should be the norm for EU by 2020, say research ministers. [Електронний ресурс]. – <https://arstechnica.com/science/2016/05/eu-open-access-research-competitiveness-council/> Дата звернення: 27.03.2018.
6. The Global Competitiveness Index. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/03CountryProfiles/Standalone2-pagerprofiles/WEF_GCI_2017_2018_Profile_Sweden.pdf. Дата звернення: 27.03.2018.
7. The Global Competitiveness Index. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/03CountryProfiles/Standalone2-pagerprofiles/WEF_GCI_2017_2018_Profile_Ukraine.pdf. Дата звернення: 27.03.2018.
8. The Global Innovation Index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report>. Дата звернення: 27.03.2018.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ БУРЯКОЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

В умовах тривалої економічної кризи та нестабільної політичної ситуації однією зі стратегічних задач держави є забезпечення продовольчої безпеки населення. Важлива роль у даному процесі належить забезпеченню таким важливим продуктом харчування як цукор [1].

Донедавна Україна входила до числа найбільших у світі виробників бурякового цукру і його експортерів.

Значний обсяг його виробництва з вітчизняної сировини до 1990 р. забезпечував потреби власного населення України, незалежність її від імпорту цього продукту, надавав роботу понад 1 млн. осіб в сільському господарстві та цукровій промисловості, дозволяв вкладати значні кошти в розвиток бурякоцукрової галузі. Разом з тим, в сучасних умовах господарювання, бурякоцукрова галузь в Україні знаходиться у стані глибокої кризи, вихід з якої є досить складним і тривалим процесом.

Внаслідок загальної економічної кризи, переходу до саморегуляції ринку, втрати державного регулювання за економічними процесами в галузі та контролю за обсягами виробництва й реалізації цукрових буряків, недосконалості законодавчої бази відносно приватизаційних процесів, суттєвого зростання вартості енергетичних і матеріальних ресурсів та диспаритету цін, який проявляється, по-перше, у нееквівалентності обміну між сільськогосподарськими підприємствами та промисловістю і, по-друге, що також є не менш важливим, – низькою питомою вагою виробників у кінцевій ціні, суттєво зросли виробничі витрати на вирощування цукрових буряків, а виробництво цукру в переважній більшості підприємств стало збитковим [2].

Все це призвело до значного скорочення площ під цукровими буряками (рис.1).

У 1990 р. під цукровими буряками було зайнято 1605,4 тис. га. Проте вже у наступні роки площа почала стрімко скорочуватися. У 2015 р. площа посіву цукрового буряка зменшилася до рекордного значення і становить 237,0 тис. га, що на 85,2 % менше у порівнянні з 1990 р. При цьому такі ж тенденції притаманні й питомій вазі посівної площі цукрових буряків в загальній посівній площі.

В наслідок низької рентабельності, високої матеріалоємності вирощування та збирання, підприємства втратили зацікавленість у виробництві цукрових буряків і поступово почали віддавати перевагу вирощуванню сільськогосподарських

культур, які користуються попитом на ринку та приносять прибутки. Це соняшник, ріпак, соя, кукурудза, пшениця та ін.

На відміну від площі урожайність цукрових буряків мала зворотну позитивну тенденцію до зростання її середнього рівня з 275,7 до 435,8 ц/га (рис. 1).

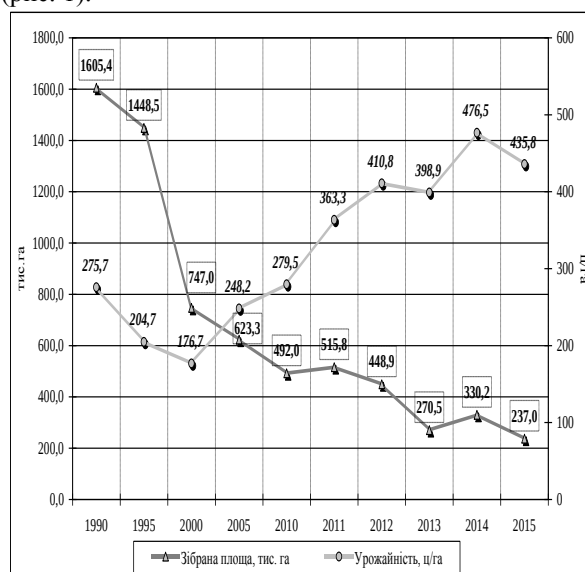


Рис. 1. Динаміка зібраних площ та урожайності цукрових буряків в Україні (в усіх категоріях господарств)

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

У 2014 р. вдалося досягти рекордного рівня урожайності цукрових буряків – 476,5 ц/га. Нарощення урожайності цукрових буряків на думку фахівців зумовлено розвитком культури землеробства та підвищенням технологічної дисципліни [4]. Найвищий її рівень був у Київській, Івано-Франківській, Хмельницькій, Черкаській, Львівській та Вінницькій областях.

Та незважаючи на значне підвищення рівня урожайності цукрових буряків в Україні, її рівень все ще поступається світовим показникам. Так, зокрема в США, середня урожайність по країні становить 500–550 ц/га, Німеччині – 500–600 ц/га, Франції – 650–750 ц/га. Досягти таких показників стало можливим завдяки застосуванню інтенсивної технології вирощування.

Зменшення площ цукрових буряків мало істотний вплив на формування валового збору. За даними Державної служби статистики України за досліджуваний період валовий збір цукрових

бураків зменшився з 44264 тис. т у 1990 р. до 10331 тис. т у 2015 р. (на 76,7 %).

Основними виробниками цукрових буряків залишаються сільськогосподарські підприємства (їх питома вага в загальному виробництві становить понад 90,0 %).

Таблиця 1

Показники виробництва цукрових буряків та споживання цукру в Україні [3]

Рік	Валовий збір, тис. т	Вироблено цукрових буряків на 1 особу, кг	Споживання цукру на 1 особу, кг
1990	44264	853	50,0
1995	29650	576	31,6
2000	13199	268	36,8
2005	15468	328	38,1
2010	13749	300	37,1
2011	18741	410	38,5
2012	18439	404	37,6
2013	10789	237	37,1
2014	15734	366	36,3
2015	10331	241	35,7
2015 р. у % до 1990 р.	23,3	28,3	71,4

За досліджуваний період взаємовідносини у цукробураковому підкомплексі між виробниками сировини і виробниками цукру практично припинили діяльність. Із 192 цукрових заводів України у 2014 р. залишилося працювати лише 48, переважна більшість яких використовує застаріле обладнання. Їх знос становить біля 60 %. Зрозуміло, що затрати, пов'язані з переробкою цукрових буряків та виробництвом цукру на таких заводах суттєво перевищують показники інших країн-виробників цукру. Підвищити ефективність на 70-80 % можна завдяки оновленню матеріально-технічної бази [5].

Зменшення обсягів виробництва цукрових буряків призвело до дефіциту сировини для переробних підприємств в результаті чого ціна реалізації має тенденцію до зростання (у 2015 р. її рівень за 1 т становив 788,6 грн, що на 60 % перевищує показник попереднього періоду). Як наслідок ефективність виробництва цукрових буряків останнім часом суттєво зросла. Рівень рентабельності у 2015 р. дорівнював 27,7 % (рис. 2).

Відродження цукробуракової галузі в Україні відіграє важливу соціальну та економічну роль в економіці країни і можливе за умови здійснення комплексу таких заходів, як:

- сучасне оновлення матеріально-технічної бази галузі;
- створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій;

– розробки програми відродження галузі та поступових етапів її реалізації у коротко- та довгостроковій перспективі;

– розробки і удосконалення законодавства у напрямку розвитку даної галузі в умовах ринкової економіки [6];

– проходження міжнародної сертифікації з метою нарощування експортного потенціалу та виходу на нові ринки збуту [7];

– вдосконалення кредитної політики;

– розробка механізму державної підтримки підприємств та ін.

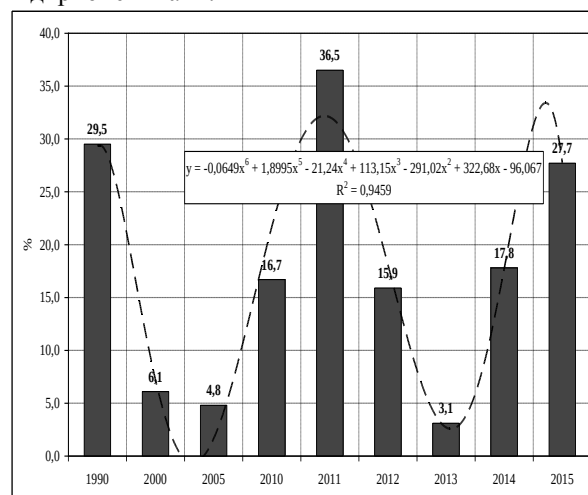


Рис. 2. Рентабельність виробництва цукрових буряків в Україні

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Реалізація запропонованих заходів сприятиме відродженню та подальшому розвитку цукробуракової галузі, вирішенню проблем із забезпеченням потреб внутрішнього ринку, збільшенню експортного потенціалу країни, стабілізації продовольчої безпеки.

Список літератури

1. Т. М. Гапоненко, "Аналіз сучасного стану ринку цукру в Україні та світі", *Глобальні та національні проблеми економіки*, Вип.10, с. 292-295, 2016.
2. В. Бондар, "Про прибутковість вирощування цукрових буряків", *Агробізнес сьогодні*, № 4, с.7-8, 2011.
3. Державна служба статистики України (2016). *Сільське господарство України*. Київ, Україна.
4. А. В. Доронін, "Ефективність виробництва цукрових буряків та цукру в Україні", *Сталій розвиток економіки*, № 3, с. 51-55, 2013.
5. М. С. Данилишин, "Ефективність діяльності бурякоцукрової галузі України", *Економіка та держава*, № 1, с. 108-111, 2016.
6. П. Т. Саблук, та В. Я. Амбросов, та Г. Є. Мазнев. *Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва*. Київ, Україна: ІАЕ, 2002.

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Один із найбільших швидкозростаючих сегментів світової економіки є аграрний ринок. Незалежно від політичної кон'юнктури на світовій арені або соціальних змін в суспільстві попит на сільськогосподарську продукцію, особливо продукти харчування, буде стабільно зростати. В цілому на світовому аграрному ринку буде зберігатися позитивна динаміка розвитку всіх ключових показників: попиту і ціни на агропродукцію, а також обсягу виробництва сільськогосподарських товарів.

Незважаючи на великий попит з боку світового аграрного ринку та зростання виручки в абсолютних показниках маржинальність агро-експорту зменшилась на 3 % згідно даних НБУ. Це обумовлено зменшенням світових цін на сировинну, зернові та продукцію агропромислового сектору. Таким чином, визначення місця України на світовому ринку агропромислової продукції та систематичний моніторинг динаміки змін основних статистичних показників є актуальною тематикою для дослідження.

Вітчизняні та закордонні вчені, займалися дослідженням проблем розвитку агропромислового комплексу, та питаннями підвищення експорту сільськогосподарської продукції – Сокол Л. М., Нездойминого О. С., Яценко О. М., Русанов В. М та інші. Розкривали різні аспекти державного регулювання та розвитку аграрного сектору та ринку сільськогосподарської продукції – Ібатулін М. І., Павленчик Н. Ф., Калашнікова Т. В., Латинін М. А. та інші. Не дивлячись на широке коло проблемних питань, які вже були розкриті науковцями, питання аналізу змін на світовому ринку агропромислової продукції залишається відкритим.

Метою тез є розкрити стан та визначити структурні зміни на світовому ринку АПК, світові тенденції виробництва та майбутній попит. Розробка ефективної моделі розвитку Української агропродукції на світових ринках.

За даними FAO (FAO – Food and Agricultural Organization, <http://www.fao.org/home/en/>), у світі відбувається перевиробництво аграрної продукції що призводить, до збільшення світових запасів та падінню цін. У 2018 році згідно з останнім прогнозом по виробництву і споживанню зернових FAO, світові запаси до кінця сезону в 2018 році досягнуть нових рекордних рівнів. Глобальне відношення запасів до споживання вже 15-й рік поспіль зберігається на стабільно високому рівні

близько 27 %. На даний момент світові запаси залишаються на рекордно високому рівні. Обсяги світової торгівлі зерновими в 2017–2018 рр. будуть залишатися приблизно на рівні 2016–2017 рр. З огляду на великі доступні для експорту обсяги, в 2017–2018 рр. між основними експортерами буде зберігатися жорстка конкуренція.

За даними індексу FAO ми можемо побачити динаміку цін по рокам. Індекс продовольчих цін FAO – це показник змін за місяць міжнародних цін на кошик продовольчих сировинних товарів. Він розраховується на основі середніх значень індексів цін на п'ять товарних груп – зернових культур, рослинних олій, молочних продуктів, м'яса та цукру – що оцінюються з урахуванням середнього показника частки кожної групи в експорті в 2002–2004 роках.

Таблиця 1

Індекси цін FAO на продовольчі товари

Рік	Індекс цін на продовольчі групи	М'ясо	Молочні	Зернові	Рослинні масла	Цукор
2007	161,4	130,8	219,1	163,4	172	143
2008	201,4	160,7	223,1	232,1	227,1	181,6
2009	160,3	141,3	148,6	170,2	152,8	257,3
2010	188	158,3	206,6	179,2	197,4	302
2011	229,9	183,3	229,5	240,9	254,5	368,9
2012	213,3	182	193,6	236,1	223,9	305,7
2013	209,8	184,1	242,7	219,3	193	251
2014	201,8	198,3	224,1	191,9	181,1	241,2
2015	164	168,1	160,3	162,4	147	190,7
2016	161,5	156,2	153,8	146,9	163,8	256
2017	174,6	170,2	202,2	151,6	168,8	227,3
2017	174,6	158,8	193	146,9	186,3	288,5
2018	169,5	170,6	179,9	156,3	163,1	200,9

Дані, наведені у таблиці 1, дають можливість зробити кілька висновків, а саме. По-перше, світові ціни зменшуються за останні 4 роки, що призводить до спаду рентабельності експорту продукції АПК України. По-друге, на фоні збільшення конкуренції немає передумов для зростання світових цін на продукцію АПК.

Дохідність від експорту на сировинні продукти з кожним роком знижуються в залежності від стану попиту та пропозиції або перевиробництва на світовому ринку, ціни коливаються та зменшують рентабельність від їх реалізації зменшується.

На частку України припадає близько 3,5–4 % світового виробництва зернових. За останнє десятиліття експорт сільгосппродукції з України в країни Європи зріс в 2,75 рази. Якщо врахувати, що підвищення світового попиту на продовольство (його формують збільшення чисельності населення планети, підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, зміна структури споживання) в поєднанні зі зниженням площ родючих ґрунтів створюють передумови для зростання цін на продукцію сільського господарства в середньостроковій перспективі, то висока привабливість українського АПК очевидна.

Динаміка обсягів експорту показує зростання, але, якщо порівняти ціни на українські товари з цінами 2014 року, то вартість цих товарів зменшується 4 рік поспіль. Навіть якщо виробники збільшать обсяги експорту, залежність від ситуації у США та Китаї або інших світових конкурентів залишиться, а ціни на сировину продовжують падіння. Таку тенденцію можливо змінити тільки якщо збільшувати обсяги інвестування у виробництво готової продукції, а не у виробництво сировинних товарів, тим більше, що в Українській практиці є наступні вдалі приклади.

Одним з кращих прикладів переходу від експорту сільськогосподарської сировини до експорту готової продукції є ситуація з соняшником. Рішучі протекціоністські заходи призвели до того, що з великого експортера насіння соняшнику, Україна перетворилася на одного з лідерів світового ринку соняшникової олії. На такі дії експортери продукції насіння соняшнику відреагували потужним опором. Але, саме такі рішучі дії виробників соняшникової олії та протекціоністські заходи з боку держави забезпечили експортерам лідерські позиції на світовому ринку. Лідуючі позиції в світі з продажу готової продукції забезпечують передачу певної частини доходів і доданої вартості від продажу соняшникової олії на експортних ринках тим, хто вирощує соняшник.

Цукрова промисловість теж мала позитивну динаміку. У 2017 календарному році було експортовано 598,7 тис. тонн цукру на суму \$ 279,9 млн, що на 29 % більше ніж роком раніше – 465,6 тис. тонн. Експорт цукру за результатами календарного року збільшився майже на 30%. Розглянемо борошномельну галузь сільського господарства. У минулому році Україна експортувала 443 тис. тонн борошна, зростання в порівнянні з 2016 роком склав 20 %. Але існує інший бік питання, де наявна така проблема як те, що виробництво борошна в Україні знизилося: в 2017 році було вироблено 1,94 млн. тонн борошна, що на 2 % менше, ніж в 2016 році.

Структурні зміни, що відбуваються останнім часом на світових ринках агропродукції, характеризуються, перш за все, істотним скороченням часток країн, які традиційно входять до п'ятірки найбільших країн-експортерів продукції сільського господарства, таких як США, ЄС і Канади, говорять про збільшення конкуренції між експортерами. Відбувається значне зменшення цін на світових ринках агропродукції. Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати системний перехід на усіх рівнях від державного регулювання до трейдерів та виробників. Необхідне орієнтування на ринки готової продукції з максимальним технологічним переділом та високою часткою доданої вартості.

Список літератури:

1. М. І. Ібатулін, “Теоретико-практичні аспекти державного регулювання аграрного сектору в країнах ЄС”, Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. 2016 5-6;63:16-20.
2. О. Є. Нездойминова, “Розвиток експорту аграрної продукції в Україні”, Економіка і суспільство. 2017 13:108-112.
3. Н. Ф. Павленчик, “Теоретико-методологічні основи функціонування ринку сільськогосподарської продукції” [автореферат]. –Львів; 2015. 39 с.

PROBLEMS OF CORPORATE GOVERNANCE AND MANAGEMENT OF SONY CORPORATION

It is widely known that corporate governance makes great impact on the company's performance. Of course, the professionalism of CEO, his ability to foresee the future market needs are very important to any company. But in today's complicated and dynamic world, no company can rely on talents of one person – its leader. That's why the collective managerial and governance bodies, such as Board of Directors, are very important in order to provide diversity to decision making process as well as to control the CEO's decisions.

This paper is devoted to the problems of corporate governance and management of a Japanese Electronic manufacturer, SONY, which was a leading company in the world as well as in Japan. In the 1990s and most of 2000s SONY was highly profitable, mostly because of the success of its video gaming products (SONY PlayStation). But in the 2008 and later in the 1st half of 2010s (except 2013) SONY experienced financial difficulty [4].

Recently, Sony made recovery from slump. In 2018 March, SONY is going to achieve the biggest profit in 20 years. Business is in a good condition. "Play Station 4" and imaging sensors for smart phones are in good condition. Moody's Japan gave Sony "admissible grade" in December 2016 [3; 4].

20 years ago, it was the 3rd year that Idei became the president. SONY won a big market by Personal computer "VAIO", large screen Braun tube TV "VEGA". Also household use game console "PLAY STATION" started rapid growth. However, SONY could not make big hits after that, and wasted much time. In 2012, Hirai became president. Hirai was not a person of mainstream. At that time, SONY was spellbound as a TV maker, so it was necessary to choose an outsider or a person of not in mainstream such as Hirai. He finally succeeded in restructuring electronics business which was a stronghold of "bureaucratic engineers" and a principal cause of deficit. He split TV business and sold personal computer business. SONY was finally released by spell as a manufacturing company by Hirai. However, it took as much as 20 years after it achieved the highest interest in 1997. During this time, SONY repeated personnel reduction, decreased its sales in 20%, also the brand image was damaged. Why it took so long time?

Idei, who was the CEO of SONY from 1995 to 2005, is said to be the cause of SONY's decline. After he became the president of SONY, it did not produce innovative products. Also the time of Howard Stringer,

who was the president of SONY after Idei, and was appointed by Idei, was also terrible. However, it is too simple to say that everything is Idei's responsibility. Idei was not a talentless manager, and took appropriate measures. There are some examples of it:

1. SONY did not build its own panel factory of liquid crystal TVs, but chose joint business with Samsung electronics. It was criticized by Ministry of Economy, Trade and Industry, however it was a right choice if we think about SHARP and Panasonic suffered from excess investment.

2. He hurried on internet business.

3. He improved business condition of Columbia Pictures (current name is SONY pictures entertainment). This company was bought when the founder Morita and his successor Ohga were the top of SONY. Columbia Pictures ran big deficit, so Idei changed system so that SONY could control it from Japan.

4. He split factories and realized EMS(Electronic Manufacturing Service) to reduce very expensive domestic production cost. It was criticized as that this action weakened Japan's manufacturing, however it was a rational strategy if we think about price competition with Taiwan, China, and South Korea. Other large electronic-appliance makers that persisted in domestic self-manufacture also shifted consignment production to foreign EMSs such as Hon Hai after a couple of years [2].

5. He anticipated commoditization of TVs and computers, the rise of Taiwan, China, and South Korea which had price competitiveness. Idei's skill to read future was outstanding among managers of large electronic-appliance companies at that time.

His problem was the weakness by which he could not implement plans. It is because of phantom of the founder of SONY. When he became the president, the founder of SONY still had strong power.

In 2007, "Best governance report" was published by Japan board directors' association where Idei was chairperson. This report divides enterprises into 4 phases.

1. Founding families seize control of management and ownership/

2A. Founders hold share. Founders have strong influence on executive officer. Then this relation gradually weakens.

2. B. Founders keep management, but lose ownership by offering of stock to the public.

3. Executive officers are professional managers. Shareholders are external investors.

Family firms are from phase 1 to 2B. Many of listed companies are phase 3. Then this report points out that the best governance differs by which phases companies are in [1].

In 1995, SONY was already one of the best global companies in Japan, however, governance did not still reach 3rd phase. The largest shareholder was the asset management company of Morita Family, which is the founder of SONY. On that time, SONY's corporate culture was old and still prioritized founder and private matters more than general shareholders and logic of the market. Good example is Columbia Pictures that SONY bought. Acquisition of Columbia Pictures became reality by the founder Morita's strong intention, however, governance and management was in terrible condition. Morita and Ohga (president of SONY after the founder Morita) could not control this company. One of the purposes of Operating officer system that Idei introduced was to suppress Columbia Pictures. Until that time, board members of SONY had both of implementation and controlling functions like other Japanese companies, so there was not checking organization [2].

The real purpose of "Idei reformation" was to cut off old corporate culture and enhance its level to a world class company. Fight against anti-reformer lasted long time, and it disturbed his reformation. Especially he had 2 big problems. The one was the ownership of the founder. The other was centripetal force.

The problem of ownership was solved because founder's family sold large portion of shares because of investment failures. However, he had big difficulty to overcome the 2nd problem. It is very difficult to acquire centripetal force for professional managers such as Idei. By contrast, founder's family had it naturally. Actually, founders such as Morita and Ibuka had strong charisma. Employees worked hard because they wanted to see smile of them. However, Idei did not have it. Idei's close aide confessed that Idei tried to retain centripetal force by perpetual structural reforms and proposing brilliant visions.[2] It is contrastive with founder's family who kept it by developing epoch-making products such as transistor radios, Trinitron TVs, Walkman, CDs. Idei radiated an aura while positive

growth cycle continued, however, when it stopped, centripetal force disappeared.

Governance management that Idei adopted became a boom among Japanese industries. Many companies introduced operating officer system, and decreased the number of directors. However, old corporate culture cannot be removed easily. There are many management officers who think that the companies are still theirs after listing of stock. There are also founders who exercise authority as the dictators. Such people become obstacle for Japanese economy to develop.

Even after management officers knock off antireformers who hold nostalgia on founder and refuse change, situation is not safe. Huge centripetal force was lost, and "Zero gravity" condition comes. In "Zero gravity", nothing can be decided, and nobody tries to take responsibilities. Also management officers who do not care about shareholders and outside board members may take overbearing conducts. Governance restrains it.

Idei learned governance as an outside board member in Nestle and General Motors [2]. Management can be independent from founder with governance. Then he shifted from Japanese style governance which relies on founders to worldwide standard. However, this idea has not fit to SONY to this day. In fact, the centripetal force of Stringer, Chubachi, and Hirai, who are the successors of Idei, are far inferior to that of Idei. In SONY, the issue of "post founder" still remains. This problem is not only SONY's but also that of many of Japanese industries.

References

1. Best Governance Report 2007: Report. Japan board directors' association, 2007. [Online]. Available: http://www.jacd.jp/news/manage/070718_01report.pdf. Accessed at: March 23, 2018.
2. Y. Onishi. *The day when Japanese makers disappear*. Tokyo, Japan: Koudansha publishing, 2017.
3. Moody's upgrades Sony's ratings to Baa2/P-2 from Baa3/P-3, outlook stable: Rating Action. Moody's. [Online]. Available: https://www.moody's.com/research/Moodys-upgrades-Sonys-ratings-to-Baa2P-2-from-Baa3P-3--PR_381059. Accessed at: March 23, 2018.
4. Earnings Releases: FY1998 – FY2017. SONY Corporation, 2018. [Online]. Available: <https://www.sony.net/SonyInfo/IR/library/presen/er/archive.html>. Accessed at: March 21, 2018.

ЛОЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах функціонування керівництво підприємства повинно особливу увагу приділяти ефективному використанню персоналу, оскільки саме персонал як основний фактор виробництва визначає результативність його діяльності. Забезпечення процесу створення умов, які можуть вплинути на поведінку людини та зацікавити її в активній сумлінній праці, обумовлює зростання продуктивності праці, її якості, а також формування стабільного виробничого колективу, що виявляє свою прихильність та відданість до підприємства, на якому працює. Формування духу відданості, лояльності персоналу підприємства є предметом багатьох досліджень [1–4]. Проте питання лояльності різних категорій персоналу досліджені недостатньо повно, що зумовлює актуальність даного дослідження у контексті інвестування. Вкладати кошти у розвиток персоналу необхідно, спираючись на основні критерії, які забезпечать відповідну інвестиційну віддачу. Інвестувати персонал, який має тільки високу продуктивність праці, є ризиковано, оскільки такий персонал характеризується високою професійною компетентністю і може бути спровокований до звільнення іншими підприємствами, що є зацікавленими у його наймі. Тому окрім високої професійної компетентності персоналу повинна бути притаманна лояльність до підприємства, на якому він працює. Саме лояльність забезпечуватиме стабільність результатів праці, прагнення до кар'єрного зростання на підприємстві. Тому лояльність є важливою складовою ефективного використання людських ресурсів, забезпечення якості трудового життя та умовою доцільності інвестування у розвиток персоналу підприємства.

Метою даного дослідження є визначення чинників впливу на лояльність таких категорій персоналу як фахівці та керівники підрозділів, що є найбільш затребуваними в процесі розвитку підприємств. Основними методами дослідження стали монографічний, аналіз і синтез, системний підхід, експертне опитування.

Формування духу відданості, лояльності колективу до підприємства, обумовлено низкою переваг, а саме: лояльні фахівці та керівники здатні забезпечити підприємству лідерські позиції на ринку та усталеність його розвитку в перспективі. Лояльні фахівці та керівники, які володіють інформацією, що відноситься до комерційної таємниці підприємства, цілеспрямовано

забезпечують її охорону, контролюють дії підлеглого персоналу, які спрямовані на погіршення економічної безпеки підприємства.

Лояльні фахівці та керівники для досягнення максимальних результатів в роботі, намагаються використовувати весь потенціал підприємства, схильні шукати різні способи підвищення ефективності своєї роботи. При цьому увага приділяється використанню не лише внутрішніх ресурсів і резервів, працівник за власною ініціативою може отримати консультації фахівців, проаналізувати та використати матеріали останніх досліджень і розробок. Для лояльних працівників характерний високий рівень дисципліни, який проявляється у виконанні усіх вимог внутрішнього розпорядку, висока ступінь відповідальності за прийняті рішення та їх реалізацію. Вони відчувають обов'язок перед підприємством виконувати свої функції якісно, ефективно, в строк.

При виникненні проблем керівництво підприємства може спиратися на підтримку з боку лояльних працівників, а саме – фахівців та керівників підрозділів, які готові перечекати важкі для підприємства часи і залишитися працювати через вірність та відчуття причетності.

Лояльні фахівці та керівники переймаються місією, цілями, принципами роботи, погоджуються з ними. В разі виникнення непорозуміння щодо отриманої інформації, яка розходиться з особистим сприйняттям, такі фахівці та керівники прагнуть з'ясувати причину суперечності і якнайшвидше її ліквідувати. Як довів аналіз наукових публікацій з проблем лояльності персоналу [1, 3, 4], лояльність пов'язана з наступними умовами: працівники повинні знати свої можливості на кар'єрне зростання; структура підприємства повинна бути прозорою і відомою працівникам; умови, необхідні для отримання конкретної посади, повинні бути відомі і зрозумілі персоналу; критерії кар'єрного зростання повинні претендентам та ґрунтуватися на чітких і об'єктивних показниках успішної роботи за попередній період; компанія надає можливість горизонтальної кар'єри, коли відповідно до зростаючого досвіду і кваліфікації зростає матеріальна й інша винагорода без зростання службового статусу і зміни обов'язків; заміщення вакантних керівних посад проводиться, перш за все, за рахунок внутрішніх людських ресурсів.

Основними показниками, що комплексно характеризують задоволеність роботою, більшість

авторів [2 – 4] визначають як задоволеність оплатою праці, керівництвом, умовами та інтенсивністю роботи, кар'єрою, оточенням. Значення цих показників доцільно постійно досліджувати з метою визначення їх достатності для підвищення відчуття відданості та лояльності працівників до свого підприємства.

Для уточнення системи показників, які системно і комплексно характеризують лояльність для кожної категорії персоналу, щодо даного дослідження – фахівців і керівників підрозділів. Було проведено експертне опитування 30 експертів за кожною категорією персоналу, що працюють на машинобудівних підприємствах, що дозволило винайти з остаточним переліком показників та їх вагомості, яку розраховано як середньозважений ранг за відповідями експертів.

В якості показників та їх вагомості щодо фахівців, виділено такі:

- наявність попереднього досвіду роботи на інших підприємствах – 0,064, відчуття гордості щодо роботи на підприємстві – 0,087,
- погодженість особистих настанов із принципами та політикою підприємства – 0,108,
- задоволеність вищим керівництвом – 0,115,
- задоволеність процесом праці – 0,119,
- задоволеність змістом та результатом роботи – 0,044,
- задоволеність інтенсивністю (темпом) роботи – 0,075,
- задоволеність кар'єрним зростанням – 0,057,
- задоволеність оплатою праці – 0,108,
- задоволеність можливістю саморозвитку – 0,032,
- задоволеність оточуючим середовищем – 0,084.

Узгодженість думок експертів-фахівців підтверджує розрахований коефіцієнт конкордації – 0,68. Наведені результати дослідження підтверджують, що найбільшу значущість для формування лояльності фахівців має задоволеність процесом праці, погодженість особистих настанов із принципами та політикою підприємства і задоволеність оплатою праці.

Відповіді експертів-керівників підрозділів дещо відрізняються за значущістю від відповідей експертів-фахівців. Вони також є узгодженими за коефіцієнтом конкордації – 0,69 і представлені таким чином:

- наявність попереднього досвіду роботи на керівних посадах на інших підприємствах – 0,067,
- відчуття гордості щодо роботи на підприємстві – 0,084,
- погодженість особистих настанов із принципами та політикою підприємства – 0,075,
- задоволеність вищим керівництвом – 0,044,
- задоволеність процесом праці – 0,109,
- задоволеність змістом та результатом роботи – 0,105,

- задоволеність інтенсивністю (темпом) роботи – 0,112,
- задоволеність кар'єрним зростанням – 0,115,
- задоволеність оплатою праці – 0,108,
- задоволеність можливістю саморозвитку – 0,112,
- задоволеність оточуючим середовищем – 0,014.

Аналізуючи результати експертного опитування керівників підрозділів, можна зробити висновок, що найбільш значущими для них є задоволеність кар'єрним зростанням, інтенсивністю (темпом) роботи, можливістю саморозвитку, процесом праці.

Таким чином, порівнюючи показники лояльності для фахівців та керівників підрозділів, можна зробити висновок, що фахівців у більшій мірі цікавить задоволеність процесом праці, погодженість особистих настанов із принципами та політикою підприємства і задоволеність оплатою праці, а керівників підрозділів – задоволеність кар'єрним зростанням, інтенсивністю (темпом) роботи, можливістю саморозвитку, процесом праці. Тобто керівники у більшій мірі спрямовані на подальший кар'єрний розвиток, а фахівці на вдосконалення процесу праці та її оплати, що можна співставити з первинними та вторинними потребами відповідно.

З огляду на проведені дослідження, доцільно зробити висновок, що лояльність відрізняється за своїми характеристиками для різних категорій персоналу, що необхідно враховувати при її оцінюванні та аналізі, тобто лояльність не є однозначною за сутністю й однорідною за змістом. Кожна категорія персоналу вкладає у лояльність різні очікування. Тому в процесі інвестування у розвиток персоналу необхідно це враховувати й оцінювати лояльність для кожної категорії персоналу окремо, а потім відбирати для інвестування тих працівників, які відрізняються найбільш стійкою та значною за результатами кількісного вимірювання лояльністю.

Напрямами подальших досліджень є кількісне вимірювання лояльності персоналу за категоріями та виділення тих працівників, у розвиток яких доцільно інвестувати кошти, що дозволить забезпечити не тільки особистісний розвиток працівників, а й підвищити продуктивність їх праці й ефективність діяльності підприємства.

Список літератури

1. А. Богословский, “Измерение лояльности персонала”, *Персонал*, № 4, с. 46-47, 2001.
2. Д. Гринберг, та Р. Бейрон, “Организационное поведение от теории к практике”, Москва, Россия: ООО «Вершина», 2004.
3. А. Ковров, “Лояльность персонала: что и как изучается в организации”, *Мир и безопасность*, № 2, с. 11-19, 1998.

АКТУАЛЬНІ ФОРМАТИ БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЙ ПОЧАТКУ ХХІ СТ.

Сучасний український бізнес активно просувається на європейський та американський ринки, іноді використовуючи застарілі комунікаційні моделі. Однією з особливостей західного бізнес-середовища є орієнтація на трендовість. Тотальна рейтинговість, боротьба за місце у 10-ці топових компаній, продуктів або послуг, призведе до постійного виникнення численних комунікативних технологій для побудови успішних комунікативних стратегій у конкурентному середовищі. У зв'язку з цими глобалізаційними викликами, у теорії соціальних комунікацій активно розробляється напрямок бізнес-комунікацій, як окремий вид соціальних комунікацій.

Д. Сизонов [1] називає бізнес-комунікації новим видом міжособистісної комунікації, специфіка структура та функції якої зумовлені діловими відносинами. Г. Почепцов до бізнес комунікацій відносить іміджеву, дипломатичну, рекламну та PR-комунікації. З точки зору лінгвістичного підходу, бізнес-комунікації виділяються серед інших видів, наявністю економічної термінології [2]. Зосередимо свою увагу на історії становлення бізнес-комунікацій.

Головною метою бізнес-комунікацій є отримання домовленостей про співпрацю, яка призведе до збільшення прибутків партнерів. Формування комунікаційних технологій, щодо побудови домовленостей, розпочалася ще за часи давньої Фінікії. Розвиваючи мистецтво домовлятися, ще в II тис. до н. е. фінікійці сформували торгіві зв'язки між своїми містами і Єгиптом. Період найвищого підйому торгівлі фінікійців почався близько 1200 р. до н. е. Для розвитку торгівлі фінікійці почали створювати майже в усіх доступних для них країнах свої факторії і на їх місці міста. Зазвичай нові факторії-міста будувалися на прибережних островах, де споруджувалися гавані, склади, житлові будинки, храми. Часто ці міста ставали не тільки торговими центрами, а й центрами східної цивілізації в регіоні. Такими були центри на островах Кіпр і Родос, в Малій Азії та материковій Греції, в басейні Чорного моря [3, с. 10]. Продовжили активний розвиток ділових комунікацій римляни та греки (будування факторій, розвинення торговельних шляхів). Процес виробництва товарів та послуг, також потребує ділових комунікацій – організаційних, корпоративних, однак на рівні культурних комунікативних технологій вони склалися значно давніше. Стратегії та технології

бізнес-комунікацій зароджувалися саме у торговельній діяльності, прикладом є Великий шовковий шлях, який сформувався у II ст. до н. е. та проіснував до XVI ст., був динамічною платформою, завдяки якій відбувався інтенсивний обмін товарами та ідеями між цивілізаціями Сходу і Заходу [4]. Наступний поштовх до формалізації домовленостей між діловими партнерами відбувся за період існування Венеціанського, Ганзейського, Генеузького торговельних союзів. Головною метою комунікації є не тільки передача інформації, а й спроможність досягти домовленості між комунікантами. За часи побудови торговельних шляхів усні ділові домовленості трансформувалися в усні угоди, з часом у паперові договори та контракти.

Активний розвиток капіталізму сприяє появі внутрішньо-організаційних комунікацій. Ділова комунікація приділяє основну увагу передаванню професійно-орієнтованої інформації. І. Шавкун детально розглядає специфіку ділової комунікації: “Ділова комунікація – обмін інформацією в процесі діяльності, спілкування. Спілкування – зв'язок між людьми, у ході якого виникає контакт, що проявляється в обміні інформацією, взаємовпливі, взаємоспівчутті, взаєморозумінні. Це – взаємодія двох або більше людей, що складається з обміну між ними інформацією пізнавального або афективно-оцінюючого характеру” [5, с. 69].

Ми пропонуємо уточнити дане визначення: “Ділова комунікація – обмін професійно-орієнтованою, економічною інформацією в процесі ділової активності”. Ми згодні, що однією з функцій ділової комунікації є координація – “досягнення узгодженості у роботі всіх ланок організації шляхом установлення раціональних зв'язків (комунікацій) і обміну інформацією між ними. Комунікація являє собою процес, зв'язаний із міжособистісним і організаційним спілкуванням при передачі інформації як усередині організації, так і у зовнішнє середовище. Саме за допомогою комунікацій інформація передається особами, що ухвалюють рішення, їхнім виконавцям. Успішність ділової комунікації безпосередньо обумовлена комунікативною компетентністю комунікантів, що передбачає адекватну реакцію на контекст ситуації, вірну оцінку співрозмовника, а також його інтересів, особистісних якостей, уразливості, формування в нього позитивного сприйняття власної особистості. Ефективний менеджмент організації уможливується завдяки ефективному менеджменту організаційних

комунікацій” [5, с.70 – 71]. Однак, нагадаємо, що ділова комунікація активно розвивалася саме, як зовнішня бізнес-комунікація під час побудови торговельних шляхів, а організаційні комунікативні технології з’явилися значно пізніше, у зв’язку з цим необхідно наголосити на меті ділової комунікації – досягнення домовленостей, тобто головна функція ділової комунікації – консенсуальна.

Інформаційне суспільство ХХІ ст. продукує нові ідеї для підвищення ефективності ділових комунікацій.

Сучасні бізнес-комунікації відносяться до будь-якого виду спілкування, що спрямовані на встановлення ділових контактів, зміцнення партнерських відносин, просування ідей, товарів і послуг, формування іміджу організації та ін., з метою створення нової цінності для бізнесу.

Ділова комунікація реалізується в різних формах: ділова бесіда, ділові переговори, ділові наради і збори, інтерв’ю, громадські заходи за планами адміністрації, виховні заходи, прес-конференції, публічні виступи, усні і письмові розпорядження, прийом відвідувачів і гостей, виставки і конференції, спори, дискусії, полеміка, телефонні розмови, ділове листування, інформування співробітників тощо. До основних видів письмової ділової комунікації відносяться: діловий лист, рекламний текст, докладна записка, довідка, телеграма, телефакс, електронне повідомлення та ін.

Наявність різноманітних зв’язків, що лежать в основі бізнес-комунікації, вимагає враховувати існуючий розподіл такої комунікації на внутрішню (в рамках ієрархічної структури організації) і зовнішню (спрямовану зовні – на реципієнтів, котрі належать до даної організації).

Що стосується обміну інформацією з цільовою аудиторією, то засобами забезпечення такого обміну є комунікаційні канали, серед яких: газети, журнали, радіо, ТБ, пошта, телефон, рекламні плакати (постери), рекламні листки, брошури, буклети, каталоги, проспекти, компакт-диски, аудіокасети, Інтернет та ін. Всю складність і багаторівневність сучасних комунікативних процесів і, зокрема, сучасної бізнес-комунікації відображає поділ мереж за рівнем інтеграції на: корпоративні мережі (інтранет); мережі ділового партнерства (екстранет) і глобальні мережі (Інтернет).

Завдяки наявності інформаційно-комунікаційного середовища Інтернет створюється можливість інтерактивної взаємодії, яка передбачає швидко відповідну реакцію на інформацію, що міститься в контексті попередніх повідомлень. Тобто актуальними і досить перспективними в бізнес-комунікації є саме електронні канали комунікації, які здійснюються за допомогою мережі Інтернет. Як і всі технології та засоби, що допомагають здійснювати документо-інформаційні комунікації з допомогою Інтернет, постійно розвиваються.

У Інтернет-комунікації основне навантаження ділової комунікації покладається на писемну форму,

яка вимагає від комунікантів більш конкретніше формулювати свою думку. З’являється можливість уточнювати формулювання своєї думки та висловлюватися більш лаконічно. Зокрема, такий спосіб комунікації є корисним у конфліктних ситуаціях, що сприяє не емоційному, а раціональному стилю проведення спілкування або переговорів.

Стиль ділової Інтернет-комунікації дає змогу скоротити психологічну дистанцію між партнерами.

Засобами Інтернет збільшується кількість каналів комунікації. Результатом є можливість обміну інформацією між партнерами не лише корпоративною електронною поштою, а й через персональну електронну пошту, а також засобами Skype, що дозволяє проводити переговори та відеоконференції. Перевагою цього каналу бізнес-комунікації є можливість швидко, зручно та ефективно провести онлайн-переговори навіть із зарубіжними колегами. Сучасні версії такого каналу, зокрема Skype Meeting Broadcast, дозволяє проводити засідання (вебінари), де кількість учасників може доходити до 10000 осіб.

Для здійснення ділових комунікацій особистісного характеру, партнери можуть обмінюватися інформацією з посиланнями на власний блог або сайт.

Для спілкування співробітників і обговорення ними різних оперативних питань також використовують корпоративний форум. Цікавим є те, що співробітники компанії можуть обговорювати на форумі будь-які теми, при цьому можливе створення як довільних тем для корпоративного спілкування так і прив’язка теми до конкретного бізнес-процесу, корпоративного документу або завдання.

У корпораціях, які використовують велику кількість корпоративного контенту, що зберігається в різних локаціях, створюються корпоративні портали. Корпоративний портал дозволяє оптимізувати всі бізнес-процеси, надає можливість отримати доступ до потрібної інформації, проаналізувати і передати необхідні дані, що призводить до підвищення якості прийнятих рішень.

Таким чином, до актуальних форм бізнес-комунікацій відносять корпоративні мережі (інтранет); мережі ділового партнерства (екстранет) і глобальні мережі (Інтернет).

Список літератури

1. Д. Ю. Сизонов, *Нова медійна фразеологія в бізнес-комунікації, Актуальні проблеми української лінгвістики: теорія і практика*. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apyl_2015_31_6. Дата звернення: Бер. 24, 2018.
2. Г. Г. Почепцов, *Паблік рилейнз для професіоналов*. Київ, Україна: РЕФЛ-бук, Ваклер, 2005.
3. Н. В. Ковальчук, *Світова економіка: історія та дослідники : навч. посіб.* Київ, Україна: ЦУЛ, 2011.
4. М. Ф. Дмитрієнко, *Великий шовковий шлях. Енциклопедія історії України*, [Електронний ресурс] – Доступно: http://www.history.org.ua/?termin=Velykyj_shovkovyj. Дата звернення: Бер. 22, 2018.
5. І. Г. Шавкун, "Ділова комунікація: сутність та типологізація", *Гуманітарний вісник ЗДІА*, Вип. 38, с. 67-74, 2009.

A STUDY OF THE EFFECTIVENESS OF NATIONAL INTELLECTUAL CAPITAL USE IN THE MIDDLE EAST ECONOMIES

In the world of big business, one of the leading trend is the increase of the role of intangible assets and intellectual resources. As a result, these new variables are considered as the drivers of entailing like-for-like economic growth and spreading globalization processes. That is why investigation of theoretical and practical aspects of the formation, use, and development of national intellectual capital is an actual scientific and practical matter.

The brief review of scientific papers have gave a clear understanding that modern economists, in particular H. Chun, K. Corrado, S. Dutta [2], J. Haskel [3], S. Hulten, D. Grass, B. Lanvin [2], M. Nadiri, C. Warden, S. Westlake [3], S. Wunsch-Vincent [2] and others, mainly explore the effectiveness of national intellectual capital use (NIC use) by calculating the integral indexes. At the same time, investigations related to the effectiveness of national intellectual capital use and based on econometric modeling is so limited yet. Therefore, for the future science development it is very important to investigate the effectiveness of NIC use by building econometric models.

This writing is mainly to study the effectiveness of national intellectual capital use in the Middle East economies by discriminant analysis tools.

In order to complete the study, it has been taken four stages: a) selection of the indexes which characterized the effectiveness of NIC use; b) gathering information covering 16 Middle East economies, namely Bahrain, Cyprus, Egypt, Iran, Islamic Rep., Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Syria, Turkey, United Arab Emirates and Yemen in 2017; c) building of discriminant function and calculation of its parametres; d) economic interpretation of the results of discriminant analysis.

At the outset, based on existing economic researches [2-3] and own previous scientific findings [1], the authors formed a list of attributes which characterized the effectiveness of NIC use. That list have included the following indexes: percentage of innovation products in the total output (x_1), number of patents per capita (x_2), number of researchers per capita (x_3), R&D spending per capita (x_4), percentage of venture enterprises (x_5). It has been the basis for testing and implementation of discriminant analysis tools that will be very useful in our research because it will help the authors to define to which cluster (or group of countries) each of the analyzed economies which

characterized a great number of quantitative characteristics, multitude, should be belonged.

The equation of discriminant function has been mathematically described as a linear combination of initial quantitative characteristics [4, p. 139–142]:

$$Z = \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n \quad (1)$$

where Z – discriminator; β – parametres of discriminant function; x – meanings of the standartized β -coefficients of the indexes that characterized NIC use.

After that it has been gathered all needed information and using global innovation index (GII) as a tool of matrix formation completed two “sample clusters” covering 10 Middle East countries in 2017. Accordingly, Israel (GII = 53,88 scores), Cyprus (GII = 46,84 scores), United Arab Emirates (GII = 43,24 scores), Turkey (GII = 38,90 scores), Qatar (GII = 37,90 scores) have been included in the first cluster which is called “leaders”. On the contrary, Iran, Islamic Rep. (GII = 32,09 scores), Lebanon (GII = 30,64 scores), Jordan (GII = 30,52 scores), Egypt (GII = 26,00 scores), Yemen (GII = 15,64 scores) have been included in the second cluster which is called “outsiders” [2, p. 20-21].

Taking into account that independent variables must be normally distributed in comparison with the common covariation matrix, coefficients of the first discriminant function have been selected in following way. Average meanings of this cluster have been distinguished between each other at the maximum level. In turn, coefficients of the second discriminant function have been selected in same way and furthermore they have not been correlated with coefficients of the first one [4, 144–145]. Accordingly to the laws of discriminant analysis number of objects in each cluster must be equaled number of indexes (initial quantitative characteristics). For that reason, in our research number of countries (economies) in each cluster equals 5 that is the same with the number of indexes which characterized the effectiveness of NIC use.

Then average values of indexes, values of total intra-type dispersion and vector of discriminant multitude as well as dispersion covariation matrixes have been calculated. In addition to this, all discriminant constants have been normed using Stat soft Statistica 8.0 package (module – Discriminant Analysis) and, on its basis, it has been calculated critical meaning of integral index (or discrimination line) for both clusters using the formula below:

$$Z = \frac{Z1 + Z2}{2} \quad (2)$$

where Z – limit of discrimination; Z1, Z2 – average arithmetic meanings of discriminant functions of each cluster.

Built discriminant model has been checked on reliability and adequacy. For this purpose, the authors have used the following formulas:

$$R^2 = 1 - \frac{\sigma^2}{\sigma^2 y} \quad (3)$$

where R^2 – determination coefficient; σ – dispersion of dependent variable;

$$F = \lambda \frac{n-k}{k-1} \quad (4)$$

where F – Fisher's criteria; λ – number of objects (economies) in each cluster; n – total number of objects in both clusters; k – number of clusters;

$$\Delta = \sum_{i=1}^k \frac{1}{1 + \lambda_{i,1..5}} \quad (5)$$

where Δ – Wilk's lambda ($0 > \Delta < 1$) [4, p. 152–154].

So calculated determination coefficient (R^2) indicated that built discriminant model is reliable at 88,04 %. It has been also calculated Fisher's criteria equaled 4,8211 that is higher than table meaning ($F_{tab.} = 4,40$) and, therefore, proved a quantitative impact of selected factors (indexes characterized the effectiveness of NIC use) on discriminator. Besides, in the research, in order to estimate ability of discriminant function to detect the clusters in the multivariate statistical space, it has been calculated Wilk's lambda that equals 0,3247 in the research. That proves the existing of the discrimination clusters (groups) between Middle East economies one more time. The authors also have compared χ -square meaning with the critical meaning at this level of significance and number of dependence degree ($\chi^2_{крит} = 29,5$, P-Value < 10%) and came to conclusion that modeling relationship between variables is not occasional [4, p. 159].

Parametres of discriminant function is another important characteristic of that. Actually, they equal the ration between intragroup and extragroup sums of the squares of the deviance from average meanings or, in other words, such parametres is a measure of integral difference between the clusters. In our case, the meaning of the distance between clusters has been high enough, so we concluded that the quality of built discriminant model is also high.

After all it has been obtained a discriminant function that is below:

$$Z = -8,01166x_1 + 3,2596x_2 - 12,8579x_3 + 1,2356x_4 + 21,0658x_5.$$

We see that in obtained function discrimination line equals 9978,23. In other words, the Middle East economies is belonging to cluster “leaders” if the meaning of discriminant function is higher than discrimination line ($Z > 9978,23$). The Middle East

economies is belonging to cluster “outsiders” if the meaning of discriminant function is lower than discriminant line ($Z < 9,97823$). Following this line of argument, 16 analyzed Middle East countries have been distributed by classified characteristics and, on its basis, the authors have defined three groups (Table 1).

Table 1
Discriminant analysis of the effectiveness of national intellectual capital use in the Middle East countries

Cluster	Countries (economies) belonging to the cluster	Meaning of the discriminant function	Zone of the effectiveness of NIC use
1	Israel, Saudi Arabia, Turkey, United Arab Emirates	12235,69-10123,68	High
2	Cyprus, Egypt, Iran, Islamic Rep., Kuwait, Qatar	8945,67-10123,68	Middle
3	Bahrain, Iraq, Jordan, Lebanon, Oman, Syria, Yemen	7125,84-8945,67	Low

Table 1 shows that author's hypothesis related to the existing of clusters, groups of economies, in the Middle East region depending on effectiveness of NIC use have been confirmed. There exists the following clusters: economies with high-, middle-, and low effectiveness of NIC use. Consequently, from the author's viewpoint, countries which have low level of the effectiveness of NIC use and, for that reason, lag behind should take the following steps. Firstly, governments should develop innovation entrepreneurship by special privileges, subsidies, and preferences for economic agents which are engaged in the knowledge-intensive branches of the national economy. Secondly, it needs to stimulate increase of number of venture enterprises which are capable to invest in the high-technological but also high-risking innovation projects. Thirdly, state budget expenditure on intellectual property rights protection must be risen that will help to accelerate the processes of transition of low-knowledge-intensive countries to the economies based on innovation, information and intellectualization, new type of economic systems.

So, taking into account the above, further author's researches will find better ways to implement above mentioned recommendations in the low-knowledge-intensive economies.

References

1. T. S. Cherkashyna, “Estimation and forecasting of the value of national intellectual capital of Ukraine in terms of structural and innovative transformations”, *Фінансовий прористіп*, vol. 3 (27), pp. 62-68, 2017.
2. S. Dutta, and B. Lanvin, Wunsch-Vincent, *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. Geneva: World Intellectual Property Organization (WIPO), 2017.
4. A. H. Studenmund, *Using Econometrics: A practical guideline*. Harlow: Pearson Education Limited, 2017.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку соціально-демографічних процесів в Україні, відновлення втраченого наукового та науково-технічного потенціалу потребує відповідного забезпечення управління інноваційною підсистемою підприємства. Означені процеси прискорюються й інформаційною революцією, яка веде до лавиноподібних інновацій та ускладнення самої сутності процесу праці.

Стан організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною підсистемою підприємства, визначення його нової сутності в сучасних умовах як цілісного об'єкта в сучасних умовах потребує комплексного системного підходу, який теж поки відсутній.

Різні аспекти трактування сутності та змісту поняття «організаційно-економічне забезпечення», урахування його особливостей, а також розробка практичних рекомендацій щодо організаційно-економічного забезпечення, висвітлені в працях таких зарубіжних та українських вчених: Трофимчук В. О., Якубенко Ю. Л., Матросова Л. М., Мельникової М. В., Радіонової Н. Й., Дубравіної Л. І. В роботах Мельникової М. В. в [4] досить ґрунтовано визначено зміст поняття «організаційно-економічне забезпечення». Зокрема, автор відокремлює категорію «організаційне забезпечення» та нажалі, залишає поза увагою категорію «економічне забезпечення». Матросова Л. М. [3] окрім трактування даної дефініції пропонує також схему елементів організаційно-економічного забезпечення. Однак у всіх цих роботах не визначено єдиного підходу до категорійного інструментарію організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною підсистемою підприємства, адекватною сучасним умовам розвитку економіки.

Тому метою дослідження є узагальнення теоретичних засад сутності організаційно-економічного забезпечення в сучасних умовах та обґрунтування його складових, розробка відповідного інструментарію для управління ними.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

- 1) виокремити складові економічного та організаційного забезпечення;
- 2) узагальнити теоретичні положення щодо сутності організаційно-економічного забезпечення;
- 3) обґрунтувати інструментарій організаційно-економічного забезпечення.

Отже аналіз наведених визначень дозволив стверджувати, що існують досить відмінні підходи до трактування організаційно – економічного забезпечення, але більшість авторів розглядають його на основі ключового слова «сукупність». У великій енциклопедії організаційно-економічне забезпечення також трактується як «сукупність» (але з словосполученнями «параметри управління» та «методи організації») «сукупність економічних параметрів управління, методів організації виробництва і праці») [1]. Черноус Ю. О. та Мельникова М. В. в [4, 8] також дають визначення організаційно-економічному забезпеченню як «сукупності». Вони вважають, що це «сукупність динамічних процедур, форм, методів, інструментів». В роботі Трофимчук В. О. [7] представляє зміст поняття як систему організаційних, управлінських, нормативно-правових та методичних важелів реалізації. У великій енциклопедії також використовуються ключове слово «система». Дубравіна Л. І. в [2] визначає, що організаційно-економічне забезпечення як послідовні причинно-наслідкові зв'язки, а Матросова Л. М. в [3] «як розробку певних принципів, функцій, засобів, чинників та інструментів управління». У великій енциклопедії дається досить ґрунтоване визначення організаційно-економічного забезпечення як «системного базису» («одним з основних складових елементів системного базису, який характеризує ступінь організації об'єкта управління»). Радіонова Н.Й. [5] на відміну від інших авторів трактує діючу категорію як «функціонування забезпечувальних підсистем...». Шевченко В. А. [9] пов'язують організаційно-економічне забезпечення з процесом та підкреслює, що це окрема складова управління.

В роботі [4] Мельникова М. В. розглядає організаційно-економічне забезпечення управління з чотирьох позицій, як:

- 1) функціонування підсистем по створенню організаційних та економічних умов;
- 2) як сукупності динамічних процедур, форм, методів та інструментів, що дозволяють обґрунтовувати і приймати рішення;
- 3) вдосконалення організаційних структур управління;
- 4) систематизація підходів до визначення закономірностей і методів формування і розвитку організаційних структур.

Слід зазначити, що останнє визначення підходить лише до сутності категорії «організаційне

забезпечення», крім того четверта позиція дещо дублює третю.

Згідно проведеного дослідження щодо визначень сутності «організаційно-економічне забезпечення» слід зазначити, що практично у всіх наведених вище тлумаченнях у різних контекстах зустрічається також ключове слово «методи».

На основі проведеного аналізу ключових слів дефініції «організаційно-економічне забезпечення» можна зробити наступні висновки: найчастіше дослідники використовують словосполучення – «сукупність принципів, форм, методів, інструментів» (36 % з аналізованих авторів). Друге місце по частоті використання (18 %) належить ключовому слову – «система».

На основі проведеного вище аналізу категорії «організаційне забезпечення» можна зауважити, що: організаційне забезпечення передбачає формування та удосконалення організаційних структур управління інноваціями підприємствами, а економічне – включає розробку норм, нормативи та стимулів та інших інструментів управління для досягнення поставленої мети.

В цілому, організаційно-економічне забезпечення управління інноваційною підсистемою підприємства – це сукупність організаційних та економічних методів, процесів та інструментів управління, яка розглядається у комплексі як система формування забезпечення та включає розробку функціональних підсистем для своєчасної реакції на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища з метою підвищення ефективності управління інноваціями у відповідності встановлених цілей.

Проведене дослідження сутності організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною підсистемою підприємства дозволило отримати наступні результати:

- 1) уточнено визначення організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною підсистемою підприємства;
- 2) виокремлено складові економічного та організаційного забезпечення;
- 3) обґрунтовано перелік інструментів для організаційно-економічного забезпечення

управління інноваційною підсистемою підприємства.

Список літератури

1. Большая энциклопедия нефти и газа. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.ngpedia.ru>. Дата звернення: 2.02.2018.
2. Л. І. Дубравіна, “Організаційно-економічне забезпечення підвищення ефективності виробництва”, дис. канд. наук, Луганський нац. аграр. ун-т, Луганськ, 2013.
3. Л. М. Матросова, “Організаційно-економічне забезпечення управління інноваціями на промислових підприємствах”, дис. докт. наук, Нац. акад. наук України, Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки імені Г. М. Доброва, Київ, 2002.
4. М. В. Мельникова, “Об организационно-экономическом обеспечении системы городского управления в Украине”, на IX Междунар. науч.-практ. конф. Проблемы теории и практики городского управления (экономико-правовой аспект), Донецк, 2013, с.41 - 44.
5. Н. Й. Радіонова, “Організаційно-економічне забезпечення управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства”, дис. канд. наук, Східноукраїнський нац. ун-т імені Володимира Даля, Луганськ, 2010.
6. Т. В. Гринько та ін. Сучасні технології управління розвитком України: механізми, реалії, перспективи. Дніпропетровськ, Україна: Біла К. О., 2016.
7. В. О. Трофимчук, “Організаційно-економічне забезпечення підвищення ефективності поводження з відходами в Україні”, дис. канд. наук, Нац. акад. наук України, Держ. установа “Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку”, Київ, 2013.
8. Ю. Е. Черноус, “Организационно экономическое направление. Обеспечения принятия управленческих решений”, Вектор экономики. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/4/economicsmanagement/Chernous.pdf>. Дата звернення: 2.02.2018.
9. Ю. Л. Якубенко, “Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств”, дис. канд. наук, Білоцерк. нац. аграр. ун-т, Біла Церква, 2014.

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РИЗИКУ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ ТА НАДІЙНОСТІ БАНКУ

Питання протидії відмиванню коштів належать до однієї з найважливіших складових національної безпеки, особливо враховуючи високу вразливість України до ризику легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму. Так, за розрахованим Базельським інститутом антивідмивним індексом, який включає ризик відмивання коштів і фінансування тероризму, ризик корупції, фінансову транспарентність і стандарти, громадську транспарентність і підзвітність, політичний та правовий ризики, Україна входить до 15 найризикованіших країн Європи та Центральної Азії [1].

Протягом III кварталу 2017 року Державною службою фінансового моніторингу взято на облік 2100350 повідомлень про фінансові операції, які підлягають фінансовому моніторингу, що на 22,53 % більше, ніж за аналогічний період 2016 року та на 71,29 % більше, ніж за III квартал 2015 року [2].

Тенденції значного поширення у світі операцій, пов'язаних з відмиванням коштів, обумовлюють і зростання ризиків залучення банківських установ у процеси легалізації злочинних доходів. На протидію цим ризикам спрямований ризик-орієнтований підхід, задекларований у міжнародних стандартах FATF, який передбачає необхідність ідентифікації ризиків відмивання коштів і побудову системи їх запобігання та мінімізації. Недостатньо ефективні механізми внутрішнього фінансового моніторингу банків у сфері протидії відмиванню злочинних доходів деструктивно впливають на національну банківську систему шляхом зростання загроз системного ризику та на економіку в цілому у формі зростання тіньового сектора. Для банків наслідками реалізації ризику відмивання коштів є як фінансові втрати, зокрема штрафи за порушення банківського законодавства, конфіскація активів, зниження ліквідності, падіння вартості акцій, так і репутаційні втрати: відмова партнерів від співпраці, зміна умов залучення коштів на міжнародних фінансових ринках, відтік клієнтів та інші.

У таблиці 1 [2] подано зведені дані щодо оцінки ризику використання банківських операцій з метою відмивання коштів у розрізі банківських операцій, які були розподілені аналітиками Держфінмоніторингу за рівнями ризику.

Як видно з таблиці, низький рівень ризику притаманний переважно кореспондентським рахункам, середній – електронному та приват-

банкінгу, а також розрахункам за міжнародними торговельними операціями.

Таблиця 1

Ризики використання банківських операцій з метою
відмивання коштів

Банківські операції	Рівень ризику		
	низький	середній	високий
Приват-банкінг	26%	57%	17%
Розрахунки за міжнародними торговельними операціями	12%	52%	36%
Кореспондентські рахунки	52%	40%	8%
Електронний банкінг	8%	60%	32%
Інші	19%	52%	29%

Особливістю системи управління ризиком залучення банку в процеси легалізації злочинних доходів є те, що вона повинна не тільки враховувати спеціалізовану інформацію, але й передбачати оцінку інших ризиків та параметрів банківської діяльності. Проблема ідентифікації і оцінки ризиків відмивання коштів полягає у складності їх кількісного вимірювання. У зв'язку з цим орієнтовна оцінка рівня ризику може бути проведена виходячи з результатів аналізу наслідків ризику та ймовірності їх реалізації.

Досліджуючи взаємозв'язок ризику відмивання коштів з типовими банківськими ризиками, автори монографії [3] зазначають, що даний ризик пов'язаний з операційним ризиком, який виникає через неточні, помилкові або злочинні дії, помилки у внутрішніх процесах та системах або в результаті зовнішнього впливу.

Один з запропонованих Базельським Комітетом підходів до оцінки капіталу під операційний ризик – підхід на базі основного індикатора. Як основний індикатор використовується валовий дохід, при цьому сума капіталу під операційний ризик дорівнює встановленому на рівні 15% показнику, помноженому на розмір валового доходу банку. Чим більше значення показника, тим більш надійним є банк, оскільки він має достатній обсяг коштів для покриття операційних збитків, однією з причин виникнення яких у свою чергу є процес відмивання коштів.

Ще одним показником, який може допомогти ідентифікувати ризик відмивання коштів, виступає

надійність банку як зворотна характеристика репутаційного ризику, оскільки залученість в незаконні фінансові операції може призвести до втрати ділової репутації.

Отже, для визначення рівня ризику відмивання коштів банку з використанням кластерного аналізу сформовано три однорідні групи банків України відповідно до високого, середнього, низького рівнів ризику за показником резерву під операційний ризик та рейтингом надійності. При цьому останній враховує достатність капіталу, якість кредитного портфеля, рентабельність діяльності банку, ліквідність, підтримку та ризику власників, безперерйність виплат та системне значення банку. Означені показники було розраховано для 92 платоспроможних банків України станом на

01.01.2017 р. Результати кластеризації подано у таблиці 2.

До першого кластера віднесено 56 банків України, для яких характерний низький рівень надійності та високий рівень операційного ризику. Існує досить висока ймовірність, що ці банки можуть використовуватись або вже були використані у процесах легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, що негативно вплинуло на їх надійність, репутацію та здатність формувати резерви під операційний ризик.

До другого кластеру увійшли 33 банки України, для яких показники надійності та операційного ризику приймають середні значення, отже рівень ризику відмивання коштів також є середніми. Серед банків цього кластеру переважають банки іноземних банківських груп.

Таблиця 2

Розподіл банків України за рівнем ризику відмивання коштів станом на 01.01.2017 р.

Кластер 1 (банки з високим рівнем ризику відмивання коштів)	Кластер 2 (банки з середнім рівнем ризику відмивання коштів)
ПАТ "ВТБ БАНК", ПАТ КБ "ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА", ПАТ "БАНК ФОРВАРД", АБ "ЕКСПРЕС-БАНК", ПАТ "Дойче Банк ДБУ", ПАТ "ДІВІ БАНК", ПАТ "БАНК 3/4", ПАТ "Полтава-банк", ПАТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК", ПАТ "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК", ПАТ "БАНК "ЮНІСОН", ПАТ "КОМІНВЕСТБАНК", ПАТ "КБ "ГЛОБУС", "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК", ПАТ "БАНК "ГРАНТ", ПАТ "ЮНЕКС БАНК", ПАТ "ЄВРОПРОМБАНК", ПАТ АКБ "Львів", ПАТ "АБ "РАДАБАНК", АТ "МетаБанк", ПАТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК", АТ "БАНК БОГУСЛАВ", ПАТ "АСВІО БАНК", ПАТ "КРИСТАЛБАНК", ПАТ "ПФБ", ПАТ "АКБ "КОНКОРД", ПАТ "МОТОР-БАНК", ПАТ "АПЕКС-БАНК", ПАТ "БАНК СІЧ", ПАТ "СКАЙ БАНК", ПАТ "ВЕРНУМ БАНК", ПАТ "БАНК АВАНГАРД", ПАТ "АЙБОКС БАНК", ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК", ПАТ "БАНК "УКРАЇН. КАПІТАЛ", ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР", АТ "УКРБУДІНВЕСТБАНК", ПАТ "ОКСІ БАНК", АТ "КІБ", ПАТ КБ "Центр", ПАТ "БАНК АЛЪЯНС", Полікомбанк, ПАТ "БАНК "ПОРТАЛ", ПАТ "АП БАНК", ПАТ "КБ"ФІНАНСОВИЙ ПАРТНЕР", ПАТ "АКБ "Траст-капітал", ПАТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ", ПАТ "КРЕДИТ ОПТИМА БАНК", ПАТ "АЛЪПАРІ БАНК", АТ "АЛЪТБАНК", ПАТ "КБ "ГЕФЕСТ", ПАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ", ПАТ "РВС БАНК", Укр.банк реконстр.та розв., АТ "БМ БАНК", АТ "РОДОВІД БАНК"	АТ "ОТП БАНК", АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК", ПАТ "СІТІБАНК", АТ "УкрСиббанк", ПАТ "ІНГ Банк Україна", ПАТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК", ПАТ "КРЕДОБАНК", АБ "УКРГАЗБАНК", ПАТ "БАНК ВОСТОК", ПАТ "ВіЕс Банк", ПАТ "Ідея Банк", АТ "ПІРЕУС БАНК МКБ", ПАТ КБ "ПРАВЕКС-БАНК", АТ "Укресімбанк", ПАТ "А - БАНК", ПАТ "АЛЪФА-БАНК", ПАТ АКБ "АРКАДА", Акціонерний банк "Південний", ПАТ "БТА Банк", АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК", ПАТ "МАРФІН БАНК", ПАТ "МІБ", ПАТ "ПУМБ", ПАТ "УКРСОЦБАНК", ПАТ "УНІВЕРСАЛ БАНК", БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ, ПАТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО", АТ "Місто Банк", ПАТ "СБЕРБАНК", АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ", ПАТ "МЕГАБАНК", ПАТ "Промінвестбанк", АТ "ТАСКОМБАНК"
	Кластер 3 (банки з низьким рівнем ризику відмивання коштів) АТ "Райффайзен Банк Аваль", АТ "ОЩАДБАНК", ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК"

До третього кластеру з низьким рівнем ризику відмивання коштів розподілено три банки: "Райффайзен банк Аваль", "Приватбанк" та "Ощадбанк". Такі результати є досить закономірними, оскільки два з трьох банків мають державну форму власності і підлягають посиленому державному контролю.

Визначення рівня ризику відмивання коштів на основі інформаційно доступних критеріїв: резерву під операційний ризик та надійності банку сприятиме формуванню ефективного інструментарію запобігання та мінімізації ризиків.

Список літератури

1. Basel AML Index 2017 Report, 2017. [Online]. Available: <https://index.baselgovernance.org/> Accessed on: March 25, 2018.
2. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України. [Електронний ресурс]. Доступно : <http://www.sdfm.gov.ua>. Дата звернення : Бер. 25, 2018
3. О. О. Глущенко, та І. Б. Семенен, *Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід*. Київ, Україна : УБС НБУ, 2014.

ВІДБІР УЧАСНИКІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Кризові умови функціонування національної економіки спричинили появу значної кількості інтегрованих об'єднань підприємств та появу різного роду форм територіальної кооперації суб'єктів господарювання. Доволі часто між такими суб'єктами одночасно встановлюються відносини конкуренції та кооперації (даний феномен був докладно описаний Н.І. Чухрай [1]). Поява концепту “кооперенція” пояснюється тим, що досягнення успіху у конкуренції на глобальному ринку можливо лише у разі накопичення достатнього обсягу потенціалу розвитку. Саме тому підприємства прагнуть до розвитку інтеграційно-коопераційних відносин, охарактеризованих Л.Г. Шемякою [2] як “стратегічна взаємодія”. Кінцевою формою прояву такої стратегічної взаємодії є виникнення великомасштабних економіко-виробничих систем (ВЕВС), охарактеризованих М.О. Кизимом [3] як “інтегрована сукупність суб'єктів господарювання, які пов'язані один з одним фінансово-економічними та виробничо-технологічними зв'язками” [3, с. 41].

Наявність у складі ВЕВС декількох учасників обумовлює важливість проблеми оптимізації набору таких учасників, адже саме раціональність визначення їх переліку є передумовою підтримки стійкості розвитку ВЕВС. На думку автора формування бази для вибору учасників до складу ВЕВС слід базувати на застосуванні логістичних методів і моделей. Саме концепція формування ланцюгів створення вартості [4] має бути основою для зазначеної раціоналізації виробничо-економічних систем.

Подальше викладення матеріалу дослідження будемо базувати на авторській гіпотезі [5] щодо виділення ядра ВЕВС, навколо якого й будуть утворюватися логістичні ланцюги створення вартості. Подібна ідея представлена у роботах цілого ряду учених-економістів, зокрема, Ю.Б. Іванова та А.А. Пилипенко [6]. Відмінність саме авторських пропозицій полягає у представленні ВЕВС як співвідношення інтеграційного базису ($\{IB\}$), архітектури ($\{AP\}$) та бізнес-правил взаємодії ($\{BP\}$), що регламентують взаємини учасників ВЕВС між собою ($BEVC = \langle IB, AP, BP \rangle$).

Розширення даної пропозиції набутками логістичної парадигми дозволить підвищувати організованість ВЕВС та сприятиме появлению додаткових конкурентних переваг, базованих на ефекті синергії та прояві емерджентності. Саме

синергія та емерджентність й забезпечать підвищення стабільності роботи ВЕВС. Це відбудеться за рахунок покращення контурів управління всіма матеріальними й нематеріальними потоками за всіма рівнями холархії ВЕВС.

Тут зробимо наголос, що усі дії, метою яких є максимальне збільшення ефективності ВЕВС та її учасників мають спиратися на принципи логістики, яка й буде головним інструментом інтеграції нових суб'єктів господарювання з ядром ВЕВС.

В класичному розумінні [4, 7] логістичну систему можна розглядати як систему, що полягає з п виробничих елементів. Відповідно й основу підтримки стійкості ВЕВС має становити пошук бажаного співвідношення між витратами й результатами (пропонованою з боку учасників ВЕВС ринковою цінністю) як для кожного елемента системи, так і загальних показників.

Отже, базуючись на [7] опишемо стан ВЕВС як логістичної системи за допомогою векторів витрат (v_i) і результатів (u_i). Розмірності цих векторів дорівнюють кількості параметрів входів й виходів бізнес-процесів ВЕВС (в рамках сировини та продукції). У загальному випадку та сама технологія може реалізувати цілий ряд різних процесів $y_i = f(v_i, u_i)$, що є класичним представленням кібернетичного підходу. Відмінність авторських пропозицій саме в рамках запропонованого опису ВЕВС.

Матеріальний і супутні йому потоки, послідовно проходячи всі технологічні етапи, дозволяють виділити єдиний інтеграційний фактор, який буде визначати ступінь відповідності рівня розвитку потенціалу різних підсистем ВЕВС (вхідних до ВЕВС суб'єктів господарювання та їх структурних елементів, ідентифікованих як стратегічні бізнес-єдиниці) завданню підтримки стабільності діяльності з одночасною максимізацією використання наявних можливостей (потенціалу). Така максимізація має базуватися на досягненні синергії елементів ВЕВС (як між собою, так і між різними відображеннями таких елементів на лінії їх життєвого циклу).

Більш того, в межах реалізації бізнес-процесів ВЕВС на окремих етапах руху матеріального потоку рівень потенціал відповідного елемента (учасника) ВЕВС може знижуватися, на деяких зростати. Отже й завданням консолідованого менеджменту постає максимізація саме загального потенціалу ВЕВС. Формалізовано це завдання перетворюється у підбір

параметру X за якого сумарний розвиток потенціалу BEBC досягав би максимуму: $F(x) = \sum_{i=1}^n f_i(v_i, u_i)$.

Оскільки ж потенціал BEBC складається з суми потенціалів її учасників, то важливим завданням для системи менеджменту постає оптимізація складу таких учасників. При цьому відповідна оптимізація відбувається в частині підбору компліментарних до сформованого ядра BEBC суб'єктів господарювання. Менеджмент BEBC при цьому ґрунтує свою діяльність на кібернетичних принципах регулювання та безперервному відстеженні параметрів виконуваних бізнес-процесів (оцінюється їх відповідність множині $\{BP\}$) у їх порівнянні з означеною цільовою функцією та архітектурою BEBC.

В результаті можуть виникати певного роду неузгодженості між фактичними й очікуваними значеннями цільової функції діяльності BEBC. Такі неузгодженості спричиняють старт регулюючих заходів, орієнтованих на отримання бажаного рівня розкриття потенціалу BEBC. Говорячи про ядро BEBC наголосимо, що регулювання зводиться як до встановлення для учасників BEBC орієнтирів їх діяльності (в рамках відображення сформованих правил використання інтеграційного базису), так і до перегляду складу учасників BEBC.

Отже, в основу оптимізації складу учасників покладено співвіднесення бачення BEBC (воно формується на основі уявлень підприємств, що утворюють ядро BEBC) щодо спільної діяльності з учасниками логістичних ланцюгів постачань та усвідомлення вхідними до таких логістичних ланцюгів підприємств їх місця в реалізації місії BEBC.

Як правило в основу відбору учасника для взаємодії використовують той чи інший метод (починаючи від експертного оцінювання й завершуючи складними економіко-математичними та фінансовими моделями). У даному дослідженні нами робиться акцент не на визначенні інструменту для відбору учасників BEBC, а на ідентифікації основних орієнтирів та логіки такого відбору.

Якщо брати, наприклад, експертні методи, то їх недоліком є суб'єктивність думок експертів. З урахуванням того, що для оцінки ряду параметрів взаємодії ядра BEBC з його компліментарною частиною, можна отримати чіткі кількісні значення доречними є застосування методів з меншою суб'єктивністю процесу отриманого результату.

З іншого боку, експертні методи дозволяють, наприклад, здійснити швидке ранжування постачальників на вході інтегрованих бізнес-процесів BEBC. Також за їх допомогою можна отримати, наприклад, експрес-оцінку необхідності зміни правил (перегляду множини $\{BP\}$) після перегляду складу учасників BEBC.

Отже, поза залежністю від вибору методу оцінювання, прийняття рішень щодо відбору суб'єкта господарювання для взаємодії з ядром BEBC має базуватися на наступних положеннях, базованих на введеному автором структуруванні BEBC.

По-перше, необхідно оцінювати відповідність учасника BEBC та вже наявного інтеграційного

базису за критеріями компліментарності наявних ресурсів, технологій, знань, видів діяльності тощо. Стійкість функціонування BEBC буде у прямій залежності від зазначеної компліментарності. Оцінка такої компліментарності має відбуватися вздовж руху логістичних потоків та виконуваних бізнес-процесів BEBC. Також в рамках даної оцінки розглядається вплив змінених векторів витрат (v_i) і результатів (u_i) на спроможність досягнення консолідованих цілей BEBC, що й є основою для підтримки стійкості функціонування.

По-друге, відбір учасника BEBC має проводитися з оглядом на можливу зміну її архітектури, як відображення ключових вимог, принципів та правил утворення BEBC. Тобто при відборі учасника BEBC оцінювати необхідно не стільки параметри його діяльності, скільки узгодженість даних параметрів з керівними принципами життєдіяльності економіко-виробничої системи в цілому. Зрозуміло, що невідповідність архітектурних описів BEBC та потенційного учасника становитимуть загрозу втрати стійкості. У такому випадку окремим напрямком оцінювання постане визначення допустимості такої втрати стійкості та розрахунок періоду повернення до стійкої роботи.

Третім напрямком оцінювання постане визначення необхідності перегляду укладених бізнес-правил взаємодії учасників BEBC, адже у разі необхідності їх перегляду через певного учасника обов'язково відбудеться втрата стабільності роботи. Відповідно й окремим напрямком прийняття рішення щодо відбору учасника BEBC постане визначення його готовності сприяти наявні правила взаємодії без прагнення щодо їх перегляду.

Таким чином нами визначено головні напрямки оцінювання відповідності певного суб'єкта господарювання щодо залучення його до складу BEBC в рамках встановлення коопераційних чи інтеграційних відносин з тими підприємствами, які утворюють ядро економіко-виробничої системи.

Список літератури

1. Н. І. Чухрай, Кооперенція як стратегія функціонування підприємств на ринку інновацій / Н. І. Чухрай // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – № 1(5). – С. 20-22
2. Л. Г. Шемаєва, Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем. Наукове видання. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2007. – 280 с.
3. Н. А. Кизим, Организация крупномасштабных экономико-производственных систем: монография / Н.А. Кизимени – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.
4. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.
5. Н. М. Шматько, Концептуальні засади підтримки стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем / Н. М. Шматько // Економіка розвитку. – 2017. – № 4 (84). – С. 16–27
6. Ю. Б. Иванов, Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія / Ю.Б. Иванов, А.А. Пилипенко. – Х: ВД Інжек, 2012. – 400 с.

СЕКЦІЯ 2

ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 316.344.2

І. Аксьонова

ivaksyonova@gmail.com

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ

Рівень диференціації доходів є важливою характеристикою рівня та якості життя населення країни, а тенденції розвитку даного показника впливають на рівень благополуччя населення й темпи соціально-економічного розвитку країни. Так, висока ступінь диференціації населення за рівнем доходів при тенденції до її зростання призводить до посилення нерівномірності розподілу населення за даним показником, що є причиною соціальної нестабільності в суспільстві.

Актуальність проблеми, яка розглядається, обумовлена тим, що ступінь диференціації доходів населення в українському суспільстві в останній час має тенденцію до підвищення, зростає поляризація населення за доходами: багаті стають ще багатшими, а бідні – бідніше. Даний факт підтверджують основні показники оцінки диференціації доходів: коефіцієнт (індекс) Джині (I_G), коефіцієнт фондів (K_f) та децильний коефіцієнт диференціації (V_d), динаміку яких наведено в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Динаміка показників диференціації грошових доходів населення України

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
I_G	0,274	0,263	0,248	0,250	0,240	0,243	0,244
K_f , разів	6,0	5,7	5,1	5,2	4,9	5,0	4,9
V_d , разів	3,7	3,0	2,9	2,9	2,8	2,8	2,8

Як видно з даних табл. 1, за останній час індекс Джині має тенденцію до підвищення, у той час, як коефіцієнт фондів та децильний коефіцієнт диференціації доходів населення – знижуються. В умовах реального посилення диференціації населення за рівнем доходів, яке спостерігається в країні, можна відмітити, що індекс Джині є більш універсальним показником нерівності в доходах, ніж фондовий та децильний коефіцієнти [6]. З економіко-статистичної точки зору це пояснюється тим, що індекс Джині повністю враховує розкид значень ознаки варіаційного ряду розподілу населення за 10%-ми групами за рівнем доходів, у

той час, як коефіцієнт фондів та децильний коефіцієнти враховують лише розкид між крайніми децильними групами (мінімальні доходи 10 % найбагатшого населення та максимальні доходи 10 % найбіднішого населення). У той же час, необхідно підкреслити, що останні два коефіцієнти є більш інформативними й наочно показують розшарування населення за рівнем доходів. У зв'язку з цим, децильний коефіцієнт фондів включено до системи показників, за якими оцінюють рівень економічної безпеки країни. Так, якщо значення даного коефіцієнту перевищує 6–7 разів, то країна має ризик втратити безпеку за соціальною складовою, а оптимальним вважається значення коефіцієнту – 4,5 рази.

Як показує аналіз інформації Державної служби статистики України, за останній час спостерігається зростання сукупних доходів населення, як номінальних, так і реальних, але, зростання доходів не супроводжується зниженням рівня їх диференціації. В результаті маємо, що при високому рівні доходів населення, рівень бідності (доля населення з доходами нижче 60 % або 50 % медіанного середньодушового доходу) підвищується.

Всі фактори, які сприяють зростанню або зниженню рівня бідності та диференціації доходів населення, можна поділити на 3 групи: соціально-економічні, індивідуальні та непередбачувані [5]. Зазначені групи факторів диференціації доходів населення сприяють поляризації суспільства, що негативно впливає на якість життя населення.

Отже, рівень та розподіл доходів у суспільстві впливають на успішність заходів держави в сфері забезпечення внутрішньої економічної безпеки, а саме зниження нерівномірності регіонального розвитку, підвищення інноваційної та інвестиційної активності, покращення рівня життя населення тощо.

Аналіз праць вчених з даної проблематики показує, що в сучасних умовах основна увага приділяється оцінці впливу диференціації доходів населення саме на соціальні процеси та якість людського розвитку [2].

Так, в дослідженні “Нерівність доходів та соціальна дисфункція” [7], виявлено наступний взаємозв’язок між диференціацією доходів та соціально-демографічними показниками: в країнах з високою диференціацією доходів середня тривалість життя на 5–10 років нижче аналогічного показника в країнах з помірною або низькою диференціацією.

Важливим джерелом інформації щодо розширення населення за рівнем доходів є дані, отримані в результаті щоквартального проведення вибірових обстежень домогосподарств та самооцінки домогосподарствами рівня своїх доходів.

Так, за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2017 року [4], маємо, що у 2016 році не відбулося значних змін в структурі оцінок домогосподарствами стану свого добробуту. Більше половини респондентів (52 %) оцінили рівень своїх доходів як достатній, близько 4 % домогосподарств повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств зменшилась на 8 в.п. і склала 6 %.

За даними опитування домогосподарства вказали, що для того, щоб не відчувати себе бідними, в середньому кожній особі на місяць потрібно: 23 % – дохід у розмірі 4000–5000 грн, 16 % - дохід у межах 9000–10000 грн.

Для дослідження критеріїв визначення середнього класу як основи стабільного розвитку суспільства, при проведенні обстеження респондентам було запропоновано визначити розмір середньодушового грошового доходу на місяць, який за їхньою думкою відповідає мінімальній межі майнового становища середнього класу (від 6000 до 22000 грн.).

Незалежно від типу домогосподарства (з дітьми, без дітей, у сільських та міських поселеннях) найбільша частка опитаних (у середньому близько 30% домогосподарств) вказали дохід у розмірі понад 22000 грн. на місяць. Наступним за ступенем поширення оцінок був дохід в межах 8000–10000 грн., який вказали 18% респондентів.

Дослідження питань суб’єктивної бідності та соціальної самоідентифікації домогосподарств показало, що 74% респондентів віднесли себе до бідних (у 2015р. – 72%), 25,5% – до небідних, але ще не представників середнього класу (27%), 0,5% – до представників середнього класу (0,7%), і жоден з респондентів не вважав себе заможним.

Як показав проведений аналіз, значення соціально-економічних показників в Україні не за всіма параметрами відповідають критеріям соціальної моделі (табл.2) [1, 3].

Виходячи із наведених в табл. 2 даних, маємо, що в Україні розвивається така модель економіки, при якій забезпечується перерозподіл соціальних витрат на користь найбільш вразливих груп населення та скорочення соціальних трансфертів домогосподарствам, які мають дохід вище прожиткового мінімуму.

Таблиця 2

Відповідність соціально-економічних показників України параметрам соціальної моделі економіки

Найменування показника	Значення	
	Соціальна модель	Україна у 2017 році
Витрати суспільства на заробітну плату	40-60% від ВВП	38% від ВВП
Витрати на систему соціального захисту	не менше 20-25% ВВП	11,1% від ВВП
Витрати на охорону здоров’я	7-9% ВВП	4,0% від ВВП
Витрати на освіту	4-6% ВВП	7,2% від ВВП
Диференціація доходів населення	Коефіцієнт фондів менше 10 разів	5 разів

Ці заходи не сприяють підвищенню якості життя населення країни.

Сучасне українське суспільство знаходиться в пошуку шляхів зниження рівня диференціації доходів населення, серед яких найбільш доцільними є:

- зміна структури розподілу ВВП на користь оплати праці, підвищення її долі у ВВП;
- розширення переліку товарів та послуг, які включаються до складу мінімальної споживчої корзини, до рівня забезпечення сучасних соціальних потреб людини;
- встановлення мінімального розміру оплати праці не нижче рекомендованого Міжнародною організацією праці стандарту – 130% від величини прожиткового мінімуму;
- встановлення верхнього порога заробітної плати для деяких категорій спеціалістів та можливі межі перевищення їх доходів над середніми доходами робітників певної організації чи виду економічної діяльності.

Отже, для інноваційного розвитку економіки країни необхідно підвищувати рівень та якість життя населення. Для цього необхідно регулювати доходи населення, щоб знизити їх поляризацію та стабілізувати соціальну напругу в суспільстві.

Список літератури

1. Видатки бюджету України (за функціями). [Електронний ресурс]. Доступно: <http://cost.ua/budget/expenditure/>. Дата звернення 11.03.2018.
2. Т. Лукьянчикова, Т. Ямщикова, “Теория и реальность социального неравенства”, *Економист*, № 11, с. 28-35, 2016.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення 11.03.2018.
4. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів, *Статистичний збірник*, Київ, 2017. - 77 с.
5. Е. А. Стукаленко, “Дифференциация доходов населения: причины и последствия”, *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, № 1, с. 183–187, 2014.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Необхідність ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємств є одними з найбільш актуальних питань у процесі забезпечення їхнього сталого розвитку.

В умовах негативних тенденцій у економіці та циклічної динаміки економічних процесів відбувається зниження рівня ефективності діяльності підприємств. Тому, важливим для кожного підприємства стає забезпечення високого рівня фінансово-економічних результатів діяльності та підтримання рівня рентабельності або ефективності діяльності на прийнятному для підприємства рівнях.

Питання управління та регулювання фінансово-економічних результатів діяльності підприємств розглянуто у роботах вітчизняних науковців таких як: Гадзевич О. І. [2], Карпенко Г. В. [3], Ключник О. С. [5], Лігоненко Л. О. [7], Попова А. В. [9] та ін.

Отримання прибутку є однією із цілей бізнесу з метою забезпечення розвитку підприємства, покращення фінансового забезпечення акціонерів та власників, соціального захисту працівників. До причин низького фінансового потенціалу підприємств в Україні відносяться: неплатоспроможність населення та підприємств; низька якість фінансових послуг; відсутність ефективного податкового законодавства; низька довіра до підприємств; обмеженість можливостей використання інструментів інвестування та низький інвестиційний клімат в країні [обґрунтовано за 7, 10].

Максимізація прибутку є одним із основних завдань фінансового менеджера, яке для свого вирішення потребує оптимальних рішень у сфері капітальних вкладень, управління структурою та вартістю капіталу, доходами і витратами, основним і оборотним капіталом [11]. Стабільне зростання прибутку – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому [11]. Дійсно, прибуток є формою доходу власників, базовим фінансово-економічним результатом, вкладення капіталу з метою досягнення певного комерційного успіху. Отримання підприємством позитивних фінансово-економічних результатів впливає на значну кількість користувачів (на основі джерел [1, 4]. По–перше, це власники підприємства.

По–друге, керівництво, яке цікавиться рівнем ефективності прийнятих рішень.

По–третє, в розмірах отриманого прибутку зацікавлена держава.

По–четверте, кредитори.

На думку Гадзевича О. І. прибутковість фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від раціонального використання грошових коштів, чіткої організації грошових розрахунків. Це визначає ефективність здійснення партнерських відносин з контрагентами підприємства [2].

Найбільшого впливу на прибуток підприємств завдають зовнішні фактори впливу, які не залежать від її діяльності, наприклад: фінансові кризи, в період яких знижуються доходи населення в цілому, знижується попит. Таким чином, знижується рівень прибутковості та надійності підприємства.

Прибуток є основним джерелом збільшення ринкової вартості підприємства, адже чим вище розмір та рівень капіталізації отриманого прибутку, тим більшою мірою зростає вартість його активів [1], а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому, що визначається при продажу, злитті, поглинанні та в інших випадках.

У системі джерел формування капіталу прибутку належить головна роль. Чим вищий рівень генерування прибутку підприємства в процесі його діяльності, тим менші потреби його в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел, а при інших рівних умовах – тим вищий рівень самофінансування його розвитку, забезпечення реалізації стратегічних цілей цього розвитку, підвищення конкурентної позиції підприємства [1].

При цьому, на відміну від інших внутрішніх джерел формування капіталу, прибуток є постійно відтворюваним джерелом. Його відтворення в умовах успішного господарювання здійснюється на розширеній основі [4]. Для емпіричного дослідження проблем та перспектив фінансово-господарської діяльності підприємств в Україні використано розроблену анкету стандартизованого інтерв'ю.

Один з розділів анкети присвячений впливу фінансово-господарської діяльності підприємств на їхній фінансовий стан та на фінансово-економічні результати. Респондентам пропонувалось надати експертну оцінку стосовно рівня важливості того чи іншого фактору впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств в Україні. Запропоновано варіанти відповідей (на основі джерела [9]), які мають 4 градації (1 – не важливий; 2 – помірно важливий; 3 – важливий; 4 – дуже важливий).

Для виявлення достовірних відмінностей в відповідях респондентів між оцінками різних

аспектів в рамках одного смислового блоку анкети використовується дисперсійний аналіз за критерієм Фрідмана для зв'язаних (залежних) вибірок. Його використання дозволило з'ясувати, наскільки достовірно відрізняються оцінки респондентів щодо тих чи інших аспектів проблеми [10]. Розроблена анкета щодо впливу факторів (на основі джерела [10]) на фінансово-господарську діяльність підприємств використана для анкетування респондентів, якими виступили науковці та представники бізнесу.

Для аналізу використано розрахунок критерію χ^2 - квадрат Фрідмана, який засновано на ранжируванні ряду повторних вимірів для кожного об'єкту вибірки. Далі розрахована сума рангів для кожної із умов [10]. Якщо виконується статистична гіпотеза про відсутність розходжень між повторними вимірами, слід очікувати приблизну рівність сум рангів для цих умов. Чим більш розрізняються залежні вибірки за досліджуваною ознакою, тим більшим значення χ^2 - квадрат Фрідмана [10]. Порівняння оцінок значущості факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств в Україні наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння оцінок важливості факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств в Україні

Фактори впливу	Оцінка значущості
Інформація щодо аудиту фінансово-господарської діяльності підприємств	2,84
Державне регулювання можливостей інвестування	2,67
Коливання курсу валют	2,49
Рівень платоспроможності населення	3,02
Рівень довіри населення	3,75
Рівень розвитку корпоративного управління	3,68
Наявність інвестиційних цілей у підприємств	2,85
Рівень розвитку фондового ринку в Україні	2,98
Політична ситуація в країні	3,66
Інвестиційний клімат в країні	3,40
Рівень розвитку банківської системи країни	3,23
Розвиток ризикових видів страхування	2,79
Податкове законодавство та регулювання	3,75
Використання інструментів трансфертного ціноутворення	2,49

У табл. 1 є певні відмінності в оцінці ступеню важливості за виділеними аспектами. Значення критерію χ^2 - квадрат Фрідмана показує що ці відмінності є невинновими і статистично достовірними, імовірність помилки $p=0,0000$ [10]. Таблиця дозволяє виявити досить важливі фактори та найменш значущі фактори за оцінкою значущості. Так, найбільш важливими виявлено наступні фактори: рівень довіри населення, політична ситуація в країні та рівень розвитку корпоративного управління. А найменш важливим – використання інструментів трансфертного ціноутворення.

Слід зазначити, що наявність якісної, прозорої та дієвої системи корпоративного управління підприємством має великий вплив на підвищення його ринкової вартості та ефективності роботи, сприяє прибутковості та фінансовій стабільності, зміцненню довіри акціонерів та клієнтів.

В умовах різноманітності методик аналізу статистичних показників, важливим є систематизація показників, що демонструють ефективність діяльності у взаємозв'язку з показниками фінансово-економічних результатів, оскільки фінансово-економічний результат – це результат фінансово-господарської діяльності, який характеризується розміром притоку коштів підприємства, їх розміщенням і джерелами утворення, залежить від способів організації діяльності.

Саме тому необхідно для кожного підприємства в повній мірі розуміти сутність показників ефективності, що демонструють у абсолютному або відносному вигляді ефективність управління фінансово-економічними результатами підприємства. Актуальним завжди буде питання збільшення прибутковості та які фактори впливають на одержання прибутку. Для виявлення цих факторів, потрібно застосовувати кількісну оцінку системи показників [6]. Незадовільний стан прибутковості підприємства є причиною зниження платоспроможності, вичерпання внутрішніх фінансових резервів і можливого банкрутства підприємства.

Список літератури

1. В. Л. Вороніна, І. А. Марківна, “Економічна сутність прибутку підприємства”, *Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: зб. матеріалів Міжнарод. наук.-практ. конф.*, (Донецьк, 26–27 квіт. 2013 р.). / Східноукр. ін-т економіки та упр. – Донецьк: ГО «СІЕУ», 2013. – с. 130–133, 2013.
2. О. І. Гадзевич, “Аналіз стану грошових розрахунків як засіб підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства”, *Науковий вісник Ужгородського університету*, Т.2, Вип. 1 (45), с. 239–242, 2015.
3. Г. В. Карпенко, “Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства”, *Економіка держави*, № 1, с. 61–62, 2010.
4. О. А. Криклій, Н. Г. Маслак “Управління прибутком банку”: монографія. Суми, ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008.
5. О. С. Ключник, О. В. Кондратюк, “Вдосконалення комплексної оцінки фінансового стану підприємства”, *Науковий вісник Рівненського інституту ВНЗ “Відкритий міжнародний університет розвитку людини “Україна”*, № 1, с. 120–127, 2010.
6. О. О. Легостаєва, О. В. Сопко “Вдосконалення методики аналізу доходів банку та його прибутковості”, *Молодий вчений*, № 12 (15), с.191–194, 2014.
7. Л. О. Лігоненко, “Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій”. Київ, Україна: КНТЕУ, 2001.
8. Л. В., Нечипорук “Закон України «О страховании»: Научно-практический комментарий”, 4-е изд., Х ООО «Одиссей», 2006.
9. А. В. Попова, “Поняття й особливості фінансової діяльності суб'єктів господарювання”, *Адміністративне право і процес*, № 1(19), с. 103–110, 2017.
10. О. А. Соловйова, “Чинники впливу на розвиток інвестиційної і страхової діяльності страховика”, *Культура народів Причорномор'я*, № 171, с. 102–07, 2009.
11. В. М. Шелудько, “Фінансовий менеджмент: навч. посіб.”, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2013.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан економіки України характеризується високим рівнем нестабільності та наявністю кризових явищ різного ступеню глибини та складності. Непередбачувані та хаотичні зміни умов функціонування суб'єктів господарювання, викликані передусім впливом факторів зовнішнього середовища, обумовлюють необхідність швидкої адаптації, своєчасного виявлення і нейтралізації загроз та усунення протиріч, що виникають в процесі їх діяльності. У даному зв'язку виникає необхідність дослідження проблем забезпечення стійкого функціонування підприємств, зокрема, особливу увагу слід приділити проблемам оцінювання їх стійкого розвитку.

Підходи до вирішення теоретичних та практичних проблем стійкого розвитку суб'єктів господарювання знайшли своє відображення в працях українських і закордонних вчених. Так, відповідно до авторського підходу динамічної моделі Шандової Н. В. [1], система показників оцінки стійкого розвитку підприємств формується на основі принципу співвідпорядкованості й порівняльності та особливе місце відводиться урахуванню інтересів зацікавлених груп осіб, що склалися на підприємстві.

В роботі Хомяченко Н. О. [2] розроблена методика оцінки стійкості розвитку промислового підприємства за узагальненим показником з урахуванням інтегральних показників, яка дає можливість використання як кількісних, так і якісних показників.

Галюк Л. [3] було побудовано карти стійкості підприємства у вигляді матриці, де показники виражені в абсолютних і відносних величинах та мають різні одиниці виміру, різну спрямованість, у зв'язку з цим їх поділено на стимулятори і дестимулятори та здійснено процедуру стандартизації.

У роботі Гончаренко О. М. [4] представлена більш складна діагностика та інструментарій оцінки стійкого розвитку підприємства, що ґрунтується на часткових показниках, які мають різну статистичну вагу, а для визначення структурних складових економічної стійкості використовується підхід, побудований на експертній оцінці.

За методикою Іванчук К. О. [5] для оцінки стійкості підприємства необхідно співвіднести між собою фактичні і нормативні швидкості зміни складових економічної діагностичної моделі, що характеризує рівень динамічної стійкості підприємства.

Демидовою І. А. [6] розроблена методика розрахунку інтегрального показника стійкого економічного розвитку машинобудівного підприємства, який враховує зведені показники інноваційного, фінансово-ресурсного, маркетингового, техніко-технологічного і кадрового напрямів інформаційного забезпечення стійкого економічного розвитку.

Сидоренко Ю. В. [7] запропонувала систему показників оцінки рівня стійкого розвитку підприємств, яка об'єднує сукупність кількісних та якісних характеристик процесу розвитку за окремими напрямами оцінки – технічним, фінансовим, соціальним та екологічними.

Фоміна В. М. [8] при розробці методики визначення рівня сталості соціально-економічної системи взяла за основу індексу оцінку рівня сталості економічної системи, яку запропоновано Економічною радою ООН, при цьому розраховувавши вагову оцінку окремих факторів сталого розвитку в підсумовуючому інтегральному показнику.

Проведені дослідження наукових робіт [1–8] щодо методології оцінки стійкого розвитку суб'єктів господарювання дозволили встановити різноспрямованість підходів, що пропонуються авторами та використання ними різноманітних економіко-математичних і статистичних методів. Серед економістів, які досліджують означену проблематику, відсутня єдність у виборі критеріїв оцінки стійкого розвитку суб'єктів, переліку показників, що її характеризують, та у виборі методичних підходів до визначення його рівня.

З метою узагальнення розглянутих підходів та виділення ключових складових, за якими проводиться оцінка стійкого розвитку підприємств, пропонується провести порівняльний аналіз літературних джерел [1–8] (табл. 1) та виконати ранжування складових стійкого розвитку за частотою їх використання.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільшу увагу автори приділяють фінансовій складовій, вона виділена 7 авторами з 8, та має ранг 1. Це обумовлюється важливістю фінансової сфери в забезпеченні стійкого розвитку, адже в процесі фінансового забезпечення відбувається формування фінансових ресурсів та ефективне їх використання для досягнення цілей стійкого розвитку підприємства. Соціальна складова має ранг 2, та виділяється 6 авторами з 8, що підкреслює важливість ефективного управління кадровими

ресурсами та соціальними процесами на підприємстві. Ранг 3 отримала технічна складова, яка характеризує розвиненість виробничого потенціалу та забезпеченість підприємства техніко-технологічними ресурсами. Екологічна складова (ранг 4) відображає суттєвий вплив процесів діяльності підприємств на зовнішнє середовище. Її завдання полягає у поєднанні максимальної ефективності використання природних ресурсів та мінімізації негативного впливу на довкілля.

Таблиця 1
Порівняльний аналіз літературних джерел щодо виділення складових стійкого розвитку суб'єктів господарювання

Складові стійкого розвитку	Автори								Ранг
	Шандова Н. В. [1]	Хомяченкова Н. О. [2]	Галюк Л. [3]	Гончаренко О. М. [4]	Іванчук К. О. [5]	Демидова І. А. [6]	Сидоренко Ю. В. [7]	Фоміна М. В. [8]	
Фінансова (7)	+	+	+	+	+	+	+	+	1
Соціальна (6)	+	+			+	+	+	+	2
Технічна (5)		+	+			+	+	+	3
Екологічна (4)	+	+					+	+	4
Організаційна (3)	+	+			+				5
Виробнича (3)	+	+		+					5
Інноваційна (3)	+			+		+			5
Економічна (3)			+		+			+	5
Управлінська (2)	+				+				6
Наукова (2)	+							+	6
Ринкова (2)	+	+							6
Технологічна (2)		+				+			6
Ресурсна (2)						+		+	6
Ділової активності (1)	+								7
Ризикова (1)		+							7
Товарна (1)					+				7
Інтелектуальна (1)					+				7
Матеріальна (1)					+				7
Маркетингова (1)						+			7
Інвестиційна (1)		+							7

Інші виділені авторами складові є менш часто вживаними (згадуються у роботах одного-трьох авторів та мають ранг 5–7). Вони мають переважно частковий характер та за своїм змістом або можуть бути віднесені до однієї з виділених вище чотирьох основних складових, або, навпаки, носять узагальнюючий характер. Так, наприклад, матеріальна складова [5] за своїм змістом може бути віднесена до технічної складової, оскільки відображає забезпеченість процесу діяльності підприємства матеріальними та виробничими ресурсами. В той же час, зміст економічної складової [3, 5, 8] не уточнюється авторами та є досить узагальнюючим.

У даному зв'язку, оцінку стійкого розвитку суб'єктів господарювання пропонується здійснювати за такими його складовими:

– фінансова – реалізація цієї складової з метою стійкого розвитку повинна забезпечувати ефективне формування фінансових ресурсів, максимізацію фінансових результатів та рентабельності підприємства та його стійкий фінансовий стан;

– соціальна – в межах якої на підприємстві реалізується дотримання вимог до умов та охорони

праці, досягається оптимізація структури та підвищення продуктивності праці персоналу;

– технічна – уособлює забезпечення діяльності підприємства техніко-технологічними та матеріальними ресурсами та ефективне їх використання;

– екологічна – суттєва складова, що відображає рівень екологізації господарської діяльності підприємств, її реалізацію покликана мінімізувати негативний вплив суб'єктів господарювання на навколишнє середовище.

Таким чином, на наш погляд, оцінка стійкого розвитку суб'єктів господарювання повинна враховувати вплив виділених складових через використання системи показників, що уособлюють та розкривають їх зміст та сутність. До таких показників можуть бути віднесені:

– за фінансовою складовою – рентабельність активів та власного капіталу, рентабельність виробництва, коефіцієнти ліквідності та структури капіталу підприємства та інші;

– за соціальною складовою – рівень продуктивності праці, плинність кадрів, рівень заборгованості по заробітній платі тощо;

– за технічною складовою – коефіцієнти зносу та придатності основних засобів, фондовіддача та фондоозброєність тощо;

– за екологічною складовою – ефективність використання поточних та довгострокових біологічних активів та інші.

Для підприємств різних галузей даний перелік показників повинен бути детально обґрунтований та уточнений відповідно до їх специфіки та виду діяльності, що є завданням подальших досліджень.

Список літератури

1. Н. Шандова, “Управління стійким розвитком підприємств машинобудування: методологічні підходи”, автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д. е. н., спец. 08.00.04 “Екон. та упр. під. (за вид. екон. дія-ті)”, Одес. нац. екон. ун-т, Одеса, 2015.
2. Н. Хомяченкова “Механизм интегральной оценки устойчивого развития промышленных предприятий”, автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. эк. наук, спец. 08.00.05 “Экон. и упр. нар. хоз.”, Тверс. гос. нац. ун-т, Москва, 2011.
3. Л. Галюк, “Інтегрована оцінка економічної стійкості розвитку газорозподільних підприємств”, *Галицький економічний вісник*. №2(35), с. 145-154, 2012.
4. О. Гончаренко, “Діагностика та інструментарій оцінки стійкого розвитку підприємства”, *Праці Одеського політехнічного університету*. №2(36), с. 312-319, 2011.
5. К. Іванчук “Динамічна діагностика потенційних можливостей стійкого економічного розвитку торговельного підприємства”, *Mech. Of Econ. Reg.* №1, с. 47-54, 2015.
6. І. Демидова “Інформаційне забезпечення стійкого економічного розвитку машинобудівного підприємства”, автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук, спец. 08.00.04 “Екон. та управл. під-ми (за вид. екон. дія-сті)”, Приазов. держ. техн. ун-т, Маріуполь, 2010.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ПРОБЛЕМИ

Сучасні трансформаційні зрушення в економіці України значною мірою впливають на розвиток експортної сфери як основної детермінанти подальшого соціально-економічного зростання. На теперішній час експортна складова національного зовнішньоекономічного комплексу динамічно змінюється як за товарною, так і за географічною структурою – змінюються, насамперед, пріоритети міжнародного економічного співробітництва, обумовлені поглибленням європейської інтеграції України. Сьогодні національні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності стикнулись з величезною проблемою – втратою традиційних ринків збуту. Безумовно, у короткостроковій перспективі це значно вплине на прибутковість їх зовнішньоекономічних операцій, але з урахуванням довгострокового ефекту така кардинальна зміна ринкових орієнтирів дасть можливість виходу на нові та розширити сферу свого впливу на традиційних, але перспективних, цільових закордонних ринках. Тому сучасними пріоритетними напрямками зовнішньоторговельного співробітництва українських підприємств, безумовно, є диверсифікація як товарної, так і географічної структури експорту. І, насамперед, це стосується виходу на ринок країн Європейського Союзу. В якості аргументів перспективності та ефективності такого співробітництва є:

- по-перше, дія з 2016 року положень Зони вільної торгівлі, відповідно до яких митні органи України видають вітчизняним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності на безоплатній основі сертифікат походження (переміщення) товарів EUR.1, який дозволяє скористатися преференціями у рамках вільної торгівлі з ЄС. Слід вказати, щодо запровадження вільної торгівлі українська продукція під час ввезення товарів до ЄС багато років користувалася преференціями у рамках Генералізованої системи преференцій ЄС (GSP). Відповідно до законодавства ЄС, пільговий режим GSP діяв паралельно з режимом вільної торгівлі до **31 грудня 2017 року**;

- по-друге, щорічне неухильне збільшення обсягів експортно-імпорتنих операцій з країнами ЄС. Так, за перше півріччя 2017 року частка країн ЄС в українському експорті склала понад 39,8 % (майже 7,0 млрд. євро), імпорті – 42,3 % (8,1 млрд. євро);

- по-третє, високим попитом з боку європейських споживачів на агропромислову

продукцію вітчизняних виробників – Україна посідає восьме місце та входить до десятки найбільших постачальників агропромислової продукції до ЄС. За багатьма позиціями Україна традиційно посідає перші місця, займаючи суттєві ніші ринку: по пшениці – **32%** від загального імпорту ЄС, кукурудзі – **62%**, ячменю – **74%**, вівсу – **68%**. Лідерство у агропромисловій сфері обумовлено дією режиму вільної торгівлі, відповідно до умов якого Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для **36** видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). За **4** видами встановлено додаткові обсяги. Україна ж встановила тарифні квоти тільки для трьох видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці; цукор) та передбачила додаткові обсяги ще для двох [1].

Слід вказати також на те, що європейський попит на українську продукцію є вибіркоким і переважно зосереджується на агропромисловій сировині, що у короткостроковій перспективі сприятиме нарощуванню обсягів експорту, але у довгостроковій перспективі поступово перетворюватиме Україну на “агропромислового експортера”. При цьому для країн ЄС Україна не є основним партнером – її частка складає менше 1%, в той час як частка США складає понад 20 % експорту та 14 % імпорту, Китаю – 10,4 % експорту та 19 % імпорту, Швейцарії – 8,3 % експорту та 6 % імпорту [2].

Виходячи з наведених аналітичних даних, авторами наголошується, що в якості актуальних проблем сучасного розвитку експортної сфери національної економіки, не вирішення яких призводить до негативних наслідків є:

- низький рівень товарної та географічної диверсифікованості українського експорту;

- практична відсутність вигідних умов для залучення кредитних ресурсів та високі ризики ресурсних втрат при здійсненні експортних операцій;

- низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної експортної продукції;

- низький рівень розвитку та впровадження систем сертифікації, управління і контролю якості;

- низький рівень інноваційності експортної продукції;
- відсутність дієвої системи державної фінансової підтримки експортерів.

Вирішення проблеми сировинного характеру вітчизняного експорту потребує, на думку авторів, комплексного та нагального вирішення як на рівні підприємства шляхом розробки та реалізації дієвих заходів із залучення зовнішніх фінансових ресурсів для модернізації та технологічного переоснащення виробництва, так і, першочергово, на державному рівні – шляхом розробки та впровадження заходів інституційної підтримки вітчизняних експортерів. Безперечно, на цьому шляху урядом України зроблені перші і достатньо вагомі кроки щодо прийняття Закону України “Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту” № 1792-VIII від 20 грудня 2016 р. [3] та Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2020 рр. [4], які повинні стати основою правового забезпечення державної підтримки експортної сфери України та засадах інвестиційно-інноваційного розвитку. В даних правових актах ключовим питанням є створення державного органу з підтримки експортерів – Експортно-кредитного агентства, яке реалізовуватиме такі основні напрями державної підтримки експортної діяльності:

- впровадження програм кредитної підтримки українських експортерів з державного бюджету через уповноважені банки;
- здійснення операцій із страхування експортних кредитів, прямих інвестицій з України та зовнішньоекономічних договорів (контрактів) від комерційних та некомерційних ризиків, перестрахування та надання гарантій;
- часткову компенсацію відсоткової ставки за експортними кредитами, яка надається залежно від різниці кредитних ставок у країні експортера та країні покупця;
- надання кредитів з державного бюджету для виплати страхових відшкодувань за договорами страхування експортних кредитів, інвестицій та зовнішньоекономічними договорами (контрактами) від комерційних та некомерційних ризиків;
- надання державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов’язань [3].

Прийняття таких важливих для вітчизняних експортерів заходів відповідає сучасній міжнародній практиці, так як в усіх країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) розроблені і тривалий час виконуються спеціальні закони щодо державної підтримки кредитування і страхування експорту, а Експортні кредитні агентства функціонують у всіх розвинених країнах та практично всіх країнах Східної Європи і

Прибалтики, а також в більшості країн СНД. Дослідження світового досвіду сприяння експортної діяльності в розвинених країнах світу дозволило встановити, що даний процес включає будь-які заходи, що спрямовані на забезпечення сталого розвитку економіки країни в цілому та фінансово-економічного стану підприємства окремо. До таких заходів відносяться:

- фінансова підтримка, яка може надаватися як з боку держави так і недержавних установ, та включає надання кредитів, гарантій та пряме фінансування, до якого належать субсидії, гранти, відкриття спеціальних економічних та інше;
- інформаційна підтримка – консультації, проведення тренінгів, проведення маркетингового дослідження нових ринків збуту товару, пошук партнерів, налагодження зв’язків із новими експортерами, вихід на нові ринки і таке інше;
- державна підтримка в сфері розвитку міжнародних економічних відносин між країнами світу, яка виражається у членстві різного роду інтеграційних угруповань (преференційна торгівля, зона вільної торгівлі, митні союзи тощо). Результатом членства країни в таких інтеграційних угрупованнях є зниження торгових бар’єрів, спрощення торговельних та митних процедур, надання режиму найбільшого сприяння [5].

Отже, формування сучасних правових основ державної підтримки українського експорту повністю відповідає сучасним тенденціям розвитку міжнародного бізнесу та сприятиме нарощуванню обсягів експорту, зміні пріоритетів у його товарній структурі – від сировинного до технологічного (а у перспективі і до високотехнологічного), підвищенню іміджу країни у світі та зміцненню її конкурентних позицій на світових ринках.

Список літератури

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України :[Електронний ресурс]. – Доступно: <http://me.gov.ua>. Дата звернення: 10.03.2018.
2. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Доступно: ec.europa.eu/eurostat. Дата звернення: 10.03.2018.
3. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України № 1792-VIII від 20 грудня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua>. Дата звернення: 7.03.2018.
4. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1017-р від 27 грудня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Доступно: <https://www.kmu.gov.ua>. Дата звернення: 11.03.2018.
5. Політика сприяння експорту / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://www.ier.com.ua>. Дата звернення: 1.03.2018.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КРАЇН ЄС

Перехід України до ринкової економіки супроводжувався накопиченням даних статистики про динаміку макроекономічних індикаторів. З накопиченням даних виникає можливість виявлення і вивчення довгострокових зв'язків між різними макроекономічними тенденціями всередині української економіки, можливість проведення порівняльного аналізу динаміки макроекономічних показників в Україні та інших розвинених державах, можливість виявлення тривалих зв'язків між макроекономічними змінними.

Сучасна економіка країни розвивається в часи глобальних національних та світових змін. Тому проведення аналізу макроекономічних показників є необхідним, оскільки збільшується швидкість з якою відбуваються зміни. Макроекономічні показники є індикаторами, за якими можливо відстежувати негативні тенденції та вчасно приймати заходи щодо їх управління [2].

Статистична оцінка стану економіки України та окремих країн ЄС (Великобританія, Франція, Польща, Італія, Німеччина) була проведена за основними макроекономічними показниками в динаміці, все це обумовлено тим, що Україна та Польща мають схожі типи економік, а інші 4 країни є високорозвинені, тому доцільно порівняти основні макроекономічні показники України з передовими державами світу.

Статистична оцінка основних макроекономічних показників (ВВП, індекс інфляції, рівень безробіття, експорт, імпорт та інші) окремих країн проводилася за допомогою середнього темпу росту. Дослідження показало, що найбільший темп росту ВВП за 6 років спостерігається в Великобританії та складає 102,76 %, тобто за розглянутий період збільшення Валувого внутрішнього продукту ВБ в середньому відбулося на 2,76 % [3]. Найменший середній темп росту спостерігається в Україні, його значень 92,65 % це означає, що ВВП України за визначений період зменшився на 7,35 % (рис. 1).

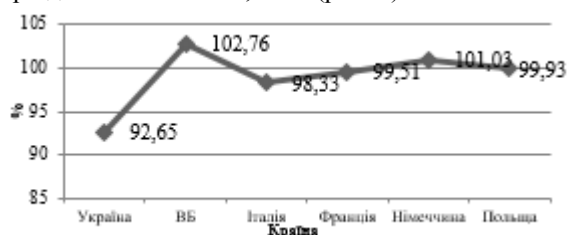


Рис. 1. Середній темп росту ВВП за 2010 – 2017 рр. [4]

Дослідження рівня інфляції показало (рис. 2), що найбільший середній темп росту індексу інфляції спостерігається в Україні 106,22 % це означає, що рівень інфляції за розглянутий період у середньому збільшився на 6,22 %, що є негативним, оскільки це означає підвищення загального рівня цін на товари та послуги. Протилежна ситуація спостерігається в усіх інших країнах, так індекс інфляції Польщі зменшився на 39,3%, Великобританії на 27 %, Італії на 31,87 %, Франції на 25,11 %, Німеччина на 15,52 %.

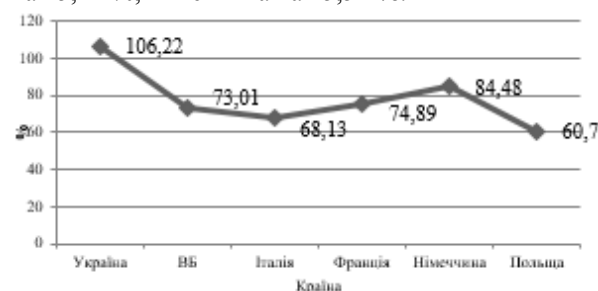


Рис. 2. Середній темп росту індексу інфляції за 2010 – 2017 рр. [4]

В Україні за 2010-2017 роки у середньому рівень безробіття (рис.3) збільшився на 3,57 %, та найбільший середній темп росту рівня безробіття спостерігається в Італії 105,22 %, а у Німеччині, Великобританії та Польщі за визначений період рівень безробіття знизився на 8,02 %, 6,84 % та 3,78 % відповідно, що є позитивним, оскільки зменшилось число безробітних відносно економічно активного населення.

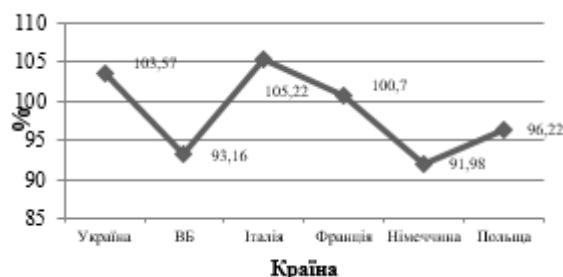


Рис. 3. Середній темп росту рівня безробіття за 2010 – 2017 рр. [4]

Імпорт України у середньому за 2010-2017 рр. також зменшився на 7,44 %, що є негативною

тенденцією, оскільки зменшення імпорту призводить до збільшення курсу валюти. Найбільший середній темп росту імпорту спостерігається в Великобританії та Польщі 100,54 % та 101,46 % відповідно (рис. 4). У Італії, Франції та Німеччині таж сама ситуація зі зменшенням імпорту, що й в Україні.

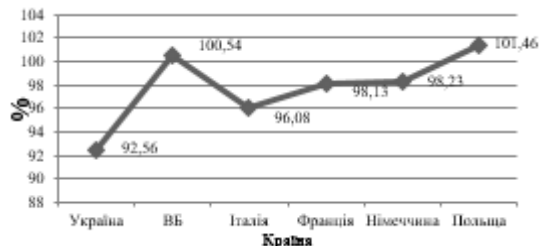


Рис. 4. Середній темп росту імпорту за 2010 – 2017 рр. [4]

Експорт є найважливішим компонентом економіки країни та однією з найстаріших форм економічної передачі і відбувається у великих масштабах між країнами, які мають менше обмежень на торгівлю, такими як тарифи або субсидії. Більшість найбільших компаній, що працюють в країнах з розвинутою економікою, отримують значну частину своїх річних доходів від експорту в інші країни. Здатність експортувати товари допомагає економіці зростати, продаючи більш загальні товари і послуги. Станом на 2016 рік найбільшими країнами-експортерами в світі є США, Німеччина, Японія та Нідерланди (рис. 5). Китай експортує близько \$2,3 трлн., в основному експортуючи електронне обладнання і машини. Сполучені Штати експортують близько \$1,6 трлн, в основному експортуючи капітальні товари. У Німеччині обсяг експорту становить близько \$1,5 трлн., в основному експорт автомобілів. Японія експортує близько \$684 млрд., в основному експортуючи автотранспортні засоби. Нарешті, в Нідерландах обсяг експорту становить близько \$672 млрд., в основному експорт машин і хімічних речовин.

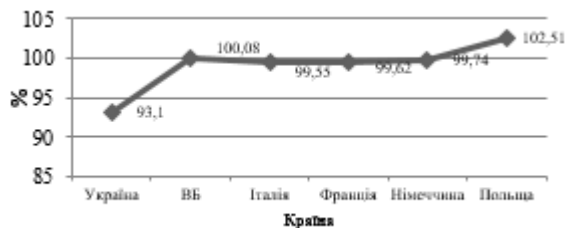


Рис. 5. Середній темп росту експорту за 2010-2017 рр. [4]

Представлені дані на рис. 5 свідчать про те, що середній темп росту експорту України за період 2010–2017 роки, значно зменшився (на 6,9 %), а у інших країнах спостерігається або незмінна ситуація, або незначне збільшення за визначений період. Так експорт Польщі у середньому за 7 років збільшився на 2,51 %, експорт Великобританії на 0,08 %. Експорт є важливою складовою показника

економічного розвитку держави й тому його збільшення значно впливає на добробут країни.

В Україні спостерігається максимальний серед обраних країн середній темп росту зовнішнього боргу відносно ВВП за розглянутий період, 110,78 %, що може бути викликано збільшенням зовнішнього боргу чи зменшенням ВВП, або тим й тим одночасно. При постійному збільшенні державного боргу наслідки для держави можуть бути непередбачені. А ось, наприклад, у Німеччині та Польщі зовнішній борг відносно ВВП за розглянутий період зменшився, що у майбутньому добре вплине на економіку цих країн [2].

Отже, в Україні спостерігається найбільший від'ємний абсолютний приріст рівня інфляції за останній рік інфляція в Україні зменшилася на 35,2 % зниження інфляції також відбулося у Польщі та Італії. Але якщо в Польщі та Італії у 2015 році був невеликий абсолютний приріст рівня інфляції то в Україні він склав 36,6 %, що дуже погано відобразилося на економіці нашої держави.

В Україні всі показники, що досліджуються перевищують порогові значення, так індекс інфляції майже у 3 рази вищий ніж його критичне значення та він є максимальним серед розглянутих країн. Найгірший рівень безробіття спостерігається в Італії, Польщі, Україні та Франції 11,4 %, 9,6 %, 10 % та 9,7 % відповідно. Найбільший обсяг зовнішнього боргу відносно ВВП у Італії, але й в інших країнах обсяг зовнішнього боргу забагато більший свого критичного значення. Експортна й імпортна залежність ні в одній з розглянутих країн не відповідає вимогам.

Таким чином, за розрахованими показниками динаміки, можна зробити висновок, що середній темп росту ВВП України є найнижчим серед усіх розглянутих країн, індекс інфляції майже у 3 рази вищий ніж його критичне значення та він є максимальним серед розглянутих країн. Найгірший рівень безробіття спостерігається в Італії, Польщі, Україні та Франції 11,4 %, 9,6 %, 10 % та 9,7 % відповідно. Найбільший обсяг зовнішнього боргу відносно ВВП у Італії, але й в інших країнах обсяг зовнішнього боргу забагато більший свого критичного значення. Експортна й імпортна залежність ні в одній з розглянутих країн не відповідає вимогам.

Список літератури

1. А. В. Терентьева, Основные макроэкономические показатели национальной экономики: Учебное пособие. Москва: Изд-во МАИ, 64 с., 2011.
2. М. М. Одинцов, “Фактори зростання валового внутрішнього продукту в умовах трансформаційної економіки”, *Інвестиції: практика та досвід*, № 3, с. 12-13. 2013.
3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс] Доступно: <http://www.bank.gov.ua/>. Дата звернення 14.03.2018.
4. Сайт Державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс] Доступно: <http://ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення 14.03.2018.

ВПРОВАДЖЕННЯ “ФІНТЕХ” ТА БЛОКЧЕЙНУ НА ФОНДОВИЙ РИНОК

В сучасному світі на перший план все частіше виходять технології, які автоматизують та спрощують роботу систем у багатьох галузях економіки та сферах життя. Фінансова система не стала виключення і всі інновації в ній об'єднують поняттям “FinTech” (або фінансові технології). Ринок FinTech вже має велику кількість напрямків. Найбільш популярні серед них – це P2P-кредитування, E-wallets, Bitcoin, mPOSеквайрінг, T-commerce, M-wallets (mobile banking) і т.д.

Децентралізація – це ідея, час якої настав. Інтернет настільки величезний і динамічний, що може сприяти розвитку децентралізованих моделей в самих різних областях і з більшим потенціалом, ніж будь-коли. Централізовані моделі довго служили людству, сотні років тому вони були революційним способом управління суспільством. Але технології пішли вперед, з'явився інтернет і багато інших інструментів, включаючи Blockchain, які дозволяють не тільки вперше охопити всі сім мільярдів жителів планети, а й забезпечити більш досконале координування суспільної взаємодії, прискорити прогрес і створити по-справжньому ефективне суспільство.

Blockchain (блокчейн) – це спосіб зберігання даних або цифровий реєстр транзакцій, угод, контрактів та всього того, що потребує окремого незалежного запису і, в разі необхідності, перевірки. Під час його використання цифрові записи об'єднуються у “блоки”, які потім зв'язуються криптографічно та хронологічно в “ланцюжок”, за допомогою складних математичних алгоритмів. Процес шифрування, відомий як хешування, виконується великою кількістю різних комп'ютерів, що працюють в одній мережі. Як тільки реєстр буде оновлений і утворений новий блок, він уже не може бути змінений. Таким чином, підробити його неможливо. Будь-який користувач цієї мережі має вільний доступ до актуальної версії реєстру, що робить його прозорим абсолютно для всіх учасників [1].

Україна увійшла у рейтинг 14 країн-лідерів з впровадження технології блокчейн, про це на початку 2018 року повідомляв радник голови Державного агентства України з питань електронного урядування України Костянтин Ярмоленко [2].

Різні компанії вже почали активно інвестувати у розвиток нової системи. Так, лідер ринку онлайн-платежів PayPal має партнерські відносини з такими

крипто-компаніями, як BitPay, GoCoin та Coinbase. Міжнародна платіжна система MasterCard, яка об'єднує 22000 фінансових установ в 210 країнах світу стала однією з 11 компаній, що інвестують в Digital Currency Group, компанію, яка допомагає будувати та зміцнювати фундамент для використання цифрових валют і блокчейн технологій [3].

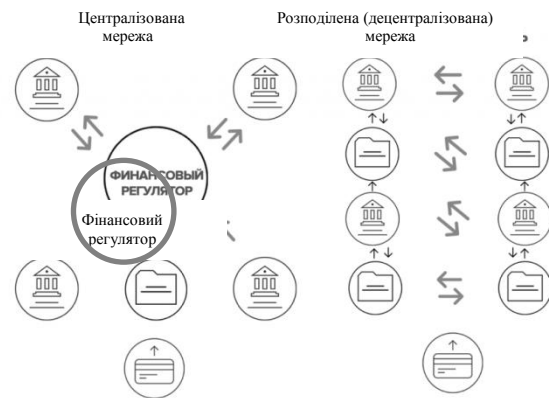


Рис. 1 Структура роботи централізованої та децентралізованої мереж

Visa також вкладає гроші в крипто-технології. Зокрема, компанія стала одним з інвесторів стартапу Chain, який запевняє, що буде фінансові мережі наступного покоління [3]. Крім цього у новий проект не побоялися вкласти гроші такі гіганти, як американський Citibank та американська фондова біржа Nasdaq. Nasdaq спільно з Chain навіть розробила та готові представити нову торгову платформу на основі блокчейна. Проект називається Nasdaq Linq і дозволяє торгувати акціями в рамках приватного ринку є частиною більш широкої обчислювальної інфраструктури, яка також повинна включати в себе функції зберігання, комунікації та архівування даних [3].

Беручи за основу систему інфраструктурного забезпечення на фондовому ринку за теорією транзакційних витрат, технологія блокчейн її кардинально переформатує.

Витрати на пошук, аналіз та оцінку інформації зменшаться завдяки принципам відкритості цілого ланцюжку даних і будь-який учасник має доступу до усіх даних для аналізу. Тобто руйнується проблема недостатньої чи помилкової (неправильної, непідтвердженої)

інформації. Вся інформація перепідтверджується усіма попередніми блоками вже створеної інформації. І ці блоки практично неможливо видалити чи приховати.

Зокрема, посередники, які мінімізують витрати на контрагентські зв'язки (торгівельно-інформаційні системи, торговці цінними паперами, біржі) будуть впроваджені в єдину децентралізовану систему, яка автоматизовано через сукупність ланцюжків даних буде здійснювати та обслуговувати процес купівлі-продажу. Формування ціни буде формуватись на основі виключно попиту та пропозиції, що унеможливить певні зловживання. При цьому це торговельні системи не будуть абсолютно автоматизовані, оскільки при помилках чи протиправних діях можна буде повернути показники до потрібного моменту (наприклад до крадіжки фінансових ресурсів).

Захист даних завдяки технологіям блокчейну перейде цілком до віртуальної площини. Наявність коду доступу (криптографічного ключа) стане єдиним вразливим інструментом. Відповідно вже створені програми та віруси для отримання доступу чи крадіжки ключів через мережу інтернет і водночас створюються холодні та паперові ключі, які зберігаються на окремому носії даних без доступу до інтернету або механічно на папері.

Угоди з розумними активами – ще одна особливість фінтех. Розумні контракти володіють трьома головними властивостями: автономність, самодостатність і децентралізація. Автономність означає, що після того, як контракт запущений, немає необхідності в його подальшу взаємодію з ініціатором. Самодостатність контракту забезпечує мобілізацію ресурсів і передбачає, що контракти здатні збирати кошти, надаючи послуги або випускаючи цінні папери, і витратити їх на необхідні ресурси, наприклад обчислювальну потужність або сховище. Розумні контракти децентралізовані, тобто вони не зосереджені на одному центральному сервері, а розподілені по вузлах мережі, де вони самостійно і виконуються.

Проводячи аналогію з фондовим ринком, відомий процес IPO компаній чи стартапів в системі блокчейну називається ICO і також полягає в первинній публічній пропозиції, але не акцій компанії, а монет, або токенів компанії. На базі блокчейн-технології або побічно пов'язані з нею такі стартапи, як Coinbase – криптовалютна біржа, де можна купувати і продавати біткоіни, а також користуватися послугами зі зберігання та захисту цифрових активів; компанія Libra надає рішення по роботі з цифровими активами в області аудиту та інтеграційних процесів на базі технології блокчейн.

Інші блокчейн-компанії відверто націлені на підриг домінування штучних нерегульованих монополій на біржовому ринку. До таких монополій відноситься, зокрема, корпорація National Securities Clearing Corporation (NSCC), підрозділ The Depository Trust & Clearing Corporation (DTCC), що займається клірингом [58] і розрахунками за цінними паперами. Зокрема, таке завдання було

вирішити проект Medici, ініційованому в жовтні 2014 року. Проект Medici має намір створити обмін цінних паперів на базі блоків.

У довгостроковій перспективі витрати на торгівлю через Medici складатимуть лише 20% від витрат нинішньої централізованої системи під управлінням DTCC, яка здійснює кліринг для більшості цінних паперів на ринках капіталу США.

Іншим напрямком і позитивним сигналом до розвитку захисту в системі блокчейну на фондовому ринку є угода між Групою Ісламського Банку Розвитку та Ateon, яка побудувала Blockchain на основі фінансових продуктів, які потенційно можуть бути використані для підтримки розвитку та фінансової інтеграції. Ateon – постачальник рішень та системний інтегратор у приміщенні FinTech з акцентом на Blockchain та Cyber Security. Сторони працюватимуть над використанням розумних контрактів Blockchain, щоб створити фінансові продукти, сумісні з шаріатом. З точки зору ісламу гроші повинні бути прозорими, стабільними та надійними. Технології Blockchain здатні, в принципі, служити ці цілі надійним та економічно ефективним способом.

Таким чином, автоматичні ринки і торгові мережі у майбутньому можуть мати функції автоматичних торгів як для видаткової, так і для дохідної частини своїх операцій. Самоврядні системи будуть самостійно торгувати відповідно до даних, які отримуються в реальному масштабі часу з інтернету, оцінюючи динамічний попит, укладаючи контракти з потенційними клієнтами, хеджуючи наприклад зростання цін на нафту за допомогою власного прогнозного планування ресурсів і, нарешті, самостійно припиняючи свою діяльність після виконання всіх етапів самостійної роботи. Проте, аналіз та контроль за дотриманням усіх принципів та якості операцій, їх доцільності, яку не завжди можна визначити лише цифрами, всеодно покладається на людину. В такому контексті відбудеться перехід ролі людини від технічного посередника на фондовому ринку до творця системи та її модератора.

Список літератури

1. НБУ активно зайнявся переведенням гривні на блокчейн [Електронний ресурс]. Доступно: <https://biz.nv.ua/ukr/finance/nbu-vserjhoz-zajnavsja-perekladom-grivni-na-blokchejn-2320617.html>
2. Україна серед країн-лідерів з впровадження технології блокчейн [Електронний ресурс]. Доступно: <http://matrix-info.com/2018/01/30/ukrayina-sered-krayin-lideriv-z-vprovadzheniya-tehnologiyi-blokchejn/>
3. В. Дубенський, Еволюція Bitcoin, або як скасувати монополію на владу [Електронний ресурс] / Віталій Дубенський // Економічна правда. – 2015. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/11/10/566589/>
4. Офіційний сайт компанії Medici [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.mediciventures.com/>
5. Офіційний сайт біржі Nasdaq [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.nasdaq.com/>

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ

Ефективна організація інформаційної підтримки бізнес-процесів підприємства є актуальним питанням, що потребує оперативного вирішення шляхом розробки його методичного інструментарію. Первинний облік, як початковий етап облікового процесу, генерує оперативну, достовірну інформацію та виступає інтегративною ланкою між бізнес-процесами і системою управління суб'єкта господарювання.

Сучасна автоматизована система обліку відображає основні бізнес-процеси, які пов'язані з отриманням різних показників, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємств. В цій обліковій системі інформація формується по єдиному каналу і використовується для всіх потреб управління. Єдність інформаційної бази і повний автоматизований технологічний процес обробки даних при комп'ютерній системі обліку на підприємствах поділяється на три етапи: 1) створення інформаційного забезпечення (на стадії документування); 2) обробка інформації за визначеними користувачем параметрами; 3) інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління.

Інформаційна система бухгалтерського обліку характеризується "спрощенням" облікового процесу, а саме зведенням його до формування інформаційного забезпечення на стадії документування та подальшої машинної обробки первинних облікових даних. Таким чином, ключовим моментом комп'ютерної системи обліку, який формує інформаційно-аналітичні реєстри та послідовність облікових записів, є процес документування та облікове програмне забезпечення з визначеними користувачем параметрами. Тому, важливою вимогою до програмного забезпечення, що реалізує автоматизацію роботи бухгалтерії, є зручний інтерфейс, що дозволяє створювати всі основні типи документів з обліку бізнес-процесів.

В умовах застосування інформаційних технологій методологія обліку трансформується за різними напрямками: змінюється система обліку та обліковий процес; підвищується рівень управління; відбувається якісна та кількісна зміна облікового апарату та його функцій, при цьому наукові основи теорії та організації бухгалтерського обліку залишаються незмінними. За таких умов кожен із елементів методу бухгалтерського обліку – документування бізнес-процесів, відображення

облікової інформації за допомогою подвійного запису на рахунках, використання грошового вимірника та інших складових методу бухгалтерського обліку – зберігає і навіть збільшує своє значення, однак за формою і сутністю, як правило, трансформується, що призводить до змін у застосуванні елементів методу бухгалтерського обліку.

Найважливішу інформаційну функцію в системі обліку виконує саме первинний облік, який є сполучною ланкою між бізнес-процесами та управлінською системою господарської одиниці. В сучасних умовах господарювання, стрімкого розвитку технічного забезпечення та інформаційних технологій функція первинного обліку є набагато ширша ніж реєстрація даних в облікових документах.

Дослідження елементів та стадій первинного обліку свідчить про те, що за своїм значенням це невід'ємна частина облікового процесу в цілому. Крім того, реєстрація інформації про бізнес-процеси в первинних документах це інформаційний матеріал, для подальшої обробки вихідних даних відповідними методами, властивими одному з видів обліку, незалежно від того, облікова обробка первинних даних ведеться вручну чи автоматизованим способом.

Дані первинного документу, як інформаційна складова, не мають кінцевого логічного змісту також, як і окрема операція в будь-якому технічному процесі. Тому, первинний облік є невід'ємним від облікового процесу взагалі і не може виконувати функцію самостійного виду обліку. Первинний облік є складовим елементом системи бухгалтерського обліку, а саме підсистемою в системі вищого рівня.

В умовах сьогодення стан первинного обліку всіх суб'єктів господарювання не в повній мірі відповідає рівню розвитку господарської діяльності, залишається достатньо трудомістким і має недостатній рівень комп'ютеризації. Сучасні засоби зчитування інформації не знайшли широкого використання серед малого та середнього бізнесу, оскільки побудова автоматизованого первинного обліку потребує значних капітальних інвестицій, що є для них недоступними. Помітно також відсторонення провідних державних установ, органів та комітетів від наукового підходу рішення питань щодо формування системи первинного обліку і її автоматизації, що позначається, в

цілому, на стані всієї системи обліку. Тому, можна зробити висновок, що державу не зовсім цікавить стан інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання, а суб'єкти господарювання, навпаки, мають практичний інтерес щодо підвищення якості облікової інформації, зменшення її кількості, прискорення процесів обробки для прийняття управлінських рішень на всіх етапах господарювання.

Ключовими елементами первинного обліку є процес документування та первісна обробка інформації, під якою слід розуміти диференційоване накопичення кількісних та вартісних даних, що характеризують бізнес-процеси. Як впливає з досліджених визначень первинного обліку, у жодному з них не зазначена стадія первісної обробки інформації, на якій здійснюється диференційоване накопичення кількісних даних про бізнес-процеси. Разом з тим, стадія первинної обробки інформації характерна для всіх суб'єктів господарської діяльності. Це підтверджується нормами Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні": "...бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством" [11].

Виходячи із викладеного, на нашу думку, необхідно розмежувати процес документування на створення первинного документу та підсистему первісної обробки інформації. В результаті, система первинного обліку суб'єктів господарювання буде складатися з двох підсистем: документування та первісної обробки інформації.

Система первинного обліку є інформаційною основою управління, елементами якої пов'язані інформаційними та технічними каналами. Кожен елемент системи первинного обліку створює, накопичує та використовує властиву йому інформацію різного ступеню ієрархії. Інформаційне забезпечення кожного елемента системи первинного обліку взаємодіє з попереднім та наступним процесом формування системи первинного обліку. Ці зустрічні потоки циркулюють за визначеними об'єктивними законами, що надає право розглядати ці потоки як систему.

Важливим недоліком системи первинного обліку суб'єкту господарювання є використання недостатньо впорядкованої інформації (елементи: масив первинної документації та організація документообігу), що, загалом, призводить, з одного боку, до паралелізму і надлишкової інформації і, з іншого боку, до відсутності деякої інформації, дійсно необхідної для прийняття управлінських рішень. Необхідність різноманітної інформації для прийняття управлінських рішень на окремих стадіях господарського обліку створює умови для циркуляції і нагромадження надмірного обсягу облікової інформації зареєстрованої у вигляді документів довільної форми.

В умовах постійного розвитку інформаційних технологій, створення баз даних та застосування їх на підприємствах елемент системи первинного обліку "документообіг" втрачає своє колишнє

значення. Однак, не можна викреслити цей елемент з системи первинного обліку, оскільки навіть ведення всіх облікових процедур із застосуванням засобів комп'ютеризації, автоматизації, використанням баз даних вимагає обов'язкову наявність паперової копії первинного облікового документу. Таким чином, в умовах комп'ютеризації обліку бізнес-процесів документообіг втрачає свої первинні функції, але обов'язкове паперове відображення всіх бізнес-процесів неодмінно потребує чіткої організації руху облікових документів від стадії створення до передачі документів до архіву. Оскільки основою системи первинного обліку є процес документування, тобто створення первинних облікових документів, то організація документообігу є важливим елементом формування системи первинного обліку [2].

Необхідність планування, обліку і контролю всіх наявних на підприємстві ресурсів поряд з розумінням того, що діяльність його повинна бути прозора, обумовили підвищення вимог до системи, яка надає оперативну і достовірну інформацію про бізнес-процеси для прийняття управлінських рішень. На багатьох підприємствах потреби користувачів в такій інформації не задовольняються, що негативно позначається на загальній ефективності управління. Питання реорганізації і модернізації систем первинного, а далі – управлінського і фінансового обліку, які діють на підприємстві, стають більш актуальними.

На малих підприємствах, де практично немає структурних підрозділів, а кількість виконуваних операцій незначна, проблема формування та функціонування системи первинного обліку не є головною. Купівля одного чи кількох комп'ютерів і вибір програмного забезпечення, що відповідає характеру діяльності суб'єкту господарювання, дозволяє в більшості випадків вирішити проблему побудови ефективної системи первинного обліку.

На великих підприємствах проблема набагато складніша. Недостатньо придбати достатню кількість техніки і програмного забезпечення, необхідно провести цілий комплекс робіт з навчання персоналу, визначення центрів відповідальності, установлення взаємозв'язків між підрозділами підприємства, налагодження раціонального функціонування окремих елементів системи обліку.

Список літератури

1. Верховна рада України (1999, Липень, 16) *Закон № 996-XIV, Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні*. [Електронний ресурс]. Доступно : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. Дата звернення: 30.03.2018.
2. І. Г. Волошан, "Процес документування та первісної обробки облікової інформації в умовах автоматизованих облікових систем", *Глобальні та національні проблеми економіки*, № 16, 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017/24-vipusk-16-kviten-2017-r/3031-voloshan-i-g-protses-dokumentuvannya-ta-pervisnoj-obrobki-oblikovoi-informatsiji-v-umovakh-avtomatizovanikh-oblikovikh-sistem>. Дата звернення: 30.03.2018.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИСБАЛАНСУ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В умовах децентралізації зазнав кардинальних змін характер економічних взаємовідносин між державою та регіонами в сфері професійного розподілу продуктивних сил. Так, в умовах централізації влади планування соціально – економічного розвитку здійснювалося на основі директивних вказівок зверху, тобто до місцевих органів влади спускалися контрольні цифри, в рамках яких вони мали працювати й відповідно планувати свій розвиток. Децентралізація надала регіональним громадами більшу самостійність в прийнятті зважених управлінських рішень щодо розвитку своїх територій.

Це означає, що необхідно мати перевірену та точну інформацію, яку можна використовувати для розробки управлінських рішень. Таку інформацію надають моделі прогнозування, які дозволяють створити модель на основі вихідних параметрів, яка описує соціально – економічні процеси, що відбуваються в регіону та їх вплив на дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил. від якості прогнозу дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил регіону.

Для визначення конкретних шляхів подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил необхідно розробити прогноз, який дозволить описати як поточний стан професійного дисбалансу продуктивних сил, так і його перспективний. Прогнозування – складний процес, зумовлений необхідністю врахування різноманітних чинників та ймовірності змін їх впливу на розвиток у різні інтервали часу. Мета прогнозування – створити науково обґрунтовані умови для сучасного і майбутнього регулювання соціально-економічного розвитку. Кінцевим його продуктом стає план: директивний (обов'язковий для виконання), як у радянській економіці, або індикативний (рекомендаційний), характерний для ринкової економіки.

Як правило, термін “дисбаланс” широко застосовується в різних областях знань: економіка, бухгалтерія, ринок, медицина, механіка та інші. Він позначає невідповідність, нерівність певних величин або понять. Дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил – інтегральне поняття, яке включає такі складові, як несуперечливість різних категорій учасників економічних відносин, раціональні пропорції між обсягами всіх елементів економічної системи, розумне співвідношення її якісних параметрів, узгодженість темпів розвитку окремих

підсистем.

Автором запропоновано методичний підхід до прогнозування дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в регіонах.

Етап 1. Прогнозування дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил за даними Державної служби зайнятості.

1.1. Прогнозування дисбалансу за професійними групами на макрорівні.

1.2. Прогнозування дисбалансу за професійними групами на мезорівні.

В якості інструментарію було використано метод екстраполяції дозволяє обрати економіко-математичну модель, яка описує перспективи розвитку професійного розподілу на короткому ряду.

Етап 2. Прогнозування дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в регіоні (на прикладі Харківського).

2.1. Визначення міри впливу сезонності та циклічності на дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил в регіоні. В якості інструментарію було використано методи декомпозиції рядів динаміки, що дозволяє визначити складову, яка впливатиме сильніше на зміну дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в регіоні.

2.2. Побудова прогнозу дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в регіоні. В якості інструменту було використано методи адаптивного прогнозування, що дозволило спрогнозувати дисбаланс професійного розподілу в регіоні, враховуючи зміни, які відбуваються.

Етап 3. Розробка організаційно-економічних заходів для подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в регіоні.

3.1. Удосконалення існуючого інституційного механізму подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на макрорівні.

3.2. Удосконалення механізму подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил регіону.

3.3. Оцінка ефективності заходів щодо подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил регіону.

На основі даних Державної служби статистики України та Державної служби зайнятості за 2000 – 2017 роки було побудовано прогноз дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на 2018 рік [1, 2]. Дисбаланс було розраховано, як різницю між попитом (вакансії роботодавців) та пропозицією (кількість безробітного населення) за відповідними

професійними групами. Розрахунки було проведено для України та окремо для Харківської області. Система розроблених економіко-математичних моделей, які визначають тенденцію потреби за професійними групами в Україні на 2018 рік наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Прогноз дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в Україні на 2018 рік, тис. осіб

Професійна група	Прогнозне значення, тис. осіб
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	-61,5
Професіонали	-6,7
Фахівці	-16,6
Технічні службовці	-7,9
Працівники сфери торгівлі та послуг	-44
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення	-24,9
Кваліфіковані робітники з інструментом	1,9
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	-19,1
Найпростіші професії	-81,3

За отриманими даними можна зробити висновок, що у 2018 році в Україні дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил буде спостерігатися за всіма професіями. Максимальний – у найпростіших професій (-81,3 тис. осіб), мінімальний – у професіоналів (-6,7 тис. осіб). Лише за професійною групою – кваліфіковані робітники з інструментом дисбаланс відсутній (+1,9 тис. осіб)

В табл. 2 наведено результати прогнозування дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в Харківській області у 2018 році, тис. осіб.

Таблиця 2

Прогноз дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в Харківській області у 2018 році, тис. осіб

Професійна група	Прогнозне значення, тис. осіб
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	-5042,9
Професіонали	-48,4
Фахівці	-335,4
Технічні службовці	-1039,2
Працівники сфери торгівлі та послуг	-49,6
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення	-3694,9
Кваліфіковані робітники з інструментом	-323,2
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	-1256,9
Найпростіші професії	7351,2

Для Харківської області характерний інший характер дисбалансу, так найбільший його рівень дисбалансу буде у професійній групі законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) – 5042,9 тис. осіб, а найменший у групі професіонали – 48,4 тис. осіб. Відсутній дисбаланс лише в групі найпростіших професій.

Інноваційний розвиток, як держави, так і регіонів неможливий без ефективного функціонування продуктивних сил та їх ефективного використання. Однією з головних проблем, на сьогоднішній день є їх незбалансованість, що виражена дисбалансом професійного розподілу. Серед причин, які його викликають, можна визначити:

- невідповідність обсягів і структури вхідних і вихідних потоків ринку праці;
- нездатність ринкового механізму в короткостроковому періоді відреагувати на вимоги до кваліфікованих кадрів;
- тривалість процесу підготовки кваліфікованих кадрів;
- відсутність дієвого та ефективного державного регулювання підготовки необхідної кількості кваліфікованих кадрів.

Для подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил необхідно розробити комплекс заходів, які дозволять привести систему до рівноважного стану шляхом перетворення її існуючої структури. Подальший розвиток підходу доцільно скерувати на розробку системи індикаторів, на основі яких можна проводити корегуючі заходи ще не етапі входження системи в дисбаланс.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://www.dsz.gov.ua>. Дата звернення 12.03.2018
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення 12.03.2018

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Анализ состояния международной торговли в годы после мирового финансового кризиса позволяет выявить ряд принципиально новых тенденции в ее развитии. Прежде всего – это существенное замедление темпов ее роста. В 2016 году темпы роста мировой торговли уже пятый год подряд продолжили замедляться, а также являлись самыми низкими со времени кризиса 2008–2009 годов. Одной из причин замедления темпов роста мировой торговли являлась возрастающая политическая неопределенность.

В ходе кризиса 2008–2009 г.г. произошло первое за послевоенные десятилетия падение мирового ВВП (хотя и всего на 0,1%) и первое с 1982 года падение оборота мировой торговли (зато сразу на 11 %). А после кризиса изменился сам характер развития международной торговли – с 2012 года она стала расти более медленными темпами, чем мировой ВВП. В 2015 году мировой товарный экспорт по стоимости сократился на 13 % до 16,5 трлн долл., тогда как по физическому объему он вырос всего лишь на 2,8 % [1].

Такой необычно большой разрыв в динамике товарной торговли в текущих и в неизменных ценах был обусловлен снижением курса ряда валют по отношению к доллару, а также падением цен на сырьевые товары.

В 2016 году рост мирового ВВП оставался медленным. С 2011 года он увеличивался в среднем на 2,4 процента в год, что намного ниже, чем на протяжении десятилетия до финансового кризиса, когда его рост составлял в среднем 3,3 процента. В 2016 году темпы роста мирового ВВП снизились до 2,2 процента. Что касается мировой торговли, то по информации ЮНКТАД, в 2016 году мировая торговля товарами составила 16,0 трлн долл. США, то есть на 502 миллиарда долларов США (3 процента) меньше, чем в 2015 году. Таким образом, мировой экспорт упал ниже 2008 года (16,1 трлн. долл. США) – года начала глобального финансового кризиса [1].

В экспорте товаров доминировали развитые страны. Экспорт многих развивающихся стран в Африке и Латинской Америке были низкими по сравнению с их размерами и потенциальными возможностями участия в международной торговле.

Крупнейшими в мире экспортерами в 2016 году были: Китай (2,1 трлн. долл. США), США (1,5 триллиона долл. США) и Германия (1,3 триллиона долл. США). На их долю приходилось 30 % мирового экспорта [1]. Экспорт стран с переходной экономикой в 2016 году уменьшился на 15 %.

На взаимные торговые потоки Китая, США и Германии приходилось 6% мирового импорта, 69% европейского экспорта приходилось на страны Европы, а на торговлю между развивающимися странами приходилось 27% глобального экспорта.

В 2016 году в развивающихся странах на промышленные товары приходилось 72 процента от общего объема экспорта - почти столько же, сколько в развитых странах. В странах с переходной экономикой одну треть экспорта составляли промышленные товары, в то время как на топливо приходилась почти половина экспорта стран данной группы.

По данным ЮНКТАД в 2016 году мировая торговля услугами находилась в состоянии стагнации и выросла всего на 0,4%. Объем экспорта услуг составляет одну треть товарного экспорта – 4,9 трлн. долл.США.

Преимущественно, экспорт услуг осуществляли развитые страны. На их долю приходится практически две трети мирового экспорта услуг. Тем не менее, несколько азиатских развивающихся стран также играют важную роль как экспортеры услуг. На пять азиатских развивающихся экономик приходится 15% мирового экспорта услуг – столько же, как на все остальные развивающиеся страны.

Крупнейшим мировым экспортером услуг в 2016 году были Соединенные Штаты. Их экспорт услуг составил 752 млрд. долл. США или 15 % мирового экспорта. Далее следуют четыре европейские страны (Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды), которые суммарно обеспечивают пятую часть мирового экспорта услуг. Среди развивающихся стран важнейшие игроки расположены в Азии. Их лидеры - Китай (показатель экспорта услуг - 208 млрд. долл. США) и Индия (162 млрд. долл. США).

На протяжении последних пяти лет экспорт транспортных услуг, туристических услуг, услуг, связанных с торговлей товарами и группы “другие услуги” развивался различным образом в регионах мира. Так, экспорт туристических услуг устойчиво рос в Северной Америке, Латинской Америке, Карибском бассейне и Азии, тогда как в Африке и Европе он снизился. В целом, на туристические

услуги приходилось 25 % общего экспорта услуг в 2016 году. В 2016 году путешествия были важной категорией в экспорте услуг развивающихся стран. Суммарно эта статья составляла 477 млрд долл. США или третью часть всего экспорта услуг этой группы стран [1].

Таким образом, этот сегмент был таким же, как и экспорт страховых, пенсионных и финансовых услуг развитых стран.

В экспорте услуг развитых стран доминируют услуги для бизнеса, такие как исследования и разработки, консалтинг, технические и связанные с торговлей товарами услуги, расходы на интеллектуальную собственность. Суммарно эти услуги составляют около 1 трлн. долл. США, тогда как экспорт развитыми странами туристических услуг составляет 700 млрд. долл. США [1].

Несмотря на общую стагнацию в международной торговле услугами, по отдельным видам услуг был продемонстрирован рост международной торговли. В частности, экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг вырос на 4,5 %, экспорт объектов интеллектуальной собственности, а также экспорт личных, культурных и рекреационных услуг продемонстрировал рост от 2 до 3 %, экспорт туристических услуг вырос на 1,8 %. В то же время, экспорт услуг, которые тесно связаны с торговлей товарами, а это транспортные услуги, а также страховые, пенсионные и финансовые услуги сократился соответственно на 4,3 % и на 2,6 %. Что касается сферы строительных услуг, то здесь был зафиксирован рекордный спад экспорта – на 8,7 % [1].

Следует отметить, что, начиная со второй половины 2016 года, ситуация в мировой экономике несколько улучшилась. Циклический подъем, начавшийся с середины 2016 года, продолжает усиливаться. В 2017 году ускорение роста по сравнению с предыдущим годом наблюдалось примерно в 120 странах, на которые приходится три четверти мирового ВВП. Это – самый обширный синхронизированный подъем, который испытывала мировая экономика с 2010 года. Среди стран с развитой экономикой рост во втором полугодии 2017 года был выше, чем прогнозировалось, особенно значимой эта тенденция была в Германии, Республике Корея, США и Японии. Ведущие страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны, в том числе Бразилия, Китай и Южная Африка, также продемонстрировали рост выше прогнозных значений МВФ. Активная динамика мировой экономики позитивно отразилась и на показателях мировой торговли. В последние месяцы 2017 года международный товарооборот начал более активно расти, что продолжилось и в начале 2018 года. Этому способствуют повышение темпов роста инвестиций, особенно в странах с развитой экономикой, и увеличение выпуска обрабатывающей промышленности в Азии [2].

Согласно текущим оценкам МВФ, темпы роста мировой экономики в 2017 году составили 3,7

процента, что на 0,1 процентного пункта выше, чем прогнозировалось [3]. Неожиданное повышение роста было особенно заметным в Европе и Азии, но оно имело широкую основу. Как ожидается, эта более активная динамика, наблюдавшаяся в 2017 году, продолжится в 2018 и 2019 годах, и мировой рост прогнозируется на уровне 3,9 процента. Повышение прогнозов для мировой экономики связано в основном со странами с развитой экономикой, где, как ожидается, в 2018 и 2019 годах рост превысит 2 процента. Этот прогноз отражает предположение, что благоприятные условия и позитивные настроения на мировых финансовых рынках помогут поддержать недавнее ускорение спроса, в особенности в инвестиционной сфере, что заметно скажется на росте в странах с большим объемом экспорта. Кроме того, налоговая реформа США и сопутствующие ей бюджетные стимулы, как ожидается, временно повысят рост в США, что повлечет за собой положительные вторичные эффекты спроса для крупных торговых партнеров этой страны [3].

Для сохранения позитивной динамики мировой активности, укрепления среднесрочных перспектив и обеспечения более широкого распространения выгод технологического прогресса и мировой экономической интеграции остается насущно необходимым сотрудничество стран на многосторонней основе. Приоритетные области охватывают продолжение глобальной программы реформ регулирования финансовой системы; недопущение “гонки уступок” в сфере налогов, стандартов в области труда и окружающей среды; укрепление глобальной системы финансовой безопасности; сохранение корреспондентских банковских отношений; ограничение трансграничной деятельности по отмыванию денег, смягчение изменений климата и адаптацию к ним. Особое значение будет иметь борьба с протекционистскими тенденциями, а также модернизация, основанная на правилах либеральной системы многосторонней торговли.

Список литературы

1. Handbook of Statistics 2017 [Электронный ресурс]. Доступно: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat42_en.pdf. Дата обращения: 7.03.2018.
2. World trade report 2017. [Электронный ресурс]. Доступно: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report17_e.pdf. Дата обращения: 7.03.2018.
3. Бюллетень МВФ “Перспективы развития мировой экономики”, январь 2018 года. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018>. Дата обращения: 5.03.2018.

МІСЦЕ РІВНОВАГИ В ЦИКЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Незважаючи на значні зусилля економічної науки зроблені в її історії та сучасності щодо вивчення закономірностей циклічного розвитку, А.С. Гальчинський наголошує на “відсутності фундаментальних досліджень циклічності як складного за своїм змістом системного явища, яке не обмежується параметрами суто економічних детермінант” [1, с. 17]. Підтвердженням такого висновку вченого є широка різноманітність підходів до визначення причин циклічності (сезонні коливання у сільському господарстві, відтворення основного капіталу, технологічні нововведення, тощо).

Особлива заслуга С. Кузнеца полягає саме в тому, що він першим виявив прямий взаємозв'язок епохальних нововведень з переходом від однієї до іншої історичної епохи і те, що вони забезпечують революційне прискорення темпів економічного росту [2]. Вчений сформулював так званий “Закон Кузнеца”. Згідно встановленої ним залежності спочатку йде епоха наростання соціальної нерівності у міру економічного розвитку. Потім відбувається перехід до нової епохи, коли нерівність у розподілі доходів різко зростає, і згодом починає знижуватися й досягає певного стабільного рівня у довгостроковому періоді при відносному економічному зростанні. Такий стан в економіці можемо назвати рівноважним.

Для відповіді на питання чи досягнута рівновага за “Законом Кузнеца” в Україні розглянемо рисунок 1 [3].



Рис. 1. “Крива Кузнеца” для України у 2008-2016рр.

Період з 2009 р. по 2013 р. є найбільш близьким до ознак другої епохи за “Законом Кузнеца”. Втім, у 2014–2015 рр. спостерігається зростання соціальної нерівності при падінні темпів економічного росту. У 2016 р. намітилася тенденція до зниження рівня диференціації доходів українців при зростанні ВВП на душу населення, вираженого у доларах США, на 3,3 % [3]. Цим може бути започаткований рух української економіки у напрямку до відновлення рівноваги за “Законом Кузнеца”.

Отже, виведена тим чи іншим збуренням із рівноважного стану економічна система намагається повернутися до нової рівноваги, забезпечуючи у такий спосіб самозбереження та саморозвиток. Прагнення до рівноваги є рушійною силою циклічності, а рух від одного рівноважного стану до іншого формує еволюційний шлях розвитку системи.

В теорії циклічності рівновага розглядається як вихідний стан економічної динаміки [4]. Спираючись на це, ми розвиваємо наукове обґрунтування процесу досягнення системою нового стану рівноваги. Так, вхідний рівноважний стан системи переживає циклічні коливання, результатом яких має стати її оновлення. Процес усталення нових якостей системи завершується досягненням вищого рівня рівноваги, який одночасно є вихідним станом для подальших циклічних перетворень.

Розгляд рівноваги теорією циклічності як вихідного стану економічної динаміки дозволяє визнати її обов'язковою складовою циклічного розвитку системи. В той же час, коли рівновага є невід'ємним структурним елементом економічного циклу, криза не визнається його обов'язковим атрибутом. Дане твердження витікає із дослідження А.С. Гальчинського, в обґрунтованих результатах якого вченим констатується, що стрибкоподібне відновлення рівноваги через кризу “не дає підстав для формування уяви, ніби циклічність економічного розвитку неминуче включає у себе в якості невід'ємного структурного елемента кризу” [4, с. 26]. Мова йде про існування двох шляхів досягнення рівноваги, одним з яких є революційний, тобто через проходження системою спадної хвилі в процесі свого розвитку, а другий еволюційний, сформований наданням процесу управління антикризового характеру.

Ми підтримуємо висновок А.С. Гальчинського про те, що “рівновага досяжна й на основі активного застосування засобів антициклічної політики” [4, с.

26]. Це означає, що у разі наповнення політики управління економічною системою будь-якого рівня антициклічним змістом, відкривається можливість згладжування циклічних коливань й досягнення на цій основі висхідного розвитку по спіралі. “Порушена рівновага відтворювального процесу може відновлюватися й еволюційно – без яскраво виражених кризових спадів”, – зазначає А.С. Гальчинський [4, с. 26]. Для досягнення такого результату антициклічна політика повинна носити системний і постійний, а не частковий та дискретний характер застосування. Її основним завданням є формування механізму управління рівновагою, націленого на забезпечення стратегічного розвитку системи, та контроль його функціонування з внесенням адекватних коригувань.

За відсутності або в результаті неефективності антициклічної політики розвиток економічної системи вимушено переходить на спадну хвилю циклу. Вхідження системи у кризу слід розглядати як актуалізацію необхідності відновлення її рівноважного стану. Відповідно подолання кризи – це шлях відновлення рівноваги. Отже, об’єктивна обумовленість розвитку кризового процесу впливає з необхідності відновлення рівноваги економічної системи. Іншими словами, криза сигналізує про необхідність відновлення рівноваги системи задля її збереження та забезпечення функціонування у довгостроковому періоді.

Досягнення рівноваги – це не самоціль, це упорядкований шлях оновлення економічної системи. Таким чином, логіка циклічності, яка, за висловлюванням А.С. Гальчинського, полягає у «ствердженні та реалізації нового» [1, с. 20] може реалізовуватися у двох формах: вертикальній і горизонтальній. Перша являє собою планомірний рух від одного стану рівноваги до якісно нового вищого за рівнем організації рівноважного стану. Друга – горизонтальна – є видозміненим варіантом першої форми внаслідок її “заземлення” через проходження етапу кризи.

На практиці більш поширена синусоїдальна форма циклічного оновлення економічної системи – так званий, “розвиток через кризу” [5]. На шляху відновлення рівноваги долається криза в результаті якісного перетворення, оновлення системи. У цьому випадку циклічність обумовлюється дією імпульсів, поштовхів, якими є рівновага та криза.

Циклічне оновлення економічної системи в результаті її висхідного руху по спіралі передбачає ефективну реалізацію превентивної функції управління – попередження кризи. У такий спосіб досягається згладжування циклу. Планомірний процес оновлення шляхом поступального переходу від одного рівноважного стану до іншого якісно вищого забезпечує сталий розвиток економічної системи [5]. Провідну роль в організації спірального рівноважного циклу життєдіяльності економічної системи відіграє її управління, яке має обґрунтовувати, оцінювати та обирати перспективні напрями, що ведуть до її безкризового

функціонування, тобто усвідомлено формувати аттрактори сталого розвитку. Серед множини напрямів ймовірних змін постає дилема вибору «правильного». Його іманентною характеристикою має бути приведення системи до стану якісно нової рівноваги. Отже, рух по спіралі циклу – це вища форма організації функціонування системи, яка базується на успішній реалізації превентивної функції – попередження кризи.

Втім, хочемо зауважити, що за будь-якої з двох форм циклічності (вертикальної чи горизонтальної) саме тяжіння до рівноваги обумовлює хвилову динаміку розвитку системи, яка виявляється в її оновленні.

На основі вище викладеного можемо зробити висновок про співвідношення рівноваги та циклічності як частини й цілого. Якщо говорити про циклічність як складний системний процес, то рівновага в ньому займає ключові позиції: вихідного й завершального стану циклу. Це дозволяє розмежовувати й передбачати циклічні коливання, а, відповідно, й управляти зміною вектору циклічності. Таким чином, рівновага є невід’ємним структурним елементом кожного циклу, який розпочинається з одного рівноважного стану, а завершується рівноважним станом у новій якості. Втім, нова якість рівноваги може бути як негативною (рівновага кризи), так і позитивною (рівновага сталого розвитку). Якщо вхідження у кризу – це закономірний об’єктивний етап циклічного розвитку, то досягнення рівноваги нового вищого і більш складного порядку – це завдання управління рівновагою економічної системи. На підставі вище викладеного, можемо зробити висновок про те, що рівновага є невід’ємною частиною циклу, яка змінюючись задає вектор розвитку циклічності. Прагнення до рівноваги – це об’єктивна потреба усього живого й істотна риса будь-якої системи. Еволюційний напрям руху рівноваги визначає еволюційні віхи розвитку системи. Звідси впливає висновок про те, що управління рівновагою зводиться до вироблення політики та розробки на її основі механізму реалізації комплексу заходів щодо підтримки, коригування, відновлення рівноваги економічної системи, підпорядкованих місії та стратегії її функціонування.

Список літератури

1. А. С. Гальчинский, *Кризис и циклы мирового развития*. Киев, Украина: «АДЕФ-Украина», 2010.
2. В. М. Бондаренко, “Наследие С. Кузнеця и перспективы экономического роста в XXI в.”, *Горизонты экономики*, №4(9), с. 3-10, 2013.
3. Статистика України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 12.02.2018.
4. А. С. Гальчинский, “Цикличность как общая закономерность рыночной экономики”, *Экономика Украины*, №8, с. 24-33, 1991.
5. Т. П. Гудзь “Цикличность макроэкономического равновесия”, *Научные записки МЭБИК за 2009 год.*, выпуск IX, с. 8-13, 2010.

ВПЛИВ ТИПУ ЗАНЯТОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА СОЦІО-ЕКОНОМІЧНУ НЕРІВНІСТЬ: ДОСВІД КРАЇН ЕС

Соціально-економічна нерівність не є новим явищем, і виникнення його є неминучим наслідком нашої сучасності. Проте така позиція не враховує того факту, що дослідження показують, що між 1930-х та 1970-х роками соціально нерівність була дійсно зменшена у багатьох частинах світу, включаючи Європу, а іноді дуже суттєво, головним чином завдяки сильному впливу держави. Таким чином, соціально-економічна нерівність не є автоматичним наслідком сучасності, вона можуть бути зменшена і підлягає коригуванню. Існує ще більше доказів того, що країни та регіони з вищою соціально-економічною нерівністю зазнають більш гострих соціально-економічних проблем – нижчі темпи економічного зростання, збільшення насильства, більш низькі освітні досягнення, зменшення участі громадян у виборчій кампанії чи підвищення рівня смертності. Тож для нашої країни, політиків, економістів, науковців важливим є розглянути досвід європейського суспільства.

Насамперед необхідно визначити відмінність в таких поняттях як економічна нерівність, бідність та соціальне відторгнення [4]:

Нерівність. Відноситься до диспропорцій у розподілі грошових ресурсів всередині або між населенням. Для її оцінки використовуються такі показники:

- коефіцієнт Джині – відображає відмінності в нерівності доходів домогосподарств з часом або між різними регіонами та країнами. Він коливається між 0 (відсутність нерівності) і 1 (абсолютна нерівність);

- децильний коефіцієнт диференціації – вимірює диспропорції у заробітній платі серед високооплачуваних та низькооплачуваних працівників. Найчастіше використовується коефіцієнт децилю 90/10, що контрастує з найвищим 10 % людей із найнижчими 10 % згідно доходам.

Соціально-економічна нерівність. Це явище пов'язано з нерівномірністю як економічних, так і соціальних ресурсів, пов'язаних із соціальним класом і включає фактори заробітку, доходів, освіти та здоров'я, які сприяють покращенню добробуту. Оцінювання включає такі показники, як дохід, освіта, професія чи стан здоров'я.

Бідність. ЄС використовує оцінку "ризик бідності", яка визначається як "ті, хто живе нижче 60% еквіваленту національного середньостатистичного наявного доходу", оскільки

не всі, хто має низькі доходи, обов'язково є бідними. Одиниці вимірювання – це домогосподарства, що коригується за розміром: еквівалентні доходи визначаються як загальний розподіл доходів домашнього господарства, поділений на його "еквівалентний розмір".

Соціально-економічна нерівність відноситься до ряду економічних та соціальних факторів, які впливають на добробут, включаючи дохід, освіту та здоров'я. Економічна нерівність стосується передусім диспропорцій у заробітку, одержуваної від платоспроможної праці та доходів домогосподарств, що відображає сукупний заробіток та чисті соціальні трансфери (податки та пільги). Соціальна нерівність стосується різниці в доступі до соціальних товарів, наприклад охорони здоров'я, освіти або соціальних та інституційних мереж. Нерівність також пов'язана з бідністю та соціальною ізоляцією, що є відмінними, але взаємопов'язаними поняттями.

Бідність визначається в першу чергу в економічному плані і стосується людей, чиї доходи та ресурси не дозволяють мати рівень життя, який вважається прийнятним у суспільстві, в якому вони живуть [4]. Зміни в бідності чи нерівності можуть відбуватися незалежно один від одного, але в цілому країни з високим рівнем нерівності мають високі показники бідності [5]. Соціальне відчуження охоплює аспекти бідності та нерівності та висвітлює складну, динамічну та реляційну природу невідгдних умов, а також процеси, через які люди виключаються. Нерівність доходів може бути пов'язана з поляризацією у складі зайнятості, між висококваліфікованими та добре оплачуваними роботами, з дерегулюванням зайнятості та змін у трудових договорах. Зокрема, збільшилася доля атипової роботи з меншими годинами зайнятості, також зріс попит на періодичну та тимчасову роботу і ці роботи мають нижчі відносні ставки оплати, особливо що стосується низькокваліфікованої праці. Дослідження INEQ також показує, що нерівність у доходах вище в галузях з більшою динамікою ринку чи оборотом ринку, де регулювання праці та влада профспілок нижчі.

Дослідження 27 країн ЄС показало, що працюючі неповний робочий день та сезонні працівники зазнали значно більших ризиків бідності, ніж постійні та повністю зайняті працівники [2]. Рис. 1. показує, як відставання в заробітній платі між працівниками з постійними та

тимчасовими контрактами коливається між країнами та особливо високими прогалинами у Швеції, хоча тут частка тимчасових працівників відносно невелика. Загалом, INEQ та EQUALSOC показують, що цей розрив вище в країнах, де характерні більш регульовані ринки праці, що вказує на те, що в межах цих країн міждисциплінарна/аутсайдерська диференціація полягає в тому, що профспілки можуть захищати інтереси постійних працівників, але менш сприятливі для тих, хто тимчасові контракти.

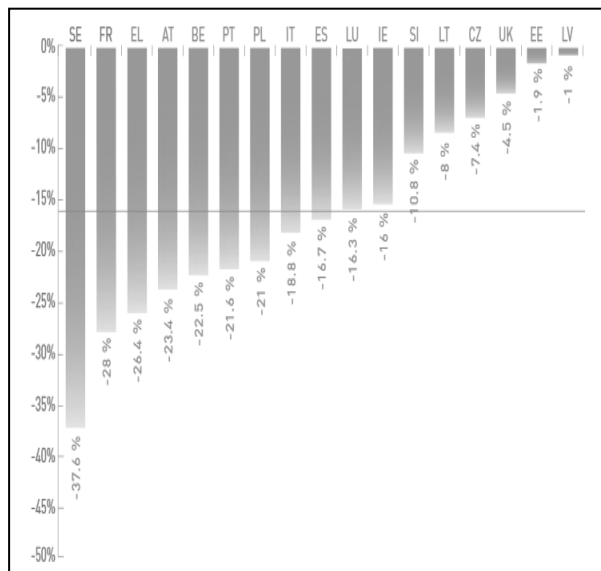


Рис. 1. Різниця між зарплатою постійних та тимчасових працівників у країнах Європи [3]

Дослідження EQUALSOC демонструє, що, наприклад, в Італії частка молодих працівників, що працюють у нетипових формах зайнятості, зросла за останні роки. Ті, хто належить до нетипового рівня зайнятості, включаючи добре освічених випускників шкіл, швидше за все, у пошуках нової роботи також будуть схильними до такого ж типу зайнятості, а не вибору звичайної контрактної форми найму. Крім того, ці нетипові робочі місця не були створені додатково, а замінили регулярні робочі місця [2]. Це висновок дозволяє припустити, що дерегулювання ринку праці не обов'язково призводить до розширення зайнятості, як це часто очікують, а лише підриває якість зайнятості та заробіток, а отже, збільшує соціально-економічну нерівність.

Праця в неповний робочий день пов'язана із зниженням загального прибутку та меншою погодинною ставкою заробітної плати та зосереджена в низькооплачуваних секторах та професії. Дослідження LoWER3 показують, що такі працівники не тільки заробляють менше, адже в цілому вони працюють менше часу, а також вони, імовірно, являються менш оплачуваними за кожну годину праці, навіть коли враховуються відмінності в освіті та досвіді.

Тенденція виникнення нестандартних форм роботи та графіку в неповний робочий день збільшується у всіх країнах Європи. Такі обставини

забезпечують більшу гнучкість для роботодавців і певною мірою для працівників, але пов'язані з розширенням нерівності доходів та зростанням бідності в країні. Можливо зробити висновок, що в ЄС ринок праці не регулюється належним чином, оскільки кваліфіковані працівники, що працюють не за стандартним графіком, отримують менше за еквівалентну роботу. Неможливість праці для залучення адекватної частки приросту продуктивності є однією з основних проблем в Європі. Важливо боротися безпосередньо з низькою заробітною платою, а також знайти шляхи забезпечення рівноправності розподілу продуктивності між капіталом і робочою силою та між високими та низькооплачуваними працівниками. Щоб виправити недоліки ринку, країни-члени ЄС повинні підтримувати установи на ринку праці, оскільки вони відіграють важливу роль у переговорах щодо зарплати та можуть забезпечити більш справедливе та, в кінцевому рахунку, більш ефективний розподіл приросту продуктивності.

Нижчий рівень нерівності в оплаті праці зустрічається у країнах Північної та Західної Європи, де профспілки відіграють більшу роль у визначенні заробітної плати, порівняно з Великобританією та Ірландією, а також країнами Східної та Південної Європи. Ці країни показують, що можна об'єднати економічне зростання та модернізацію з нижчими ступенями нерівності ринку праці та, таким чином, краще відобразити європейські цінності зростання з цілісністю, яку можуть досягти інші держави.

Ці висновки також свідчать, що важливо знайти способи забезпечення соціо-економічної безпеки разом з гнучкістю праці. Необхідні способи забезпечення справедливої винагороди, що відображає навички та продуктивність праці.

Список літератури

1. EQUALSOC – See Barbieri, P. and Scherer, S. Labour Market Flexibilization and its consequences in Italy, European Sociological Review –Доступно: http://web.unitn.it/files/download/9540/barbieri_scherer Дата звернення: 03.03.2018.
2. INEQ Europe's Inequality Challenge, European Policy Brief. P.3. Доступно: <https://warwick.ac.uk/fac/soc/pais/research/researchcentres/csg/projects/ineq>. Дата звернення: 01.03.2018.
3. Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Доступно: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=418>. Дата звернення: 20.02.2018.
4. R Wilkinson, and K. Pickett, *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, London: Allen Lane, 2009.
5. See UNDP International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade World, Доступно: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR05>. Дата звернення: 06.02.2018.

THE ASSESSMENT OF THE MARKET OF TOURIST INSURANCE IN UKRAINE

Travel insurance is a system of relations between an insurance company and a tourist to protect his life and health and property interests in the event of an insured event.

Today, the quality of these relationships depends on the financial products that offer insurance companies and the needs of customers who need these services.

In connection with the expansion of European borders for the Ukrainian population (Regulation (EU) 2017/850 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017 [1], which introduced a visa-free regime with the countries of Europe on June 11, 2017) the modern market of travel insurance has increased significantly in volumes and has gained promising trends in the development of financial products that meet the needs of customer-tourists in any safety.

The most famous insurance companies in Ukraine (VUSO [2], TAS [3], UNIQA [4], ASKA [5], AHA [6], European travel insurance [7], PZU [8]) offer travelers a wide range of financial services that include medical insurance, accident insurance, civil liability insurance, property insurance, etc.

In tabl. 1 provides an analysis of the financial products of insurance companies in Ukraine with a view to comparing and comparing their security and diversity.

Table 1
Financial products of insurance companies
from travel insurance in Ukraine

Product	Insurance Company		
	TAC, AHA, ASKA, PZU, UNIQA	European travel insurance	VUSO
Mandatory Travel Insurance (Insurance Fee for Medical Expenses)	TAS- TRAVEL 30000 euro UNIQA 30000 euro PZU, AHA 3000 euro	EKONOM 30000 euro	PACKAG E L 30000 euro

Continuation of Table 1

Product	Insurance Company		
	TAC, AHA, ASKA, PZU, UNIQA	European travel insurance	VUSO
Additional travel insurance		Insurance from Accidents 3000 euro	Insurance from accidents 1000 euro
		STANDARD + Baggage 500 euro	PACKAG E XL + Baggage 100 euro + Delay or cancellati on of flights 50 euro
		ACTIVE TOURISM + Civil liability 10000 euro	PACKAG E XXL + Loss of documents 100 euro + Legal Aid 500 euro

As can be seen from table. 1, all represented insurance companies offer a package of compulsory insurance to Ukrainian tourists, which includes covering medical expenses in the amount of 30,000 euro, but besides, almost all of them, for an appropriate additional fee, enable the client to use more financial security and insure other financial risks. Compulsory insurance is provided for by the Law of Ukraine "On Tourism" (Article 16) [9], so every traveler will not be able to cross the border of a European country without proper insurance coverage (insurance policy). In this case, the tourist is deprived of the choice of the list of insurance services, but he has the right to choose an insurance company to please.

So, the leaders in travel insurance in Ukraine are VUSO and European travel insurance. It is they who provide the largest selection of financial services to the tourist. Additional insurance services will cost Ukrainian tourists from 315.06 UAH. (package XL VUSO) up to 537.89 UAH. (Advanced Package Active

Tourism + Standard European Travel Insurance) based on 14 days of travel and stay abroad.

It is worth noting that the difference between additional insurance of companies lies not only in their value, but also in the limits of insurance amounts, which can significantly affect the choice of services package. For example, the limit for accident insurance, which provides for the payment of cash in case of temporary disability, invalidity or death of the insured person as a result of an accident during travel to European travel insurance three times the limit of the VUSO. Or the insurance limit for baggage insurance is 500 euro which is five times more than the limit on VUSO. Although it is noted that European travel insurance, unlike VUSO, does not insure against losing documents or delaying travel by travelers, the civil liability limit is 10,000 euro. Also, in the widest package of insurance services, VUSO provides legal assistance to its customers, which is not provided for in other insurance companies. All the intricacies and differences of service packages offered by these two companies are individual, so choosing one or another insurance for each client is a personal satisfaction of their own needs.

At present, the cost of additional travel insurance in Ukraine is insignificant from the point of view of insurance payments covering the onset of an insured event. The standard travel of a Ukrainian tourist, carried out annually within one to two weeks, will not exceed a maximum of UAH 600, but will ensure it with due certainty.

Unfortunately, the loss of luggage or documents is a common problem for a modern traveler. Airlines are not prepared to take financial responsibility for traveler's travel in full, and all claims that the tourist in this case should consider within 21 days. According to statistics, they find 85% of luggage or documents [10]. The cost aspects of baggage reimbursement are standard and do not have an individual approach, so if a tourist is in such a situation, the material damage is fully or partially found on it. That is why additional insurance is so important and necessary in modern travel conditions. When choosing the appropriate insurance it is not necessary to save, because the losses in the case of an uninsured event will exceed the cost of an additional insurance policy.

Thus, the tourist insurance market in Ukraine is actively developing, as expressed by the diversity of insurance products. Moreover, the modern tourist has a choice that will satisfy both the cost component of the insurance aspect and the qualitative filling of the package of insurance services. The list of insurance companies expanding the range of financial services from travel insurance is constantly growing. Each insurance company offers an individual approach that will take into account any tourist concerns. Positive is the insignificant cost of such services, which stimulates the modern client of the insurance company to cooperate with it. Also interesting is the difference in

insurance limits in the event of the same type of insurance cases, which differ significantly from each other. A similar tendency testifies to the desire of insurance companies to attract as the most clients to travel insurance, become confident leaders in the market of insurance services and readiness to cooperate with a tourist for profitable not only for her, but also for him conditions. The European vector of development, expressed by the convergence of borders for Ukrainian tourists, is successfully finding its expression in the activities of modern Ukrainian insurance companies.

References

1. Regulation (EU) [cited 2018 Mar 19]. 2017/850 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017. [Online]; Available from: <https://polit-x.de/documents/366477/europa/eu-dokumente/european-parliament-council-of-the-european-union-2017-05-22-regulation-eu-2017850-of-the-european-parliament-and-of-the-council-of-17-may-2017-amending-regulation-ec-no-5392001-listing-the-third-countries-whose-nationals-must-be-in-possession-of-visas-when-crossing-the-external-borders-and-those-whose-nationals-are-exempt-from-that-requirement-ukraine>.
2. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii VUSO [Internet]. Turisticheskoye strakhovaniye. Strakhovaniye turistov [cited 2018 Mar 19]. Available: <https://vuso.ua/ua/uslugi/turisticheskoe-strahovanie.html>.
3. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy gruppy TAS [Internet]. Turisticheskoye strakhovaniye. Strakhovaniye puteshestviya, turisticheskoye strakhovaniye ot TAS [cited 2018 Mar 19]. Access mode: <https://sgtas.com.ua/ua/travel/>.
4. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii UNIQA [Internet]. Puteshestviye. Turisticheskoye strakhovaniye [cited 2018 Mar 19]. Available: <https://uniqa.ua/ua/private/travel/puteshestvie-zagranitsu/>.
5. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii ASKA [Internet]. Strakhovyye uslugi. Turisticheskoye strakhovaniye [cited 2018 Mar 19]. Available: http://www.aska.com.ua/ukr/travel_insurance/.
6. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii AKHA [Internet]. Turisticheskoye strakhovaniye - dlya tekhn, kto puteshestvuyet za granitsu [cited 2018 Mar 19]. Available: <https://axa-ukraine.com/ru/insurance/travel-insurance/travel-insurance/>.
7. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii Yevropeyskoye turisticheskoye strakhovaniye [Internet]. Turisticheskoye strakhovki [cited 2018 Mar 19]. Available: <https://erv.ua/ua/onlain-servis/pridbati-polis-onlain/>.
8. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii PZU [Internet]. Strakhovka v strany Shengenskogo soglasheniya [cited 2018 Mar 19]. Available: https://www.pzu.com.ua/ru/individual/travel/visa_centres.html.
9. VRU (11.02.2015). *Zakon Ukrainy № 124-19, O turizme (s izmeneniyami i dopolneniyami)*. [Internet], cited 2018 Mar 19. Available: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/main/324/95-bp>.
10. Novosti TSN [Internet]. Chto delat', yesli poteryalsya bagazh [cited 2018 Mar 19]. Available: <https://tsn.ua/tourism/scho-robiti-yakscho-zagubivsy-bagazh-336528.html>.

СТАТИСТИЧНЕ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ДИСПРОПОРЦІЙНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Мінливість законодавчої бази, нестабільність інституційного середовища, погіршення демографічних чинників (депопуляція населення, зростання незбалансованості міграційних потоків), наявність прихованого безробіття та тіньової зайнятості, професійно-кваліфікаційний та кількісний дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили – це основні проблеми, що притаманні сучасному ринку праці України.

Моніторинг ринку праці України та останніх тенденцій, що нині панують на ньому дозволяють виділити систему факторів правового (стан та зміни трудового законодавства, політика держави у сфері сприяння зайнятості), соціально-економічного (розмір середньої заробітної плати, номінальні і реальні рівні доходів, соціальні пільги, економічна кон'юнктура та ін.), демографічного (чисельність і статеві-вікова структура населення, народжуваність, смертність, міграція) та освітньо-культурного (рівень освіти громадян, рівень розвитку культури у суспільстві, прийняті цінності та норми) впливу на попит та пропозицію на ринку праці, а також на ринковий механізм їх регулювання.

Аналіз останніх досліджень вчених [1–3] дозволяє констатувати факт наявності на вітчизняному ринку праці наступних видів диспропорцій: 1) структурна (професійно-кваліфікаційна) – невідповідність освітньо-професійної кваліфікації робітників поточним та перспективним потребам роботодавців; 2) галузева – обумовлена мінливістю змін та ринкових перетворень у галузях та сферах економіки; 3) територіальна (регіональна) – нерівномірність розподілу та розміщення трудових ресурсів по території країни в тому числі через незбалансованість міграційних потоків; 4) соціальна (соціально-демографічна) – обумовлена віковою та гендерною дискримінацією певних груп населення щодо можливості працевлаштування; 5) інституціональна – наявність неформальної (тіньової), нестандартної зайнятості, недотримання норм трудового законодавства.

Перераховані вище види диспропорційності вкрай негативно впливають на економіку країни, а саме: призводять до неефективного використання трудових ресурсів, зростанням рівня безробіття та соціальної напруги у суспільстві, широко-масштабної зовнішньої трудової міграції, значної диференціації розвитку регіонів, відірваності ринку освітніх послуг від ринку праці, зниження продуктивності праці і конкурентоспроможності

виробництва, погіршення інвестиційної привабливості країни та в цілому обмежують розкриття потенціалу розвитку держави. Більш того, проблема диспропорційності є не новою для нашої країни. Так, згідно даних Державної служби статистики України [4], за 6 років ситуація на ринку праці є незмінною – суттєве перевищення пропозиції над попитом на робочу силу (рис. 1).

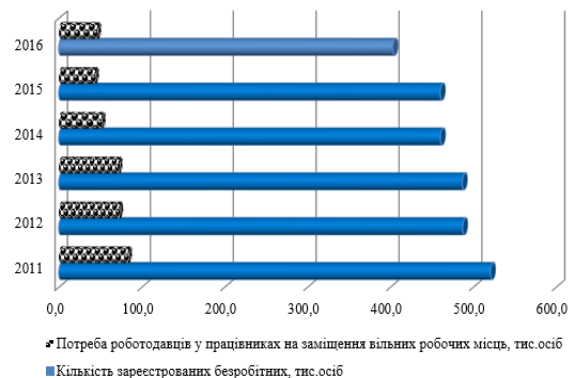


Рис. 1. Співвідношення попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці в Україні у 2011 – 2016 рр.

Аналіз статистичних даних дозволяє стверджувати, що у 2016 році потреба роботодавців у працівниках зменшилась практично у двічі (на 37,2 тис. осіб) порівняно з 2011 р., тоді як у 2015 р. навпаки, збільшилась на 2,7 тис. осіб, при тому, що кількість зареєстрованих безробітних на протязі 2015 – 2016 рр. також зменшилась (у 2014 р. – 460,2 тис. осіб та у 2015 р. – 403,0 тис. осіб). Зростання кількості вакансій відбулося в усіх регіонах. Найбільш суттєво кількість вакансій зросла у Сумській, Полтавській, Київській, Донецькій, Тернопільській, Хмельницькій та Львівській областях – на 19 % – 30 %, в м. Києві на 66 %. Третина всього зайнятого населення країни зосереджена у Львівській, Харківській, Дніпропетровській областях та м. Києві. Це свідчить про те, що найбільший попит на працівників спостерігається тільки у великих промислових та розвинених регіонах, тоді як в інших областях збільшується рівень безробіття та, як наслідок, падає рівень платоспроможності населення цих регіонів. Найбільший рівень диспропорційності було відмічено у 1 кварталі 2011 року – 534,1 тис. осіб, що може бути обумовлено наслідками економічної кризи, тоді як найнижчий рівень дисбалансу між попитом та

пропозицією спостерігався у 4 кварталі 2017 р. – 239 тис. осіб. Тобто, можна відмітити наявність позитивних зрушень у зменшенні диспропорційності на ринку праці України (рис. 2).



Рис. 2. Попит і пропозиція робочої сили на зареєстрованому ринку праці

Також доцільно відмітити сезонний характер зрушень на ринку праці. Так, найбільш незбалансованими щорічно є 1 – 2 квартали, тоді як дещо зрівноважити попит та пропозицію на робочу силу стає можливим у 4 кварталі. Це можна пояснити тим, що за професійними групами найбільший попит роботодавців припадає на кваліфікованих робітників з інструментом та на робітників з обслуговування, експлуатації устаткування. Також затребувані працівники сфери послуг. У сільськогосподарському секторі – трактористи, агрономи, робітники з обслуговування сільськогосподарського виробництва, птахівники та лісоруби. Доцільно зазначити, що для більшості цих професій характерною є сезонність праці.

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Однак доцільно відмітити позитивну тенденцію у навантаженні на одне вільне робоче місце. Оскільки, станом на 1 вересня 2017 року у базі даних служби зайнятості налічувалося 77,0 тис. вакансій, що на 43 % більше, ніж на 1 вересня 2016 року [5]. Завдяки зростанню кількості вакансій та скороченню кількості зареєстрованих безробітних, суттєво знизився дисбаланс між попитом на роботу та її пропозицією. Станом на початок серпня поточного року, на одне вільне робоче місце претендувало 4 безробітних (станом на відповідну дату 2016 року – 7 осіб), що наглядно представлено на рис. 3.

Скорочення навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць

спостерігалось у всіх регіонах, крім Чернігівської області.

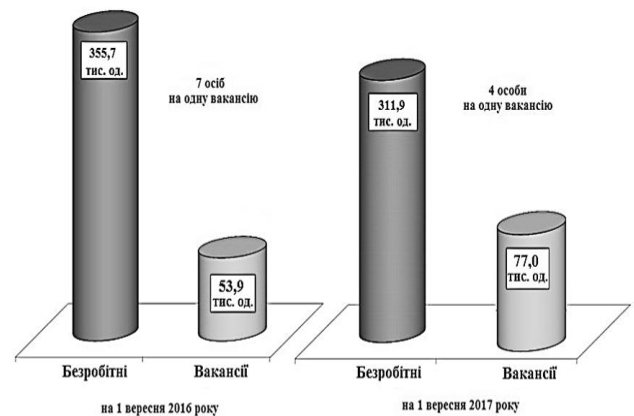


Рис. 3. Співвідношення кількості безробітних та наявних вакансій на ринку праці станом на 1.09.2016 та 2017 рр.

Серед зареєстрованих безробітних, працевлаштованих у зазначеному періоді, 43,9 % становили жінки, 34,8 % – молодь віком до 35 років.

Упродовж I півріччя 2017 р. більше двох третин (70,3%) зареєстрованих безробітних отримали роботу на підприємствах сільського, лісового, та рибного господарств, переробної промисловості, а також оптової та роздрібно торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Цьому також посприяло збільшення середньомісячної номінальної заробітної плати. Так, заробітна плата штатних працівників підприємств у I півріччі 2017 р., порівняно з I півріччям 2016 р., зросла на 37,2 % і становила 6638 грн, що у 1,8 разів вище рівня мінімальної заробітної плати (3723 грн).

Отже, одним із першочергових завдань на шляху реформування економіки країни та ринку праці зокрема є досягнення збалансованості (зрівноваження) попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці України.

Список літератури

1. В. В. Сибірцев, "Розвиток інституціональної складової державного регулювання збалансованості національного ринку праці", *Економіка розвитку*, № 1 (81), 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu171_81/e171syb.pdf. Дата звернення: 11.03.2018.
2. С. Кулицький Проблеми розвитку ринку праці в Україні [Електронний ресурс], Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 21. – С. 56–69. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://nbuvip.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21.pdf> Дата звернення: 11.03.2018.
3. И. В. Краснопевцева, "Профессиональный дисбаланс рынка труда квалифицированной рабочей силы", *Вестник Нижегородского университета*. № 3-1, с. 315–321, 2013.
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Дата звернення: 11.03.2018.
5. Державна служба зайнятості України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dcz.gov.ua>. Дата звернення: 11.03.2018.

МІЖНАРОДНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ

Згідно Закону України “Про інноваційну діяльність” інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. В свою чергу, інноваційним підприємством вважають те підприємство, що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг. При цьому у нашому дослідженні увагу буде приділено тим компаніям, що нещодавно створені, здійснюють свій бізнес на основі інновацій і лише виходять або нещодавно вийшли на ринок. Для таких компаній у світі існує термін – інноваційні стартапи. Зазвичай стартапом іменують ті підприємства, яким не більше п’яти років.

Нині у світі відбувається бум інноваційних стартапів. Виходячи із того, що вони впроваджують інновації, створюють додаткові робочі місця, поживають конкуренту ситуацію на ринку, зазвичай уряди розвинених країн підтримують такі компанії. Ця підтримка починається з освіти. Наприклад, в Німеччині вже давно у багатьох університетах при економічних факультетах створюються кафедри із “стартаповедення” [2]. Крім того, у багатьох університетах світу створюються університетські програми підтримки стартапів. Для цього при університетах діють бізнес-інкубатори. Так, при Австралійському національному університеті функціонує інкубатор “Cicada Innovations (co-owner)”, в Університеті Чарльза Дарвіна – “Darwin Innovation Hub”, в Технологічному університеті Квінсленду – “CEA Business Hub”, при Політехнічному університеті Мілану – “PoliHub – Startup District & Incubator” Одне із визначень інноваційних бізнес-інкубаторів характеризує їх як спільний офісний простір, спрямований на забезпечення своїх орендарів послугами стратегічного характеру чи послугами, що створюють для них додаткову вартість. Цей вид інноваційної інфраструктури як і решта виник в результаті суспільного поділу праці, про що свідчить наявність того факту, що інноваційні бізнес-інкубатори є лише одним із підтипів бізнес-інкубаторів в цілому як інфраструктурної системи підтримки стартапів. Бізнес-інкубатори виконують функції сприяння створенню та стартовому

розвитку нових фірм. На 2015 рік у світі нараховувалось більше 7000 бізнес-інкубаторів. При цьому більшість із них є неприбутковими організаціями (у США близько 93 % від загальної кількості бізнес-інкубаторів – неприбуткові) [3]. Надзвичайно популярним для розміщення європейських стартапів став Берлін. При цьому це не тільки німецькі стартапи. На 2015 рік 10% засновників стартапів і 22 % їх співробітників не мали німецького громадянства. За 2015 рік Берлінські стартапи отримали 2,1 млрд євро інвестицій венчурного капіталу. Тому столицю Німеччини цілком можна назвати європейською столицею стартапів. На другому місці йде Лондон (1,7 млрд Євро інвестицій), за ним – Стокгольм і Париж. У Берліні знаходяться штаб-квартири стартапів з найбільшим оборотом. На сьогоднішній день місцями концентрації стартапів у світі також є Тель-Авів, Нью-Йорк, Кремнієва долина ... [2]. Оскільки Кремнієва долина вже давно стала найяскравішим прикладом концентрації інноваційної інфраструктури, більш детально зупинимось на Нью-Йорку. За 2014 рік Нью-Йорк отримав 4,6 млрд дол. прямих іноземних інвестицій. Уряди іноземних держав часто створюють інноваційні бізнес-акселератори в Нью-Йорку. Призначенням бізнес-акселераторів є підтримка стартових компаній (часто тих, що виходять із бізнес-інкубаторів). На відміну від бізнес-інкубаторів, бізнес-акселератори є більш направленими на прибутковість, вони відбирають найбільш перспективні стартапи і підготовляють їх для залучення венчурних інвестицій (венчурні фонди зазвичай входять у програми акселераторів в якості партнерів). Першим став бізнес-акселератор “Y Combinator” (Бостон, 2005 рік). Зазвичай бізнес-акселератори пропонують стартовим компаніям певні “посівні” інвестиції в обмін на частку в капіталі (тобто працюють за відсоток у капіталі, розрахунок іде на успішність стартапу і на зростання в майбутньому вартості його капіталу). Всі сучасні акселератори працюють за схожим принципом. Декілька разів на рік вони збирають анкети-заявки від потенційних кандидатів і поетапно відбирають найкращих. Далі команда обраного проекту на термін від 2 до 4 місяців поміщається в умови, які дозволяють ефективно підготуватися для отримання інвестицій. За цей час команди стартапів проходять навчання у сфері підприємництва, зустрічаються із іншими підприємцями, інвесторами. Багато акселераторів

працюють у Нью-Йорку. У Нью-Йорку бізнес-акселератори відкрили уряди Канади, Німеччини, Бельгії, Чехії... Призначення цих структур – за короткий термін перенести успішні технологічні стартапи із своїх країн у Нью-Йорк – у середовище, сприятливе для подальшого розвитку компаній та виходу на світовий ринок. Причини концентрації стартапів в Нью-Йорку: сприятливе бізнес-середовище, розвинена різногалузева економіка, великі обсяги капіталу, великі обсяги робочої сили із вищою освітою [4]. Взагалі, уряди багатьох розвинених країн прагнуть створити якомога більше інкубаторів та акселераторів для залучення іноземних стартапів. До найбільш успішних бізнес-акселераторів зараз відносять “Founders Space” із штаб-квартирою у Шанхаї; “Techstars”, що стартував у США, а нині являє собою мережу бізнес-акселераторів у найбільших містах світу; “PlugAndPlay” – мережа бізнес-акселераторів по всьому світу, які мають тісну взаємодію із найвідомішими корпораціями та інвестують до 100 стартапів на рік; “500 Startups” – бізнес-акселератор, що концентрується більшою мірою не на закордонних філіалах та тренінгах, а на акумулюванні венчурних коштів з усього світу; “Y Combinator” – найвідоміший у світі бізнес-акселератор, націлений не на розвиток перспективних стартапів у різних країнах світу, а на їх переміщення у США, а конкретно у Кремнієву долину; “Startupbootcamp” – розгалужена по світу система бізнес-акселераторів (має представництва у таких містах, як Амстердам, Берлін, Рим, Барселона, Мумбаї, Нью-Йорк, Сінгапур, Кейптаун та Стамбул); “Нах” – глобальний акселератор із штаб-квартирою в Шеньжені; “Highway1” – штаб-квартира у Сан-Франциско, спеціалізується на апаратних стартапах; “Techcode” – один із світових лідерів, має інкубатори в Пекіні, Шанхаї, Шеньжені, Гуані, Силіконовій долині, Сеулі, Тель-Авіві та Берліні; “InnoSpring” – акселератор китайського походження, що перемістився в Кремнієву долину.

Скористуватися послугами акселератора не дуже просто. Перша проблема – пройти відбір на конкурс серед заявок. Так акселератор “Y combinator” проводить відбір двічі на рік. За півроку вони отримують близько 1000 заявок, а для співбесіди обирають – 100. Для цієї сотні наступним етапом стає співбесіда, яка відбувається у Сан-Франциско. Отже іноземцям на призначену дату необхідно бути у США. Співбесіда триває не більше 10 хвилин, рішення можна дізнатися через добу. Формат співбесіди – стресове інтерв'ю. Група експертів наперебій задають різноманітні питання. Отже велике значення має вільне володіння англійською мовою. Витрати на поїздку оплачує акселератор чеком, який можна перевести в готівку в США (отже їхати доведеться за свій кошт, але у США витрати покривають). Це специфіка відбору у

акселераторі «Y combinator», в інших акселераторах виробляють свої схеми відбору. При цьому, стартапи, що вже брали участь у відборах до акселераторів зазвичай дають такі поради:

- краще подавати заявки у перші дні періоду, коли їх приймають (як свідчить практика основна маса заявок надходить в останні дні, отже в цей період експерти продиляються їх швидше і на вашу заявку можуть просто не звернути уваги);
- уважно та охайно необхідно заповнювати анкету (в анкетах багато неоднозначних питань, відповідати на які радять красномовно та вдумливо);
- акселератори не люблять стартапи із одним засновником;
- велику увагу приділяють стосункам в команді (приїздити на співбесіду краще всієї команді (якщо це передбачено), можна записати відеозвернення за участі всієї команди, на питання стосовно проблем та недоліків у команді необхідно відповідати відверто, запевнення у повній відсутності недоліків в командній роботі не викликають довіри);
- відмова у одному із акселераторів не є приводом для припинення надсилання заяв в інші;
- для співбесіди бажано мати якщо не робочий продукт, то хоча б його демоверсію (презентація майбутнього продукту не підходить) [5];
- надсилаючи заявку до акселератора необхідно чітко продумати, яких саме цілей стартапу можна досягти, використавши ресурси, що будуть надані акселератором;
- необхідно проаналізувати та протестувати ринок і підтвердити наявність попиту на продукт;
- ваш пітч не має бути перенавантаженим технічними термінами, графіками, розрахунками.

Список літератури

1. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 36, ст.266 Закон України “Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. Дата звернення: 28.03.18
2. Инновационные стартапы [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/ru/kategoriya/ekonomika-innovacii/innovacionnye-startapy> Дата звернення: 28.03.18
3. What is a Startup Incubator [Electronic resource]. Available: <http://www.startupmanufactory.com/business-incubator/> [Accessed March 29, 2018].
4. Why International Tech Companies, Startups, and Governments are Choosing NYC [Electronic resource]. Available: <https://medium.com/@globalnyc/why-international-tech-companies-startups-and-governments-are-choosing-nyc-d3d709ed7c92> [Accessed March 29, 2018].
5. Как стартапу попасть в акселератор [Electronic resource]. Available: <https://habrahabr.ru/company/tradingview/blog/178417/> [Accessed March 29, 2018].

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНОВАГА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Проблема соціальної нерівноваги – одна з найгостріших у сучасній Україні, в якій переважає соціальна поляризація, тобто розділення суспільства на бідних та багатих, при майже повній відсутності середнього прошарку, який в багатьох країнах світу є основою економічного розвитку держави. Нерівновага між людьми існує в будь-якому суспільстві, люди різняться за своїми здібностями, інтересами, життєвими вподобаннями, цінностями. В кожному суспільстві є бідні й багаті, освічені та неосвічені, підприємливі та неприємливі, такі, що мають владу та такі, що влади не мають. Соціальними вважаються такі відмінності, які породжені соціальними чинниками: життєвий уклад (міське та сільське населення), розподілом праці (працівники інтелектуальної сфери та фізичної праці), соціальними ролями (батько, лікар, політичний діяч), що спричиняє відмінності в ступені доступу та володіння власністю, отриманого прибутку, досягнення соціального статусу, отримання освіти.

Соціальна нерівновага це нерівність статусів, що витікає як із здібностей індивідів виконувати ту чи іншу соціальну роль, тобто бути компетентним, володіти певними знаннями та навичками, так і з можливостей, що дозволяють індивіду досягти того чи іншого положення у суспільстві (володіння капіталом, приналежність до впливових політичних сил). Розглянемо економічну складову проблеми, з боку якої першопричина соціальної нерівноваги складається в нерівному відношенні до власності та розподілу матеріальних благ. Німецький соціолог Р. Дарендорф вважав, що економічна та соціальна нерівновага, що лежить в основі конфлікту між класами та боротьби за перерозподіл влади та статусів, формується в результаті дії ринкового механізму регулювання попиту та пропозиції. Російсько-американський соціолог П. Сорокін пояснював неминучість соціально-економічної нерівноваги такими чинниками, як внутрішні біопсихічні відмінності людей, відмінності природного та соціального середовища, сумісним колективним життям індивідів, що потребує організації відносин і поведінки, що призводить до розшарування суспільства на керуючих та керованих. Американський соціолог Т. Пірсоне пояснював соціальну нерівновагу в кожному суспільстві наявністю ієрархізованої системи цінностей [1].

Наприклад в американському суспільстві головною соціальною цінністю є успіх у бізнесі, у кар'єрі, тому найвищими доходами володіють спеціалісти інженерно-технічних спеціальностей, в той час як в Європі перевага надається професіям, що пов'язані із збереженням культурно-історичної спадщини, у зв'язку з чим престижними вважаються професії університетських викладачів, інтелектуалів-гуманітаріїв[2].

Але функціонування та розвиток суспільства є можливим лише завдяки розподілу праці, кожна соціальна група здійснює рішення життєво важливих для всього суспільства завдань: одні займаються виготовленням матеріальних благ, інші створюють духовні цінності, треті керують. Для нормального розвитку суспільства необхідно оптимальне співвідношення усіх видів людської діяльності. Деякі є більш важливими, деякі менш важливими, та навпаки, в залежності від рівня на якому знаходиться суспільство в певний період свого розвитку [3].

Соціально-економічні відмінності мають свій вплив на сприйняття людиною свого статусу. Так, люди з нижчим соціально-економічним статусом в ході досліджень акцентують увагу на погіршенні стану здоров'я, саме через самосприйняття соціальної нерівності? а не об'єктивно через погіршення стану здоров'я. За даними голандських досліджень Smile, а також дослідження медичної інформації та способу життя Ейнховена в якості спільного проекту Маастрихського університета та Корпорації центрів первинної медичної допомоги, участь в яких приймали 1282 людини, 55 років та більше, соціально-економічна нерівновага турбує лише людей з нижчих позицій, в той час, як індивіди з більш високих ланок рейтингу переймаються цими питаннями набагато менше (36 та 29 відсотків відповідно) [4]. Крім того, люди з більш високим рівнем соціально-економічного розвитку частіше виявлялись чоловіками, та були молодшими, ніж люди з більш низьким ступенем соціально-економічного розвитку.

У світовій практиці використовують велику кількість показників соціально-економічної нерівності населення. Найбільш відомим є коефіцієнт Джині. Але, його недоліком є його відносність. Більш точним та об'єктивним є децильний коефіцієнт диференціації доходів населення. Децильний коефіцієнт це співвідношення між середніми прибутками 10 % найбільш

забезпечених громадян та 10% найбільш бідних громадян країни. Пояснюється це тим, що розподіл на більш маленькі групи дає більш наглядну картину про долю доходів, що отримують найбагатші і найбідніші.

У випадку, коли розподіл здійснюється на більш крупні долі, значення коефіцієнта зменшується, що робить досліджувані результати більш розмитими. Дослідження в Данії та Германії показали, що найбагатші десять відсотків людей мають рівень прибутків в 6 разів більше ніж найбідніші 10 відсотків населення. В сполученому Королівстві та Сполучених Штатах найбагатший прошарок населення має в 10–14 разів більший рівень прибутку, ніж найбідніші. Нерівність в прибутках спричиняє нерівність у житлових умовах, в районах проживання людей, умовах праці та матеріальних благах, якими можуть забезпечити себе люди [4]. Ці нерівності також спричиняють нерівність у загрозах захворюваності та передчасної смертності.

В економіках, що відносяться до груп країн з перехідною економікою, до якої належить Україна, найчастіше виділяють наступні чинники соціально-економічної нерівності між різними прошарками населення, такі як регіональний, географічний, зовнішній, соціальний. Чинником, який може мати позитивний вплив на розподіл прибутків населення, та зменшити соціально-економічні нерівномірності може бути загальносвітова тенденція до посилення диверсифікації соціального статусу. Тобто, наприклад, індивіди найманої праці можуть водночас бути і власниками капіталу, володіючи акціями компаній в якій вони працюють. Тобто в країнах з ринковою економікою окремі індивіди можуть володіти різними факторами виробництва і отримувати прибутки з декількох джерел. Тоді як в Україні доходи від власності займають меншу частку, ніж заробітня плата. В той самий час, коли наявність прихованих доходів населення може ще більше поглибити нерівномірність доходів населення.

Окремим чинником можна виділити наявність трудової міграції населення, адже потоки грошових переказів мігрантів можуть виступати ефективним інструментом зменшення нерівномірності доходів населення, а отже скоротити відсоток населення, що проживає за порогом бідності.

На даний момент ситуація в Україні склалася таким чином, що існує величезна кількість бідних та найбідніших людей – 55–60 % та 8–10 % населення є багатими [5]. І ці 8–10 % живуть майже окремо від основної маси людей, більша частка їх доходів є рентними, а споживання орієнтовано на імпортні товари та вивід капіталу із активної економічної діяльності всередині країни.

Навіть ті варіанти рішення проблеми подолання соціально-економічної нерівномірності в Україні, які мали бути спрямовані на збільшення рівня доходів найбідніших прошарків населення насправді виявилися такими, що саме найбагатші 10–12 відсотків отримало підвищенні заробітні плати.

Активне втручання держави в регулювання стабільності соціально-економічного стану всього населення може вирішити дві задачі, які суперечать одна одній. З одного боку держава направляє свої зусилля на зменшення соціально-економічної нерівноваги, а з іншого – держава не повинна знищити нерівномірність. Адже нерівність є стимулом та мотиватором до саморозвитку та прагнення до високопродуктивної праці та інвестування збереженого капіталу. Якою повинен бути ступінь втручання держави в цей механізм невідомо. На наш погляд, найкращим чином для ситуації в Україні підходить модель «соціальної держави», що спрямована на самостійну мотивацію та розвиток суспільства без втручання держави, але з жорстким контролем з боку держави за дотриманням законів. Будь-який соціальний інститут, організація прагнуть до збереження нерівномірності, знаходячи в ньому впорядковуючий початок, без якого неможливо відтворення соціальних зв'язків та інтеграція нового. Це ж є притаманним і суспільству в цілому.

Для зниження високого ступеня нерівності в Україні вкрай необхідною є реформа політики оплати праці. Нерівність в оплаті праці є одним із визначальних чинників економічної та соціальної нерівності. Політика у сфері оплати праці має спрямовуватися у двох основних напрямках: вирівнювання доходів від зайнятості шляхом встановлення обмежувальних рамок: “знизу” – мінімальна заробітна плата, “зверху” – фіскальна політика, зокрема прогресивна шкала оподаткування.

Список літератури

1. Ф. Кене, А. Р. Ж. Тюрго, Дюпон де Немур, *Физиократы: избранные экономические произведения*. М.: Эксмо, 2008
2. О. В. Макарова, В. Г. Саріогло, Г. І. Терещенко *Якість інформаційного забезпечення соціальної політики*. К.: ДУХ ЛІТЕРАТУРА, 2010.
3. П. Э. Самуэльсон *Экономика*, М. Вильямс, 2008.
4. Alternative Measures of Labor Underutilization/[Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.bls.gov/lau/stalt.htm>. Дата звернення 5.03.2018
5. *Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу* / за ред. Е. М. Лібанової – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012.

DINAMICS OF FINANCIAL RISK AT THE MEZOLEVEL OF ECONOMICS

Society today is often described as “the society of risk”, because the social production of wealth is accompanied by the social production of risk (Higgins, 2007) [1]. Economic systems operating in turbulent probabilistic environment have to take up different types of risk, in order to develop themselves and improve their performance. This paper is devoted to identification of components, factors and consequences of financial risk on example of Ukrainian mezeconomics and the way it can be assessed and analyzed. The advantages of financial risk diagnostic methods at the mezeconomic level in Ukraine are presented.

The problems related to the application of risk management have been quite broadly covered in economic science literature represented by the works of D. Galai (2012) [2], M. McCarthy (2003) [3], H. Greuning (2009) [4], A. Damodaran (2008) [5] and other scientists. The aspects of applying the analysis in risk management have also been reflected in recent studies. In particular, different aspects of the probability analysis and the importance of each of the aspects and related risk indicators were examined by T. Bedford and R. Cooke (2001) [6], the impact of the usage of the fuzzy logic model on the performance of finance security was defined by T. Huang (2009) [7], C. Matsatsinis (2003) [8], L. Pokoadi (2002) [9]. M. McCarthy and T. Flynn (2003) [3] concluded that the risk identification will develop an effective system to minimize them by using business valuation models. The application of risk theory at corporate finance was discussed in M. McCarthy and T. Flynn (2003) [3], H. Greuning (2009) [4]. It was used as a tool to investigate the factor and determinants of corporate threats [3], provide corporate financial security, estimate the bank's market position [4]. At the same time, it should be noted that the available tools of financial risk identification rely on different analytical methods to decision support systems of different management level, risk components leading to inconsistency of managerial decisions based on the analysis of different metrics. Another problem which has not been addressed by researchers and practitioners is the need to consider the count the risk of losing intellectual capital.

The purpose of this paper is to develop analytical tools to implement risk management on the base of integrated system of financial risks different indicators that combine economic levels. This items from the need to address the following tasks:

1) to form a set of indicators to measure performance of financial risks components;

2) to establish the cause and effect relationships between the traditional financial risks indicators and the risk of losing intellectual capital;

3) to identify indicators of financial risks at the mezelevel of Ukrainian economy.

Risk analysis involves the consideration of the source of financial risk at mezelevel. Effective system of financial risk management at the mezo level should provide financial security of regions. Ignoring the risks to mezelevel can lead to threats to regional financial security. There are four main component of financial risk at the mezelevel: budget, social, financial development and business.

A system of budget indicators for financial risk identification at mezelevel of economics consists of: GRP growth, %; GRP share in GDP Ukraine, %; average revenues per capita disposable population (without intergovernmental transfers), UAH / person; average budget expenditures per capita disposable population (without intergovernmental transfers), UAH / person; share of local budgets (without intergovernmental transfers) in the state, %; local budget revenues (without intergovernmental transfers), %GRP; local budget deficit to gross regional product ratio (GRP), %; trade balance to total foreign trade ratio, %; external government debt to GRP ratio, %; domestic public debt to GRP ratio, %; total coverage ratio; providing special fund ratio.

Business risk component includes following indicators: the share of unprofitable enterprises in total number of enterprises of the region, %; balance of financial results of enterprises to GRP ratio, %; enterprises operating profitability, %; industrial output growth, % to previous year; deposits attracted by depository corporations (except National Bank of Ukraine), mln, UAH; loans, mln, UAH.

The indicators of financial development risk are: foreign direct investment per capita, ths. dollars. USA; foreign direct investment in the region growth, % to previous year; foreign direct investment to GRP ratio, %; investments in fixed assets index, % to previous year; capital investment per capita, USD / person; the share of capital investments financed from the state budget, %; capital investment to GRP ratio, %.

The group of social risk indicators is formed by: dynamics of wage arrears as of month 1-st, mln, UAH; wage arrears growth, %; unemployed (by ILO methodology); consumer price indices for goods and services (to December of previous year), %; Cost to income ratio of the population, %; GRP – Gross regional product. For each risk component at mezelevel

were identified the integral index using taxonomic analysis.

The financial data used for this study were obtained from the State Statistic Service of Ukraine [10] since 2007.

Changes in taxonomic index may range from 0 to 1. Risks can be estimated qualitatively using statistical

methods such as a coefficient of variation. Integral index of financial risk for Ukrainian regions calculated with using graphical method. This approach helps to assess integral index of financial risk as plane area formed by financial risk component (see Table 1).

Table 1

Integral index of financial risk for Ukrainian regions

Region	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Crimea	0,05	0,04	0,07	0,10	0,11	0,08	0,09	*	*
Vinnitsia region	0,03	0,04	0,03	0,05	0,06	0,03	0,03	0,02	0,01
Volyn	0,06	0,01	0,03	0,03	0,05	0,01	0,01	0,01	0,01
Dnipropetrovsk	0,17	0,14	0,09	0,16	0,20	0,09	0,07	0,02	0,06
Donetsk	0,05	0,06	0,02	0,04	0,04	0,02	0,00	0,00	0,00
Zhytomyr	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,02	0,02	0,01	0,01
Zakarpattia	0,06	0,07	0,04	0,05	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01
Zaporizhia	0,07	0,08	0,07	0,11	0,09	0,05	0,05	0,04	0,01
Ivano-Frankivsk	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,02	0,02	0,03	0,01
Kiev	0,08	0,06	0,11	0,13	0,18	0,10	-0,03	0,04	0,02
Kirovohrad	0,05	0,07	0,07	0,05	0,10	0,04	0,04	0,03	0,01
Lugansk	0,05	0,06	0,05	0,05	0,07	0,02	0,03	0,00	0,00
Lviv	0,04	0,05	0,06	0,09	0,09	0,04	0,03	0,03	0,01
Mykolaiv	0,04	0,06	0,06	0,06	0,05	0,03	0,03	0,02	0,15
Odessa	0,02	0,05	0,05	0,05	0,03	0,02	0,01	0,03	0,01
Poltava	0,05	0,09	0,06	0,09	0,13	0,07	0,05	0,04	0,02
Rivne	0,05	0,06	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,11
Sums	0,04	0,04	0,05	0,03	0,05	0,03	0,03	0,02	0,01
Ternopil	0,02	0,05	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00	0,06
Kharkiv	0,03	0,05	0,04	0,05	0,05	0,02	0,01	0,03	0,01
Herson	0,04	0,06	0,05	0,04	0,05	0,02	0,03	0,02	0,12
Khmelnysky	0,04	0,06	0,06	0,04	0,07	0,03	0,03	0,02	0,01
Cherkassy	0,05	0,06	0,04	0,06	0,05	0,05	0,02	0,02	0,01
Chernivtsi	0,05	0,08	0,04	0,04	0,05	0,01	0,00	0,00	0,01
Chernihiv	0,04	0,05	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01
Kiev	0,07	0,04	0,02	0,07	0,23	0,16	0,13	0,09	0,00
Sevastopol	0,02	0,01	0,03	0,03	0,03	0,01	0,05	*	*
* Excluding the temporarily occupied territories of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and part of the anti-terrorist operation zone									

Deviation of integral indicator for selected components, the maximum possible value of 1, signal the presence of one of these financial risks.

Financial risks identification showed the presence of all financial risks component for many regions of Ukraine. The risk of financial development component are most preferred for the Kharkiv region.

References

1. R.C. Higgins, *Analysis for Financial Management*. New York: McGraw Hill, 2007.
2. M. Crouhy, D. Galai, and R. Mark, *Risk Management*. New York: McGraw-Hill, 2012.
3. M. McCarthy, and T. Flynn, *Risk From the CEO and Board Perspective: What All Managers Need to Know About Growth in a Turbulent World*. New York: McGraw Hill, 2003.
4. H. Greuning, and S. Brajovic, *Analyzing Banking Risk. A Framework for Assessing Corporate Governance and Financial Risk Management*. Washington: The World Bank, 2009.
5. A. Damodaran, *Strategic Risk Taking: A Framework for Risk Management*. P.: Pearson Prentice Hall, 2008.
6. T. Bedford, and R. Cooke, *Probabilistic Risk Analysis: Foundations and Methods*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
7. T. Huang, Z. Ruiqing, and T. Wansheng, "Risk Model with Fuzzy Random Individual Claim Amount", *European Journal of Operational Research*, vol. 3, pp. 879–890, 2009.
8. M. Matsatsinis, K. Kosmidou, M. Doumpos, and C. Zopounidis, "A Fuzzy Decision Aiding Method for the Assessment of Corporate Bankruptcy", *Fuzzy Economic Review* 3, vol. 1, pp. 13–23, 2003.
9. L. Pokoadi, "Fuzzy Logic-Based Risk Assessment", *Academic and Applied Research in Military Science*, vol. 1, pp. 63–73, 2002.
10. State Statistics Service of Ukraine [Online]. Available: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Accessed on: Nov. 12, 2017.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКРУТИНГОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ

По мірі розвитку рекрутингу персоналу особливої актуальності набуває внутрішній рекрутинг, як один із способів використання персоналу, у випадках коли підприємство намагається заповнити вакантну позицію, обираючи із вже наявних працівників, не вдаючись до зовнішніх ресурсів. Деякі керівники, особливо на великих підприємствах, віддають перевагу внутрішньому рекрутингу над зовнішнім, оскільки на великому підприємстві працює безліч співробітників з різним рівнем кваліфікації, знаннями і особовими характеристиками, тому у керівників дійсно є вибір. Проте внутрішній рекрутинг має певні недоліки: обмеженість вибору, виникнення конфліктів між працівниками тощо. Для успішного внутрішнього рекрутингу має бути декілька складових: позитивна репутація підприємства як працедавця; висока динаміка розвитку бізнесу; корпоративна культура.

Тому необхідність аналізу тенденцій і проблем, пошук перспективних напрямів розвитку внутрішнього рекрутингу на ринку праці в Україні визначають актуальність цього напрямку.

В Україні рекрутингові агентства все більше набирають популярності, і на даний момент часу вже зареєстровано на території України 859 агентств. Найбільш впливовим рекрутинговим агентством є “Golden Staff” (13,38 %), друге місце займає “Навігатор” (9,53 %), а третє – “Recruiting Energy” (6,38 %). Саме ці три рекрутингові агентства займають нішу майже 30 %, інші є незначними і їх частка варіюється від 5 % до 3 % [6,7]. На сьогодні по оцінках спеціалістів у сфері рекрутингу, послугами з пошуку та підбору персоналу користуються понад 15 % активно діючих Харківських компаній, а це близько 5 млн доларів на рік. Потенційний ринок даних послуг у Харкові оцінюється у 25 млн доларів на рік. Найбільшу частину ринку рекрутингових послуг займають послуги з підбору персоналу середнього та вищого менеджменту, а низькорівневі позиції розвинені недостатньо. Це пояснюється тим, що становлення компаній, які звертають увагу на персонал низького рівня, знаходяться лише на стадії формування корпоративної культури, а також небажанням агентств займатися черговою роботою. При цьому агентства, які працюють професійно та використовують новітні технології пошуку та підбору персоналу, як і раніше не вистачає, попит на даний вид послуг незадовільний.

Разом із тим, необхідно наголосити, що ринок рекрутингу сьогодні абсолютно не структурований: операторів багато, але якість послуг, що надаються, на жаль, залишає бажати кращого. Агенції з надання рекрутингових послуг створюються, зазвичай, у великих містах, таких як Київ, Харків, Дніпропетровськ тощо. Так, наприклад, у Харкові існує 54 рекрутингових агенцій різного напрямку. Більшість з них займаються лише підбором персоналу та спеціалізуються в обмеженій галузі бізнесу або в категорії персоналу [1, 3]. Оплату послуг агенції проводить підприємство. Варто відмітити, що якість послуг є доволі низькою, а ціна - високою, що, зазвичай, прив'язана до річного доходу кандидата. Разом із тим, терміни виконання замовлень рекрутинговими агенціями можуть становити від 2 тижнів до 3 місяців, залежно від складності поставленого завдання.

За даними опитування Міжнародного кадрового порталу hh.ua, швидше за всіх знаходять роботу IT-фахівці, лікарі та фармацевти, а також представники мас-медіа. Довше часу може знадобитися працівникам банківської сфери та юристам. Зміни на ринку праці мають кілька причин. По-перше, криза змусила скоротити бюджети на виплату заробітних плат. Роботодавці прагнуть знайти висококваліфікованого фахівця за менші гроші. Крім здешевлення вакансій ще однією тенденцією є скорочення їх кількості роботодавцю вигідніше закрити вакантну позицію за рахунок внутрішнього резерву або просто перерозподілити обов'язки між працюючими співробітниками. По-друге, в умовах інфляції і постійного зростання цін пошукачі не поспішають погоджуватися на будь-яку запропоновану зарплату і намагаються “продати” себе дорожче. Як показало опитування, більше половини “білих комірців” як і раніше не готові знижувати вимоги до зарплати навіть якщо виникнуть труднощі з пошуком роботи. Чверть якщо і підуть на зниження, то не більше ніж на 5-10 %. Кожен восьмий готовий знизити зарплатні вимоги на 15-20 %, і практично кожен двадцятий на 20-30 %. За будь-яку винагороду або в половину меншу від попередньої погодяться працювати лише одиниці. Цікаво, що деякі рекрутингові агентства надають гарантію однократної заміни підібраних кандидатів, що не пройшли випробувальний термін, який може становити від 100 до 365 днів [2].

Останнім часом на ринку рекрутингових послуг в Україні спостерігається зменшення

кількості агентств та зниження ціни на їх послуги. Це пов'язано, насамперед, з впливом економічної кризи, наслідки якої не минули й кадрові агентства [4,5]. Серед основних змін, що відбулися на ринку рекрутингових агентств, виділимо наступні:

Зміна ситуації на ринку праці. Очевидно, що під час кризи "ринок кандидатів" перетворився на "ринок компаній". Так, кількість відкритих вакансій зменшилася в 3–5 разів, а потік резюме збільшився в 2–3 рази. Як наслідок, в агенцію в середньому приходить по електронній пошті до 500 резюме в день, а рекрутер може переглянути в день 150–200 резюме. Разом із тим, більшість роботодавців, прагнучи до економії, намагаються, звільнивши двох-трьох співробітників, узяти замість них одного, але такого, який зможе працювати за трьох. Цікавим є й той факт, що в невизначеній ситуації, що склалася, більшість компетентних кваліфікованих рідкісних спеціалістів не бажають змінювати роботу, тобто "переманити" фахівців стало просто неможливо.

Скорочення портфеля замовлень. Економічна ситуація привела до того, що попит на послуги рекрутингових агентств в листопаді-грудні 2016 р. скоротився на 70-80 %. Першими постраждали спеціалізовані агентства, що працюють для вузької сфери або галузі, наприклад, банківсько-фінансової сфери і будівництва. Як наслідок, деякі агентства взагалі зникли з ринку, а ті, що залишилися, активно перепрофілюються.

Зменшення гонорарів агентств або зниження ціни на послуги з підбору персоналу. Так, винагорода агентства зменшилася в середньому до одного місячного доходу підбраного працівника. Варто відмітити, що конкуренція серед кадрових агенцій така, що провокує деякі з них на явний демпінг. З одного боку, зниження цін – на користь клієнта, з іншого боку, надання послуги за собівартістю або навіть в збиток, однозначно впливає на якість послуги. Тому треба розуміти, що вигода від придбання послуги за невинновдану низьких цін може бути ілюзорна. Агенції, які демпінгують, часто не мають в своєму штаті професійних консультантів, не володіють сучасними технологіями рекрутмента та не володіють необхідними ресурсами для пошуку. Вимушене скорочення всіх витрат агенцій, в тому числі адміністративних витрат, витрат на персонал (наприклад, скорочення фіксованої частини заробітку і збільшення комісійних), його чисельність тощо. Варто зауважити й про зниження рівня заробітної плати для претендентів на робоче місце, особливо це стосується осіб, які займалися пошуком більше 2-х місяців.

Поява платних послуг для претендентів, що породжена попитом на ці послуги. Так, приблизно 40 % кадрових агенцій пропонують різноманітні платні послуги для кандидатів, а саме: індивідуальний підбір вакансій, розсилка резюме по

фірмах і кадрових агентствах, консультації з питань кар'єри, «кар'єрний коучинг», персональний пошук роботи тощо. Вартість послуг коливається від 30-50грн. А деякі компанії навіть розробили спеціальні семінари для тих, хто шукає роботу: "Ефективний пошук роботи", "Школа для претендентів" і навіть "Полювання на роботодавця".

Отже, аналіз сучасної ситуації, яка склалася на ринку праці дозволив визначити, що при підборі кадрів важливо на даному етапі використовувати рекрутинг персоналу – агентства зайнятості у вигляді рекрутингових компаній на вітчизняному ринку праці мають як позитивні, так і негативні сторони. Головним для роботодавця є те, щоб знайти добросовісне і професійне агентство, яке буде виконувати свої зобов'язання перед роботодавцями-замовниками, адже для будь-кого найголовнішою має бути його репутація. Поряд із рядом негативних наслідків, варто відмітити й про відносну стабілізацію на ринку рекрутингових послуг протягом останніх 3 місяців, що відображається у появі нових вакансій у більшості клієнтів рекрутингових агентств, а отже з'являється потреба у кваліфікованих кадрових послугах. Таким чином, щоб вижити в умовах кризи і розвиватися, рекрутинговим агенціям необхідно, по-перше, вводити та розвивати нові послуги в рамках рекрутмента й управління людськими ресурсами, а по-друге, створювати додаткові методики для детальнішої оцінки фахівців, які "хлинуть" на ринок праці.

Список літератури

1. Ю. Духнич, Глобальные тренды управления персоналом, 2014. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.smart-edu.com/global-hr-trends-2014.html>. Дата обращения: Март 21, 2018.
2. Г. І. Писаревська, "Організація процесу зовнішнього рекрутингу", *Бізнес Інформ*, № 2, с. 296-301, 2015.
3. Я. С. Семеняк, "Особливості надання рекрутингових послуг в Україні в сучасних економічних умовах", *Економіка і організація управління*, № 3 (23), с. 410-416, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2914/2953>. Дата звернення: Берез. 21, 2018.
4. І. С. Марченко, *Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України*: [монографія]. Київ, Україна: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013.
5. Г. В. Назарова, "Технології підбору персоналу на базі сучасних програмних продуктів", *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*, № 1, с. 162-165, 2012.
6. Официальный сайт рекрутинговых агентств Харьковова [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.work.ua/agencies/?region=52>. Дата обращения: Март 21, 2018.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/rp/ean/ean_u/brntrp_rik_b_u.htm. Дата звернення: Берез 21, 2018.

TRANSFORMING THE SIGNS OF LEGALIZING (LAUNDERING) OF PROCEEDS OF CRIME IN BANKING MARKET

The actual problem of legalizing (laundering) of proceeds of crime is becoming more and more significant in the current conditions of international tension. The banking sector is that very component of the global financial system which is used as an acceptable tool for money-laundering, which can be either aimed at supporting the activities of terrorist groups or be included in the legal monetary circulation in the future.

In accordance with Article 4 of the Law of Ukraine "On Prevention and Counteraction to legalization (Laundering) of the proceeds of crime, Terrorist Financing, as well as Financing Proliferation of Weapons of Mass Destruction" legalizing (laundering) of proceeds of crime includes any actions connected with carrying out a financial transaction or a transaction with assets obtained as a result of a crime, as well as executing actions aimed at concealing or disguising the illegal origin of these assets or possessing them, the rights for these assets, the sources of their origin, their location, movement, the change of their form (conversion), as well as purchasing, possessing or using the assets obtained as a result of a crime [1].

The issue of counteraction to money laundering and the use of banking system in order to legalize "dirty" money is an urgent problem for Ukraine, since "dirty" money laundering poses a serious threat to its economic, social and political growth (decrease of tax revenues, expansion of the shadow economy, destabilization of banks' and other financial intermediaries' activity, which may lead to a banking crisis, etc.). Taking effective measures aiming at solving this problem will enhance both strengthening the positive image of Ukraine and ensuring the necessary conditions for further development of national economy.

The practical experience of Meyer Lansky, who used the Swiss Banking Act adopted in 1934 in his illegal activity, is worth to be mentioned. Using his own bank and benefiting from a corruption regime in Cuba, he organized a transnational criminal group for transferring "dirty" money from the United States, Switzerland to Havana, where it was laundered under the guise of obtaining legal income from foreign investment. Thus, M. Lansky was one of the pioneers who organized an illegal scheme of money laundering, where the banking system plays a key role.

Due to the variety of financial services and types of financial instruments, its client base and the

accumulation of raised funds, the banking sector is likely target for fraudulent schemes [4].

Political trends are changing, the vectors of economic development of national economies are transforming, but the distinguished feature of "dirty" money is that it doesn't appear accidentally, but as a result of deliberate actions or intentional plans. In this case the subject of "laundering" is characterized by the criminal origin of these funds.

One can consider it as a motto that proves the fact that the whole world has come to an agreement that fighting with money laundering, in the banking sector has gained an exceptional importance [2].

Domestic banks are subjects of initial financial monitoring. The essence of the stages of financial monitoring, the nature of their procedures implies that a bank initially studies a client's operation, and if having certain doubts in its legality, economic feasibility, additionally requires a client to give explanations and provide supporting documents. Once the authorized financial monitoring authority receives and examines the documentation, they ask a bank for additional information (a client's data or documents themselves) that a bank provides itself or requests from a client in case they have suspicions related to a transaction and its reference to legalizing of criminal proceeds or financing terrorism. Then, if necessary, a client, their other operations are subject to check, and in case of detecting a criminal scheme, detention of a client and subsequent investigation and judicial proceedings take place.

There are two types of financial monitoring – public and internal. The list of operations that are subject to compulsory state financial monitoring obligatory "... includes capital-account financial transactions of an individual in a bank, either the amount of money equals or exceeds UAH 150 000, equals or exceeds the amount in foreign currency, bank metals, other assets equivalent to UAH 150,000 "and has one or more of the following characteristics [1]:

- 1) purchasing or selling foreign currency;
- 2) withdrawing from a cash account or making a cash deposit on the account with a further transfer;
- 3) purchasing securities, cashing a foreign bearer check, exchanging banknotes of one face value to another one;
- 4) purchasing or cashing traveler's checks;
- 5) paying out insurance coverage or insurance premium;
- 6) enrolling or transferring funds from countries / to countries included in the list of countries that do not

comply with the requirements of the FATF – an intergovernmental organization dealing with counteraction to legalizing criminal proceeds and financing terrorism (in particular, they are offshore zones);

7) opening a bearer deposit or in favor of a third person, transferring funds to a foreign deposit or crediting a return of a foreign deposit;

8) paying out lottery winning, cash prizes, making a cash deposit for participation in gambling, giving or receiving interest-free loans, receiving or transferring charitable aid; some other operations.

The following transactions are subject to internal financial monitoring in a bank [1]:

1) a financial transaction or a number of interconnected financial transactions that do not have an obvious economic sense or an obvious legal purpose, or those which are intricate or unusual;

2) a financial transaction that doesn't comply with the nature and essence of a client's activity;

3) revealing the facts of repeated financial transactions, whose nature gives grounds for considering the purpose of their implementation as the one to avoid mandatory financial monitoring or identification procedures;

4) any transactions, which generate suspicions regarding their relation to legalizing criminal proceeds and financing terrorism.

In 2017, according to the results of inspections on prevention and counteraction to legalizing (laundering) of proceeds of crime, the National Bank applied measures of influence to 40 banks in the form of 37 written warnings, 15 fines totaling UAH 67,6 million. (fully paid), and one termination of certain transactions carried out by a bank. [3].

A bank is obliged to prove that there are no signs of carrying out risk activities in the actions of a client or a bank.

If the analysis of documents (information) on financial transactions and their participants gives a reason to a bank to consider the signs of implementation of risk activities as real and to provides grounds to believe that the nature or consequences of financial transactions can create a real or a potential danger of using an authorized bank for money laundering, financing terrorism or financing proliferation of weapons of mass destruction, the National bank of

Ukraine recommends banks to refuse to do business or carry out a financial transaction. Taking into account the practical aspects of banks' activities in the context of compliance with the requirements of financial monitoring, in our opinion, it is necessary to develop a system of measures that involves finding a solution to the problem of balancing the costs-effectiveness for organising financial monitoring of the activity of primary monitoring entities that implies establishing a clarifying system of classification based on the high and low risk of money laundering.

The implementation of this approach requires the development of practical methodological recommendations for developing the list of risk-oriented features aimed at early detection and control of the activity of primary monitoring entities regarding existing money laundering threats. In modern conditions, the list of possible signs proves a trend towards changes and becomes a sort of "certain mimicry."

As Ukraine is just on the stage of initially introducing a risk-based approach to a system of money laundering, it is important to develop theoretical, methodological and practical tools in this area with a view to further implementation of international FATF standards, in particular, recommendations for introducing a risk-oriented approach in the field of financial monitoring.

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine, (2017, Jan. 5). Law of Ukraine № 1798-19 On Prevention and Counteraction to legalizing (Laundering) of the proceeds of crime, Terrorist Financing and Financing the Proliferation of Weapons of Mass Destruction. [Online]. Available: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>
2. Y. Zhalila «Tinova ekonomika v Ukraini: masshtabi ta napryamki podolannya», 2011. [Online]. Available: http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1201_dop_new.pdf
3. Official site of the National Bank of Ukraine. [Online]. Available: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Official site of the State Financial Monitoring Service of Ukraine. [Online]. Available: [http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160415/zvit_2015%20\(2\).pdf](http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160415/zvit_2015%20(2).pdf)

RETURNS OF MARKETING FOR POTENTIAL SPACE TOURISM COMPANIES

Few interest groups that are more likely to have an affinity for space tourism. For companies involved in space tourism it will be interesting to start targeting consumers now, especially since consumers are most likely to trust an established name like NASA when it comes to space travel. Necessary technical solutions and scientific discoveries appear daily. Investment experts who study this issue believe that in this area, humanity has already made most of the steps, the most important of which is the discovery of the principle possibility of space flight. If we compare the development of outer space with aviation, modern man has already entered the epoch of the biplanes of the First World War.

And targeting consumers who are interested in aviation and science could be a good starting point for those brands to build early trust with consumers who could one day be interested in space tourism options [5].

This said, the space tour company will face various issues such as:

1. How to attract customers?

2. How raise their interest to go for a space tour?

3. Which methods and tools might be used for the company's marketing activities? At the heart of marketing activities is the theory of needs, which, unlike resources, often do not have boundaries. To feel comfortable, people tend to satisfy their desires in every way within their capabilities. At the same time, the choice falls on satisfying as many needs as possible or delivering as much pleasure as possible. The full product spectrum, which can help the consumer to realize his desires, is called the product range of choice. To succeed in the market, the company's offer should be as full as possible in the needs of potential customers. To achieve this, the company need to identify potential customers in the market, identify their desires, and then create a new one or, for example, bring the existing product to the expectations and needs of the target audience [10].

Marketing today is a business philosophy and enables modern companies to anticipate the desires of consumers and meet their needs. Classical marketing is normally described as a marketing mix of four tools known as a 4Ps: promotion, place, price, product. The main opinion is maintained that space activities cannot be marketed properly with these tools only.

The combination of sub-mixes chosen by a firm is usually called the marketing mix. The Tourist marketing mix includes different types of submixes like product, price, place promotion, people, process and physical evidence mix [1].

The designing of sub-mixes is significant as it helps the marketer in conceiving the right ideas, particularly to raise the acceptability of the tourist product by stimulating and penetrating the demand.

Framing of a proper marketing mix is significant because it helps the tourist organization in accomplishing the objective and projecting a fair image [2].

Therefore, there is a need to study the problems of applying marketing technologies in small business, which are relevant for most space tourism enterprises. This is due to the fact that most domestic companies are subjects of small business and only a small percentage are large enterprises. As brands continue to invest heavily in content, the benefits of marketing technology become clear: They make organizations more knowledgeable and efficient. There's a snowball effect at play. If a company can gather useful data on its customers, it can find patterns that connect certain behaviors to purchasing decisions, and then automate processes that serve those behaviors [6].

Companies don't have time or money to waste guessing what customers want. As marketing technology gets better, maybe we can eliminate that fear of the unknown for good.

The application of marketing technologies is not just a way to organize and manage a company, but allows you to bring a creative approach to the management process. Marketing technologies are methods aimed at effective activity of the company in the market, which have passed a long way of development [3].

Social media is another area of marketing that can help the space tour company to stay in the public limelight, in addition to helping it interact and engage with the media, potential customers and fans alike. The company has the opportunity to use social media accounts in social network such as Facebook, Google Plus or Twitter, where they can posts several updates per week on what is happening with the brand (9).

These updates include tweets about the company spacecraft testing, upcoming events, product development updates, etc. These helps to keep the world updated on what is happening with the company, thus helping to maintain a strong brand presence. Using social media also allows people from all over the world to interact and engage with the company and for Virgin Galactic, like many others, have become the primary way to have a dialog with the public.

The development of a larger space tourism market and potentially a larger number of citizens experiencing

spaceflight will have an impact on the visibility and perception of human space flight/exploration in the general public. The space tour company will have to consider such development in its communication strategy.

Ultimately the brand the businesses create for the destination (or that it's created for itself) will influence how future promotions and marketing efforts will be structured [4].

Playing to the brand's strengths with events and campaigns will naturally begin to take place. This will also help solidify your closest and more targeted customer group.

Space tourism products are ideal for marketing on the Internet. This is because tourism is an information-intensive industry and the Internet is the most effective and efficient means in information exchange worldwide. As brands continue to invest heavily in content, the benefits of marketing technology become clear: They make organizations more knowledgeable and efficient. There's a snowball effect at play. If a company can gather useful data on its customers, it can find patterns that connect certain behaviors to purchasing decisions, and then automate processes that serve those behaviors.

Companies don't have time or money to waste guessing what customers want. As marketing technology gets better, maybe we can eliminate that fear of the unknown for good [8].

The Net can greatly facilitate the promotion and distribution of tourist products and potentially enable tourism destinations and enterprises to compete on a level playing field.

Indeed tourism is very information-intensive and information is often dubbed the "life-blood" or "cement" of the industry which holds together the different producers within the travel industry - airlines, tour operators, travel agencies, attractions, car rental, cruise lines, and other supplies [2].

The Internet as a marketing media can be of great benefit to virtual all areas of marketing, from marketing research, through market segmentation, targeting and positioning, to the effective use of the marketing mix, and marketing organization and control for space tourism companies.

To conclude we can see that, the space industry is composed of several markets more or less open to competition. The sector is changing and technological competition will determine the positions of different countries and / or companies in the market.

As said earlier the main problem of space excursions, no doubt, is safety. It should be remembered that overboard the spacecraft will have to stay in an extremely rarefied atmosphere, huge temperature changes, and in the ship or on the ISS there will be a significant factor of the enclosed space that negatively affects the human psyche. Safety regulation will have positive impacts on spacecraft design and exploitation. The space industry is composed of several markets more or less open to competition [7]. The sector is changing and technological competition will determine the positions of different countries and/or companies in the market.

Technology plays an important role in the hospitality and tourism industry. Both customers and businesses can benefit from advances in communication, reservations and guest services systems.

Marketing technologies applications can also track customer behavior in a specific target market, which will help managers to understand where the real customer needs exist and provide opportunities for the design of a consistent Space tour product. Indeed such prospects will require more studies regarding their importance in other forms of tourism.

References

1. Emerging Economic Models in the Age of Internet and E-Commerce Global. *Journal of Business Management and Information Technology*, vol. 1, no. 3, 2015.
2. D. Ford, and M. Saren, *Managing and Marketing Technology Paperback*, 2001.
3. Mr. Hugh Taylor, *B2B Technology Marketing Paperback*, 2013.
4. Paul Roetzer, *The Marketing Performance Blueprint: Strategies and Technologies to Build and Measure Business Success Hardcover*, 2014.
5. Commercialisation and the future of space travel. Available: <http://factor-tech.com/feature/commercialisation-and-the-future-of-space-travel/>. Accessed on: March 19, 2018.
6. *Managing and Marketing Technology Paperback*, March 22, 2001.
7. *B2B Technology Marketing Paperback* – August 12, 2013 by Mr. Hugh Taylor.
8. *Valuable Content Marketing: How to Make Quality Content Your Key to Success* by Sonja Jefferson, Sharon Tanton, 2013.
9. *When Digital Becomes Human, The Transformation of Customer Relationships* by Steven Van Belleghem, 2015.
10. Spreng, R. A., Mankenzie, S. B., & Olshavsky, R. W. (1996), "A reexamination of the determinants of consumer satisfaction", *Journal of Marketing*, №60 (3), pp. 15-32.

ADEQUACY BETWEEN TRADITIONAL MARKETING AND MARKETING TECHNOLOGIES

Every business wants to grow and develop a strong client base. Advertising or promoting a business is key to achieving this growth. Advertising methods include traditional marketing methods as well as newer, modern methods. While modern methods can help reach more people, there are advantages to using some traditional methods.

From the destination level down to the personal, travel industry marketing is being shaken up by continuing and rapid developments in digital technology.

Since the rise of the internet, marketing research has increased drastically. User data has influenced marketing decisions across the board, and now marketers must find a way to utilize both the tech side of digital marketing without sacrificing the proven success of traditional marketing, which involves an understanding of consumer motivation. Data and statistics cannot determine a successful marketing campaign alone. Humans may be predictable, but the heart of any good advertisement is the story it tells.

Marketers recommend using a bit of intuition when relying on data to form a marketing strategy. Digital marketing makes ads readily available to the mainstream with phenomenal speed through a plethora of technology-based platforms: Youtube, social media, apps, podcasts, and so on and so forth.

Traditionally, marketing always starts with segmentation – a practice of dividing the market into homogenous groups based on their geographic, demographic, psychographic, and behavioral profiles. Segmentation is typically followed by targeting—a practice of selecting one or more segments that a brand is committed to pursue based on their attractiveness and fit with the brand. Segmentation and targeting are both fundamental aspects of a brand's strategy. They allow for efficient resource allocation and sharper positioning. They also help marketers to serve multiple segments, each with differentiated offerings.

However, segmentation and targeting also exemplify the vertical relationship between a brand and its customers, analogous to hunter and prey. Segmentation and targeting are unilateral decisions made by marketers without the consent of their customers. Marketers determine the variables that define the segments. The involvement of customers is limited to their inputs in market research, which usually precede segmentation and targeting exercises. Being “targets,” customers often feel intruded upon and annoyed by irrelevant messages aimed toward them.

Many consider one-way messages from brands to be spam.

Traditional market research might be as comfortable option for businesses, but it's not always the best choice for corporate marketing goals. To clarify the terms, the use of print ads on newspapers and magazines is a simple example of traditional marketing. Other examples include flyers that are put in mailboxes, commercials both on TV and radio and billboards. On the other hand, when a business invests on building a website, advertising the brand name through different social media such as Facebook, Twitter and YouTube, this kind strategy is called digital marketing.

With the progress in different technological approach, businesses are following digital marketing technology. Indeed the UNWTO (United Nations World Tourism Organization) advises DMOs (Destination Marketing Organizations) in their 2007 published ‘Practical Guide to Tourism Destination Management’ about the use of traditional marketing means. They mention that when using printed materials for promotional activities, DMOs always must plan with care about what needs printing and how much of it is needed [5].

While many businesses use traditional marketing methods to attract new business and clients, others have added or completely replaced traditional marketing with new or innovative marketing tactics. These fresh methods often revolve around the Internet; companies use social media tools and online ad campaigns to expand their audience. The progress in technology has a significant effect on the way professionals proceed further. Really, technology has tangled a lot with the technology skills which are the major component for the marketing executive [2]. This ranges extensively to develop email advertisement arrangements, monitor social media activities of business, use projecting analytics determining the further move. In addition, the projecting analytics in specific is very powerful alters to bang the marketing space in the present era. The technology lets specialist determine the long-term sales in specific demographics, address or items using the information to the statistical project in upcoming days. Companies can develop webpages or blogs that provide up-to-date information on their products or services [4]. Customers can then subscribe to news feeds and receive alerts to sales or company events. A DMOs online presence is particularly important. Statistics show that leisure travelers search a number of online sources during their trip-planning activities. DMO websites that maintain current calendars, list of hotels, events and

other practical travel information are extremely valuable to prospective leisure visitors. Web pages dedicated to specific “tourist routes” or “themed visits” are particularly effective for attracting visitors interested in high-adventure, culinary, golf, wellness or other particular types of travel. In the rush to drive likes and tweets, pins and favorites, ratings and reviews, marketers often overlook traditional tactics, which are still an effective way to motivate desired behaviors among consumers. And as the land grab to gain digital mindshare continues to pick up steam, it is becoming ever more important to differentiate your brand by offering compelling solutions to consumers across all channels – both digital and traditional. Overall, technology has positively impacted the effects of traditional marketing. With big data to back it up, online ads can reach consumers in more ways than ever before. In the digital economy, customers are now facilitated and empowered to evaluate and even scrutinize any company’s brand-positioning promise. With this transparency (due to the rise of social media) brands can no longer make false, unverifiable promises. Companies can position themselves as anything, but unless there is essentially a community-driven consensus the positioning amounts to nothing more than corporate posturing.

In fact, the most effective marketing strategies are those that incorporate both traditional and digital elements into a cohesive package that elicits a desired behavior from the consumer. In a connected world, the concept of marketing mix has evolved to accommodate more customer participation. Marketing mix (the four P’s) should be redefined as the four C’s (co-creation, currency, communal activation, and conversation).

In the digital economy, co-creation is the new product development strategy. Through co-creation and involving customers early in the ideation stage, companies can improve the success rate of new product development. Co-creation also allows customers to customize and personalize products and services, thereby creating superior value propositions.

A good example of the contrasts between traditional and digital can be found when comparing the passive nature of a traditional marketing message to the activity generated by an effective digital marketing campaign [3]. A 30-second television ad always lasts for 30 seconds, and the consumer is most likely passively participating. On the other hand, an effective digital campaign will lead to consumers actively participating in a digital experience for anywhere from two to five minutes [1].

Marketers can take advantage of the passive experience of viewing a television commercial or

flipping past a magazine ad by delivering a specific call to action to the consumer that leads to more active engagement on the brand’s digital channels.

Traditional and digital marketing are also coming together in exciting ways in the live events space. While brands have always paid for sponsorship of billboards and signage at a rock concert or sporting event, the emergence of mobile enables marketers to engage consumers while they are experiencing the event. For example, you can take your traditional buys to the next level by including a call to action for a mobile campaign that makes the crowd a part of the event.

To conclude we can say that Traditional marketing is also a very effective way to target customer audiences based on demographic information like location or age, as well as psychographics like interests and lifestyle. However, marketers can take this one step further with digital – as it is the only mass marketing vehicle that enables you to instantly customize the experience and communication in real time. However Marketers can deliver even more personalized messages on social channels like Facebook, as you have the ability to target consumers based on the information they share. For example, you can supplement your traditional media buys in media properties where consumers are likely to have children by targeting parents on Facebook that have already shared that information [3].

While digital has emerged in recent years as a cost-effective way to drive marketing results, it is important for brands to not overlook traditional methods that can help amplify and take their campaigns to the next level. Depending on your specific goals, it is important not look at traditional vs. digital as an “either/or” proposition, and instead look at it as an opportunity to engage consumers holistically.

References

1. Lisette de Vries, Sonja Gensler, and Peter S.H. Leeflang (2017) , Effects of Traditional Advertising and Social Messages on Brand-Building Metrics and Customer Acquisition. *Journal of Marketing*., vol. 81, pp. 26-27, 2017.
2. M. Salehi Dissimilarity of E-marketing VS traditional marketing international *Journal of academic research in business and social sciences*, vol 2, pp 35-40, 2012.
3. Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice, Dave Chaffey, Fiona Ellis-Chadwick (authors), vol 5, pp 5-14, 2012.
4. H. Beckwith, Selling the Invisible: A Field Guide to Modern Marketing, Vol 20, pp. 12-15, 2012.
5. Valuable Content Marketing: How to Make Quality Content Your Key to Success by Sonja Jefferson

AGENT-ORIENTED MODELING OF MACROECONOMIC SYSTEMS

Formal representations of separate components of the economic system are considered, which is regarded as the interaction of economic agents of various types. The need to introduce mechanisms for coordinating the activities of economic agents in the process of their interaction is formulated.

According to generally accepted ideas, the economic agent has (or may have) a certain independence in the choice of the mode of his functioning (his state). In this case, the agent is "immersed" in an environment external for him, which arises as a result of the activities of other agents [1]. Within the framework of this approach, there arises the problem of choosing a mechanism for coordinating the joint functioning of the agent and the environment, which is reduced to the coordination of a multitude of agents - elements of the economic system. As a prerequisite for their joint functioning, material and (or) financial balance occurs, since the main activity of economic agents is the release (production) and expenditure (consumption) of material goods that are transferred to the environment and, accordingly, are withdrawn from it; "environment" is formed by the rest of the participants in the system. To avoid the situation of inconsistency of actions, mechanisms of coordinated functioning of the agent and the environment are necessary, or, which is the same thing, coordinating the activities of agents among themselves. Such mechanisms should be considered as economic mechanisms for coordination of agents.

Under the economic agent, depending on the degree of aggregation, we mean a person, a group of people, an enterprise, an industry, a region, and so on. When describing the agent, we will be mainly interested in those characteristics of the agent that can be used to study its interaction with other agents. In this case, the internal and external descriptions of the agent are possible. The first one specifies the objective function, the system of preferences, the system for assessing the effectiveness of technological regimes. The second – the reaction of the agent to the external environment. In both cases, a set of potentially available states (a set of admissible alternatives) is assumed to be known.

The result of the activity of an economic agent is the transformation of goods, or products, and the term product is understood quite widely. It contains, in particular, products in the traditional understanding of this word – production assets, consumer goods, natural resources, etc., services, various types of labor. With respect to these products, it is always assumed that they are "infinitely divisible" and "individual": the quantity

of the product consumed by one agent can not be consumed simultaneously by another. An alternative product is an information product.

According to [2], it is assumed that in the system circulates $n=|N|$ products among $m=|M|$ agents. Each agent i consumes and (or) produces products from a set N . In accordance with this, two sets are distinguished: X^i and Y^i – in the space of product sets R^n .

The set X^i is interpreted as a consumer set – available consumer sets of (quantities) of products – vectors $x^i = (x_1^i, \dots, x_j^i, \dots, x_n^i) \in X^i$, where x_j^i – the quantity of product j , available to consumer i . As a rule, it is considered that $X^i \subseteq R^n$, ie $x^i \geq 0$. The latter condition may not be available. Then negative coordinates are treated as "given" products, and positive ones – as "purchased" in appropriate volumes.

Production activities can be described in one of two ways: in the variant with flows and variant with stocks. If you use the variant with flows, then the difference in production and consumption by the agent is fixed.

Like the consumer set, the technological set is determined $Y^i \subseteq R^n$: vector $y^i = (y_1^i, \dots, y_j^i, \dots, y_n^i) \in Y^i$ is interpreted as a technological method (technological regime). In this case, vector y^i consists of components y_j^i ($j=1, \dots, n$), where $y_j^i \geq 0$, if product j produced in this way, and $y_j^i < 0$, if it is consumed in the same way, in quantity $|y_j^i|$.

The state of agent i is the vector $z^i = (x^i, y^i) \in Z^i \subseteq (X^i \times Y^i)$, also referred to as a locally acceptable state for the agent i (that is, permissible from the point of view of an individual agent). Aggregate vector $z = (z^i)_{i=1, \dots, m}$ represents the state of the system as a whole (it is composed of sub-vectors z^i , $i \in M$, states of individual elements of the system). The state of the system as a whole is locally permissible (for the system), if

$$z \in \prod_{i=1}^m Z^i = Z. \quad (1)$$

Among all the set of locally admissible states, it is necessary to select a subset of states that would be globally admissible in the sense that the total consumption (costs) in the system did not exceed the total production (it is assumed that the system is closed). This condition is very weak - it allows that some of the

products are not used; it also does not take into account what are the actual releases and costs in the system.

We say that the state of the system is globally permissible (in a weak form), if

$$\sum_{i=1}^m x^i \leq \sum_{i=1}^m y^i \quad (2)$$

This ratio means that the total consumption can be satisfied with the total release of all agents. In other words, this means that aggregate demand does not exceed the aggregate supply; however, not all produced products can be used.

The conditions for local and global admissibility are necessary conditions for the functioning of the economic system.

For each state z of the whole system is put in correspondence the set of $P^i(z)$ states, that are presented for the agent i as more preferred than z . The set $P^i(z)$ is the image of a vector z for a point-multiple mapping $Z \rightarrow Z$. In the future, this display of preference will be convenient for to denote as $P^i(z)$. Most often we will assume that the mapping $P^i(z)$ is determined by means of some numerical function $u^i: Z \rightarrow R^1$ in the following way:

$$P^i(z) = \{z' : z' \in Z, u^i(z') > u^i(z)\} \quad (3)$$

Function $u^i(z)$ is called a utility function, and the number $u^i = u^i(z)$ shows the value of utility, received by agent i in state z . It should be noted that the same preference display can be specified using different utility functions.

In the particular case, the preference display P^i , as well as utility function u^i , can only depend on the state of $z^i = (x^i, y^i) \in Z^i$ this agent (and not the state of the whole system), i.e.

$$P^i(z) = \tilde{P}^i(z^i), \quad u^i(z) = \tilde{u}^i(z^i), \quad (4)$$

where z^i – subvector for vector z , corresponding to agent i .

We assume that the agents are initially active, i.e. that the function of any agent consists in choosing his state from a certain set of states available to him. At the same time, he behaves rationally, trying to choose the best possible state. In this case, the state $z^{*i} \in Z^i$, which is the solution of the task

$$u^i(z^i) \rightarrow \max, \quad z^i \in Z^i, \quad (5)$$

where Z^i – the set of locally admissible states for the agent i , can be called absolutely optimal. The aggregate

of such states $Z^* = (Z^{*i})_{i=1}^n$. It is a locally acceptable state of the system, but it not always a globally admissible state, i.e. in fact, in such a state, the system can not function! The latter circumstance forces us to introduce some other ways of ensuring the coordination of the economic agents functioning – mechanisms of coordination (economic mechanisms). The task of these mechanisms is, in particular, to ensure global admissibility of the state of the system, while preserving – to some extent – the rational choice of states by their agents. Accounting for agent activity, i.e. taking into account its interests as opposed to its strict enforcement, is an indispensable condition for the analysis of economic systems, in difference to technical ones.

The operation of the coordination mechanisms may be different. In accordance with this, there are two types of coordination mechanisms, which in some cases pass into each other. The first type is the distortion of the set of admissible states for the agent. As a rule, this is a "truncation" of the set of admissible states Z^i , ie replacing it with a set $\hat{Z}^i$:

$$\hat{Z}^i \subset Z^i. \quad (6)$$

In this case, in accordance with the rationality hypothesis, the agent chooses his state as the solution of an extremal task of the form

$$u^i(z^i) \rightarrow \max, \quad z^i \in \hat{Z}^i. \quad (7)$$

The second type is the distortion of the utility function (pre-reverence mapping).

The first type includes such activities as the introduction of budgetary (financial) restrictions, in-kind restrictions (quotas, limits), the issuance of directives on the volume of consumption and production, etc. The second type includes such measures as the change of prices (if the utility function depends on them), some forms of donations, and, to some extent, promotional activities.

The described formalisms make it possible to construct mechanisms for coordinating economic agents both in statics and in dynamics in the process of production, consumption and exchange of products.

References

1. H. Deguchi, "Economics as an Agent-based Complex System. Toward Agent-based Social Systems Sciences", Tokyo: Springer, 240 p., 2004.
2. М. И. Левин, "Математические модели экономического взаимодействия" / Левин М. И. Макаров, В. Л. Рубинов А. М., М.: Физматлит, 376 с., 1993.

МОДЕЛЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ MATLAB / SIMULINK

Соціально відповідальна діяльність підприємства – це вибір керівництва даного підприємства, і цей вибір має бути обґрунтованим. Тим більше, що вплив вимог соціальної відповідальності на результати діяльності підприємства не є однозначно позитивним.

Перевірити життєздатність підприємства при умові дотримання ним вимог, які висуваються до соціально відповідальної діяльності, дозволить розрахунок оцінки потенціалу соціально відповідальної діяльності підприємства.

Потенціал соціально відповідальної діяльності підприємства – це здатність цього підприємства до задоволення інтересів стейкхолдерів і власного самовідтворення при дотриманні обмежень на управлінські впливи та результати діяльності підприємства, які накладаються не тільки вимогами законодавства, але і нормами бізнес-етики. Маються на увазі соціальні норми, які відображають уявлення суспільства о неформальних зобов'язаннях бізнесу понад законодавчо встановлені обов'язки у конкретний період часу та формуються на основі наявних соціальних проблем, рекомендацій громадських та експертних організацій щодо заходів з підтримки сталого розвитку, існуючих домовленостей між сторонами соціального партнерства та передової практики бізнесу.

Результатною оцінкою потенціалу соціально відповідальної діяльності підприємства виступає максимальне (найкраще) значення показника результатів діяльності (r), яке підприємство здатне отримати у відповідному плановому періоді, діючи в рамках норм соціально відповідальної діяльності. Так як показник r є векторним, результатною оцінкою потенціалу соціально відповідальної діяльності підприємства виступає множина Парето-оптимальних значень показника r .

Елементами вектору r виступають:

- характеристики благ, які підприємство створює для задоволення інтересів стейкхолдерів;
- характеристики різних форм капіталу підприємства – економічного, соціального та людського, які виступають результатними показниками діяльності підприємства в аспекті його відтворювальної функції.

Загальна модель стратегічного потенціалу соціально відповідальної діяльності підприємства має такий вигляд:

$$\begin{aligned}
 r_{\text{capital}}^e(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\rightarrow \max_{\sigma}, \\
 r_{\text{capital}}^s(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\rightarrow \max_{\sigma}, \\
 r_{\text{capital}}^h(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\rightarrow \max_{\sigma}, \\
 r_{\text{stakeholders}}(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\rightarrow \max_{\sigma}, \\
 r_{\text{capital}}^e(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\geq r_{\sigma}^{e-\min}, \\
 r_{\text{capital}}^s(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\geq r_{\sigma}^{s-\min}, \\
 r_{\text{capital}}^h(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\geq r_{\sigma}^{h-\min}, \\
 r_{\text{stakeholders}}(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z) &\geq r_{\sigma}^{\text{st-lim it}}, \quad \sigma = \overline{1, N^{\sigma}},
 \end{aligned} \tag{1}$$

де: σ – номер варіанту стратегії підприємства, який виступає керованою змінною моделі (на вхід моделі надходить множина альтернативних варіантів стратегії підприємства);

S_{σ} – матриця значень параметрів стратегії σ в розрізі інтервалів часу; $\tilde{S}$ – матриця значень заданих параметрів діяльності підприємства в розрізі інтервалів часу; $\tilde{x}$ – вектор характеристик ресурсів підприємства на початок планового періоду; Z – матриця значень параметрів зовнішнього середовища в розрізі інтервалів часу; Z^{set} – множина варіантів матриці параметрів зовнішнього середовища;

критерії $r_{\text{capital}}^e, r_{\text{capital}}^s, r_{\text{capital}}^h$

характеризують результати діяльності підприємства в аспекті самовідтворення: r_{capital}^e – величина економічного капіталу підприємства на кінець довгострокового планового періоду (також може використовуватись величина чистого прибутку підприємства за весь період); r_{capital}^s – вектор характеристик соціального капіталу підприємства на кінець планового періоду; r_{capital}^h – вектор характеристик людського капіталу підприємства на кінець планового періоду;

критерій $r_{\text{stakeholders}}$ характеризує результати діяльності підприємства в аспекті задоволення інтересів стейкхолдерів;

$r^e_{\min}, r^s_{\min}, r^h_{\min}$ – граничні значення

показників економічного, соціального та людського капіталу підприємства на кінець планового періоду, які є мінімально необхідними для підтримки подальшої життєздатності підприємства;

r^{st_limit} – обмеження на результати діяльності

підприємства із задоволення інтересів стейкхолдерів, які накладаються нормами бізнес-етики та задають мінімальну «межу» соціально відповідальної поведінки підприємств.

Якщо модель (1) має рішення при заданих обмеженнях в усіх достатньо ймовірних варіантах умов зовнішнього середовища $Z \in Z^{set}$, то стратегічний потенціал соціально відповідальної діяльності підприємства є достатнім для підтримки життєдіяльності підприємства при дотриманні ним норм соціальної відповідальності.

Задача (1) може бути розв'язана із використанням імітаційного підходу [1,2]. У цьому випадку процедура розрахунку оцінки потенціалу соціально відповідальної діяльності підприємства складається з таких етапів:

1. Отримання множини значень результатного вектору $r(\tilde{x}, \tilde{S}, S_{\sigma}, Z)$ при різних варіантах стратегії σ за допомогою імітаційної моделі діяльності підприємства (для кожного варіанту $Z \in Z^{set}$).

2. Виявлення множини A_1^{σ} стратегій, результати реалізації яких відповідають обмеженням задачі (1) при усіх $Z \in Z^{set}$.

Якщо множина A_1^{σ} є пустою, це означає, що підприємство поки що не в змозі відповідати нормам соціально відповідальної поведінки внаслідок низького рівня потенціалу. Для такого підприємства потребується пом'якшення обмежень на результати задоволення інтересів стейкхолдерів з метою поступового накопичення потенціалу.

3. Якщо множина A_1^{σ} не є пустою, на ній визначається підмножина A_2^{σ} Парето-оптимальних стратегій, яка виступає множиною оцінкою потенціалу соціально відповідальної діяльності підприємства. Далі керівництво підприємства робить свій вибір на множині Парето-оптимальних стратегій соціально відповідальної діяльності.

Модель стратегічного потенціалу соціально відповідальної діяльності промислового підприємства було реалізовано засобами пакету Matlab з використанням середовища імітаційного моделювання Simulink (рис. 1).

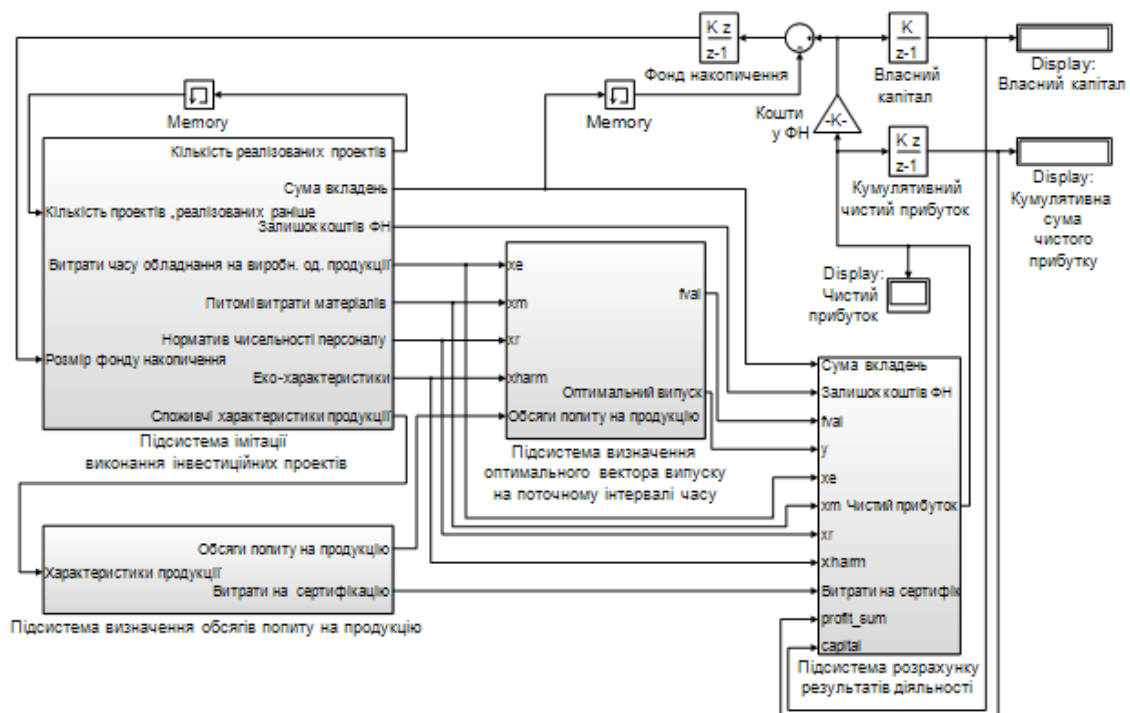


Рис. 1. Загальна діаграма імітаційної компоненти моделі стратегічного потенціалу підприємства, побудованої у середовищі Simulink

Список літератури

Побудована модель виступає засобом підтримки прийняття рішень з соціально відповідального управління промисловим підприємством у наявних економічних умовах.

1. Боршев А. “От системной динамики и традиционного ИМ – к практическим агентным моделям: причины, технология, инструменты”, [Electronic resource]. – Access Mode. Доступно: <http://www.gpss.ru/paper/borshevarc.pdf>

ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТРЕНДІВ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ У 2018 РОЦІ

Останнім часом у світовій економіці трапились декілька знакових подій, які можуть в подальшому вплинути як на економіку в цілому, так і на її рушійну силу – світову торгівлю. Ці події були спричинені як політичними, так і економічними та інформаційними чинниками розвитку сучасної світової системи господарювання.

За даними СОТ обсяг експорту та імпорту починаючи з 2000 року зростає в середньому на 5,8% щорічно, що випереджає світовий ВВП майже на 2%. При цьому найбільшу частку у вартості торгових потоків складали продукція машинобудівної і електротехнічної галузі та нафта [1]. Країнами-лідерами світової торгівлі останні роки були США, Європейський союз та Китай.

Серед політичних факторів, що будуть формувати глобальні тренди світової торгівлі у 2018 році експерти називають президентські вибори у США у 2017 році та так званий Brexit, за результатами якого Великобританія вийшла з ЄС.

США є учасником багатьох інтеграційних об'єднань. Однак це не стало перешкодою для виходу у 2017 році із Транстихоокеанського партнерства (ТТП) – преференційної угоди за участю 12 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, розмір ВВП якої досягав 38-40% світової торгівлі [1]. Однак інші країни-члени ТТП, загальний обсяг ВВП яких складає більше ніж 10 трлн. доларів США, продовжують роботу над узгодженням взаємної торгівлі та зняттям приблизно 95% тарифів на товари. Очікується, що дана угода буде підписана у 2018 році.

Brexit є наступним політичним чинником змін у світовій торгівлі, насамперед на території ЄС. Вихід Великобританії з членства у ЄС здійснюватиметься у три етапи, перший з яких завершився у грудні 2017 року. Другий етап переговорів буде охоплювати перехідний період після офіційного виходу з ЄС в березні 2019 року, і очікується, що він буде включати вирішення більш складних питань, ніж перший етап, а саме про економічну інтеграцію та вільну торгівлю [2].

Стійкий розвиток екологічно чистого експорту у 2018 році призведе до зростання попиту на товари, вироблені за допомогою екологічних технологій. Глобальні правила розвитку торгівлі націлені на дотримання екологічно чистих норм виробництва, що спричиняє зростання обсягу інвестицій у розвиток технологій для дотримання встановлених стандартів. За даними Світового банку загальний обсяг глобальних інвестицій у екологічно чисті

технології складатиме понад 2,5 трлн. доларів до 2020 року [3].

Наступним трендом у 2018 році стане розвиток ринків Індії, Бразилії та Нової Зеландії. За даними Morgan Stanley рівень дигіталізації економіки Індії значно зріс за останні 5 років, ключовими факторами розвитку індійської економіки стали податкове законодавство та сприятлива демографічна ситуація в країні. Так, за прогнозами Світового банку зростання ВВП Індії складе у 2018 році 7,5%. Morgan Stanley також прогнозує, що Індія стане найбільш швидкозростаючою економікою в світі протягом найближчого десятиліття [4].

Зростання ВВП Бразилії та Нової Зеландії у 2018 році складе 3,1 % та 3,6 % відповідно. Transparency International присвоїв друге місце Новій Зеландії у рейтингу 2018 року серед найкращих країн для ведення бізнесу [5].

Торговельні тренди у 2018 році також буде супроводжувати скорочення залежності промисловості від нафти. Так, Саудівська Аравія планує продати в цьому році близько 5% державної нафтової компанії Saudi Aramco в рамках IPO і розраховує отримати до 100 мільярдів доларів для програми Vision 2030, яка призначена для переведення країни від нафтової залежності до збільшення у структурі економіки питомої ваги технологічних і розважальних послуг [1].

У свою чергу Нігерія та Ангола з метою зменшення проблеми нафтової залежності (70% доходів держбюджету Нігерія отримує від продажу нафти) активно розвивають агропромисловий комплекс своїх країн. У 2017 році уряд Нігерії запровадив програму експорту ямсу (бульбова культура, схожа на картоплю) до країн Європи та США, оскільки за оцінками СОТ Нігерія виробляє 60% світового обсягу цього продукту. Натомість Ангола націлена на більш широке використання свого сільськогосподарського потенціалу в напрямку зростання виробництва злаків, молока, м'яса птиці та інших продуктів [1].

У сфері банківських послуг буде посилюватись тренд використання технології Blockchain, яка пропонує широкі можливості для фінансування міжнародної торгівлі, дозволяє декільком гравцям мати доступ до живого, незмінного цифрового реєстру. У травні 2017 року Консорціум R3, який складається з 70 найбільших світових фінансових інститутів і створений для дослідження та розвитку впровадження технології Blockchain, оголосив про залучення найбільших інвестицій. 6 грудня 2017

року Amazon приєдналася до Blockchain спільноти, оголосивши про партнерство з R3, щоб дозволити платформі Corda стати першою технологією на основі розподілених баз даних для роботи на платформі веб-сервісів Amazon [6].

Адаптація та впровадження новітніх технологій у ланцюги постачання таких як автоматизація та робототехніка, навчання машин, автопілоти на вантажних автомобілях, нові технології стеження за процесом виробництва – всі ці нововведення будуть впроваджені у 2018 році в промислових масштабах. 2017 рік був визначальним для вантажних перевезень завдяки презентації компанією Tesla вантажного електрокару з автопілотом та отримання нею попередніх замовлень від таких корпорацій як Pepsi Co та Walmart.

За даними Світового банку різні підприємства інвестували у новітні технології вантажних перевезень понад 1 млрд. доларів США, а в технології управління ланцюгами постачань – більше 4 млрд. доларів США [3].

Роботи також будуть відігравати велику роль на складах в 2018 році. У той час як деякі з них здатні працювати самостійно, замінюючи людей на робочому місці, інші працюють разом з людьми або контролюються людьми на основі використання додатків віртуальної реальності. Так, за даними компанії Amazon на 20 її складах на кінець 2017 року працювало близько 45000 роботів, що на 50% більше, ніж рік тому, коли за даними компанії в ній працювали 30000 тисяч роботів разом із 230000 тисячами робітників [6]. Немає сумнівів, що попит на навички, необхідні для роботи з робототехнікою, в наступному році буде зростати.

Існування НАФТА також під загрозою, оскільки існує низка питань, за якими США, Канада та Мексика не можуть дійти згоди, а саме:

- усунення взаємності в державних закупках на субнаціональному рівні;
- зміни в правилах виробництва в автомобільному секторі;
- ліквідація положення про вирішення незалежних спорів;
- кінець канадському управлінню постачанням молочної, яєчної та птахівної промисловості [7].

Однак, навіть якщо НАФТА припинить своє існування, торгівля між цими країнами неминуха: ланцюги постачань між Мексикою та Канадою проходять крізь США.

Прискорений розвиток технологій супроводжується розвитком кіберзагроз у сфері інформаційних систем, що стосуються інтелектуальної власності. Всі користувачі Інтернету знаходяться під загрозою хакерських атак. Витрати на запобігання таким загрозам зростають щорічно. Так, за даними платформи www.eweek.com інтенсивність кібер-атак у 2017 році збільшилась на 50% порівняно із 2016 роком [8]. Тому розвиток сегменту послуг з кібербезпеки та попит на залучення фахівців в даній сфері також матимуть тенденцію до зростання у наступному році.

І останнім трендом світової торгівлі у 2018 році стануть вміння та навички у сфері управління та здійснення зовнішньоторговельних операцій. За даними СОТ світові експортні продажі будуть зростати під впливом ринків, що розвиваються [1]. А тому зростатиме кількість компаній, залучених у світову торгівлю, що спричинятиме попит на ринку праці на фахівців з глобальних торговельних процесів.

Оскільки в сучасних умовах глобалізація економічних відносин відбувається насамперед за допомогою інформаційних технологій, значне розповсюдження отримали онлайн платформи для пошуку іноземних партнерів, допомоги розробки власної стратегії виходу на закордонний ринок.

Таким чином, можна зробити висновок, що основним трендом 2018 року стане зростання обсягів світової торгівлі в основному за рахунок інноваційної складової в управлінні торговельними потоками. Вплив інновацій суттєво змінює вектори розвитку попиту та пропозиції у світовій економіці.

Список літератури

1. World Trade Organization [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.wto.org>. Дата звернення: 27.02.2018.
2. European Union [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.europa.eu>. Дата звернення: 27.02.2018.
3. World Bank [Електронний ресурс]. Доступно: <https://data.worldbank.org>. Дата звернення: 27.02.2018.
4. Morgan Stanley [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.morganstanley.com>. Дата звернення: 27.02.2018.
5. Transparency International [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.transparency.org>. Дата звернення: 27.02.2018.
6. Amazon [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.amazon.com>. Дата звернення: 27.02.2018.
7. NAFTA [Електронний ресурс]. Доступно: www.naftanow.org. Дата звернення: 27.02.2018.
8. Eweek [Електронний ресурс]. Доступно: www.eweek.com. Дата звернення: 27.02.2018.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА СЛОВАЧЧИНИ: СХОЖІСТЬ ТА РОЗБІЖНОСТІ

Важливішим індикатором економічного розвитку будь-якої країни є валовий внутрішній продукт (ВВП), який вимірює сукупний обсяг товарів і послуг, вироблених в економіці. Хоча більшість громадян оцінюють економічний прогрес своїх країн не за статистикою зростання ВВП, а за змінами рівня життя своїх домогосподарств - явища, яке охоплює доходи, можливості працевлаштування, економічну безпеку та якість життя, тим не менш, зростання ВВП залишається в центрі державного управління і як й раніше є стандартною мірою економічного успіху.

Для можливості проведення порівняльних досліджень, даний показник використовується в своїй відносній мірі - ВВП на душу населення. На рис. 1 наведені тенденції зміни показника ВВП на душу населення за період 1980-2016 рр. для країн світу, Європи, а також для України і Словаччини.

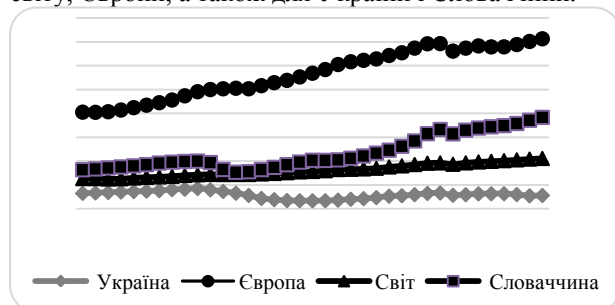


Рис. 1. Графіки зміни ВВП на душу населення для країн світу, Європи, України та Словаччини (\$) [1]

Зміни ВВП на душу населення для світу, Європи та Словаччини мають висхідний тренд, однак з різними якісними характеристиками. Так, темпи зростання показника по світу ілюструють тенденцію стабільного середньорічного зростання в розмірі 1,4 %; для країн Європи - 1,6 %; для Словаччини - 2,4 %. Для України спостерігається стагнаційно-спадна динаміка зміни значень ВВП на душу населення із середньорічними темпами падіння 0,4 %.

Крім того, істотна відмінність між Україною і Словаччиною полягає в тому, що в Словаччині ВВП на душу населення станом на 2016 рік в 6,8 разів вище значення даного показника в Україні (Україна - 2804,82 \$, Словаччина - 19177,55 \$) [1]. Якісні зміни даного макроекономічного індикатора можна спостерігати на динаміці зміни щорічних темпів зростання (рис. 2) [1]. Аналіз темпів зростання ВВП

на душу населення дозволяє виділити якісні особливості розвитку аналізованих країн. Так,

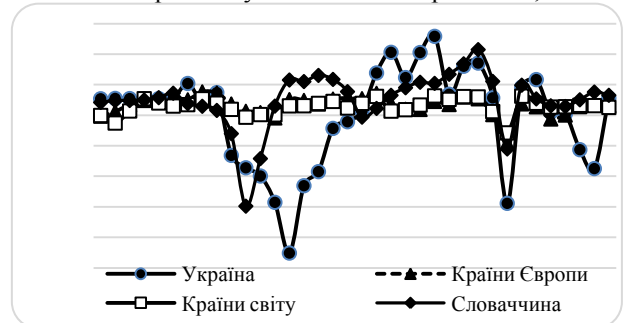


Рис. 2. Темпи зростання ВВП на душу населення [1]

характерною точкою економічного розвитку для всіх країн став 2009 рік. Це точка біфуркації, яка характеризує мінімальні значення ВВП на душу населення, що пов'язано зі світовою фінансовою кризою і яка завершує кризовий інтервал падіння даного показника 2008–2009 рр. Однак темпи падіння в точку біфуркації і періоди виходу з неї діаметрально протилежні. Так, для країн світу падіння ВВП на душу населення у 2009 р. склало 3,9%, а період повернення до докризового рівня - 1 рік (2008 р. - 9629,1 \$; 2010 р. - 9644,0 \$); для країн Європи падіння значення показника за 2009 р. склало 4,6 % і тільки у 2015 р. воно перевищило докризовий рівень (2008 р. - 34644,4 \$, 2015 р. - 35093,2 \$); для Словаччини падіння у 2009 р. склало 5,6%, а період виходу з кризи два роки (2009 р. - 16636,5 \$, 2011 р. - 16937,1 \$). В Україні спостерігається найгірша ситуація, коли падіння ВВП на душу населення у 2009 р. склало 14,5 % в порівнянні з 2008 р. і, на жаль, наша країна до 2017 р. не відновило докризове значення цього показника (2008 р. - 3319,3 \$, 2016 р. - 2804,8 \$). Це означає, що економіка України знаходиться в стані затяжної системної кризи, викликаній синергетичним ефектом негативного впливу світових і, більшою мірою, національних політико-економічних флуктуацій.

Крім світової точки біфуркації 2009 р., в історії економічного розвитку Словаччини та України спостерігаються специфічні деструктивні періоди. Так, в Словаччині падіння ВВП на душу населення характерно для періоду 1989–1992 рр. та склало 26%, що було пов'язано з трансформаційними процесами формування двох нових держав Чехії і

Словаччини (1993 рік). Протягом 6 наступних років Словаччина відновлювала докризовий рівень ВВП на душу населення (1989 р. – 10010,7 \$, 1998 р. – 10191,6 \$). Ця криза була значно сильнішою в порівнянні з кризовими явищами 2009 р., коли падіння показника практично в 2 рази було більше за 2009 р. Тобто економіка Словаччини поступово набула “запас міцності”, що підтверджує збільшення даного показника за період 1980-2016 рр. в 2,4 рази [1].

В економічному розвитку України також присутні специфічні періоди кризових явищ. В цьому процесі можна виділити декілька етапів: 1 етап – 1990–1998 рр. період стрімкого падіння національної економіки, пов’язаний з формуванням України як самостійної держави. Падіння ВВП на душу населення склало 61%; 2 етап – 1999–2008 рр. період відновлення економіки, формування ринкових механізмів розвитку. Зростання показника становило 94%; 3 етап – 2009–2013 рр. період виходу з кризи, викликаної світовими деструкціями. Зростання ВВП на душу населення склало 12 %; 4 етап 2014 р. – по сьогоднішній час криза, пов’язана з політичними трансформаціями в країні. Аналіз розвитку України свідчить про те, що економічна ситуація в країні багато в чому залежить від політичних криз в суспільстві, недосконалості сформованих ринкових механізмів, і це робить економіку країни високочутливою до негативних впливів світового ринкового оточення.

Зростання ВВП є необхідною, але не достатньою умовою для стійкого підвищення медіанного рівня життя. Тому, починаючи з 2017 р., експертами Світового економічного форуму розраховується Індекс інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index – IDI), основу якого складають ключові показники ефективності розвитку країни [2].

IDI оцінює, наскільки ефективно багатство в країні підвищує рівень життя і сприяє зростанню рівності населення. При розрахунку IDI використовується три категорії факторів: зростання і розвиток, інклюзія, справедливість до майбутніх поколінь і забезпечення сталого розвитку. Станом на 2017 р. IDI розрахований за даними 103 країн відповідно до їх поточного рівня інклюзивного розвитку та уявлення про тенденції за 5 років.

Порівнюючи оцінку економічного розвитку Словаччини та України, на підставі IDI за 2017 р. необхідно відзначити абсолютно різні позиції цих країн. Так, Словаччина знаходиться в групі розвинених економік, займає 20 місце серед 30 країн цієї групи зі значенням IDI 4,9 (максимальна оцінка 7); 29 місце за рівнем ВВП на душу населення і відноситься до підгрупи економік, що повільно поліпшуються. Загальний тренд 5-річного розвитку складає “+1,49”, що означає наявність позитивних тенденцій розвитку економіки країни. Україна знаходиться в групі 79 країн з ринковою економікою, що формується, займає 49 місце зі значенням IDI 3,42; 43 місце за рівнем ВВП на душу населення і належить до групи економік, що погіршуються.

Загальний тренд 5-річного розвитку становить “– 6,8”, тобто за останні 5 років на 6,8 % знизилася число людей, які включені в процес економічного зростання і отримують від нього вигоду. У табл. 1 наведено характеристику значень локальних факторів IDI за трьома категоріями чинників.

Таблиця 1

Оцінки експертів Світового економічного форуму в Давосі за складовими IDI для Словаччини та України

Категорії та фактори IDI	Словаччина	Україна
<i>Категорія – Зростання та розвитку</i>		
ВВП на душу населення, \$	19238	2906
Продуктивність праці, \$	62373	15845
Здоров’я життя, роки	68,1	64,1
Зайнятість, %	53,5	53,9
<i>Категорія - інклюзії</i>		
Чистий дохід Джині, %	26,1	26,3
Рівень бідності, %	8,7	0,5
Багатство Джині, %	46,3	90,1
Медіанний дохід, \$	8,7	8,7
<i>Категорія – справедливість до майбутніх поколінь та стійкого розвитку</i>		
Скорогована чиста економія, %	4,8	1,0
Інтенсивність вуглецю у ВВП, %	49,5	347,0
Державний борг, %	52,3	82,1
Коефіцієнт залежності, %	42,5	45,8

Позначки: **курсив** – найкращі значення показників в групі; **жирний** – найнижчі значення показників в групі

Найбільша несхожість економічного розвитку Словаччини та України спостерігається в значеннях фактору «Багатство Джині», що вимірює відмінності в розподілі багатства в суспільстві. Чим ближче цей показник до 100 %, тим більша нерівність у доходах населення. Так, у Словаччині цей показник є кращим в групі розвинених країн, тоді як в Україні від має найгірше значення. Особливостями економічного розвитку Словаччини є: низькі значення ВВП на душу населення, продуктивності праці, середньої кількості років життя населення, медіанного доходу населення. Але, коефіцієнт залежності, що показує співвідношення утриманців до населення працездатного віку у віці 15–64 років у країні є кращим для цієї групи країн. Україна має суттєві проблеми з державним боргом, забрудненням навколишнього середовища, нерівністю розподілу багатства у суспільстві.

Проведений аналіз довів, що незважаючи на те, що економіки Словаччини та України мають різні вектори свого розвитку метою, яка поєднує їх зусилля, виступає необхідність покращення рейтингової позиції серед країн своїх груп. Для цього є визначені орієнтири у вигляді кращих значень факторів IDI та наполегливе бажання урядів наших країн щодо покращення рівня життя населення.

Список літератури

1. United States Department of Agriculture. Economic Research Service. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.ers.usda.gov/data-products/international-macroeconomic-data-set>. Дата звернення 16.03.2018
2. The Inclusive Development Index 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018>. Дата звернення 16.03.2018

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ У РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ: СУТНІСТЬ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ

У сучасних умовах розвитку економіки, самостійності підприємств, їх прагнення до розширення ринків збуту, необхідності регулювати свій фінансовий стан та взаємодію з банківськими установами виникає об'єктивна необхідність ефективного фінансового планування та його оптимізації. На вирішення таких питань необхідно спрямувати зусилля керівників підприємств та банківських установ.

Особливості організації та здійснення фінансового планування у своїх роботах досліджують такі вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Бланк, В. Борисова, О. Васюренко, Г. Висоцький, В. Опарін, О. Орлов, О. Терещенко, Р. Телічко, А. Равенков, І. Хома, І. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Дж. Вахович, У. Кінг та ін. Однак проблемним залишається питання оптимізації фінансового планування у різних галузях. Також існує об'єктивна необхідність в удосконаленні науково-методичної бази стосовно оцінювання ефективності фінансового планування для оптимізації процесу формування фінансового плану банками України.

Метою роботи є дослідження сутності фінансового планування на підприємствах та у банківських установах, а також визначення основних можливих результатів оптимізації такого планування.

Метою фінансового планування є взаємоузгодженість доходів та витрат. Предмет фінансового планування знаходиться у межах об'єкта і відображає аспект проблеми, досліджуючи який виділяють його головні, найбільш суттєві ознаки, на яких створюється основа цілісного пізнання об'єкта. Таким чином, предметом фінансового планування є сукупність інструментів фінансового механізму, які забезпечують оцінку фінансово-економічних управлінських рішень у межах фінансової політики підприємства [1].

Основними завданнями фінансового планування на підприємствах є [1–2]:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- встановлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального

використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;

- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування на підприємствах включає такі етапи:

- аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року;

- розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких будуть розраховані планові фінансові показники;

- розробка проекту фінансового плану.

Процес планування на промисловому підприємстві – це управлінський процес створення й підтримки стратегічної відповідності між цілями, що стоять перед підприємством, його потенційними можливостями і шансами в тій чи іншій сфері підприємництва. Оптимізація цього процесу охоплює всю діяльність підприємства – від ідеї про розробку або удосконалення нового різновиду продукції до організації післяпродажного обслуговування і ремонту виробів, що експлуатуються споживачами. План комерційної діяльності – це множина окремих планів діяльності, узгоджених за часом, місцем, заходами, виконавцями, основу якого складають маркетингові цілі і намічені завдання [1].

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства.

Оптимізація фінансового планування полягає у розробці декількох варіантів планових розрахунків для того, щоб вибрати з них оптимальний. Основними критеріями вибору можуть виступати [3]:

- максимум прибутку (доходу) на грошову одиницю вкладеного капіталу;
- максимум збереження фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат;
- мінімум поточних витрат;
- мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного результату;
- максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

На відміну від промислових підприємств, для яких найважливішою вважається маркетингова стратегія, для банківських установ пріоритетною є фінансова стратегія, з огляду на яку визначається

спрямування інших функціональних стратегій. Фінансове планування у банківських установах спрямовується на перетворення їх стратегічних цілей та завдань у конкретні значення результативних фінансових показників діяльності банківської установи через реалізацію комплексу заходів у сфері фінансів, а саме [4]:

- побудова цільової фінансової моделі;
- визначення цільових значень параметрів системи;
- обґрунтування прогностичних показників фінансових результатів;
- побудова прогностичного балансу;
- розробка плану банківських операцій, бюджету банку та бюджетів структурних підрозділів;
- складання плану організаційних заходів і визначення відповідальних за їх виконання.

О. В. Васюренко та інші науковці виділяють п'ять головних етапів організації процесу фінансового планування у банку [4]:

- аналіз мікро- та макросередовища банку, звіту про виконання фінансового плану;
- складання проекту фінансового плану;
- розгляд проекту фінансового плану;
- затвердження фінансового плану;
- виконання фінансового плану.

Результати виконання фінансового плану банківських установ контролюються на підставі звітів про числові значення показників за конкретний період. Перевірка виконання фінансових планів і бюджетів у кінці звітного періоду є обов'язковою, адже без цього їх створення втрачає сенс. За результатами аналізу перевіряється правильність установлених причинно-наслідкових зв'язків між системою стратегічних цілей, оцінюється ефективність виконання запланованих заходів, виявляються причини відхилень, можливі суперечності, формуються найефективніші зв'язки та заходи на наступний період. У зв'язку зі змінами зовнішніх умов у процесі реалізації фінансовий план може корегуватися [5].

Як підтверджують дослідження літературних джерел та банківська практика, система фінансового планування діяльності банку забезпечує формування керуючою підсистемою мети діяльності банку з урахуванням наявних і потенційно можливих ресурсів, а також подальшу трансформацію цієї мети в систему фінансових показників – показників оцінки поточного фінансового стану банку [6].

У зарубіжних країнах фінансове планування має фундаментальне наукове підґрунтя й високий рівень організації. Відповідні органи фінансового планування використовують сучасну методологію, прогресивні методи планування, розробляють загальнодержавні фінансові плани й баланси, що забезпечують фінансовими ресурсами виконання розроблених програм. Отже, фінансове прогнозування й планування стає важливим елементом державного регулювання економічних і соціальних процесів. За допомогою фінансового

планування і прогнозування активізуються фінансові важелі та стимули, забезпечується мобілізація фінансових ресурсів і їхнє раціональне спрямування на загальнодержавні потреби.

Оптимізація – це процес надання будь-чому найвигодніших характеристик чи співвідношень.

Оптимізація планів – це складний процес унаслідок існуючих зовнішніх (стан економіки держави, науково-технічне середовище, кон'юнктура ринку, споживачі, конкуренти тощо) та внутрішніх (фінансовий стан, структурні пропорції виробництва, матеріальні ресурси, виробничі кадри та ін.) обмежень тієї чи іншої організаційної економічної діяльності. Обмеження здебільшого виникають у результаті суперечливості цілей, починаючи з 2-го рівня їх декомпозиції [3].

Результатами оптимізації фінансового планування на підприємствах та у банківських установах може бути:

- підвищений рівень професіоналізму працівників, які здійснюють фінансове планування;
- оптимальна кількість працівників, задіяних у процесі фінансового планування;
- скорочення часу, який витрачається на здійснення фінансового планування;
- скорочення витрат, пов'язаних зі здійсненням фінансового планування;
- встановлення більш реальних цілей для розвитку підприємств та банківських установ;
- отримання більшого ефекту від здійсненого фінансового планування.

Таким чином, було досліджено сутність фінансового планування на підприємствах та у банківських установах, а також визначено основні можливі результати оптимізації такого планування. Подальше дослідження необхідно спрямувати на розробку детальних пропозицій щодо адаптації та використання західноєвропейського досвіду у цій сфері.

Список літератури

1. Р. Теличко, "Фінансове планування на малих та середніх підприємствах", *Фінанси України*, № 8, с. 14-16, 2015.
2. Г. Руденко, "Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств через підвищення ефективності здійснення їх логістичних процесів", на *Міжнар. наук.-практ. конф. Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики*, Харків, 2016, с. 370-374.
3. А. Равенков, "Фінансове планування на підприємстві", *Проблеми теорії та практики управління*, № 4, с. 72-78, 2013.
4. О. Васюренко, "Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком", *Банківська справа*, № 1, с. 30-33, 2010.
5. П. Матвієнко, "Планування діяльності банку – ключовий інструмент управління", *Статистика України*, № 2, с. 78-86, 2012.
6. С. Киркач, "Фінансовий план як інструмент фінансового планування діяльності банку", *Проблеми економіки*, № 2, с. 302-308, 2014.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ

Останнім часом збільшилась кількість наукових публікацій, спрямованих на дослідження поняття “економічна стійкість”. Це зумовлено тим, що даний термін запозичений економікою з інших наук. Саме тому він потребує суттєвої адаптації з метою використання у практиці господарської діяльності підприємства.

Різностороння варіативність тлумачення поняття “економічна стійкість” зумовлює до узагальнення наукових підходів з метою уточнення трактування поточної дефініції, яка враховуватиме особливості господарської діяльності підприємства.

З точки зору лінгвістичного підходу стійкість асоціюється зі сталістю, що передбачає перебування об’єкта в стаціонарному стані [2]. Термін “стійкість” в англійській мові має не один відповідник. Зокрема, “sustainability” – “стійкість” або «стійкий розвиток»; “steadiness” – “стабільність”, “стійкість”, “рівномірність руху”; “fixity” – “непорушність”, “стійкість”; “mentalballast” – “рівновага”, “стійкість”, але найпоширеніший термін – “stability” – “стабільність”, “стійкість”. Німецькі слова “stabilität” та “standfestigkeit” в першу чергу трактуються як “стабільність”, а потім вже “стійкість”. Тобто іншомовні слова-відповідники містять вербальне ототожнення із стабільністю та в повному обсязі не розкривають онтологічну концепцію стійкості, як складної та багатогранної характеристики діяльності підприємства.

Філософський підхід надає можливість трактувати економічну стійкість як певну характеристику стану розвитку матеріальної субстанції. Фізичний підхід пояснює стійкість як здатність системи повертатися в початковий стан після дії факторів, які в силу своєї природи можуть пристосовуватися до змін навколишнього середовища.

З точки зору системного підходу щодо трактування сутності економічної стійкості можна визначити такі аспекти: системно-елементний – уособлює визначення складових економічної стійкості; системно-структурний – передбачає виявлення взаємозв’язків між складовими економічної стійкості, дає можливість визначити характер впливу на підприємство, прибічником поточного підходу являється Ю. В. Антропов, науковець трактує економічну стійкість як сукупність операційної, фінансової та інвестиційної стійкості [5]; системно-цільовий – передбачає наукове визначення цілей економічної стійкості; системно-історичний – дає змогу дослідити

трансформації індикаторів економічної стійкості у часі; системно-ресурсний – полягає в ретельному виявленні ресурсів потрібних для стабільного забезпечення економічної стійкості; системно-функціональний – використовується з метою виявлення порушень виконання функцій економічної стійкості; системно-інтеграційний – визначає сукупність властивостей підприємства, які беруть участь у забезпеченні економічної стійкості, на основі поточного підходу Н. В. Алексєєнко економічну стійкість трактує, як стан матеріальних, економічних і трудових ресурсів, їх розподіл і використання [1]; системно-комунікаційний – визначає швидкість процесу становлення економічної стійкості залежно від різновидів комунікацій, якими цей процес досягається на підприємстві.

Застосування системного підходу при дослідженні поняття економічної стійкості підкреслює її складність та багатогранність. Але поряд із системним варто використовувати дескриптивний підхід. Він передбачає опис властивостей складових об’єкта дослідження за лінійкою системних параметрів. Параметр складності дає змогу оцінити масштаби забезпечення економічної стійкості. Цей ступінь залежить від сфери, яка напряду впливає на цей процес. Зокрема варто виділити такі сфери впливу як: трудова, фінансова, техніко-технологічна. Цілісність передбачає ідентифікацію стійкості як окремого економічного явища, що має індивідуальні властивості та характеристики. Ієрархічність визначає рівні забезпечення економічної стійкості, її поширення та наслідки в господарській діяльності. Структурність передбачає визначення параметрів економічної стійкості та аналіз наявних зв’язків між ними. Множинність проявляється у мінливому характері умов забезпечення економічної стійкості та передбачає розроблення альтернативних сценаріїв реалізації цього процесу. Параметр системності говорить про те, що економічна стійкість має взаємопов’язані складові та є частиною більш складної економічної системи. Акумулюючи всі поточні параметри під “економічною стійкістю” Т. В. Пономаренко має на увазі стан підприємства, що характеризується сукупністю певних параметрів та здатністю до їх збереження / підтримування / відновлення у динамічних умовах зовнішнього середовища [4].

При аналізі терміну “економічна стійкість” не варто забувати про інформаційний підхід. Адже він

наголошує на значимості інформації та шляхів її передачі в процесі забезпечення економічної стійкості.

Еволюційний підхід передбачає розгляд економічної стійкості відповідно до її життєвих циклів на підприємстві. Відповідно до такого наукового підходу економічна стійкість виступає важливим етапом циклу розвитку підприємства в цілому. Історичний підхід дає змогу проаналізувати тенденції змін економічної стійкості на конкретному підприємстві та проаналізувати їх причини та наслідки. Генетичний підхід на основі синтезу еволюційного та історичного підходів дає можливість визначити характер можливих змін економічної стійкості та передбачити підходящі сфери впливу та методи, які покликані забезпечити поточний процес. Діалектичний підхід слід застосовувати для виявлення протиріч під час процесу забезпечення економічної стійкості.

Синергетичний підхід полягає у тому, що значна кількість елементів однієї системи перебувають у складній взаємодії один з одним, тому багатоструктурна поведінка системи може бути описана за допомогою ієрархії спрощених моделей, що включають незначну кількість найбільш суттєвих характеристик. Ключова ціль – встановлення не лише взаємозв'язку між складовими, але й характеру та ступеню впливу зміни однієї складової на інші або навпаки. Трактуючи Т. А. Д'якової, що «економічна стійкість – це процес нарощування ресурсного потенціалу», цілком вкладається в рамки синергетичного підходу [3]. Статистичний підхід виступає математичним підтвердженням змін, які відбуваються на всіх етапах господарської діяльності підприємства. І насамкінець комплексний підхід передбачає всестороннє вивчення поняття «економічна стійкість», фактори та інструментарій її забезпечення.

Базуючись на розглянутих підходах та за допомогою критичного аналізу можна виділити основні принципи, які повинні бути покладені в основу поняття «економічна стійкість»: принцип багатокритеріальності – економічна стійкість являється сукупністю пов'язаних між собою структурних елементів, стан кожного з них напряму впливає на економічну стійкість в цілому; принцип динамічності – економічна стійкість пов'язана із усіма елементами господарської діяльності підприємства, зміна хоча б одного з них призводить до зміщення параметрів економічної стійкості в позитивну або негативну сторону; принцип безперервності – процес забезпечення економічної стійкості є безтерміновим та потребує реалізації на всіх стадіях господарської діяльності підприємства; принцип чіткого виконання економічних та правових норм – обов'язок суб'єктів господарювання в процесі забезпечення економічної

стійкості дотримуватися правил, які притаманні економічному середовищу та чинному законодавству; принцип контролю – без нього не може здійснюватися процес забезпечення економічної стійкості, за його допомогою проводиться нагляд за реалізацією заходів, які вживаються для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Розглянуті наукові підходи дозволяють консолідувати дослідження щодо сутності економічної стійкості та виокремити ключові змістовні тези, які допоможуть в формуванні авторської логіки трактування економічної стійкості підприємства: забезпечення стійкості системи досягається шляхом удосконалення попередніх форм об'єкту без суттєвої їх зміни; один і той самий стан економічної системи у різних площинах функціонування поточної системи може бути як нестійким, так і стійким; баланс різнонаправлених процесів руйнування та створення зумовлює одночасне існування ознак нестійкої та стійкої системи; обсяг статистичних даних повинен бути в достатній кількості задля адекватного та точного відображення реальних подій; включені до структури економічної стійкості суб'єкти повинні охоплювати всі сегменти господарської діяльності підприємства; зміни в забезпеченні економічної стійкості мають багатогранний характер, який залежить від впливу множини різних факторів, що унеможливорює виділення єдиного варіанту еволюції економічної системи.

Отже, економічна стійкість – важлива одиниця масштабної структури підприємства, в основу якої закладено ключові фактори, які відображають взаємозв'язок елементів господарської діяльності з метою збереження нормативних показників та подальшого їх зростання в контексті зовнішнього та внутрішнього розвитку, що служить ключовою характеристикою гомеостазу в процесі функціонування підприємства.

Список літератури

1. Н. В. Алексеєнко, "Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста", *Економіка і організація управління*, Вип. № 3, с. 59-65, 2008.
2. С. И. Ожегов, Толковый словарь русского языка, Москва: М.: Оникс, 2008.
3. Т. А. Д'якова, "Сутність економічної стійкості сільськогосподарських підприємств", *Вісник ШНАУ: Серія "Фінанси і кредит"*, № 1, с. 372-379, 2012.
4. Т. В. Пономаренко, Оцінка та формування економічної стійкості підприємства, Кривий Ріг, Україна : КНУ, 2016.
5. Ю. В. Антропов, О. Ю. Беленкова, "Економічна стійкість малих будівельних підприємств України: оцінка, тенденції, перспективи" *Проблеми економіки*, №3, с. 51-62, 2013.

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІЙН В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Сучасна міжнародна торгівля налічує все більше прикладів використання інструментів прихованого протекціонізму та знаходиться у постійній трансформації різноманітного інструментарію по створенню торговельних бар'єрів. Враховуючи переваги вільної торгівлі та об'єктивного процесу міжнародного поділу праці, значна кількість країн намагається використати інструменти прихованого протекціонізму з метою підтримки власних виробників та захисту національних ринків.

Використовуючи різноманітні інструменти прихованого протекціонізму які проаналізовано автором в роботі [1] слід відзначити, що при їх застосуванні країна-ініціатор, у більшості випадків отримує у відповідь асиметричну відповідь від країн яких торкнулись ці обмеження, що веде до ескалації торговельного конфлікту який переростає у торговельну війну. Питаннями використання інструментів прихованого протекціонізму та торговельних війн в сучасній міжнародній торгівлі займалось багато вчених та практиків серед яких слід відзначити роботи: Т. Дідьє Брандао, М. Пінат, дослідили взаємозв'язок природи зв'язку між торгівлею та економічним зростанням та добробутом та вплив структури торговельних зв'язків на економічне зростання [2]; С. Евенетт досліджує природу прихованого протекціонізму та її вплив на міжнародну торгівлю та економічні процеси [3]; аналізу стану та можливостей міжнародних інституцій з лібералізації міжнародної торгівлі та протидії протекціонізму присвячено дослідження Баккіні Л. [4]; актуальним питанням імпортозаміщення в Україні присвячено праці А. Мазаракі та Т. Мельник [5]; Менсфілд Е. досліджує питання інституційних бар'єрів крізь призму підписання угод про преференційну торгівлю між окремими країнами [6]; Питанням торговельної політики, виявленню чутливих галузей економіки в рамках створення торговельних угод займались А. Дирдорф, До Куан Тан, А. Левченко [7].

Враховуючи суттєвий науковий доробок, питанням комплексного дослідження торговельних війн приділено недостатньо уваги, а дослідженими є лише окремі аспекти цього масштабного процесу, що потребує ґрунтовних підходів до виявлення усіх взаємозв'язків та життєвого циклу торговельних війн в міжнародній економіці. Саме дослідженню торговельних війн та їх життєвому циклу присвячено дане дослідження. Визначення фаз торговельних

війн та їх змістовних характеристик дозволить краще зрозуміти їх природу та вжити необхідних заходів для попередження торговельних війн. Торговельні війни мають особливу природу та різноманітні мотиви, проте проаналізувавши понад 65 торговельних війн, слід відзначити, що всі вони мають схожу структуру та однотипні характеристики, за якими можливо ідентифікувати фази торговельної війни та спрогнозувати її подальший розвиток.

Фази торговельних війн представляють собою часові періоди, в рамках яких відбувається схожі поміж інших, торговельних конфліктів, процеси які дозволяють ідентифікувати їх як окрему фазу. Кожна з фаз торговельної війни характеризується схожими інструментами, які використовують країни для ведення торговельної війни (за характером торговельна війна буває наступальна та оборонна). Часові рамки кожної з фаз торговельної війни є індивідуальними та залежать виключно від сторін торговельної війни або ситуації в якій вони знаходяться. Ґрунтуючись на проведеному дослідженні слід виділити такі фази торговельної війни:

Попередня. Ця фаза характеризується виникненням інтересів та мотивів, які покладено у початок торговельної війни. На попередній фазі торговельної війни, країна лише розглядає можливість її початку, готує суспільну думку або об'єднує однодумців, що готові підтримати таке рішення. Аналізуються галузі в яких доцільно використовувати торговельні бар'єри, та інструменти за допомогою яких буде проводитись торговельна війна.

Підготовча. Прийняття рішення країною-ініціатором торговельної війни про її початок, підготовка необхідних інструментів торговельної війни, політико-правове забезпечення. Розрахунок втрат та співставлення їх з перевагами, які планується отримати за рахунок торговельної війни, аналіз інструментів торговельної війни. Прийняття відповідними органами необхідних законодавчих актів, що дозволяють використовувати інструменти торговельної війни.

Початкова. Впровадження в односторонньому порядку торговельних бар'єрів або інших інструментів прихованого протекціонізму з метою обмеження доступу товарів на власні ринки або підтримки експорту національних виробників. Застосування різноманітних інструментів прихованого протекціонізму, що становлять

інструментарій торгівельних війн.

Активізація. На цієї фазі торгівельної війни відбуваються симетричні відповіді інших країн, які є постраждалими від запроваджених торгівельних бар'єрів, по відношенню до країни ініціатора торгівельної війни. Країни, що є постраждалими від торгівельної війни намагаються знайти та використати різноманітні інструменти, що створюють певні обмеження для країни-ініціатора торгівельної війни. Впроваджуються відповідні дії по відношенню до країни-ініціатора торгівельної війни з метою створення відповідних торгівельних бар'єрів, що обмежують торгівлю між цими країнами.

Ескалація. Ескалація торгівельного конфлікту полягає у розширенні меж ведення торгівельних війн, залучення додаткових інструментів (горизонтальна ескалація) або поширення торгівельних бар'єрів на інші сфери торгівлі або суспільно-економічного середовища. Ескалація торгівельної війни може перерости в справжній військовий конфлікт та завдати значної шкоди країнам. В рамках цього етапу країни намагаються активно використовувати широкий інструментарій торгівельних бар'єрів, спрямований на обмеження доступу товарів або послуг на ринки країн учасників торгівельної війни. Широкого застосування набуває залучення третіх країн або міжнародних організацій для вирішення подібних торгівельних конфліктів.

Лібералізація. Фаза лібералізації торгівельної війни засвідчує те, що країни готові йти на примирення та лібералізувати власну торгівлю. Освідомлення причин з яких потрібно лібералізувати торгівлю (або досягнення мети торгівельної війни, або політичні поступки, перемовини та ін.) дозволяє країнам послабити торгівельні бар'єри по відношенню ода з одною та перейти до нормальних умов торгівлі без взаємної торгівельної дискримінації.

Завершальна. На завершальній фазі торгівельної війни відбувається процес її закінчення. Закінчення торгівельної війни (усунення запроваджених торгівельних бар'єрів, зняття санкцій, лібералізація торгівлі тощо) все це повертає

країни до нормальної торгівлі та усуває торгівельні бар'єри між ними.

У сучасній практиці, в рамках торгівельних війн, країни проходять або всі фази торгівельної війни або окремі її фази. В залежності від характеру торгівельної війни та поведінки учасників торгівельної війни, окремі її фази можуть бути не розпочати, а відбувається перехід відразу до наступної фази. Для всіх торгівельних війн характерні ці фази, проте виходячи з специфіки торгівельних війн коло інструментів та методів торгівельної війни може бути абсолютно різною.

Таким чином, встановлення послідовності фаз життєвого циклу торгівельних війн, дозволяє розширити розуміння самого цього явища та відокремити кожний з етапів торгівельної війни, поглибити розуміння його суті та коло інструментів, які використовують країни при веденні торгівельної війни.

Список літератури

1. М. Серпухов, "Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму в міжнародній торгівельній політиці", *Вісник НУК*, № 3, с. 1-4, 2013.
2. D. Brandao, T. Pinat, Magali. The nature of trade and growth linkages. Policy World Bank Group., Available: <http://documents.worldbank.org/curated/en/900341502818068705/The-nature-of-trade-and-growth-linkages>. Accessed on: 28.03.2018.
3. S. Evenett; M. Akman, Claudia. Key Policy Options For the G20 in 2017 to Support An Open and Inclusive Trade and Investment System, Available: <http://hdl.handle.net/11540/6922>. Accessed on: 03.03.2018.
4. L. Baccini "Preventing protectionism: International institutions and trade policy" *Review of International Organizations*, vol.7, no. 4, pp. 369-398, 2012.
5. А. Мазаракі "Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні" *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*, № 6, с. 5-15, 2012.
6. E. Mansfield "The expansion of preferential trading arrangements International." *Studies Quarterly*, vol. 57, no 3, pp. 592-604, 2013.
7. A. Deardorff., Quy-Toan and A. Levchenko, "Trade Policy and Redistribution when Preferences are Non-Homothetic", *Economics Letters*, no. 6, pp 92-95, 2017.

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей сучасної економіки, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість та значущість аналізу рівня розвитку будівельної галузі для економіки України є можна пояснити тим, що капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей економіки. Економічний ефект від розвитку будівельної галузі полягає у синергетичному ефекті коштів, вкладених у будівництво, адже паралельно зі стійким розвитком будівельної галузі корелюють: виробництво будівельних матеріалів, машинобудівна галузь, металургія, нафтохімія, деревообробна промисловість, транспорт, паливно-енергетична галузь, тощо.

За допомогою структурно-динамічного аналізу вивчаються структура та динаміка соціально-економічних показників. Структурний аналіз має підготовчий характер, адже після його проведення ще не можна дати підсумкову оцінку доброякісності стану соціально-економічних показників, для одержання якої потрібним є розрахунок спеціальних показників. Для аналізу було взято три показники: введена в експлуатацію загальна площа, обсяг виконаних будівельних робіт, кількість будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва. Питому вагу житлової площі у міській та сільській місцевості за період із 2012 по 2016 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Структура введеної в експлуатацію
загальної площі житла (у %)

Види житлової площі	роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Введення в експлуатацію загальної площі (%)	100	100	100	100	100
У тому числі:					
у міських поселеннях	73	69	67	68	68
у сільській місцевості	27	31	33	32	32

При порівнянні введеної в експлуатацію загальної площі за 2012 та 2016 роки спостерігаються такі зміни: кількість введеної площі у міських поселеннях зменшилася на 5 %, відповідно, у сільській місцевості збільшилася на 5 %.

Одним з методів дослідження структури сукупності є коефіцієнт структурних зрушень. Структурні зрушення в економіці - зміни в структурі економічної системи під впливом різних економічних і позаекономічних чинників, процесів управління економічною системою. Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень розраховується за формулою:

$$S_d = \frac{\sum |d_1 - d_0|}{n},$$

де d_1, d_0 – питомі ваги (у %) окремих елементів у періоді, що розглядається, та попередньому відповідно;

n – кількість одиниць сукупності.

Статистично зміст даного показника в тому, що він являє собою середню арифметичну з модулів абсолютних приростів часток (питомих ваг) усіх частин порівнюваних цілих.

Даний коефіцієнт характеризує середню величину відхилень від питомих ваг, тобто показує, на скільки процентних пунктів в середньому відхиляються один від одного питомі ваги частин у порівнюваних сукупностях.

Чим більше величина лінійного коефіцієнта абсолютних структурних зрушень, тим більше в середньому відхиляються один від одного питомі ваги окремих частин за два порівнюваних періоду, тим сильніше абсолютні структурні зрушення. Якщо структури за ці періоди збігаються, то даний коефіцієнт буде дорівнювати нулю.

Розрахуємо лінійні коефіцієнти абсолютних структурних зрушень для показників, що характеризують будівельну галузь (табл. 2).

Таблиця 2
Лінійні коефіцієнти абсолютних структурних
зрушень

Види житлової площі	Питома вага					d1- d0
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
Житлові будівлі	13,2	13,5	17,0	22,1	24,2	8,2
Нежитлові будівлі	30,2	31,1	31,2	26,5	26,1	3,7
Інженерні споруди	56,6	55,3	51,8	51,4	49,7	4,4
Сума всіх значень питомої ваги						16,3
Лінійний коефіцієнт структурних зрушень						5,4

Таким чином, лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень у звітному періоді в порівнянні з базисним склав 5,44%, це означає, що питома вага окремих видів будівництва змінилась на 5,44%. У будівельній галузі у кожен даний момент продукція перебуває на різних стадіях готовності в залежності від обсягу і складу робіт, виконаних з початку возведення об'єктів. Щоб вірно визначити обсяг будівельної продукції у цих умовах, необхідно її врахувати на кожній стадії готовності. Для цієї цілі в статистиці та обліку обираються лише окремі стадії готовності, які задовольняють вимогам організації обліку будівельної продукції, контролем за результатом виробничої діяльності, діючого порядку оплати за будівельну продукцію та господарського розрахунку.

Далі наведено графічну інтерпретацію динаміки кількості введеної в експлуатацію загальної площі житла за період 2011 – 2016 рр., як в міських, так і в сільських поселеннях (рис. 1).

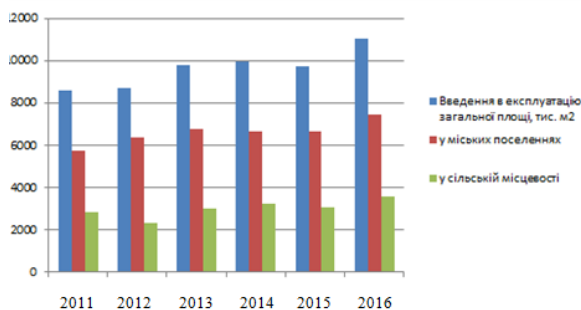


Рис. 1. Введена в експлуатацію загальна площа житла

Таким чином, протягом 2011 – 2016 рр. спостерігається поступове зростання введеної в експлуатацію загальної площі житла. Винятком є 2015 рік, де показник трохи падає, проте вже у 2016 році знов спостерігається його зростання. На графіку також чітко виділено будівництва у містах, яке перевищує показники будівельних робіт у сільських місцевостях у 2 - 2,5 рази.

Також у дослідженні проведено динамічний аналіз, метою якого є дослідження динаміки обсягів введеної в експлуатацію загальної площі за значеннями показників темпів зростання та приростів (табл. 3 та 4).

Таблиця 3

Результати розрахунків темпу зростання та темпу приросту обсягу введеної в експлуатацію загальної площі будівельних споруд

Рік	Базисний темп зростання	Ланцюговий темп зростання	Базисний темп приросту	Ланц. темп приросту
2011	-	-	-	-
2012	1,0094	1,0094	0,0094	0,0094
2013	1,1355	1,1249	0,1355	0,1249
2014	1,1563	1,0183	0,1563	0,0183
2015	1,1321	0,9791	0,1321	0,0209
2016	1,2836	1,1338	0,2836	0,1338

Таблиця 4

Результати розрахунку абсолютного приросту обсягу введеної в експлуатацію загальної площі будівельних споруд

Рік	Базисний абсолютний приріст	Ланцюговий абсолютний приріст	Абсолютне значення 1% приросту
2011	-	-	-
2012	81	81	86,04
2013	1166	1085	86,85
2014	1345	179	97,7
2015	1137	-208	99,49
2016	2440	1303	97,41

Таким чином, в результаті проведення структурно-динамічного аналізу розвитку будівельної галузі України, можна зробити висновки: темп зростання у 2016 році, розрахований базисним способом, складає 1,2836, що означає збільшення обсягу введеної в експлуатацію площі на 28,36%. Ланцюговий темп приросту показав збільшення обсягу площі у порівнянні з 2015 роком на 0,11%. Судячи з результату базисного абсолютного приросту, можна сказати, що у 2016 році зафіксовано найбільші обсяги введеної в експлуатацію площі порівняно з іншими роками, і цей показник становить 2440 тис. м². Ланцюговий абсолютний приріст демонструє, що найбільш за все показник знизився у 2014 році і становив на 208 тис. м² менше, ніж у попередньому періоді. В цілому тренд демонструє зростаючий характер, тому очікувані тенденції розвитку будівництва нашої країни є позитивними.

Список літератури

1. В. В. Биба, "Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України", *Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво) ПолтНТУ*, вип. 4(39), Т. 2, с. 3–9, 2013.
2. О. А. Карлова, "Особливості та потенційні можливості розвитку житлового будівництва в регіонах України", *Економіка будівництва і міського господарства*, Т. 9, № 4, с. 329–334, 2013.
3. Ж. Крисько, "Аналіз середовища реструктуризації підприємств будівельної галузі", *Економічний аналіз*, № 10(4), с. 203–206, 2012.
4. А.Т. Мармоза, Практикум з теорії статистики: Навчальний посібник. - 3-е видання, виправлене. Київ: Ельга, Ніка - Центр, 2007. - 348 с.
5. Д. Овчаренко. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України [Електронний ресурс] Доступно: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/6>. Дата звернення 14.03.2018.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення 14.03.2018.

ВІЙСЬКОВІ КОНФЛІКТИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасний етап еволюції людства відбувається на тлі формування нової геополітичної, економічної і стратегічної картини світу, яка характеризується численними погрозами екологічного, інформаційного, соціального і, навіть, військового характеру. Однією з причин такої небезпечної ситуації є загострення міжнародної конкурентної боротьби за володіння природними, людськими та економічними ресурсами, ринками збуту готової продукції і, як наслідок, впливову позицію на світовому ринку.

Варто відзначити, що рівень розвитку національного господарства визначає ступінь розвитку військово-промислового комплексу – виготовлення новітнього озброєння, вдосконалення необхідної для потреби армії інфраструктури, підготовку професійних кадрів. Отже, забезпечуючи вдосконалення засобів озброєння, економіка так чи інакше обумовлює розвиток військової справи та виступає як її матеріально-технічна база.

Однак, з іншого боку, економіка є одним із факторів, які містять джерела протиріч, що ведуть до зіткнень соціальних груп та держав. Таким чином, справедливо зауважено, що "...безпосередні причини війн та військових конфліктів кореняться у сфері політики, а корені конфліктів та антагонізмів, у кінцевому рахунку, обумовлені економічними мотивами" [1, с. 7].

Сьогодні економічний фактор перетворився на один із невід'ємних складників військових дій. Саме дослідження особливостей функціонування країни у період військових конфліктів обумовило вибір теми даного наукового дослідження.

Забезпечення потреб армії вимагає від уряду країни реалізації наступних заходів. По-перше, це пріоритетний розвиток військових галузей та реалізація НДДКР. По-друге, проведення підготовки до мобілізаційної перебудови економіки у випадку військових дій. Третій захід – сприяння розвитку комунікацій та інфраструктури. У четверте, це підвищення стійкості економіки, її здатності функціонувати в умовах військового часу. І у якості п'ятого компоненту відзначають забезпечення стійкості управління та надійне надходження інформації.

Виконання цих вимог в умовах військових дій стає вкрай необхідним. Однак їхня реалізація вимагає суттєвого фінансового забезпечення, що відображається у збільшенні статті витрат на оборону країни у державному бюджеті.

На сьогоднішній день відомі наступні сучасні методи пошуку грошових коштів для забезпечення потреб армії [2].

Перший метод – це здійснення внутрішніх позик (war bonds) шляхом випуску військових облігацій. Цей метод застосовували США, Німеччина та Великобританія. Остання у період Першої світової війни випустила шість позик на різні строки із відсотковими ставками 3,5–5 %. Уряд України також застосовував цей метод через випуск казначейських зобов'язань "Військові" на суму 1,1 млрд гривень, в тому числі на 100 млн гривень – для фізичних осіб. Дохідність військових облігацій складала 7 % річних.

Другий спосіб – це підвищення податків. Найвідоміший приклад країни, що використовувала цей метод, – це Великобританія. За часів Першої світової війни було впроваджено підвищений податок на доходи фізичних осіб. Цей захід дозволив не тільки залучити додаткові кошти до бюджету, а й запобігти гіперінфляції. В Україні встановлено військовий збір у розмірі 1,5 % від доходів фізичних осіб.

У якості третього відомого способу виступають зовнішні позики. Під час Першої світової війни одним із основних кредиторів були США. Однак кредити надавались для закупівлі виготовлених в Америці товарів. В Україні був застосований цей метод: у 2014 році за програмою stand-by у 2014 році було отримано 17 млрд доларів.

Емісія є четвертим способом залучення коштів для фінансування військових потреб. Франція і Німеччина під час Першої світової війни активно використовували цей спосіб. Однак, як відомо, друг готівки призводить до гіперінфляції. Так, у Німеччині за 1918–1921 роки ціни зросли на 700 %.

П'ятий спосіб – це впровадження режиму економії та перерозподіл державних видатків. Зазвичай, під час військових дій відбувається підвищення податкових ставок на доходи фізичних осіб і девальвація національної грошової одиниці.

Крім того, для урівноваження необхідних військово-політичних цілей та економічних можливостей країни історично застосовують наступні заходи [1, с. 13]:

а) розробка та впровадження способів озброєної боротьби, що дозволять мінімізувати економічні втрати (так, під час ірано-іракського конфлікту застосовувалися тривалі паузи у військових діях, що дозволяли країнам накопичити фінансові ресурси, відновити запаси та озброєння);

б) пошук союзників і використання зовнішньої допомоги (під час Другої світової війни між Великобританією, США та Радянським союзом були укладені угоди щодо поставок озброєння та військової техніки);

в) введення супротивника в оману щодо цілі військових дій, намірів, строків проведення військових операцій (керівництву Німеччини вдалося ввести в оману керівництво США, Англії, Франції та Польщі перед початком війни, що визначило успішність їхньої стратегії у 1939–1941 рр.);

г) залучення супротивника у відволікаючий конфлікт (участь у довготривалому військовому конфлікті, прикладом є війна в Афганістані).

Отже, здійснення військових стратегічних дій повинно бути узгоджене із наявним економічним потенціалом країни.

Здійснюючи ретроспективний аналіз економічних процесів та їхніх особливостей під час військових конфліктів, варто наголосити, що сьогодні міждержавне суперництво приймає абсолютно нові форми. У зв'язку з цим потребує уваги феномен гібридних війн. Специфіка такого типу конфліктів полягає у застосуванні засобів не тільки військового, а й економічного, соціального, політичного характеру.

Так, на відміну від холодної війни, гібридна може мати прихований характер і здійснюватися у наступних шарах суспільства [3, с.55]:

а) інформаційному (засоби масової інформації та інтернет-простір);

б) кіберпросторі (застосування технічно ускладнених комп'ютерних програм та програм-шпигунів, метою яких є нанесення збитків крупним промисловим підприємствам та іншим стратегічним об'єктам);

в) дипломатичному (форма політичного протистояння);

г) економічному (застосування економічних санкцій, ослаблення супротивника у ключових секторах економіки) та ін.

У 2014 році розпочалась гібридна війна Росії проти України. Військовий конфлікт вкрай негативно вплинув і на економічну ситуацію в Україні.

Так, за даними Національного інституту стратегічних досліджень, Російська Федерація застосовує дискримінаційні заходи щодо українських поставок, здійснюючи цілеспрямовані дії із закриття внутрішнього ринку для українських товарів. Так, протягом 2014-2015 рр. торговельні обмеження введено у молокопереробну галузь, рослинництво та заблоковано транзит українського цукру до країн Середньої Азії. Крім того, у той же час запроваджено обмеження щодо транзиту через територію Російської Федерації товарів українського походження до Казахстану та Киргизстану.

Торговельна війна спричинила і негативні явища у сфері експорту товарів машинобудівної промисловості. Так, за даними Національного

інституту стратегічних досліджень [4, с. 287], у 2012 році частка експорту товарів цієї галузі у Російську Федерацію становила 52%, а у 2015 році цей показник склав 29,3 %. Найбільш відчутно це відобразилося на продукції важкого машинобудування – ядерних реакторах, котлах і машинах, а також транспортного машинобудування – залізничних вагонах і локомотивах.

Одним із перших секторів, який став мішенню країни-агресора, є аграрний сектор економіки. У 2013 році митна служба Росії внесла усіх українських імпортерів до категорії “ризикових”. У першу чергу, це відбилося на постачальниках овочів і фруктів, курятини, кондитерських виробів і вин. Якщо у 2012 році експорт українських продовольчих товарів до Російської Федерації перевищив 2 млрд дол. США, то вже у 2015 році цей показник склав 276,5 млн дол. США. Крім того, у 2016 році Російська Федерація ввела ембарго на окремі українські товари, серед яких: м'ясо, риба, молочні продукти, овочі та фрукти та ін. [4, с. 288].

Виходом із цієї негативної ситуації є не впровадження санкцій у відповідь на описані дії, а позбавлення залежності українських експортерів від ринків Російської Федерації, а також адаптація якості товарів до технічних вимог потенційних експортерів, серед яких: країни ЄС, Китаю, Ізраїлю, Єгипту.

Підсумовуючи проведене теоретичне дослідження щодо особливостей міждержавних протистоянь, слід зазначити, що сучасні військово-політичні конфлікти мають форму гібридних війн, оскільки здебільшого мають прихований характер і зачіпають різні боки життя суспільства.

У таких умовах економіка, з одного боку, повинна всебічно та ефективно забезпечувати потреби армії, а з іншого – вчасно «вмикати» механізми мінімізації будь-яких проявів агресії з боку супротивника.

Список літератури

1. Д. В. Гордиенко, «Взаимосвязь войны, политики и экономики. Основы военной экономики. Аналитический доклад», с. 1 – 23, 2008. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://csef.ru/media/articles/1098/1098.pdf>. Дата звернення: Бер. 21, 2018.

2. Мировой опыт: 5 самых эффективных способов найти деньги на войну, 2014. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/mirovoy-opyt-5-samyh-effektivnyh-sposobov-nayti-dengi-na-voynu-542009.html>. Дата звернення: Бер. 21, 2018.

3. В. Н. Акулинин и Н. С. Епифанова, «Концепция гибридной войны в практике межгосударственного противостояния», *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. №36, с. 53-60, 2015.

4. В. П. Горбуліна та ін. *Світова гібридна війна: український фронт : монографія*. Київ. Україна: НІСД, 2017.

ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Циклічність економічного розвитку визнано найбільш загальною та важливою закономірністю суспільно-економічних відносин. Економічний цикл визначають як періодичні коливання загального рівня економічної активності, які виражаються в таких показниках як обсяг валового внутрішнього продукту, рівень зайнятості населення, обсяг інвестицій, коливання цін, обсяги виробництва, рівень інфляції [1]. Проблема циклічності економічного розвитку досліджувалася багатьма вченими з різних позицій, що дозволило виокремити різні за характером прояву цикли. Найбільш відомими стали цикли Кітчина (короткі цикли), Жюгляра (середньострокові або ділові цикли), Кузнеця (довгострокові цикли) та Кондратьєва (довгі хвилі економічної кон'юнктури), що відрізняються як за довжиною (тривалістю), так і за причинами виникнення, механізмами дії та наслідками.

Одним з досягнень Саймона Кузнеця було виявлення “циклів Кузнеця”. Цикл Кузнеця, тобто приблизно двадцятирічний період чергувань швидкого та повільного зростання темпів технічного прогресу, населення та національного доходу був вперше визначений в монографії “Довготермінова динаміка виробництва та цін” [2]. Ці спостереження спонукали появу подальших робіт Кузнеця, зокрема [3], та інших дослідників, в яких наводилась аргументація на користь існування широкоамплітудних та тісно пов'язаних між собою коливань з періодом близько 20 років в багатьох сферах економічного життя США, Великої Британії та інших країн. Ці сфери охоплювали зростання населення, зовнішню та внутрішню міграції, структуру внутрішніх інвестицій, потоки капіталу на світових ринках, платіжний баланс та динаміку грошової маси. Виявлення «хвиль Кузнеця» мало величезне значення для аналізу довготермінового економічного зростання.

У 1968 році американський учений М. Абрамович описав ядро механізму 20-річних коливань, або “ланцюжок мультиплікативно-акселераторного контуру”, який “генерує” 20-річні коливання: дохід – імміграція – житлове будівництво – сукупний попит – дохід (ріст ВВП або товарної маси стимулює приплив населення і народжуваність, що веде до прискорення інвестицій, зокрема у житлове будівництво, після чого відбувається зворотній процес).

Показник валового внутрішнього продукту є вагомим індикатором соціально-економічного

розвитку країни. При розрахунку ВВП можна дати оцінку результатів виробництва та споживання, темпів економічного зростання, продуктивності праці, а також сформулювати уявлення про загальний добробут нації.

Номінальний ВВП в Україні за останні шість років збільшувався, що в першу чергу обумовлено підвищенням середнього рівня цін. Цей факт підтверджується падінням реального ВВП з 1079346 млн грн 2010 року до 996236 млн грн. 2016 року в постійних цінах 2010 року. В останні роки ВВП збільшується за рахунок галузі будівництва у зв'язку зі зростанням цін [4].

В порівнянні з 2013 р. на початок 2018 року мінімальна заробітна плата скоротилася з 152 до 119 \$, середньомісячна заробітна плата також скоротилася з 409 до 223 \$, мінімальна пенсія – з 112 до 46 \$.

Показник ВВП є індикатором соціально-економічного розвитку країни. Аналіз його динаміки в Україні, в поєднанні з іншими макроекономічними показниками, дає підстави зробити висновки, що вітчизняна економіка знаходиться в стадії глибокої депресії, яка супроводжується стагфляцією.

З економічним становищем країни наряду пов'язана також масштабність трудової міграції українців.

Хоча за даними офіційної статистики після 2005 р. Україна має невелике додатне сальдо міграцій (в 2016 р. воно становило 10 620 осіб), значна кількість громадян не заявляють офіційно про зміну місця свого проживання, особливо у зв'язку з виїздами з метою працевлаштування, які вважають тимчасовими. Це зумовлює значний недооблік міграції, що дає підстави стверджувати, що насправді країна продовжує втрачати населення в результаті міграції, а додатне сальдо за поточним обліком переміщень пояснюється лише тим, що прибуття населення завжди реєструється краще, ніж вибуття.

Постійно зростає чисельність українців, які проживають на території ЄС. У 2015 р. їх нараховувалось 905,2 тис. Відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту МОМ у 2014-2015 рр., за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України. У 2015 р. українцям було видано 493 тис. вперше оформлених дозволів на проживання в країнах ЄС, що у півтора разу більше, ніж 2014 р. [5].

Наступною

ланкою

“ланцюжка

мультиплікативно-акселераторного контуру” є житлове будівництво. Заданими Держаною служби статистики індекс житлового будівництва мав тенденцію до зростання у 2012–2013 рр., проте починаючи з 2014 року відбувається скорочення цього показника по відношенню до 2010 року. Таким чином існує тенденція до номінального зростання капітальних інвестицій в житлове будівництво за рахунок зростання цін на будівельні матеріали та номінальної заробітної плати, проте скорочується індекс капітальних інвестицій у відсотках до 2010 року.

На фоні зростання рівня цін відбувається падіння сукупного попиту в країні. Проблема інфляції посідає важливе місце в економічній науці, оскільки її показники та соціально-економічні наслідки відіграють серйозну роль в оцінці економічної безпеки країни. Індекс споживчих цін в Україні у 2012–2013 рр. становив 99,8 % та 100,5 % відповідно, а 2015 року – 143,3 %. Галопуюча інфляція в Україні 2014–2015 років суттєво вплинула на рівень життя населення.

Темпи інфляції дещо знизився 2017 року та становив 113,7 %. Характерними рисами сучасного інфляційного процесу можна назвати падіння реальних доходів населення та підвищення інфляційних очікувань.

Проблема інфляції повинна розглядатися в контексті макроекономічних взаємозв'язків та їх динаміки. Інфляція є динамічним процесом, у якому прослідковується двосторонній зв'язок із розвитком основних соціально-економічних процесів. У такому контексті особливо цінним стає вивчення її динамічних властивостей, насамперед пов'язаних із циклічними закономірностями розвитку економічних систем. Враховуючи гіпотезу про те, що інфляційний цикл породжується структурними диспропорціями, очевидним є висновок, що в самому русі структурної форми економіки повинна бути закладена циклічність, хоча б наближена за тривалістю до інфляційного циклу [6].

Підсумовуючи вищевикладене можна сказати, що економіка України у 2000–2004 рр. знаходилась на стадії поживлення. Спостерігався найнижчий рівень відсоткової ставки на кредитному ринку, низький рівень вартості активів, незначний обсяг доходів підприємств, проте він поступово збільшувався. Інфляція на фазі поживлення економічного циклу мала низький та помірний рівень.

Стадія зростання тривала у 2004–2007 рр. Відбувалося зростання рівня відсоткової ставки у банківській системі та відповідно вартості виробничих і фінансових активів; збільшення рентабельної діяльності суб'єктів господарювання, яка досягла свого максимуму порівняно з іншими стадіями економічного циклу, індекс інфляції у такий період є стабільно помірним, але згодом спостерігається його поступове підвищення, що є сигналом до закінчення фази зростання і переходу до періоду рецесії, старт якій, зазвичай, дає економічна або фінансова криза, що і спостерігалось в економіці України у 2008–2009 рр.

Для стану рецесії характерне стрімке зростання вартості капіталу та активів, їх ціни досягають максимальних значень, обмежуючи можливості фінансування діяльності суб'єктам господарювання, що не дозволяє їм отримувати високі прибутки та є причиною збитковості багатьох із них [6]. На цій стадії економічного циклу спостерігається швидке та стрибкоподібне зростання інфляції, як у 2008 році, яке можна уповільнити лише зваженими та продуманими діями уряду та державних регуляторів.

Для економічної депресії характерним є падіння рівня відсоткових ставок, вартості активів, рівнів доходів населення та прибутковості суб'єктів господарювання. Фаза депресії триває в Україні з моменту закінчення першої хвилі світової фінансової кризи 2008–2009 рр., тобто з 2010 р. Інфляція у цей період була найнижчою за увесь аналізований проміжок часу, проте нині її показник знову починає стрімко зростати.

Отже, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки. За період незалежності економіка України пройшла двадцятирічний цикл свого розвитку. Зараз економіка України знаходиться на стадії депресії. Це підтверджується падінням розміру реального ВВП, зростанням трудової еміграції, зниженням індексу житлового будівництва та зростанням рівня інфляції. Депресія – це застій у розвитку економіки, рух капіталу в цій фазі в'ялий, поступово відновлюються розірвані кризою зв'язки, переливання капіталу в перспективніші галузі, а головне – масове оновлення основного капіталу. З огляду на досить затяжний період депресивної стадії економічного циклу наступним етапом розвитку економіки України очікується поживлення, коли вперше після початку кризового падіння збільшується попит на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшуються прибуток і реальна заробітна плата.

Крім циклічних коливань економічний розвиток України має високу залежність від її політико-правових трансформацій і зовнішньоекономічного вектору розвитку.

Список літератури

1. Л. О. Примостка, "Вплив економічних циклів на банківську діяльність", *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*, № 4(32), с. 175–180, 2017.
2. S. Kuznets, *Secular Movements in Production and Prices*. Boston, USA: Houghton Mifflin, 1930.
3. S. Kuznets, *Capital and the American Economy*. New York, USA: Taylor & Francis, Ltd., 1961.
4. Валовий внутрішній продукт. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr2016_2020_u.htm. Дата звернення Бер. 30, 2018. Дата звернення: 1.02.2018.
5. Міграція як чинник розвитку в Україні. Міжнародна організація з міграції. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnuk_rozvytku_v_ukrayini.pdf. Дата звернення Бер. 30, 2018.
6. Ю. Б. Ганусик, "Закономірності розвитку інфляції в Україні в умовах циклічності", *Глобальні та національні проблеми економіки*, Вип. 5, с. 818–825, 2015.

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ КРИПТО-КОВОЇ КОНСТРУКЦІЇ НІДЕРРАЙТЕРА НА УКОРОЧЕНИХ ЕЛІПТИЧНИХ КОДАХ

Вступ людства до ери високих технологій стимулює подальше розширення можливостей обчислювальних систем. Стрімке зростання і розширення функціональних можливостей корпоративних систем і соціальних мереж, дозволяє будувати інтегровані соціально-інформаційні мережі для вирішення різноманітного спектра завдань. Подальший розвиток технології передачі даних *Ethernet* формує глобальну ідеологію побудови телекомунікаційних мереж [1–2].

Розвиток корпоративних освітніх систем (КОС) тісно пов'язане з розширенням можливостей приділений доступу до інформаційних активів інформаційних освітніх систем держави (ІОС) на основі технологій *Ethernet* [2]. Подальша інтеграція КОС призводить до формування корпоративних науково-освітніх систем (КНОС) – мережному взаємодії об'єднань організацій спрямованих на виробництво конкретних інтелектуальних продуктів мережевої взаємодії. Таким чином, революційні зміни в сфері електронної освіти привели до створення КНОС, об'єднанню інформаційних і комп'ютерних мереж університетів в єдиний інформаційний та кібернетичний простір, що істотно розширило спектр освітніх послуг і функцій КНОС навчальних закладів, інтеграцію послуг в соціальні мережі, і подальше використання віддаленого доступу при різних формах освіти. Однак така інтеграція формує систему освіти з критичної кібернетичної інфраструктурою (ККІ), тим самим збільшуючи ризик її злому / руйнування її компонентів і несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації КНОС.

Для забезпечення зростаючих потреб в якісному обслуговуванні користувачів інформаційними ресурсами КНОС в умовах зростання гібридних загроз на інформаційні ресурси КНОС, роботи різних додатків і служб елементів КНОС виникає необхідність вкриптографічних засобах захисту інформації.

Розглянемо формальний опис математичної моделі несиметричної крипто-кової системи для КНОС, з використанням вектора помилки, що сформований на основі рівноважного кодування. Математична модель задається сукупністю таких елементів[3–4]:

– множина відкритих текстів

$$M = \{M_1, M_2, \dots, M_{q^k}\}, \text{ де } M_i = \{e_0, e_{h_1}, \dots, e_{h_k}, e_{e-1}\},$$

$\forall e_e \in GF(q)$, h_e – символи вектора помилки, що дорівнюють нулю, $|h| = \frac{1}{2}e$, тобто $e_i=0$, $\forall e_i \in h$;

– множина закритих текстів $S = \{S_0, S_1, \dots, S_{q^r}\}$,

де $S_i = \{S_{x_0}^*, S_{h_1}^*, \dots, S_{h_j}^*, S_{x_r}^*\}$, $\forall S_{x_r} \in GF(q)$;

– множина прямих відображень (на основі використання відкритого ключа – перевіркою матриці еліптичного коду (EC): $\varphi = \{\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_r\}$,

де $\varphi_i : M \rightarrow S_{r-h_e}$, $i = 1, 2, \dots, e$ – множина обернених відображень (на основі використання закритого (особистого) ключа – матриць маскування).

$\varphi^{-1} = \{\varphi_1^{-1}, \varphi_2^{-1}, \dots, \varphi_r^{-1}\}$, де $\varphi_i^{-1} : S_{r-h_e} \rightarrow M$, $i = 1, 2, \dots, e$.

– множина ключів, які параметризують прямі відображення (відкритий ключ уповноваженого користувача):

$KU_{a_i} = \{KU_{a_1}, KU_{a_2}, \dots, KU_{a_i}\} = \{H_{x_{a_1}}^{EC_1}, H_{x_{a_2}}^{EC_2}, \dots, H_{x_{a_i}}^{EC_r}\}$

де $H_{x_{a_i}}^{EC_i}$ – перевірна $r \times n$ матриця замаскованого під випадковий код алгеброгеометричного блокового (n, k, d) коду з елементами $GF(q)$,

тобто $\varphi_i : M \xrightarrow{KU_{a_i}} S_{r-h_e}^*$, $i = 1, 2, \dots, e$, a_i – набір коефіцієнтів многочлена кривої $a_1 \dots a_6$, $\forall a_i \in GF(q)$, однозначно задає конкретний набір точок кривої з простору P^2 ;

– множина ключів, які параметризують обернені відображення (особистий (закритий) ключ уповноваженого користувача):

$KR = \{KR_1, KR_2, \dots, KR_r\} = \left\{ \begin{aligned} &\{X, P, D\}_1, \\ &\{X, P, D\}_2, \dots, \{X, P, D\}_r \end{aligned} \right\},$

$\{X, P, D\}_i = \{X^i, P^i, D^i\}$, де X^i – маскуюча невідроджена випадково рівномірно сформована джерелом ключів $k \times k$ матриця з елементами зі $GF(q)$; P^i – перестановочна випадково рівномірно сформована джерелом ключів $n \times n$ матриця з елементами з $GF(q)$; D^i – діагональна сформована джерелом ключів матриця з елементами з $GF(q)$ тобто $\varphi_i^{-1} : S_{r-h_e}^* \xrightarrow{KR_i} M$, $i = 1, 2, \dots, s$.

Вихідними даними при описі розглянутої несиметричної крипто-кової системи захисту інформації є: – недвійковий рівноважний код над

$GF(q)$, тобто множина послідовностей довжини n та ваги $w(\varepsilon_i)$;

– алгеброгеометричний блоковий (n, k, d) код C над $GF(q)$, тобто така множина кодових слів $C_i \in C$, що виконується рівність $C_i H^T = 0$, де H – перевірна матриця алгеброгеометричного блокового коду;

– маскуючі матричні відображення, задані множиною матриць $\{X, P, D\}_i$, де X – невироджена $k \times k$ матриця над $GF(q)$, P – перестановочна $n \times n$ матриця над $GF(q)$ з одним ненульовим елементом в кожному рядку і в кожному стовпці матриці, D – діагональна $n \times n$ матриця над $GF(q)$ з ненульовими елементами на головній діагоналі;

На основі рівноважного кодування формується закритий текст $C_j \in C$ за введенням відкритим текстом $M_i \in M$ і заданим ключем H_X^{ECu} , $u \in \{1, 2, \dots, s\}$. Це здійснюється шляхом формування синдромної (в термінах завадостійкого кодування) послідовності S_{X_j} , що відповідає рівноважній послідовності $M_i = e = \{e_0, e_1, \dots, e_{n-1}\}$:

$S_{X_j} = \phi_u(M_i, H_X^{ECu}) = M_i \times (H_X^{ECu})^T$, причому вага Гемінга (кількість ненульових елементів) вектора e не перевищує виправної здатності використовуваного алгебраїчного блокового (n, k, d) коду: $\forall i: 0 \leq w(M_i) \leq t = \left\lfloor \frac{d-1}{2} \right\rfloor$.

Потужність множин M та C визначається допустимим спектром ваг $w(M_i)$, тобто в загальному випадку (для всіх допустимих значень $w(M_i)$) маємо:

$m = \sum_{i=0}^t (q-1)^i \times C_n^i$, де C_n^i – біноміальний коефіцієнт, $C_n^i = \frac{n!}{i!(n-i)!}$.

Сформований закритий текст $C_j \in C$ однозначно відповідає вектору $M_i = \{e_0, e_1, \dots, e_{n-1}\}$.

Відкритий ключ формується шляхом множення перевіркою матриці алгеброгеометричного коду на матриці маскування:

$$H_X^{ECu} = X^u \cdot H \cdot P^u \cdot D^u, u \in \{1, 2, \dots, s\},$$

де H^{EC} – перевірна $n \times (n-k)$ матриця алгеброгеометричного блокового (n, k, d) коду з елементами з $GF(q)$.

В канал зв'язку поступає синдромна послідовність: $S_{r-h_e}^* = (e_n - h_e) \times H_X^{EC^T}$.

На стороні прийому уповноважений користувач, який знає маскування (набір матриць $\{X, P, D\}_u = \{X^u, P^u, D^u\}$) і вектори ініціалізації (кількість і місця нульових символів вектора помилки) формує кодову послідовність як одне (будь-яке) з можливих рішень рівняння:

$$S_{r-h_e}^* = c_{X_i}^* \cdot H_{X_j}^T,$$

тобто знаходить такий вектор $c_{X_i}^*$, який розкладається на суму: $c_{X_i}^* = c_{X_i} + M_i$, де c_{X_i} – одне (будь-яке) з можливих кодових слів замаскованого коду з перевіркою матрицею $H_{X_j}^T$, тобто $c_{X_i} \times H_{X_j}^T = 0$.

Далі уповноважений користувач, використовуючи набір матриць $\{X, P, D\}_u = \{X^u, P^u, D^u\}$, формує вектор:

$\bar{c} = c_X^* \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1}$, тобто демаскує кодову послідовність $c_{X_i}^*$.

Після підстановки отримаємо рівність:

$$\begin{aligned} \bar{c} &= c_X^* \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1} = (c_{X_i} + M_i) \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1} = \\ &= c_{X_i} \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1} + M_i \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1}. \end{aligned}$$

Уповноважений користувач, який сформував вектор, має можливість застосувати швидкий (поліноміальної складності) алгоритм завадостійкого декодування і сформувати таким чином вектор $\bar{c} = c_X^* \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1}$ та вектор $M_i^u = M_i \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1}$.

Для відновлення інформаційної рівноважної послідовності M_i достатньо знову помножити вектор M_i^u на матриці маскування D^u та P^u , але в іншому порядку:

$$M_i = M_i^u \cdot P^u \cdot D^u = M_i \cdot (D^u)^{-1} \cdot (P^u)^{-1} \cdot P^u \cdot D^u = M_i.$$

Таким чином, запропонована математична модель крипто-кодової конструкції Нідеррайтера на укорочених еліптичних кодах дозволяє розробляти практичні алгоритми кодування/розкодування над $GF(2^6)$ без зниження рівня криптостійкості. Додатковим параметром (сеансовим ключем) крипто-кодової конструкції є вектор ініціалізації, який визначає місця символів нулю.

Список літератури

1. Ethernet и промышленные сети [Електронний ресурс] : – Доступно: <https://www.osp.ru/lan/2013/09/13037411> Дата звернення: 3.04.2018.
2. А.П. Смирнов Функциональная эффективность // [Електронний ресурс] : – Режим доступа : <https://www.ngpedia.ru/id625108p1.html> Дата звернення: 3.04.2018.
3. В. М. Сидельников, “Криптография и теория кодирования”, Материалы конференции “Московский университет и развитие криптографии в России”, МГУ, с. 1 – 22, 2002,.
4. В. А. Мищенко, Ю. В. Виланский, Ущербные тексты и многоканальная криптография, Минск, Энциклопедикс, 2007.

НЕЙРОНЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМ МІКРОРІВНЯ

На сучасному етапі розвитку економіки України в умовах стохастичності дій зовнішніх та внутрішніх факторів особливо актуальним для багатьох вітчизняних підприємств є питання розробки і впровадження системи управління власною економічною безпекою та її складових. Однією з центральних складових є підсистема оцінки та аналізу економічної безпеки підприємства. Особливий внесок у вирішення питань, які пов'язані з розробкою концептуальних положень, методології дослідження економічної безпеки соціально-економічних систем, зокрема безпекою підприємства, здійснили такі провідні зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких М. Альберт, Т. Клебанова, С. Глазьев, І. Губенко, В. Духов, М. Єрмоленко, Р. Руденський, Г. Козаченко, О. Ілляшенко, І. Ігнат'єв, О. Коваленко, В. Лойко, М. Мартиненко, Е. Олейников, М. Павловський, К. Петров, А. Пілько, Н. Подлужна, А. Сухоруков, Л. Федулов, Ю. Харазашвілі, І. Червякова, Г. Чехович, З. Шершньова, В. Шлемко, О. Якименко та інші.

З урахуванням мети і завдань оцінка економічної безпеки підприємства має відповідати таким загальносистемним і спеціальним принципам, як: системність, об'єктивність, адекватність, комплексність, універсальність, однозначність, результативність тощо. Суттєві перспективи у вирішенні вищезазначених проблем формування, оцінювання і інтерпретації індикаторів ЕБП відкриваються з використанням у діагностиці ЕБП методів теорії нечіткої логіки, які на сьогодні з успіхом використовуються в галузі прогнозування і моделювання економічних процесів в умовах підвищеної складності, динамічності і невизначеності середовища [1]. Можна констатувати, що застосування нечіткої логіки, методів машинного навчання, інтелектуального аналізу та нейронних мереж в діагностиці ЕБП набуває все більших масштабів, що є цілком закономірним процесом, враховуючи ймовірнісну природу самої ЕБП, як стану підприємства, який виникає у контексті можливих загроз його діяльності.

Апарат нейронечіткого моделювання з успіхом дозволяє вирішувати проблеми оцінки й інтерпретації індикаторів ЕБП, визначення їх граничних значень. Крім того, адекватна і точна оцінка як кількісних, так і якісних характеристик явищ і процесів, висока гнучкість і максимальна

наближеність до моделей мислення людини, невелика складність побудови нечітко-множинних моделей і їх комп'ютерного аналізу, висока достовірність розрахунків в умовах неточної або неповної інформації роблять методи теорії нечітких множин найпридатнішими для вирішення проблем не лише оцінювання, але й управління ЕБП у сучасних умовах їх функціонування і розвитку, що вказує на значні перспективи подальших досліджень у цьому напрямі [1 – 6].

Оцінка економічної безпеки підприємства, як і будь-якого явища або об'єкта, є складним комплексним процесом, що передбачає наявність низки взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, які можна виокремити в три блоки:

Для детального аналізу економічної безпеки підприємства та виокремлення напрямків корегування параметрів стратегії безпечного господарювання підприємств автори найчастіше використовують комплекс моделей, який містить моделі, які побудовано адаптивними методами прогнозування, методами дослідження просторово-часових даних, а також класифікації та розпізнавання образів [1, 2, 4].

Система показників, за якими слід проводити оцінку безпеки, має бути підібрана так, щоб за кожною складовою було максимально точно висвітлено всі аспекти діяльності підприємства. Адже від адекватності таких показників значною мірою залежить об'єктивність результатів розрахунку як за окремими складовими, так і в цілому. Вибір параметрів оцінки економічної безпеки підприємства необхідно проводити із урахуванням індивідуального підходу до можливостей постійного відтворення господарської системи підприємства. Монографічний аналіз проблеми показав, що найбільш вагомими складовими компонентами для оцінки економічної безпеки підприємства є: фінансова складова підприємства (оцінка фінансових індикаторів); технологічна складова (оцінка стану основних засобів та технологічних процесів); інтелектуальна компонента (оцінка стану кадрової безпеки).

Для побудови комплексу нейронечітких моделей оцінки ЕБП в якості вхідних даних було відібрано показники, які характеризують складові економічної безпеки підприємства. Вони складають перший шар мережі. Другим та третім шарами такої мережі є проміжні, локальні показники рівня економічної безпеки підприємства. На виході ми

отримуємо загальну або інтегральну оцінку рівня економічної безпеки підприємства, який відповідатиме певному стану ЕБП, що визначатиме план подальших заходів щодо забезпечення ефективного захисту господарського суб'єкту.

Інтегральне значення за кожною складовою оцінки ЕБП визначено із урахуванням тих індикативних показників, які мають найбільший вплив на безпечну діяльність підприємства, яке досліджується. Так, наприклад, для оцінки фінансової складової ЕБП на підставі евристичного аналізу побудовано первинну систему показників, які оцінюють абсолютну ліквідність (x_1); коефіцієнт термінової ліквідності (x_2); загальну ліквідності (x_3); рентабельність сукупного капіталу (x_4); рентабельність власного капіталу (x_5); валову рентабельність продажів (x_6); операційну рентабельність продажів (x_7); чисту рентабельність продажів (x_8).

Моделювання рівня економічної безпеки підприємств на основі нечіткої логіки дозволяє оптимізувати діапазони достатнього рівня економічної безпеки. Для вирішення поставленої задачі було використано систему нечіткого логічного виводу типу Мамдані. У загальному випадку послідовність побудови моделі логічного виводу охоплює чотири етапи: фазифікацію; формування нечіткого висновку на базі заданих правил, які кожному значенню лінгвістичної змінної ставлять у відповідність нечітку підмножину множини X ; композицію та дефазифікацію [6]. У даному випадку функціями приналежності термів для вхідних змінних та вихідної в моделі є Гаусові залежності, оскільки подання значень за вибіркою має враховувати однорідність об'єктів спостережень. У результаті застосування алгоритму Мамдані розраховано значення вихідної змінної при певному наборі змінних (табл. 1).

Таблиця 1

Лінгвістичні терми вихідної змінної системи нечіткого логічного виводу

Терми				
Змінна	Абсолютний рівень	Задовільний рівень	Незадовільний рівень	Критичний рівень
Y	0,45; 1	0,14; 0,45	0,08; 0,14	0; 0,06

У багатьох роботах показано, що ефективність цього методу ідентифікації визначається якістю підготовки вхідних даних: забезпеченням їх статистичної незалежності та нормалізацією, що максимально підвищує їх ентропію [4–6]. Для детального аналізу розробленої моделі дуже корисною є візуалізація відповідної поверхні нечіткого виводу. Побудована поверхня нечіткого виводу дозволила встановити суттєву залежність значень результуючої змінної від вхідних змінних.

Багатошарова мережа оцінки економічної безпеки підприємства є системою лінгвістичних змінних (параметрів моделі), що сформована на універсальних множинах і нечітких термах. Аналіз чутливості за критеріями якості для побудованих

конфігурацій нейронних мереж дозволив дійти висновку, що найбільш адекватною для оцінки ЕБП є ймовірнісні нейронні мережі. За результатами матриці помилок, яка дає можливість визначити кількість правильних та неправильних спостережень за кожним показником, а також аналіз критеріїв якості мережі дозволів встановити загальну адекватність навчання моделі на рівні 83% та тестування на рівні 75%. На підставі цих критеріїв було вибрано модель мережі з радіальною базисною функцією активації. Остаточною конфігурацією мережі було вибрано радіальну базисну мережу з кількістю нейронів (8-20-3). Аналіз чутливості, тобто аналіз важливості змінної виявив, що показники x_3 , x_2 , x_7 , x_8 та x_5 мають найбільший вплив на залежну змінну, ніж показники x_1 , x_6 та x_4 (рис. 1).

Sensitivity analysis (квартан in нейронные сети)								
Samples: Train, Test, Validation								
Networks	x_3	x_2	x_7	x_8	x_5	x_1	x_6	x_4
13.RBF 8-20-3	1.077754	1.046443	1.043213	1.014942	1.002564	0.998468	0.998276	0.973535

Рис. 1. Аналіз чутливості моделі

Аналіз прогностичних значень індикативних показників фінансової складової ЕБП показав, що підприємство належить до підприємств з кризовим станом та критичним рівнем ЕБП.

Таким чином, на основі аналізу найбільш поширених методів оцінки економічної безпеки підприємства можна дійти висновку, що сучасний комплекс оцінки економічної безпеки підприємства, який придатний для практичного використання, має містити в собі елементи декількох методів та моделей, що формують головні її переваги, та за можливості виключати ті з них, яким притаманні суттєві недоліки. Запропонований комплекс нечітких нейромережних моделей оцінки ЕБП дає змогу достовірно визначити поточний стан економічної безпеки, оцінити ефективність розробки наявних стратегій розвитку підприємства та передбачити подальші напрями її удосконалення.

Список літератури

1. Т. Л. Зубко, «Методика визначення економічної безпеки підприємства», *Економіка. Менеджмент. Бізнес*, №2 (16), С. 59 – 76, 2016.
2. Л. А. Останкова, «Моделювання показників економічної безпеки підприємства на основі нечіткої логіки», *Економіка промисловості*, № 2, С. 106 – 110, 2010
3. Н. О. Іванченко, «Адаптивна система моніторингу та управління економічною безпекою підприємства», *Глобальні та національні проблеми економіки*, Випуск 9., С. 863 – 866, 2016
4. С. М. Марущак, «Методика оцінки рівня економічної безпеки підприємства на основі теорії нечітких множин», *Вісник Хмельницького національного університету*, № 5., Т.1., С. 16 – 21, 2011.
5. І. Я. Фабін, «Теоретичні підходи до визначення сутності та оцінювання економічної безпеки держави», *Науковий вісник*, Вип. 20.8, С. 255–260, 2010.
6. С. Д. Штовба *Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику*, Винница, Украина: Изд. ВДТУ, 2001.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА НАСЛІДКІВ ДЛЯ УКРАЇНИ

Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція міграції висококваліфікованої робочої сили в країни ЄС у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією в країні, низькою заробітною платою, погіршенням умов життя населення.

За методологією Міжнародної організації праці (МОП) кількість безробітних в Україні станом на 01.01.2018 р. становила 1 млн 700 осіб, а на обліку в державній службі зайнятості на 1 січня в нас було 354 тис. осіб, а отримувачів допомоги за безробіттям – 284 тис. – що підтверджує наявність дисбалансу та диспропорцій на ринку праці [3]. Впродовж останніх двох років чисельність населення в Україні скоротилася на 374 тисячі людей. Також значною загрозою є зміни у віковій структурі населення – частка населення у віці від 18 до 25 років із 1993 р. становила 25 %, у на початок 2018 р. – 18 %, а питома вага громадян старше 65 років зросла з 13 до 16 % за відповідний період дослідження. Чисельність платників ЄСВ в Україні становить 10,2 млн осіб, чисельність пенсіонерів 12 млн осіб, а зайнятого населення – 16 млн осіб – все це підтверджує тенденції останніх років (старіння населення, демографічну кризу, відтік працездатного населення) [2].

Економіка країни та її бізнес-структури лише починають усвідомлювати, що на ринку праці правила гри “диктують” висококваліфіковані працівники, за яких доведеться конкурувати із зарубіжними роботодавцями. Згідно з даними експрес-огляду ЕУ за III квартал 2017 року, в якому взяло участь понад 160 компаній, 71 % компаній-учасниць зазнають труднощів з утриманням персоналу в зв'язку з трудовою міграцією співробітників за кордон. Більше 50 % респондентів визнали, що стикаються з подібними перешкодами в бізнесі вже зараз, інші очікують виникнення подібних труднощів в найближчому майбутньому.

Найбільші проблеми з підбором і утриманням персоналу відчувають в телекомунікаційному (86 % компаній) і банківському (71 %) секторах, а також в сфері побутової техніки та електроніки (80 % компаній). Респонденти відзначали, що найбільш схильний до трудової міграції професійний, адміністративний, допоміжний персонал і робітники. Цей показник, відповідно до огляду заробітних плат і компенсацій за 2017 рік, склав 20 %, що на 4 % більше, ніж в 2016-му. Найсильніше плинність кадрів проявилася в секторі оптової та

роздрібної торгівлі (69 %), банківському секторі (33 %) і в ІТ-розробці (21 %) [2].

За даними Державної служби статистики, зростання сукупної пропозицій на ринку праці у 2017 році склало 39,7 %, тобто ринок робочої сили динамічно розвивається, але має свої особливості: кількість відкритих та закритих вакансій не співпадають між собою – спостерігається дефіцит співробітників: технічні службовці, керівники, менеджери, кваліфіковані робітники, робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за технологічним обладнанням та ін. Можна зробити припущення, що через недостатнє зростання економіки дефіцит кадрів не є критичним, проте в довгостроковій перспективі ситуація загрожує економічній безпеці держави.

Розглянувши загальні тенденції українського ринку праці необхідно відмітити мобільність робочої сили, а саме трудову міграцію українців в країни ЄС, зокрема Польщі. Основний мотив, на нашу думку, є рівень заробітної платні. Наприклад, у польській теплиці, можна заробити близько 2,6 тис. злотих на місяць (приблизно 20 тис. грн), але якщо трудовий мігрант перед виїздом отримав довідку-підтвердження статусу податкового резидента України в податковій заробітна плата підвищується до 3,1 тис. злотих на місяць (приблизно 24 тис. грн). При наявності цього документа польський роботодавець не стане утримувати податки з заробітної плати сезонних працівників, які пропрацювали в Польщі менше 6 місяців в році.

Заробітки на інших польських підприємствах також в рази перевищують середню заробітну плату по Україні, яка на кінець лютого 2018 року становила 7,7 тис. грн. За інформацією консультантів рекрутингової компанії WORLD STAFF, українські прибиральниці і доглядальниці в Польщі заробляють від 1,8 тис. злотих на місяць; домробітниця – 2 тис.; укладачі товару – 2,2 тис.; столяри і фрезерувальники – 2,4 тис.; сезонні сільхозробітники, м'ясники, різноробочі на складах, кухарі і хостес – 2,5 тис., електрики – 2,6 тис.; зварювальники, водії – 3 тис.; будівельники (маляри, штукатури, укладальники плитки і ін.) – 3-5 тис. Тобто представники робочих спеціальностей в Польщі можуть заробити від 14 до 40 тис. грн. [4].

Трудова міграція до Польщі стала масовим явищем через складне економічне становище в країні та вивільнення польських робочих місць, тому що громадяни Польщі активно виїждять до

країн Західної Європи (щорічно до 2,5 млн громадян Польщі їдуть на заробітки в розвинені країни Європи, такі як Німеччина, Великобританія, і в Скандинавські держави, де заробітна плата вище в 2–3 рази).

Але нехватку робочих місць відчувають не тільки в Польщі, яка страждає від гострої нестачі кадрів. Наприклад, у Чехії активно набирають робітників на виробництво, склади і сезонні роботи, у Литві – будівельники і водії-далекобійники, у ОАЕ – фахівці у сфері туристичної діяльності, у Німеччині – програмісти, лікарі, водії та будівельники. Крім того, у Ізраїлі користуються попитом різноробочі і пакувальники, у Канаді та Австралії – помічники фермерів, а у літній сезон активізуються країни Скандинавії та Іспанія на сезонні роботи. Заробітна плата в різних країнах істотно відрізняється – в Польщі і Чехії український будівельник може заробити у еквіваленті до гривні 20-30 тис., в Німеччині та Ізраїлі – 50-75 тис [4].

Не втрачає актуальності і східний напрямок трудової міграції – незважаючи на конфлікт на сході, займають робочі місця у РФ, а також у Білорусі і Казахстані.

Оцінки масштабів трудової міграції в різних дослідженнях та експертних судженнях можуть відрізнятися в рази (від 1 млн до 10 млн осіб). Однак, як зазначає Юлія Руда, економіст Центру економічної стратегії, все дослідження підтверджують, що найбільш популярними напрямками трудової міграції залишаються Польща і РФ, хоча з 2014 року спостерігається переорієнтація трудових потоків з РФ на Польщу [4].

Відтік висококваліфікованих працівників – найбільш небезпечна тенденція, ніж масовий виїзд на сезонні роботи. Країни ЄС зацікавлені в залученні іноземних працівників, особливо кадрів з вищою освітою, адже на їх підготовку не витрачаються державні кошти. Дана тенденція трудової міграції збільшує ВВП країн-реципієнтів та виправляє асиметрії ринку праці (наприклад: достатній відсоток висококваліфікованих емігрантів, які не покриваються іммігрантами в Україну посилює асиметрію на українському ринку праці).

Також слід зазначити, що крім трудових мігрантів за кордон масово виїжджають молоді люди, які активно подають документи до ВНЗ Польщі, Німеччини, Чехії та інших країн – відстрочена еміграція, проблема, яку держава повинна регулювати на національному рівні, тому що під час навчання в істотна частка закордонних ВНЗ дають змогу студентам займатися трудовою діяльністю.

Отже, трудова міграція громадян України за кордон продовжує залишатися масовим соціально значущим міграційним потоком. При цьому аналіз та оцінка трудових міграцій щодо їх впливу як на самих трудових мігрантів, на українське суспільство в цілому є доволі неоднозначними. Загальновідомо, що трудова міграція справляє багатоаспектний

вплив на суспільство, вона своєрідно позначається на демографічній ситуації, ринку праці, розвитку економіки та соціальної сфери тощо. Серед негативних наслідків для суспільства слід акцентувати на тому, що, з одного боку, Україна як одна з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі втрачає найбільш активну в репродуктивному та трудовому віці частину населення. З другого боку, в умовах соціально-економічної кризи трудова міграція сприяє зменшенню тиску на ринок праці та зменшенню напруги в суспільстві.

До позитивних рис трудової міграції для самих мігрантів варто віднести можливість підвищення добробуту окремих категорій працівників та членів їх родин. Водночас робота за кордоном пов'язана з низкою ризиків та багатьох негативних наслідків для трудових мігрантів [5].

В умовах глобалізації та євроінтеграції, стрімкої активізації міжнародної трудової міграції населення України зростає значення регулювання міграційних процесів, надання їм організованого, безпечного та неконфліктного характеру, актуалізується завдання формування дієвої, ефективної як для трудових мігрантів, так і українського суспільства в цілому міграційної політики шляхом призупинення міграційних втрат та створення умов для зворотної міграції. Призупинення міграційних втрат лежить у площині створення сприятливих умов ведення бізнесу, державної підтримки у розв'язанні житлової проблеми, особливо для молоді, у створенні нових робочих місць та зростанні життєвого рівня населення.

Важливим напрямом міграційної політики має стати політика щодо створення умов для зворотної міграції численної когорти українських трудових мігрантів. Перевіреною і надійним фактором зворотної міграції в країну походження працівників є забезпечення кращих економічних умов та гідних соціальних стандартів.

Список літератури

1. Міграційний профіль України 2017 [Електронний ресурс] / Міграційна служба України. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/images/files/UKR_Migration_%20Profile_2017.pdf.
2. Міграція в Україні: факти і цифри [Електронний ресурс]. – Міжнародна організація з міграції (МОМ): Представництво в Україні, 2017. – 15 с. Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Юлія Руда / Чи втікають українці мільйонами до Європи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/http://ces.org.ua/wpcontent/uploads/2018/03/%D0%92%D0%A6-2303.pdf>
5. International Migration Report 2016 / Department of Economic and Social Affairs [Електронний ресурс]. – New York : United Nations, 2016. – 22 p. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/migration/migrationreport2016/Full_Document_final.pdf#zoom=100

ЗАСТОСУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТАХ ПІДПРИЄМНИЦТВА АГРАРНОЇ СФЕРИ

В умовах зростаючої глобальної конкуренції проблема зростання загальної активності української економіки повинна вирішуватися на базі підвищення своїх знань та готовності кожного окремого підприємства створювати і впроваджувати ефективні методи управління.

Найбільш перспективним напрямком розвитку систем управління є поширення підходів до управління знаннями в організації. При цьому однією з проблем, що виникають при інтеграції підходів до управління знаннями в системі управління на рівні підприємства, є розробка механізмів виявлення, формалізації, аналізу, створення та капіталізації знання, які утворюють організаційний капітал підприємства.

В умовах постійних змін зовнішнього середовища а також мінливості ринку перед керівництвом сільськогосподарських підприємств постає завдання необхідності застосування ефективного управління організаційним капіталом для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Швидкий розвиток сучасного вітчизняного ринку посилює цю необхідність для сільськогосподарських підприємств.

У свою чергу, організаційний капітал, як елемент інтелектуального капіталу, повністю належить підприємству. Він являє собою сукупність організаційних методів управління, організаційної структури управління підприємством, процесів та інструментів управління, а також формалізованих знань і методів їх формалізації. Організаційний капітал знаходить своє втілення в нематеріальних ресурсах, і характеризується здатністю до інтеграції отриманого з досвіду знання в процеси створення цінності.

Особливу значущість для сільськогосподарських підприємств набуває формування механізмів управління організаційним капіталом. Вітчизняні підприємства, як правило, мають в силу історичних особливостей розвитку національної економічної системи обмежений досвід комерціалізації конкурентоспроможних продуктів і технологій, відчувають особливу потребу в науково обґрунтованому підході до формування організаційного забезпечення управлінських процесів і механізмів керування ними. Ріст виробництва сільськогосподарської обмежує чисельність працівників, їх кваліфікація та навички, склад та рівень зношеності

продукції має важливе значення не тільки для самого підприємства, а й впливає на національну економіку, тому що при успішному його розвитку створюються умови для подолання кризового стану ряду суміжних галузей [1].

На аграрному підприємстві процес виробництва здійснюється при взаємодії трьох головних чинників: працівників (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Застосовуючи наявні засоби виробництва, працівники організації виробляють суспільно корисну продукцію або надають виробничі й побутові послуги.

Ефективне управління організаційним капіталом у підприємницькій діяльності є найважливішим у комплексі заходів підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Це завдання успішно вирішується завдяки розробці ефективного механізму управління організаційним капіталом. Вирішення цієї проблеми в першу чергу сприяє підвищенню продуктивності праці в сільськогосподарському підприємстві, що є головним якісним фактором його економічного і соціального розвитку.

В умовах індустріальної економіки визначальними факторами виробництва були фінансовий капітал і виробничі технології, але із трансформацією світової економіки на перше місце вийшли інтелектуальний капітал та інформаційні технології.

Продуктивність традиційних факторів виробництва все більше залежить від ступеня розвитку інтелектуального капіталу, а його складові визначають потенціал і стратегію підприємництва у сучасному постіндустріальному суспільстві.

Проблема ефективної організації виробництва, зниження конкурентоспроможності продукції українських виробників, поширення іноземних товарів на вітчизняному ринку, міжнародна конкуренція – усі ці проблеми роблять ефективне управління організаційним капіталом одною з найголовніших управлінських проблем, вирішення якої дозволить аграрним підприємствам розвиватися та отримувати економічний прибуток [2].

На кожному підприємстві існує проблема ефективної організації виробництва. Обмеженість факторів виробництва є основною причиною цього. Виробничі можливості підприємства

основних фондів, кількість матеріальних ресурсів, ємність ринку обраної продукції. В умовах

конкуренції підприємство має невелику кількість можливостей впливу на ціни реалізації - як наслідок, важливу роль набуває ефективність застосування існуючих ресурсів.

Проблема ефективної організації виробництва особливо характерна для українських аграрних підприємств [3]. Низький рівень мотивації та кваліфікації працівників впливає на продуктивність та якість продукції. Це зменшує можливості для вітчизняного підприємництва конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Керівники аграрних підприємств часто стикаються з тим, що не можуть підібрати компетентні кадри і через те змушені винаймати на роботу низько кваліфікованих працівників. Це також пов'язано з тим, що найчастіше аграрні компанії є єдиним крупним роботодавцем у сільській місцевості. Із-за територіального аспекту вони змушені винаймати тих працівників, які залишилися в сільській місцевості, не зважаючи на те, що такі працівники не відповідають кваліфікаційним та професійним вимогам.

Для того, щоб робота з такою категорією персоналу була ефективною, на підприємстві необхідно створити відділ управління персоналом, який би розвивав компетентності працівників. Навіть на великих аграрних підприємствах не завжди існує такий відділ. В аграрному секторі зазвичай усю управлінську роботу виконую керівник підприємства. Одній людині неможливо встигнути все, особливо, коли на підприємстві велика кількість працівників. Саме тому на українських аграрних підприємствах кадрова політика майже завжди пасивна з негативними наслідками: відсутність чіткої стратегії управління персоналом, неможливість зробити якісний прогноз потреби в кадрах, неможливість діагностики кадрової ситуації, тощо [4]. Все це призводить до того, що запобігти проблемам з персоналом вкрай складно, це в свою чергу, значно знижує економічну ефективність підприємництва.

Із-за того, що для більшості аграрних підприємств в Україні характерна відсутність чіткої кадрової політики, такі напрями як мотивація, оцінка та розвиток персоналу, формування кадрового резерву не мають відображення в діяльності підприємства. Якщо деякі дії в цих

напрямках і відбуваються, то вони не є регулярними і послідовними і тому майже ніякого позитивного ефекту не мають. Керівники управляють працівниками здебільшого інтуїтивно і через це мають багато проблем з персоналом, а значить, проблем з ефективністю підприємницької діяльності. Тільки деякі керівники аграрних підприємств домагаються значних успіхів у підприємстві, що багато в чому завдяки компетентному управлінню персоналом. Завдяки специфіці аграрної сфери, персонал таких організацій потребує постійного розвитку та контролю, адже в Україні значна міграція сільського населення і ті, хто залишається жити на селі, дуже рідко мають необхідну для роботи кваліфікацію. Чітка кадрова політика на підприємстві зумовить розвиток організаційного капіталу, а отже підвищить якість продукції та економічну ефективність діяльності. У свою чергу відсутність ефективної кадрової політики для більшості роботодавців може стати наслідком неможливості прогнозування своєї діяльності на тривалий час, адже якість продукції, її обсяги, труднощі зі збутом та багато інших проблем повністю пов'язані з компетентністю та кваліфікацією персоналу підприємства. Категорія організаційного капіталу тільки починає своє проникнення в практику функціонування українських організацій, а ефективні механізми управління організаційним капіталом на більшості підприємств навіть не почали формуватися. Таким чином, проблема розробки науково обґрунтованого підходу до розвитку організаційного капіталу як основи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств має досить високу актуальність і значимість.

Список літератури

1. А. А. Томпсон, и А. Дж. Стрикленд, *Стратегический менеджмент*. Москва, Россия: Банки и биржи, 1998.
2. И. Ансофф, *Стратегическое управление*. Москва, Россия: Прогресс, 1989.
3. О. М. Тищенко та ін., *Стратегічне управління*. Харків, Україна: ВД «Інжек», 2009.
4. З. Є. Шершньова, *Стратегічне управління*. Київ, Україна: КНЕУ, 2004.

КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Торговельна діяльність в Україні вважається найперспективнішим видом економічної діяльності, адже, по-перше, формує значну частку валового внутрішнього продукту країни, по-друге, балансує виробництво та споживання, а також безпосередньо забезпечує ринкову орієнтацію національної економіки. Проте сьогодні, у зв'язку з стрімким загостренням конкуренції на вітчизняному ринку, внаслідок розширення економічної співпраці з Європейським Союзом, торговельна діяльність в Україні потребує підвищення ефективності їх діяльності та набуття конкурентних переваг.

Так, в сучасних умовах розвитку ринкових відносин, що характеризуються відкритістю, активною інформатизацією суспільства та стрімкою глобалізацією, посилюється роль логістики, як дієвого механізму підвищення ефективності функціонування торговельних підприємств.

У зв'язку з цим, значущість побудови ефективної концепції логістичного управління як чинника конкурентоспроможності торговельного підприємства зумовлюють актуальність досліджень у цьому напрямку.

Слід зазначити, що теоретичні аспекти формування логістики на підприємстві викладені у працях Д. Бауерсокса, Д. Клосса, А. Харрісона, Р. Хоука, М. Кристофера, В. Лукінського, О. Тридіда та ін. Особливості логістичного управління торговельним підприємством представлено у працях Є. Крикавського, М. Окландера, Л. Фролової, Т. Шталь та ін. Проте, незважаючи на такий великий науковий здобуток в даній сфері, недостатньо дослідженнями залишаються питання щодо визначення основних концепцій, на яких повинно ґрунтуватися логістичне управління торговельними підприємствами.

Становлення логістики як концепції управління підприємством почалося з другої половини ХХ сторіччя. Про можливість використання логістичного підходу у сфері економіки вказував О. Моргенштерн (1951), який зазначав, що існує абсолютна подібність між підходом до управління і методами забезпечення військ та проблемами з управління матеріалами у промисловості [1].

В період перевиробництва, результатом якого була "Велика депресія" (1937–1938 рр.), економічна поведінка торговельних підприємств характеризується, насамперед, вибором обсягів і структури ресурсів, що залучаються, а відтак і продукції, що виробляється. Так, домінує технологічна концепція підприємства, згідно з якою

метою господарюючого суб'єкта визнавалася максимізація прибутку як результат використання чинників виробництва. Формалізована модель підприємства мала вигляд виробничої функції, яка виражає залежність результатів діяльності від витрачених факторів (елементарних та управлінських). У такому контексті логістична діяльність розглядалася як внутрішньофірмовий чинник зниження собівартості продукції, зокрема витрат за основними сферами діяльності. У цей період логістична діяльність здійснювалася фрагментарно, а використання послуг галузевої логістики сприймалося як шкода для підприємства [2].

Зародження логістичного управління як узгоджених управлінських рішень відповідає періоду часткової інтеграції логістики (60-70 рр.), що пов'язано з поширенням маркетингової концепції підприємства (П. Друкер, Т. Левітт), теорії стратегічного управління (І. Ансоф) і позиціонування логістики як чинника конкурентоспроможності підприємства в умовах посилення ринку споживача.

Цей період характеризується розширенням функцій логістики та переходом від аналітичної до технологічної її концепції, використанням логістичного інструментарію для планування результатів управлінських дій. Це супроводжувалося інтенсивним розвитком теоретичних засад і практики впровадження логістичних інструментів на підприємствах різних галузей, створенням відділів логістики для вирішення проблем сфери обігу та впровадженням інформаційно-програмних модулів для внутрішньофірмового планування, зокрема процесів управління запасами, виробництвом і поставками готової продукції споживачам. Формування таких модулів ґрунтувалось на теорії компромісів та оптимізації параметрів моделі у системі розподілу.

Прикладом активного впровадження принципів логістичного управління у практику господарської діяльності є розвиток моделі оптимального розміру замовлення (Economic order quantity – EOQ). Запропонована Ф. Харрісом (1913) й розвинута К. Андлером (1927) та Р. Вільсоном (1934) модель EOQ спрямована на визначення оптимального розміру замовлення за критерієм мінімальних сукупних витрат, які включають витрати на придбання, оформлення замовлення, збереження запасів і втрати від дефіциту запасу [3]. Наступний етап розвитку логістичного підходу до управління

та його впровадження на мікрорівні (80–90 рр.) пов'язаний з розвитком маркетингової концепції торговельного підприємства та пошуком джерел підвищення ефективності діяльності у зовнішньому середовищі через механізм створення цінності. Макроекономічна ситуація, яка зокрема на той час характеризувалась зниженням темпів розвитку економіки розвинутих країн, призвели до перегляду бізнес-моделі підприємства з акцентуванням уваги на потребах споживача. Так, Т. Левітт (1960) дуже критично висловлювався на адресу управлінців, що приділяють надмірну увагу виробництву, та відзначав, що менеджер повинен думати про створення цінності для споживачів [4].

З огляду на цільову настанову задоволення потреб споживача основними факторами успіху підприємства вважалися: внутрішньофірмова інтеграція, клієнторієнтованість, отримання інформації про ринок, орієнтованість на клієнта та конкурента одночасно [5-7].

У 80–90-ті роки в економічній науці переважають концепції ключових компетенцій, спеціалізації компаній, розвитку набуває процесний підхід до логістичного управління підприємством. За традиційного управління одиницею компанії є технологічна операція, отримана на основі розподілу праці. Згідно процесного підходу одиниця компанії є принципово інша. Це не технологічна операція, а бізнес-процес, спрямований на споживача поза фірмою або в її межах [5].

Наступний період, який розпочався наприкінці 90-х рр. XX століття і триває дотепер, у науковій літературі визначають як період розвитку логістичних альянсів [2, 9], логістизації економіки [10-13], що пов'язано з інформатизацією та глобалізацією світової економіки, посиленням взаємозалежності національних економік, розвитком транспортних та комунікаційних технологій. Стрімке зростання товарів, більш короткий життєвий цикл продукції та зростаючі темпи розробок нової продукції визначені як основні передумови теорії інтеграції логістичної діяльності [14–16], що отримала розвиток у концепціях логістичного управління підприємством та управління ланцюгом поставок. Особливість цих концепцій – види інтеграційних процесів, що реалізуються на підприємстві.

Отже, починаючи з кінця 90-х років на етапі появи теорії ланцюгів поставок відбулось розмежування логістики як функції мікрорівня та ланцюга поставок як способу формування логістичних систем не тільки на мікро, а й мезо–, макро– та мегарівні [12, с. 29-32, 13, с. 33]. А висока ефективність діяльності підприємств у форматі ланцюгів зумовила розвиток теорії логістичного ланцюга як сучасної філософії управління торговельним підприємством, орієнтованого на формування та реалізацію цінності для споживача.

Таким чином, слід зазначити, що становлення та розвиток логістичного управління торговельним

підприємством повинен бути відповідати загальним тенденціями, що відбуваються в економіці та розвитку загальної концепції управління. Крім того, визначено, що на сьогодні логістичне управління базується на клієнторієнтованому підході та інтеграційній концепції підприємства.

Список літератури

1. Morgenshtern O. *Note of the Study of Logistics*. The RAND Corporation Paper. NewYork. 1951.
2. Y. Tseng, M. Aptaylor, L. Ven Yeu. "The role of transporting in logistic Chain", *Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, vol. 5, pp. 1657 – 1672, 2005.
3. В. С. Лукинський *Логистика и управление цепями поставок*. СПб.: Питер, 2007.
4. Levitt T. "Marketing Myopia", *Harvard Business Review*, vol. 38, pp. 45-68, 1960.
5. B.P. Shapiro "What the Hell Is 'Market Oriented'?", *Harvard Business Review*. 1988. Vol. 66. pp.119–125. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://hbr.org/1988/11/what-the-hell-is-market-oriented>.
6. A. Kohl Market Orientation: "The construct, Research Propositions, and Managerial Implication", *Journal of Marketing*. 1990 Vol.54. P. 1-18. [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.jstor.org/stable/1251866?seq=1#page_scan_tab_contents.
7. J. Narver The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, Vol.54. P. 20-35. [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.jstor.org/stable/1251757?seq=1#page_scan_tab_contents.
8. Т. І. Лепейко Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Харків: ХНЕУ, 2012.
9. Н. Ballou "Ronald The evolution and future of logistics and supply chain management", *European Business Review*, vol.19, no.4, pp. 332-348, 2007.
10. М. А. Окландер *Контуры экономической логистики*. Київ, 2000.
11. Л. В. Фролова "Логістичне управління торговельним підприємством: теорія та методологія", автореф. дис. д-ра екон. наук., Донецьк, 2005.
12. Т. В. Шталь. *Стратегічне управління збутовою діяльністю підприємств на міжнародному ринку: маркетингово-логістичний аспект*. Харків, 2017.
13. Смеричевська С.В. "Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки", дис. д-ра екон. наук., Маріуполь, 2015.
14. Харрисон А. Ван Хоук Ремко. *Управление логистикой: разработка стратегий логистических операций*. Москва: Баланс Бизнес Букс, 2007.
15. М. Кристофер *Логистика и управление цепочками поставок*. СПб.: Питер, 2004.
16. C. M. Cooper Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics. *The International Journal Of Logistics Management* 6, Vol. 8 (1), pp.1–14. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/09574099710805556/>.

СЕКЦІЯ 3

ПИТАННЯ ОСВІТИ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

УДК 331.103.6

Х. Ф. Агавердієва, А. О. Малюкіна

agaverdieva@ukr.net, anastasiyamaliukina@gmail.com

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі розвитку ринку, цінностями будь-якого підприємства все частіше стають досвід і кваліфікація співробітників, їх лояльність, ноу-хау, культура, тобто все те, що входить в поняття інтелектуальний капітал.

Родоначальником терміну "інтелектуальний капітал" є Томас А. Стюарт, який став першим, хто дослідив природу інтелектуального капіталу і отримав світову популярність головного експерта в цій області.

Т. Стюарт [3] запропонував наступне тлумачення терміну: "Інтелектуальний капітал – інтелектуальний матеріал, який включає знання, досвід, інформацію і інтелектуальну власність і учасник, який приймає участь в створенні цінностей. Це колективна енергія. Її важко виявити, і ще важче нею управляти".

Оцінка, накопичення та розвиток інтелектуального капіталу і, головне, управління ним стали основним завданням для багатьох підприємств.

Основними складовими інтелектуального капіталу є:

- людський капітал (особисті знання працівників);
- організаційний капітал (формалізовані знання);
- капітал стосунків (сукупність напрацьованих зв'язків з клієнтами) [3].

Виходячи з цього, завданнями підприємств є перетворення інтелектуального капіталу в інтелектуальні активи. Знання самі по собі не є активами, так як активи є власністю підприємств.

Система управління знаннями передбачає використання і поєднання двох підходів наявності і ефективності використання інформації на підприємстві.

Перший підхід можна назвати персоніфікованим. Він базується на тому, що знання містяться в людях, і головне, щоб вони його берегли і ділились. Основним завданням є виявлення, зберігання і ефективне використання знань працівників. В результаті, на перший план виходить формування організаційної культури

підприємства та способи мотивації, які сприяють визнанню і самовираженню працівників.

Другий підхід можна назвати інформаційним. Він впливає з того, що сучасні підприємства, особливо крупні, накопичили великі обсяги даних про клієнтів, постачальників, операціях та інших даних, які зберігаються в операційних системах в різних функціональних підрозділах. Тому необхідно формувати новий клас працівників, для яких основним засобом виробництва є продуктивне використання знань. Основою їх діяльності є створення та обмін знаннями та нематеріальними активами шляхом взаємодії з колегами. Пошук інформації означає намагання знайти людину, яка має ці знання та скоординувати свою роботу з іншими працівниками. Знання розглядаються як точна інформація з певної проблеми. Система, яка здатна дати точну відповідь на запит – це і є система управління знаннями [2].

При побудові системи управління знаннями підприємства, на думку О.Р. Доц [1] необхідно здійснювати покроковий моніторинг:

1. Визначати які знання мають вирішальне значення для успіху організації
2. Отримувати і набувати існуючі знання, досвід, методи, кваліфікацію.
3. Відбирати зібрані знання та оцінювати їх рівень корисності.
4. Класифікувати відібрані знання з метою їх збереження і внесення до організаційної (корпоративної) пам'яті (фіксування на різних носіях, у людській пам'яті).
5. Розподіляти: знання вилучаються з корпоративної пам'яті, стають доступними.
6. Використовувати при здійсненні завдань, вирішенні проблем, прийнятті рішень, пошуку ідей та навчанні.
7. Виробляти на основі спостережень за клієнтами зворотній зв'язок, методи еталонного тестування, експериментування, дослідження, креативне мислення, розробку даних, що проявляються (створюються знання).

Основними перешкодами на шляху ефективного створення системи управління знаннями на підприємствах, на думку більшості

українських керівників, є низький рівень кваліфікації персоналу та відсутність навичок застосування цих механізмів, загроза інформаційній безпеці процесів управління. Знання на підприємстві, так само як і процеси, існують незалежно від того, чи усвідомлюють це співробітники чи ні. Тому, створюючи організаційну інфраструктуру управління знаннями, важливо отримати підтримку вищого керівництва, залучити у процес максимальну кількість працівників підприємства та їх взаємодію, забезпечити надійне інформаційне середовище, організувати навчання персоналу, розробити модель мотивації ключових фахівців і представників топ-менеджменту задіяних в управлінні. При цьому необхідно мати на увазі, що ефективність управління знаннями досягається формуванням корпоративних стандартів інформаційної безпеки та положенням корпоративної кадрової політики внутрішніх і зовнішніх комунікацій [1].

Ефективний обмін інформацією на всіх рівнях підприємства є не стільки технологічною, скільки організаційною проблемою. Для сприяння обміну інформацією підприємствам слід усунути структурні бар'єри, які заважають взаємодії професіоналів. Також необхідно навчитися заохочувати людей обмінюватись інформацією. Щоб ефективно заохотити професіоналів обмінюватись цінною інформацією потрібно створити внутрішній ринок нематеріальної продукції тобто розвинути ринок всередині підприємства. Крім усього іншого, для дієвого ринку потрібні цінні об'єкти для торгівлі, вже не кажучи про ціни, механізми обміну та конкуренцію серед постачальників товарів.

Ці чинники самі по собі не існують ринок інтелектуальної власності є штучним, керованим утворенням тому підприємства повинні створити їх. Зокрема, постачальникам інформації слід створити високоякісні інформаційні об'єкти, а "покупці" повинні мати можливість отримати доступ до більш суттєвих і актуальних даних, які до того ж легше знайти і засвоїти, ніж дані з альтернативних джерел [5].

Ринки інтелектуальної власності є відносно новим поняттям, тому зустрічаються вони рідко. Створення ефективного ринку на великих підприємствах потребує значних капіталовкладень для залучення необхідних чинників але побудова такого ринку дійсно можлива. Успішне запровадження подібного механізму значно покращує можливість створення та обміну інформацією, а також надзвичайно зменшує витрати на пошук і координацію [2].

Персонал підприємства, які володіють знаннями здатні координувати використання своїх традиційних ресурсів або комбінувати їх новими і особливими шляхами, забезпечуючи більшу вигоду для споживачі, ніж конкуренти. Нові знання інтегруються з існуючими в організації знаннями для розробки унікального бачення і створення нових проектів в управлінні. Для цього слід здійснювати ретельний моніторинг тих галузей навчання і

експериментування, де потенційний конкурент може збільшити свої знання.

Виходячи з цього, важливість знань як конкурентної переваги впливає з усвідомлення того, що підприємство володіє знаннями більшими ніж конкуренти, і вони обмежені в часі для досягнення такого ж рівня знань. Якщо підприємство може визначити ті області діяльності, де його знання є перевагою у конкуренції, і якщо ці унікальні знання здатні забезпечити прибуток, то це дає потужну конкурентну перевагу для його діяльності. Знання можуть бути найважливішим ресурсом, а здатність отримувати, інтегрувати, накопичувати, зберігати і застосовувати їх є найважливіший спосіб створювати конкурентну перевагу, тому що знання, отримані в результаті досвіду роботи є унікальними і не можливими до імітації. Для того, щоб отримати аналогічні знання конкуренти повинні оволодіти аналогічним досвідом, в обмежених можливостях прискорити своє навчання навіть при великих інвестиціях. На відміну від використання традиційних ресурсів складно вийти на ринок зі знаннями готовими до використання [4].

Використання знань як складової конкурентної переваги, пов'язано із зміною пріоритетів в бізнесі і житті суспільства, а також науково-технічною революцією, що продовжується, в основі якої лежить використання новітніх інформаційних технологій у всіх областях діяльності, кінцевою метою яких є гармонізація інтелектуального потенціалу працівника і потреби бізнесу в об'єктивному, доступному тиражованому знанні. Поєднання можливостей інформаційних технологій і людського потенціалу – створює головні конкурентні переваги підприємства.

Таким чином, в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку економіки найбільший шанс на отримання достатніх конкурентних переваг мають лише ті підприємства, які займаються розробкою та впровадженням систем управління знаннями. Саме якісна система управління знаннями підприємства дозволяє йому своєчасно та правильно реагувати на постійні зміни зовнішнього середовища.

Система управління знаннями є новим вектором в управлінській діяльності підприємства, націлений на накопичення та ефективне використання інтелектуального капіталу. Воно повинно стати одним з головних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Основною перешкодою при впровадженні системи управління знаннями є низька культура підприємств та недостатньо високий рівень використання інформаційних технологій.

Список літератури

1. О. Р. Доц, "Система управління знаннями як елемент менеджменту кадрової політики в організації", *Науковий вісник*, Вип. 17.8, с. 241 – 243, 2007.
3. В. В. Томах, "Аналіз розвитку поняття "управління знаннями", *Бізнес Інформ*, №11, с. 84 – 86, 2011.

АКТУАЛЬНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО ФОРСАЙТУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКЛАДІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Сучасні світові тенденції, пов'язані з глобалізацією суспільного, економічного, політичного та освітнього просторів змінюють пріоритети при підготовці фахівців різних сфер діяльності й насамперед у галузі освіти

Нелінійний розвиток економіки вимагає від керівників нових вмінь щодо управління ефективністю. Такі умови значно впливають на сферу освіти, яка зазнає глибоких трансформацій. У зв'язку з цим постають нові завдання управління навчальним процесом, набувають поширення нові методи і підходи. Окремий комплекс проблем стосується впровадження новітніх технологій у навчальний процес, що ґрунтуються на знаннях, найбільш доцільного способу їх інтеграції у середовище та підвищення ефективності навчальної діяльності у ньому [1].

Сучасний університет – це корпорація, яка має особливі інтереси та орієнтири відносно соціального простору. Тому у процесі вибору напрямів свого розвитку університет змушений орієнтуватись не скільки на власні інтереси, скільки на вимоги зовнішнього середовища, що приносять йому фінансові, матеріальні, іміджеві (репутаційні) та інші вигоди. Таким чином, вищий навчальний заклад стоїть перед необхідністю прогнозувати тенденції розвитку задля своєчасного та гнучкого реагування на всі процеси, що відбуваються у світі, а також розробці адекватних засобів щодо адаптації. В даній ситуації форсайт як метод прогнозування та управління змінами виступає як систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки і суспільства, з метою визначення стратегічних напрямів досліджень і нові технології, що здатні принести найбільші соціально-економічні блага [2].

В Україні форсайт технології поступово набирають темпів. Помітним успіхом у проведенні національного форсайту є дослідження “Форсайт економіки України на середньостроковому (2015-2020 роки) і довгостроковому (2020-2030 роки) часових горизонтах”, виконане Світовим центром даних з геоінформатики і сталого розвитку Міжнародної ради з науки (ICSU) при Національному технічному університеті України “Київський політехнічний інститут” та Інституті прикладного системного аналізу МОН України та НАН України [4].

Однак, зовсім інші можливості для ефективного управління освітньою галуззю дає проведення форсайт досліджень. Спільна думка

багатьох експертів з використанням широкого арсеналу методів наукового аналізу і прогнозування та побудовою сценаріїв розвитку освіти в майбутньому може бути набагато вагомішою за рекомендації фахівців окремих університетів або академічних інститутів. При цьому слід мати на увазі, що інерційність розвитку освіти як системи, повільність змін у педагогічних технологіях та методиках навчання, відкладений характер результатів самого освітнього процесу (використання здобутих компетенцій і знань тими, хто навчається, ще кілька років після закінчення навчання), значний період окупності інвестицій в освіту обумовлюють горизонт передбачення не менше 5–10 років [5].

Саме тому, доцільним є здійснення корпоративного форсайту вищого навчального закладу, що покликаний забезпечити стратегічну гнучкість і чутливість до «слабких сигналів», що можуть свідчити про радикальні зміни та вимагають стратегічного планування всіх рівнів управління в реальному часі.

Корпоративний форсайт розглядається як система заходів, структур, процесів, цінностей і норм, що підтримують здатність управлінської команди передбачувати і випереджати зміни, перетворюючи свою діяльність на підставі аналізу трендів і сценаріїв розвитку подій

Інерція, що притаманна розвитку закладів вищої освіти призводить до появи певних бар'єрів, що перешкоджають передбаченню майбутнього при здійсненні корпоративного форсайту:

- переконаність у правильності обраного напрямку знижує чутливість організації до сигналів про радикальні зміни.

- прискорення змін. Постійна зміна «правил гри» в освітній та інших сферах робить прогнозування безглуздим, скорочення життєвого циклу продуктів, збільшення швидкості розробки і поширення інновацій знижують визначеність майбутнього і заважають будувати довгострокові плани.

- нечутливість організації до інформації про зміни. Цикл планування в закладах вищої освіти найчастіше пов'язаний з фінансовим роком і виявляється занадто коротким, щоб врахувати довгострокові тренди.

- навіть помітивши зміни, організації не встигають на них відреагувати в силу інерційності свого розвитку. Ця інерція може бути пов'язана з недоцільною організаційною структурою, широкою

мережею субпідрядників і стратегічних партнерів, неготовністю жертвувати поки ще прибутковими послугами заради фінансування нових.

Проведені емпіричні дослідження дозволили виявити основні тренди розвитку вищої освіти в Україні (рис. 1).



Рис. 1 Основні тренди розвитку вищої освіти в Україні

На тлі потужного практичного та наукового досвіду у сфері форсайт досліджень в зарубіжній практиці, стає зрозумілим наскільки великий обсяг роботи очікує вітчизняних дослідників та практиків, щоб вийти на світовий, й зокрема європейський рівень застосування корпоративного форсайту закладу вищої освіти.

На сьогодні, у середньому горизонт обговорюваного майбутнього у вітчизняних закладах вищої освіти горизонт передбачення минулого коливається від декількох тижнів до п'яти років.

При цьому, обговорення колективного майбутнього частіше викликається більше тривогою, ніж стабільністю або усвідомленням можливостей. Відсутність чутливості до змін у зовнішньому середовищі обумовлює те, що обговорення майбутнього частіше пов'язано з негативними колективними емоційними станами, які, як відомо, обмежують здатність організацій до пошуку креативних, нестандартних рішень.

Згідно визначених трендів, в межах корпоративного форсайту доцільним є формування таких ключових характеристик бачення майбутнього [6]:

- когнітивні (довготерміновість, виразність, спланованість);

- афективні (оцінка майбутнього організації);
- поведінкові (готовність діяти відповідно до вимог, а також підтримка цього бачення своїми діями).

Список літератури

1. Форсайт в Україні [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.uinte1.kiev.ua/foresight/ua/ua_foresight.php. Дата звернення: 21.02.2018.
2. М. Афанасьєв, Форсайт – вектор руху університету, *Вища школа*, № 9-10, с. 42-59, 2015.
3. Ben R. Martin, "Twenty challenges for innovation studies", *Science and Public Policy*, 43(3). pp. 432-450, 2016.
4. Форсайт економіки України на середньостроковому (2015-2020 роки) і довгостроковому (2020-2030 роки) часових горизонтах. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: wdc.org.ua/uk. Дата звернення: 21.02.2018.
5. Л. Шевченко, "Форсайт вищої освіти: актуальність для України", *Україна: аспекти праці*, №3, с. 21-27, 2014.
6. Т. А. Нестик, "Отношение к будущему в российских управленческих командах: лидерское видение и корпоративный форсайт", *Экономические стратегии*, № 2, с. 134-141, 2014.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному українському ринку праці склалась непроста ситуація: при високому рівні безробіття спостерігається дефіцит кваліфікованих спеціалістів. Це обумовлено рядом проблем вітчизняного ринку праці, серед яких є перенасиченість престижними спеціальностями, незатребуваність випускників вищих навчальних закладів, стрімко зростання кількості людей, що виходять на пенсію, зниження значення професійно-технічної освіти тощо. Все ці проблеми зумовлюють необхідність створення умов для активного розвитку ринку праці.

Одним з можливих напрямків розвитку ринку праці є удосконалення методів залучення персоналу з метою формування людського капіталу підприємства. Наразі застосування новітніх підходів до набору працівників стає ключовим фактором успіху. Тому жодне підприємство, якщо воно дбає про своє майбутнє, не може дозволити собі наймати випадкових людей як з точки зору витрачено часу і зусиль, так і з точки зору фінансових ресурсів.

Сьогодні на українському ринку праці все частіш застосовуються механізми західних країн, зокрема й у сфері наймання персоналу. Відповідно розширюється множина і різноманіття інструментів у сфері залучення персоналу. Серед найновіших методів формування людського капіталу слід відзначити, такі як: аутсорсинг, аутстафінг, ауттаскінг, інсорсинг, краудсорсинг та такі види рекрутингу, як head hunting, executive search тощо.

По мірі розвитку даного напрямку особливої актуальності набуває внутрішній рекрутинг – інсорсинг – як один із способів використання персоналу, коли підприємство намагається заповнити вакантну позицію, вибираючи із вже наявних працівників, не вдаючись до зовнішніх ресурсів. Тобто відбувається економія коштів на підборі та відборі, але відсутніх якісних зрушень не відбувається. Для успішного внутрішнього рекрутингу має бути декілька складових: позитивна репутація підприємства як працедавця; висока динаміка розвитку бізнесу; корпоративна культура та ін.

Одним з дієвих шляхів мінімізації фінансових та часових витрат на персонал, не втрачаючи при цьому конкурентних переваг, є застосування кадрового аутсорсингу.

Зміст методу аутсорсингу полягає в тому, що підприємство-замовник передає частину процесів спеціалізованим виконавцям з метою отримання конкурентних переваг. Тобто, замовника послуг

аутсорсинга цікавить саме спосіб виконання певної роботи, а не конкретні працівники. Частіш за все, аутсорсинг розуміють як форму господарських взаємовідносин, за яких замовник цих послуг концентрується на окремих видах діяльності, а інші функціонально необхідні бізнес-процеси, що визнано другорядними, передає компанії-провайдеру аутсорсингових послуг на довгостроковій основі. Це дозволяє знизити часові й фінансові витрати та підвищити якість виконання цих процесів.

Останнім часом все більша кількість напрямів ділової активності стає предметом аутсорсингу. Одним з найбільш популярних напрямів є аутсорсинг кадрових процесів.

Кадровий аутсорсинг – це така форма господарських взаємовідносин, за якої роботодавець передає частину обов'язків по управлінню персоналом спеціалізованій організації, що здатна надавати високоякісні послуги, завдяки використанню сучасних новітніх технологій управління персоналом та наявності у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів [1].

Серед функцій, що найчастіше передаються вітчизняними підприємствами компаніям-провайдерам аутсорсингових послуг, слід відзначити такі:

- підбір та відбір персоналу;
- навчання персоналу (проведення тренінгів);
- оцінка персоналу (застосування методу Assessment center, програми "Таємний покупець" тощо);
- нарахування заробітної плати (payroll);
- кадрове діловодство та кадровий аудит (експертиза ведення кадрової документації, розробка необхідних кадрових документів, ведення та супровід кадрової роботи на постійній основі чи при перевірках, відновлення кадрової документації та створення кадрового документообігу "з нуля");
- автоматизація кадрового діловодства, впровадження програмного забезпечення процесу управління персоналом;
- проведення корпоративних заходів, налагодження внутрішньокорпоративних комунікацій [2].

Однією з форм кадрового аутсорсинга є аутстафінг, який, за своєю суттю, є аутсорсингом одразу декількох функцій, а саме, рекрутингу, кадрового діловодства, ведення бухгалтерії, нарахування та виплати заробітної плати, соціального забезпечення тощо. При такому виді

аутсорсингу компанія-провайдер набирає до штату працівників, які фактично працюють (постійно або тимчасово) в іншій компанії-замовника. Також здійснення аутстафінгу передбачає як переведення наявних працівників підприємством-замовником до штату провайдера, так і можливість оренди працівників, підібраних провайдером за заздалегідь визначеними критеріями [3]. Аналіз ринку послуг аутстафінгу в Україні, показав, що чимало компаній наразі мають потребу в аутстафінгу. Найчастіше цими послугами користуються торговельні мережі виробничі компанії, зокрема фармацевтичні та підприємства харчового, логістичного, тютюнового сегменту тощо. Серед компаній-провайдерів аутстафінгових послуг в Україні найбільш відомими та успішними є “Blagoda”, “Вікторія”, “Профінт-консул”, “Тренінг Груп”, “Арміда”, Група компаній “Рост” тощо. Зазвичай ці компанії надають цілий комплекс послуг, який включає аутсорсинг, аутстафінг та рекрутинг. Окрім компенсації заробітної плати працівника та податкових виплат, вартість аутстафінгу персоналу включає винагороду провайдера, яка встановлюється за домовленістю сторін та залежить від вимог, що пред’явлені до працівників, їх кількості тощо. Так, наприклад, винагорода може бути у вигляді фіксованої суми або фіксованого відсотку від мінімальної заробітної плати чи заробітної плати конкретного працівника.

Одним з новітніх методів формування персоналу є краудсорсинг, який, на відміну від аутсорсингу, передбачає передачу роботи не професіоналам, а низькооплачуваним або неоплачуваним любителям-професіоналам, які отримують завдання зазвичай через мережу Інтернет та витрачають на її виконання свій вільний час. Це дозволяє зменшити фінансові витрати на виконання певних функцій та залучати небайдужих і зацікавлених осіб. Найвідомішими прикладами краудсорсингу є вільна енциклопедія “Вікіпедія”, що пропонує користувачам самим редагувати статті, або компанія “Procter & Gamble”, яка на сайті “InnoCentive” публікує проблеми, які вона не може вирішити сама, пропонуючи натомість великі грошові винагороди понад 160 тисячам осіб, які є неофіційними безкоштовними співробітниками компанії [4].

У разі, коли необхідно знайти людей, які б вирішально вплинули на бізнес компанії, здатних визначити стратегію розвитку й забезпечити її реалізацію, використовуються сучасні методи рекрутингу, як хедхантинг та executive search. Хедхантинг – це виявлення та залучення в організацію сильних кандидатів, які самостійно не шукають перспективну роботу. Даний метод не слід розглядати лише як “переманювання”, оскільки він включає в себе взаємопов’язані послідовні операції, які формують складний бізнес-процес.

Executive Search є досить дорогим методом залучення персоналу, оскільки передбачає широкомасштабне дослідження ринку праці з метою прямого пошуку фахівця, що відповідає вимогам вакансії. Ця послуга передбачає надання клієнтові одних з найкращих фахівців на ринку праці.

Сьогодні на зміну традиційним агентствам executive search приходять команди нового покоління. Особливістю їхнього підходу є обов’язкове розуміння контексту. Клієнтові потрібно бачити картину свого бізнесу в цілому: у чому його сильні та слабкі сторони, яка організаційна структура, чи єдина команда керівників, чи достатньо вони активні в залученні кращих фахівців галузі. І, звичайно, клієнтові важливо знати, які у нього є ресурси для досягнення успіху, який план роботи в цьому напрямі. Сучасні експерти з executive search повинні адаптувати свою роботу під потреби конкретного клієнта. Вони глибоко занурюються в його галузь і бізнес, аналізують корпоративну культуру. Крім того, потрібний проактивний підхід – важливо стежити за кращими фахівцями ринку. Знайшовши лідерів вищого калібру, які можуть активно рухати компанію вперед і розробляти ефективні стратегії, експерти з executive search викликають прихильність до себе, постійно підтримують зв’язок і таким чином конвертують цікавість потенційного кандидата в справжню зацікавленість, створюючи тим самим мережу потенційних кандидатів [5].

Таким чином, економічний досвід накопичив велику кількість методів формування персоналу, серед яких чимало є інноваційними. Наявне розмаїття методів, які постійно вдосконалюються, дозволяє їх застосовувати на різних вітчизняних підприємствах з урахуванням особливостей їх управлінської діяльності у сфері залучення персоналу. Ефективне володіння сучасними методами формування персоналу дозволить вітчизняним підприємствам здійснювати залучення і відбір найцінніших людських ресурсів.

Список літератури

1. О. О. Несторова, "Аутсорсинг кадрових процесів в системі управління підприємством". [Електронний ресурс]. Доступно: www.rusnauka.com/4_SND_2009/Economics/40501.doc.htm. Дата звернення: Март 10, 2018.
2. О. В. Ачкасова, "Особливості застосування кадрового аутсорсингу на підприємстві", на *Міжнародн. наук.-практ. конф. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*, Харків, с. 221-223, 2015.
3. О. В. Ачкасова, "Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні", *Проблеми економіки*, № 2, с. 95-99, 2014.
4. Краудсорсинг. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Краудсорсинг>. Дата звернення: Март 10, 2018.
5. Хедхантинг по-новому. Как меняются подходы к поиску эффективных управленцев. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://delo.ua/lifestyle/hedhanting-po-novomu-kak-menjajutsja-podhody-k-poisku-effektivny-330358/>. Дата звернення: Март 10, 2018.

ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ОСІБ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Стабільна та якісна робота органів місцевого самоврядування стає можливою завдяки підвищенню кваліфікаційно-професійного рівня кадрового складу за допомогою навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки, саморозвитку тощо. Для результативної роботи персоналу важлива наявність ґрунтовних професійних ЗУНів (знань, вмінь та навичок), високого рівня освіти, моральних принципів поведінки. Але, неузгодженість процесів розвитку персоналу в органах місцевого самоврядування, відсутність дієвого механізму посадового просування “породжують” незацікавленість кадрів в постійному саморозвитку та професійному самовдосконаленні. Тому, враховуючи основні напрями реалізації державної кадрової політики, серед яких підготовка кадрів, підвищення кваліфікації та їх перепідготовка, що відображені в положеннях прийнятої Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 роки [6], професійний розвиток посадових осіб місцевого самоврядування стає актуальним та своєчасним питанням в контексті формування кадрового забезпечення їх ефективного функціонування.

Рівень реалізації державних реформ безпосередньо залежить від готовності, професійних компетенцій та зацікавленості органів місцевого самоврядування виконувати свої службові обов'язки на високому професійному рівні.

Соціально-економічні зміни в державі, що відбуваються в сучасних умовах, підтверджують важливість вирішення нових стратегічних задач в системі вищої професійної освіти з метою її якісної трансформації. Зазначимо, що на сьогодні обов'язковий порядок підвищення кваліфікації кадрів, який встановлено законодавством, практично не враховує її результати.

Це призводить не тільки до формалізації процесу освіти, коли головна мета – це отримання необхідного документу про підвищення кваліфікації «для галочки» із внесенням в особову справу, але й до небажання посадових осіб в органах місцевого самоврядування професійно розвиватися.

Але проблема полягає не стільки в примусовому та обов'язковому підвищенні кваліфікації, а скільки у відсутності в повній мірі розроблених кваліфікаційних вимог до різного рівня посад, недосконалості існуючої діагностики кадрового складу, що блокує роботу, спрямовану на формування і розвиток кадрового забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування.

Зазначимо також, що роль професійного розвитку недооцінюють, хоча в дійсності стає можливим вирішення ряду питань:

- зниження плинності кадрів (так, з одного боку навчання дозволяє підвищити загальний кадровий рівень, а з іншого – показати персоналу, що їх цінують і зацікавлені у професійному зростанні);

- підвищення рівня мотивації, забезпечення сприятливого мікроклімату, розвиток корпоративної культури;

- отримання більш кваліфікованих посадових осіб;

- виведення місцевого самоврядування на новий рівень розвитку.

Все це підтверджує важливість вдосконалення системи професійного розвитку посадових осіб місцевого самоврядування та відповідно впровадження сучасних персонал-технологій розвитку їх професійних компетенцій. Вивчаючи досвід розвинених країн світу [7; 8; 10] в даному питанні, стає очевидним, що на сьогодні відсутні універсальні, кращі стандарти організації підготовки та підвищення кваліфікації посадових та службових осіб. У різних країнах існують різноманітні моделі державної служби, є унікальний набір чинників та умов, що впливають на формування і функціонування системи перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, і тому те, що добре працює в Канаді або США, не обов'язково ефективно в Німеччині або Франції і навпаки.

Отже, формування і впровадження сучасних підходів до розвитку професійних компетенцій посадових осіб необхідно здійснювати в таких напрямках:

- перегляд умов та принципів організації додаткової професійної освіти;

- допрацювання можливих підстав для направлення на навчання;

- дослідження впливу професійного розвитку на кар'єрне зростання службовця місцевого самоврядування;

- вдосконалення механізму фінансування професійного навчання посадових осіб;

- актуалізація професійних програм, що мотивують до безперервного професійного розвитку і підвищують результативність кадрової діяльності. Так, в роботі Юн Джик Чо та Джеймса Л. Перрі [9] підтверджується вплив внутрішньої мотивації на ставлення працівників один до одного шляхом

аналізу надійності менеджменту, цілеспрямованості та очікуваної тривалості зовнішньої винагороди;

– ефективна взаємодія органів державної і муніципальної влади та освітніх установ вищої професійної освіти за рахунок збільшення практики використання сучасних електронних методів навчання дистанційних освітніх методик [1] тощо.

Необхідно акцентувати увагу, що з метою безперервного професійного розвитку посадових осіб місцевого самоврядування важливим стає створення спеціалізованої єдиної системи діагностики їх професійних компетенцій. Для цього необхідно розробити концептуальну модель оцінки професійних компетенцій службовців та посадових осіб, яка буде конкретно і досить простою, щоб надихати персонал розвивати свій потенціал.

Зазначимо, що відповідно до запропонованої схваленої Концепції реформування системи професійного навчання державних службовців, голів місцевих держадміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад, важливими принципами нової моделі професійного навчання з урахуванням положень Меморандуму безперервної освіти Європейської Комісії є [5]:

– визначення потреби у професійному розвитку;

– наближеність освітніх послуг до місця проживання та роботи особи;

– обов'язковість та безперервність, тобто забезпечення прагнення державних службовців, голів місцевих держадміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад до самоосвіти та професійного розвитку протягом усього життя;

– цілеспрямованість, прогностичність та випереджувальний характер;

– інноваційність та практична спрямованість;

– індивідуалізація та диференціація підходів до навчання;

– відкритість;

– гарантованість фінансування професійного навчання.

У зв'язку з цим, головними вимогами в роботі з персоналом, які потребують врахування в сучасних умовах, є [2–4]: створення умов для реалізації прав людини; повага індивідуальності і цілісності кожної людини шляхом заохочення високої продуктивності праці; відповідальність за навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу; створення та підтримання атмосфери пошуку, творчості, активності у здійсненні управлінських рішень; впровадження справедливої системи оплати праці, просування по службі; створення умов для розвитку творчих здібностей; комплексна експертиза діяльності (як процесів, так і результатів); підтримання відповідальності за якість роботи.

Таким чином, професійний розвиток кадрового складу органів місцевого самоврядування безпосередньо впливає на ефективність державного управління. Тому персонал в органах місцевого самоврядування має володіти високим особистісно-діловим потенціалом та бути готовим до змін. Тобто потрібні активні, цілеспрямовані особи, орієнтовані не тільки на процесне виконання узко-сформульованих завдань, але і на результат.

Список літератури

1. И. Н. Барциц, "Подготовка кадров для государственного управления: от бакалавра до доктора", *Государственная служба*, № 1 (93), с. 40–47, 2015.

2. Н. Т. Гончарук, *Управління керівним персоналом у сфері державної служби України: теорія та практика*. Дніпропетровськ, Україна: ДРІДУ НАДУ, 2012.

3. В. Б. Дзюндзюк, та М. С. Мартинюк, "Особливості вироблення стратегій в публічних організаціях", *Державне будівництво*, № 1, 2009. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_48. Дата звернення: 20.03.2018.

4. В. М. Олуйко, *Державна кадрова політика: теоретико-методологічне забезпечення*. Київ, Україна: НАДУ, 2008.

5. Розпорядження КМУ "Про схвалення Концепції реформування системи професійного навчання державних службовців, голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад" від 1 грудня 2017 р. № 974-р. Електронний ресурс. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/974-2017-%D1%80>. Дата звернення: 19.03.2018.

6. Указ Президента України Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>. Дата звернення: 20.03.2018.

7. B. Boucault, "Who Will Shape Our Future Elites", *The European Group for Public Administration (1975–2010): Perspectives for the future*. Brussels: Bruylant, 2010, pp. 95–100.

8. M. P. Carey, "The Senior Executive Service: Background and options for reform". Washington, DC: Congressional Research Service, 2012. [Online]. Available: https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1942&context=key_workplace. Accessed on: March 20, 2018.

9. Y. Cho, and P. James, "Intrinsic Motivation and Employee Attitudes", *Review of Public Personnel Administration*, vol. 32, issue 4, pp. 382–406, Nov. 2011.

10. H. Kuperus, and A. Rode, "Top Public Manager in Europe". European Institute of Public Administration (EIPA): Maastricht EIPA, 2008, 72 p. [Online]. Available on: http://www.eupan.eu/files/repository/Study_on_Senior_Civil_Service2.pdf. Accessed on: March 20, 2018.

STRATEGIZING THE UNIVERSITY DEVELOPMENT

Extension of functions of HEIs and their role in society led to strengthen the requirements for competent managing the HEIs activities. In recent years, demand in ukrainian market of higher educational services began to decrease (due to demographic problems, as well as to simplified access to study in foreign universities). Under the circumstances, the role of strategic planning of HEI activities significantly grows. On the other hand, it has not always able to guarantee the achievement of strategic objectives. Under difficult conditions that dynamically changing shortcomings of conventional strategic planning in HEI are becoming visible. There is practically no monitoring how successfully strategies and programs implemented. But the biggest drawback is cutting business structures and public organizations from HEI strategic planning process.

Despite declarations current situation in higher education limits most universities in choosing the strategic management tools. The volatility of external conditions, especially legislative and socio-economic ones, requires to consider them during the developing and implementing HEI development strategy. Therefore, for University's development goals implementation, it is necessary to use strategic planning as integrated management toolkit.

Strategizing [1] is based on system concept of holistic multilevel and multiforme process system of development with internal structure encompassing and unifying all strategic process components (including objects of strategic planning, subjects of strategic planning, strategic institutions, strategic stakeholders, results of strategic planning – integrated, holistic and interrelated operational strategies of objects at different levels [2].

Unlike traditional strategic planning (as a set of methods and tools), strategizing represents a single continuous process of developing and implementing the main program documents for the strategic planning of development (concepts, strategies, programs) [2]; and combines programme and project tools for strategy development (conceptualization, forecasting, scenery, modeling, planning, designing, programming, monitoring, etc.) and mechanisms of strategic management.

The strategizing differs from strategic planning by some fundamental ideas [2]: 1) need to systematically consider all the factors that affect strategy development and strategy implementation processes; 2) building a mechanism for integrating current activities into the implementation of strategic plans; 3) dynamic adjustment of strategic plans taking into account new conditions (continuity of strategy construction) and results of their implementation; 4) using the new

methods and planning tools that poorly applicable to traditional strategic planning (foresight, mapping, etc.); 6) actual requirements for modernization of strategic planning due to weak feasibility of strategies of different types and levels; 7) intention diversely to systematize different tools of managing development with different time horizons, etc.

Reviewing the papers devoted to strategizing, we observed that numerous works (Bochkareva & Samarcev, 2009; Cybatov, 2015; Knjazeva, 2012; Kotov, 2016; Kuharskaya, 2012; Maracha, 2008; Mjasnikova, 2012; Safina, 2014; Shedko, 2015; Yushkova, 2016 and others) focused on regional aspect. According to our subject we defined quite numerous efforts of implementing components of strategizing in higher education context (Bujor, Saritas & Warden, 2011; Dmytriv & Kotsyv, 2015; Efimov, 2013; Rzayev & Rzaeva, 2007; Shevchenko, 2014; Todosijchuk, 2008 and others).

Strategizing the university development is recommended as new approach to managing the university and to form university development strategy, due to following issues:

- need to incorporate HEI development strategy into a higher-level strategies (National strategy of development of education in Ukraine 2012-2021, strategy of sustainable development "Ukraine 2020", strategy to achieve an European higher education area, etc.);
- need to consider how many groups of stakeholders impact on designing the university development (state, business entities, students and their families, civil organizations, etc.);
- need to consider changes in external environment (social and economic conditions, law conditions, political conditions and others) that especially important for contemporary Ukraine);
- need to establish mechanism how to implement university development strategy and to adapt all HEI operational mechanisms for tasks of implement HEI development strategy;
- need to establish an effective mechanism for monitoring and controlling the implementation of university's development strategy.

These problems can be solved by strategizing. .

Rationale how strategizing the marketing policy of development of higher educational institutions was developed and presented by A. Dmytriv & O. Kotsyv [3]. But marketing policy is one of the components of university's development strategy (Fig. 1).

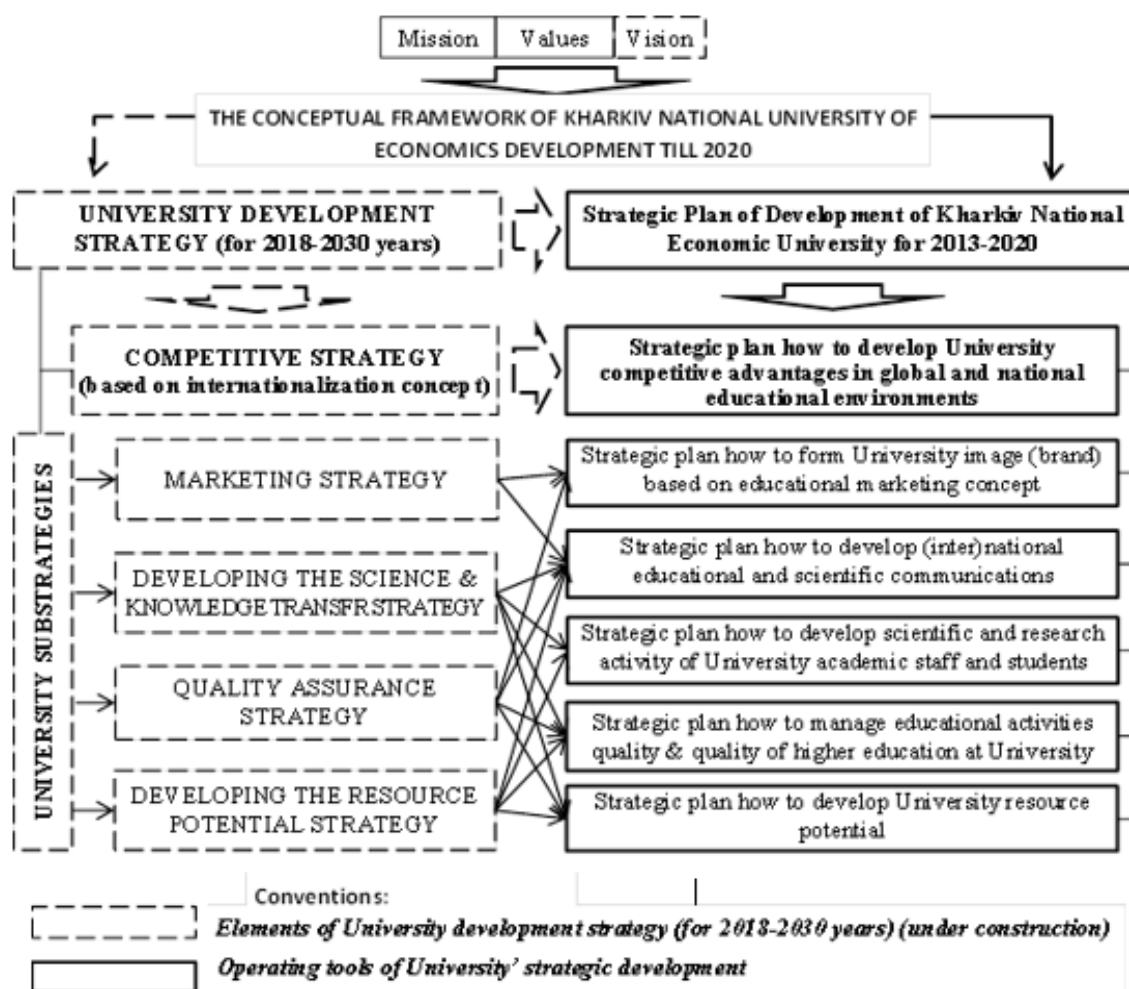


Fig.1. University strategic development toolkit

Source: Author own development. Evaluating regulatory and methodical readiness (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics) to establishing and implementing the HEI development strategy (based on strategizing concept) we can draw the following conclusions:

1) currently the University has developed and implemented (Fig.1): The Conceptual Framework of Kharkiv National University of Economics Development till 2020 [4]; Strategic Plan of Development of Kharkiv National Economic University for 2013-2020 [5]; Internationalization Strategy (strategic plan how to develop University competitive advantages in global and national educational environments (available at site); tools for strategic and operational planning, monitoring, self-evaluation (developed under the applied research, in particular, "Planning, monitoring, self-assessment of higher education institution activity and development");

2) taking into account changes in priority areas of development it is necessary to establish university development strategy and implement new edition of strategic plan of development (Fig.1).

3) special attention should be paid to establishing tools for forecasting, to building development scenarios and its modelling.

It will allow to effectively implement university development strategy and to successfully integrate University into European higher education area.

References

1. O. E. Williamson, "Strategizing, Economizing, and Economic Organization", *Strategic Management Journal. Special Issue*, №12, p.75-94, 1991.
2. N. A. Kuharskaya, "Ideology strategizing social & ecological & economic development of region", *Economic Innovations. Enterprise potential through sustainable development of Ukraine regions paradigm*, Vol.51, p.243-250, 2012.
3. A. Ya. Dmytriv, and O. Ya. Kotsyv, "Justification of conceptual provisions of strategizing the marketing policy of development of higher educational institutions", *Global and national problems of economics*, Vol.8, p.383-387, 2015.
4. V. S. Ponomarenko et al., *The Conceptual Framework of Kharkiv National University of Economics Development till 2020*, Kharkiv, Ukraine: KhNUE, 2013.
5. V. S. Ponomarenko, G. A. Polyakova, O. V. Pisarchuk and G. V. Bilokonienko, *The Strategic Plan of Development of Kharkiv National Economic University for 2013-2020*, Kharkiv, Ukraine: KhNUE Publishing, 2013.

ПРОФЕСІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТІВ ХНЕУ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Ціннісний підхід контексті крос-культурного менеджменту полягає в тому, що кожна культура має складну та багаторівневу структуру, а найбільш глибинну частину культури складають культурні цінності. Це представлено в роботах Г. Хофстеде та Г. Дж. Хофстеде – модель культури “цибуля” [6], Е. Холла – модель культури “айсберг” [5], Ф. Тромпенаарса та Ч. Хампден-Тернера – тришарова модель культури [8]. Також, як відзначають Г. Хофстеде та Г. Дж. Хофстеде [6] культура має наступні рівні: національний, регіональний, гендерний, поколінський, професійний та організаційний. Саме тому при дослідженні культури в цілому та її рівнів необхідно визначати та оцінювати культурні цінності носіїв культури. При цьому цінності не існують окремо, вони завжди створюють цілісну систему, а кожне суспільство (або група людей) визначає власну структуру цінностей, яка притаманна більшій частині цього суспільства (групи). Таким чином, згідно ціннісного підходу в контексті крос-культурного менеджменту, дослідження цінностей та їх структури на рівні як окремого індивідуума та й групи людей дозволить оцінити особливості культури в цілому (та її рівнів) представником та носієм якої є індивідуум або група людей.

Протягом останніх сорока років в рамках ціннісного підходу методика М. Рокіча використовується для визначення основних культурних цінностей (орієнтирів) різних рівнів культури груп індивідуумів як носіїв цієї культури. Так, М. Горбатова та М. Ляхова [2], Л. Сафіулліна, та Н. Зоткін [4], Н. Скринько та К. Лозна [5], Г. Галкіна та Е. Грибова [1] використали методику М. Рокіча для оцінки поколінської та професійної культури студентів.

Метою даної дослідження є оцінка та аналіз професійної культури студентів університету (на прикладі ХНЕУ імені Семена Кузнеця) на основі аналізу структури систем цінностей студентів цього університету з використанням методики М. Рокіча.

Згідно з точкою зору М. Рокіча [7] цінність це «стійке переконання в тому, що визначений спосіб поведінки або кінцева мета існування є домінуючими з особистої або соціальної точки зору, ніж протилежний або зворотний їм спосіб поведінки, або кінцева мета існування». Також як відзначає М. Рокіч [7], приналежність до тієї чи іншої культури обумовлює розподіл цінностей на термінальні та інструментальні і зумовлює ті чи інші поведінкові установки, тобто цінності є критерієм оцінки вибору поведінки індивідуума або

групи індивідуумів та оцінки інших людей в суспільстві. Так, відповідно до запропонованої Рокічем методики культурні цінності розділяються на дві категорії [7]: 1) термінальні цінності – переконання в тому, що якась кінцева мета індивідуального існування варта того, щоб її прагнути з особистої і суспільної точок зору; 2) інструментальні цінності – переконання в тому, що якийсь образ дій є кращим у будь-яких ситуаціях з особистої і суспільної точок зору.

В нашому дослідженні використано варіант методики М. Рокіча, який адаптовано Д. Леонтьєвим [3]. В ньому списки цінностей наведені в алфавітному порядку двома групами (термінальні та інструментальні цінності). В опитуванні, яке було проведено протягом жовтня-грудня 2016 року на базі Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, приймали участь студенти 1-5 курсів факультету менеджменту та маркетингу університету. Вибіркова сукупність респондентів складала 86 студентів, віком від 17 до 22 років, з яких 29,1 % чоловіків та 70,9 % жінок. Респондентам був запропонований наступний перелік цінностей, який наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Перелік цінностей (за методикою М. Рокіча)

Термінальні цінності	Інструментальні цінності
Активне й діяльне життя	Акуратність (охайність)
Внутрішня гармонія	Високі запити
Життєва мудрість	Вихованість й ввічливість
Задоволення	Ефективність в справах
Здоров'я	Життєрадісність
Цікава робота	Інтелект і освіченість
Любов	Старанність
Матеріально забезпечене й комфортне життя	Незалежність
Справжня дружба	Непримиренність до недоліків у собі та інших
Суспільне визнання	Відповідальність
Пізнання	Раціоналізм
Продуктивне життя	Самоконтроль
Розвиток	Сміливість у відстоюванні своєї думки, поглядів

Термінальні цінності	Інструментальні цінності
Свобода	Тверда воля
Творчість	Терпимість
Прагнення краси	Чесність
Щасливе сімейне життя	Широта поглядів
Щастя інших	Чуйність

Респонденти визначали для кожної із запропонованих цінностей її місце в своєму житті: від 1 до 18 (1 – найбільш значима цінність; 18 – найменш значима цінність). В результаті ранжування цінностей були отримані групові ієрархії термінальних та інструментальних цінностей студентів університету.

Узгодженість результатів ранжування термінальних та інструментальних цінностей перевірено за допомогою коефіцієнта Спірмена. Його емпіричне значення склало $\rho=0,07367$ та $\rho=0,160997$ відповідно за групами цінностей, при критичних значеннях $\rho = 0,47$ ($p \leq 0,05$) та $\rho = 0,60$ ($p \leq 0,01$), що свідчить про високий ступень узгодженості результатів ранжування термінальних та інструментальних цінностей. Саме тому, на основі результатів аналізу термальних цінностей студентів університету можна визначити основні цілі, які визначають їх життєву позицію та притаманні професійній культурі студентів цього університету. А на основі результатів аналізу інструментальних цінностей студентів можна визначити основні цінності, які визначають модель поведінки в рамках професійної культури студентів цього університету.

За результатами аналізу ієрархій термінальних цінностей можна стверджувати, що провідні ранги термінальних цінностей студентів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця належать цінностям індивідуальної взаємодії: «здоров'я» (як стандартна, розповсюджена цінність, що передається з покоління в покоління); «щасливе сімейне життя» (повнота та емоційна насиченість життя) та «активне й діяльне життя», і цінностям соціальної взаємодії: «любов» (духовна та фізична близькість з коханою людиною); «справжня дружба» (наявність гарних та вірних друзів).

Найменш значимими термінальними цінностями для студентів є цінності соціальної взаємодії: «щастя інших» (добробут, розвиток і вдосконалення інших людей, всього народу, людства в цілому); «творчість» (можливість творчої діяльності).

В цілому в загальній системі термінальних цінностей студентів домінують індивідуальні цінності (за підходом Д. Леонтьєва [3]) («здоров'я», «щасливе сімейне життя», «активне й діяльне життя»).

Аналіз структури бажаних термінальних цінностей свідчить про те, що студенти університету зорієнтовані перш за все на цінності індивідуальної взаємодії, що досягається за допомогою використання загальнолюдських цінностей.

В ієрархії інструментальних цінностей студентів абсолютними найбільш значимими цінностями для студентів є загальнолюдські цінності: «життєрадісність» (легка вдача і почуття гумору); «відповідальність» (почуття обов'язку, вміння тримати своє слово); «вихованість й ввічливість» (гарні манери) і «чесність» (правдивість, щирість) та цінності соціальної успішності: «інтелект і освіченість» (широта знань, висока загальна культура) й «раціоналізм».

В цілому, провідні ранги в ієрархії інструментальних цінностей створюють наступні блоки цінностей (за підходом Д. Леонтьєва [3]) – цінності спілкування («вихованість і ввічливість», «життєрадісність», «чесність») та цінності справи («інтелект і освіченість»; «раціоналізм» (широта знань, висока загальна культура).

Низький ранг отримали такі неважливі для респондентів цінності самоствердження як «високі запити» (високі вимоги до життя) та «непримиренність до недоліків у собі та інших».

Таким чином, особливостями професійної культури студентів цього університету є прагнення досягти успіхів в своїй справі («активне й діяльне життя») шляхом використання власного потенціалу та знань (цінності соціальної успішності). Однак при цьому також необхідно реалізуватися і як особистість (індивідуальні цінності) за рахунок власних досягнень («відповідальність», «чесність»), а не шляхом самоствердження. В цілому, професійна культура студентів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця характеризується домінуванням індивідуальних цінностей, які досягаються на основі реалізації конкретних цінностей.

Список літератури

1. Г. А. Галкина, и Е. И. Грибкова, «Анализ ценностных ориентаций студентов высшего учебного заведения», *Современные проблемы науки и образования*, № 2, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8779>. Дата звернення: Бер. 21, 2018.
2. М. М. Горбатова, и М. А. Ляхова, «Исследование структуры ценностей студентов как особой стратификационной группы», *Вестник Кемеровского Государственного Университета*, №2 (22), 2005. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://hpsy.ru/public/x2462.htm>. Дата звернення: Бер. 21, 2018.
3. Д. А. Леонтьев, *Методика изучения ценностных ориентации*. Москва, Россия: «СМЫСЛ», 1992.
4. Л. З. Сафиуллина, и Н. В. Зоткин, «Проявление ценностных ориентаций личности на осознаваемом и неосознаваемом уровнях», *Психологические исследования*, Вып. 4, с. 155-162, 2007.
5. Н. В. Скринько, та К. О. Лозна, «Ціннісний портрет студентської молоді», *Економіка Крима*, № 1, с. 151-155, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_1_32. Дата звернення: Бер. 21, 2018.
5. E. T. Hall, «A system for the notation of proxemic behavior» *American Anthropologist*, Vol. 65, p. 1003-1026, 1963.
8. F. Trompenaars, and Ch. Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. New York, USA: McGraw-Hill Trade, 1997.

ЦІННІСНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

В сучасному українському суспільстві важливим завданням закладів вищої освіти (далі ЗВО) є підвищення ефективності підготовки фахівців. Проблема підготовки менеджерів обумовлена змінами у суспільстві, а саме орієнтацією на побудову суспільства сталого розвитку, що є затвердженою в Стратегії сталого розвитку “Україна-2020” від 12 січня 2015 року. Однією з характеристик освіти для сталого розвитку є її гуманізація та звернення до духовно-моральних цінностей людства, і на цій основі має будуватися творча, ціннісна, відповідальна діяльність майбутнього фахівця в процесі навчання у ЗВО [4].

Управління освітнім процесом повинно здійснюватися не тільки на рівні контролю змісту і технологій професійної освіти, але й, головним чином, на зміні ціннісних орієнтирів у підготовці фахівців, забезпеченні їх інтенсивного соціально-морального розвитку.

Метою дослідження є обґрунтування важливості ціннісних орієнтацій в управлінні формуванням професійної відповідальності майбутніх менеджерів.

У різні роки проблема цінностей була провідною в системі філософських роздумів М. Вебера, А. Швейцера, О. Шпенглера, М. Хайдегера, В. Бакірова, В. Барановського, М. Головатого, І. Зязюна, А. Кравченко, В. Кременя, В. Лугового, М. Лукашевича, Е. Соколова, Г. Темко, В. Шинкарука тощо.

Цінність як наукова категорія аналізується в різних галузях знання, а саме: філософії, психології, соціології, педагогіці тощо. Філософське тлумачення категорії цінність зосереджено навколо етичного змісту людського буття. Провідне місце серед базових цінностей особистості займають добро, совість, відповідальність, милосердя тощо [2].

На думку М. Рокіча, цінності забезпечують людину життєвими орієнтирами, визначають життєво важливі цілі діяльності і, з рештою, надають людському життю повний сенс [2]. Соціологи визначають цінність як категорію залежно від галузі знання і сфери діяльності особистості (Т. Фомічова); як реагент соціальних відносин (І. Семків); як підґрунтя формування соціального капіталу суспільства (Ф. Фукуяма). До базових цінностей у соціології відносяться людське життя, час, свобода особистості, рівність між людьми тощо. У психології категорія цінностей розглядається у взаємозв'язку з діяльністю, поведінкою, потребами, мотивами, спілкуванням

тощо. Вони пов'язуються з пізнавальними процесами особистості, з формуванням її емоційно-вольової сфери. М. Рокіч співвідносить поняття цінності з потребами і спрямуваннями особистості й окреслює їх як стійке переконання особистості та певний спосіб поведінки, який формується у процесі соціалізації [2].

Визнання майбутнього менеджера суб'єктом культурної та соціальної дійсності передбачає не лише готовність засвоїти спеціальні теоретичні та практичні професійні знання і навички, а передусім – спроможність взяти на себе відповідальність виконувати соціокультурні функції професії, осмислити суспільну мету професійної діяльності, сприйняти професію менеджера як життєву цінність.

Професійно-ціннісні орієнтації становлять один із критеріїв соціалізації майбутнього фахівця. Педагогічна сутність терміну “орієнтація” має два аспекти: процес і результат. Орієнтація на результат визначається вільним володінням широким колом знань і вмінь у певній галузі. Орієнтація як процес – це проектування дії від ідеї до результату: точний, правильний вибір мети, засобів її досягнення, оцінка дій відповідно до планів і життєвих цілей [1, с. 124].

Ціннісні орієнтації майбутніх фахівців при проектуванні та здійсненні власної професійної діяльності є критеріями оцінки результатів, досягнутих у процесі освітньої діяльності ЗВО. Структурними елементами ціннісних орієнтацій є три підсистеми: когнітивна (знання, судження, переконання про об'єкт); емотивна (почуття, емоційна оцінка об'єкту); поведінкова (визначені дії, поведінка щодо об'єкта). Отже, проблема формування гуманістичних цінностей майбутніх менеджерів полягає в тому, щоб об'єктивні цінності стали суб'єктивно значущими, стійкими ціннісними життєвими та професійними орієнтирами [5].

Управління формуванням професійної відповідальності майбутніх менеджерів має ґрунтуватися на необхідності сформувати відповідальне ставлення до сфери своєї професійної діяльності, а основною запорукою цього виступає ціннісне її сприйняття та глибоке усвідомлення суспільної значущості. Тому ще в період навчання студента у ЗВО істотну увагу слід приділяти управлінню формуванням відповідального ставлення його до своєї навчально-пізнавальної діяльності й оволодіння професійними знаннями. Педагогічні умови забезпечення можливості виконання цього завдання можна звести до таких трьох положень: постійна і неодмінна демонстрація

кожним викладачем високої професійної відповідальності; посилення дієвого контролю за процесом і результатом навчальної діяльності студентів; належне поєднання мотиваційних заходів з адміністративними, тобто передбачення можливості покарання тих, хто свідомо ігнорує свій обов'язок, не відвідує занять і не виконує завдань, передбачених навчальною програмою. При управлінні освітнім процесом слід гармонійно поєднувати заохочення і покарання, відаючи перевагу саме заохоченням, які на переважну більшість людей здійснюють більш дієвий та ефективний вплив, спонукаючи їх до подальшого удосконалення своєї діяльності й поведінки. Разом з тим у студентів відбуватиметься процес формування і розвитку відповідальності на ціннісних засадах [3, С. 174–177].

Управління мотивацією студентів є дуже важливим фактором для формування їх професійної ідентичності та відповідальності. Дуже важливим є зацікавити, сформувавши належну мотиваційну сферу й постійно її посилюючи. Прищеплення кожному студентові почуття особистої відповідальності за якість навчання необхідно пов'язувати з переконливою демонстрацією важливих знань, умінь та ціннісних орієнтацій (таких як толерантність, етика спілкування, ввічливість, готовність допомогти тощо) для його успішного майбутнього життя й діяльності, для забезпечення добробуту сім'ї, організації, де він працюватиме, та особистісної самореалізації [4].

Зважаючи на вище сказане, одним із важливих аспектів формування професійної відповідальності майбутнього менеджера є розширення його самостійності. Це можливо шляхом стимулювання студентів до саморозвитку. Саморозвиток є однією з вищих форм розвитку людини з метою досягнення результатів, необхідних для забезпечення інших життєвих процесів і видів діяльності з метою зміни своєї особистості [3].

Саморозвиток передбачає цілеспрямовану участь людини у всебічному розвитку власної особистості. При цьому вона прагне сама визначити свою мету, наповнену особистісним сенсом, і досягти її. Це діяльність, що є засобом її самореалізації, самовираження, здійснювана нею не за примусом, а за власним бажанням, усвідомлено, на рівні певних світоглядних установок. Воно передбачає: аналіз власної особистості за допомогою самоспостереження, порівняння себе з іншими, ідеалом; самооцінка, виділення своїх якостей, які необхідно розвивати й удосконалювати; визначення того, що необхідно в собі подолати; ухвалення рішення про роботу над собою; постановка мети і розробка програми діяльності – визначення того, що, коли і як належить зробити, щоб удосконалювати одні й усувати інші якості, досягати намічених цілей і поставлених перед собою завдань; власне діяльність – навчальна, трудова, професійна, пізнавальна, естетична, фізична – з досягнення поставлених завдань, здійснювана за допомогою вольового зусилля над собою; саморегуляція цієї діяльності, що передбачає

самоконтроль, самоаналіз, самооцінку її перебігу й результатів, а за необхідністю і корегування й уточнення цілей і завдань, пошук оптимальних засобів і способів самовдосконалення. Її ефективність для майбутнього менеджера залежить від ступеня зацікавленості, мотивації, спрямованої на задоволення різноманітних матеріальних, соціальних і духовних потреб [2].

Отже, за своєю природою саморозвиток є вольовим процесом. Чим сильніше у людини розвинена воля, тобто здатність змусити себе досягти намічених цілей, долаючи будь-які перешкоди, тим більшою є здатність особистості до саморозвитку. У процесі саморозвитку студента викладач ЗВО має відігравати роль фасилітатора та каталізатора самостійної вольової діяльності студентів.

Система освіти України має формувати у підростаючого покоління внутрішню потребу жити і діяти відповідно до гуманістичних, загальнолюдських цінностей. Ціннісний підхід у розв'язанні проблем вищої освіти передбачає передусім формування гуманістичного типу особистості майбутнього фахівця, зокрема, менеджера. Найважливішим критерієм гуманізації вищої освіти стають не стільки набуті знання, уміння та навички, скільки усвідомлення й прийняття кожним студентом ціннісних ідеалів, прагнення до постійного самовдосконалення та саморозвитку. Варто відмітити, що проблема формування ціннісних орієнтацій майбутніх фахівців залишається досить складною та багато в чому не визначеною. Подальшого дослідження потребують проблеми розробки моделей формування ціннісних орієнтацій студентів для майбутньої професійної діяльності.

Список літератури

1. Указ Президента України "Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. Дата звернення: 27.03.2018.
2. В. В. Молодченко, *Модернізація цінностей в українському суспільстві засобами освіти (філософський аналіз)*. Київ, Україна: Знання України, 2010.
3. В. Жужжалов, "Образовательная среда как объект управления, мониторинга и повышения качества подготовки специалиста", *Современные научные исследования и инновации*. № 11, с. 120-132, 2013.
4. D. Mitchell, and R. Ream, *Professional responsibility*. Springer International Publishing, Switzerland: 2014.
5. О. С. Пономарьов, *"Відповідальність в системі професійної компетентності фахівця"*. Харків, Україна: НТУ "ХПІ", 2012.

ELECTRONIC TEXTBOOK AS A MEANS OF FOREIGN LANGUAGE DISTANCE LEARNING

Today, our country sets new tasks of social modernization, industrialization and accelerated innovation challenges in the new global economic integration system. The innovative methods, new approaches to problems solutions and new tools are being introduced into our life, including distance education that is affordable for all... [1]. The role of innovation in education is great. The effective use of innovative technologies, such as computers, the Internet, multimedia resources in the educational process is the only way to show the quality of education. One of the innovative technologies of improving the students' communicative abilities is using multimedia in the process of teaching and learning in the classroom. Proper use of multimedia in classroom will provide the opportunity for interacting with diverse texts that give students a solid background in the tasks and content of mainstream courses. Furthermore, because educational technology is expected to become an integral part of the curriculum, students must become proficient in accessing and using electronic resources. The using of multimedia in classroom cannot be denied anymore. That will make possible for teachers giving more opportunity to students being involved more and enjoy during the learning course. Through their interactions with multimedia texts, students become increasingly familiar with academic vocabulary and language structures. As they pursue sustained study of one content area through focus discipline research, the students become actively engaged in the process of meaning construction within and across different media. Learners obtain most of the information from electronic devices, which has made such tools, a very essential component of their daily life. Thus the aim of this article is to study the use of innovative technologies in a classroom as a tool for language learning which has many benefits. The objectives of this article are: 1) to give stimulus to undertake the tasks that could help in creating a long lasting impact on the learners. 2) to look how the role of a teacher will change from an instructor's role to a coordinator. Self-paced independent learning methodology is what is being propagated with the help innovative technologies in English Language Teaching. Using multimedia provides the students to gather information through media that encourages their imaginations, interests. So, why do we use multimedia in the classroom? First, it helps to enhance understanding. Valuable media materials boost student comprehension of complex topics, especially dynamic processes that unfold over time. At second, it

increases memorability – rich media materials lead to better encoding and easier retrieval. The most important advantage is that media helps to improve their four language skills like listening, reading, speaking and writing. Moreover, information technology develops students' critical thinking. Furthermore, multimedia provides us with individualized learning. In this connection it is important to touch on the problem of e-books or e-textbooks use. E-book is an educational or instructional book in digital form. As more students use their laptops and smart phones on a daily basis, e-textbooks are increasingly taking the place of printed books. An e-book reader can be a software application for use on a computer, such as Microsoft's free Reader application, or a book-sized computer that is used solely as a reading device, such as Nuvomedia's Rocket e-Book. Users can purchase an e-book on diskette or CD, but the most popular method of getting an e-book is to purchase a downloadable file of the e-book (or other reading material) from a Web site (such as Barnes and Noble) to be read from the user's computer or reading device. Generally, an eBook can be downloaded in five minutes or less. US libraries began providing free e-books to the public in 1998 through their websites and associated services, although the e-books were primarily scholarly, technical or professional in nature, and could not be downloaded. In 2003, libraries began offering free downloadable popular fiction and non-fiction e-books to the public. The idea and practice of using digital textbooks in the classroom as a viable option for schools and higher schools that normally invest in traditional textbooks has been a topic of discussion for several years. Digital textbooks could represent the next trend in education. They are cheaper and lighter than paper textbooks. They are also more flexible because new apps and downloadable content are constantly being developed. In countries that have launched digital textbooks, heavy textbooks have disappeared from children's school bags, freeing them from the associated physical issues and steep costs. The use of digital textbooks supports 21st century learning skills [2]. There are 9 benefits of e-books that make them valuable classroom technology. They are: e-books are available instantly and can save on time running to stores and waiting in line. This is key for a generation of students that speak the language of Youtube and Netflix. Some e-books have text to speak readers. TTS (Text-To-Speech) have multiple functions that can enhance the learning experience. Some examples include helping students with dyslexia, reading challenges, or visual

impairments. It can also reduce eye strain, improve foreign language learning and promote listening skills. E-books are environmentally friendly. Schools and universities will not have to constantly buy new physical copies of textbooks as curriculum changes and updates are needed. E-books are a more cost effective way of obtaining full reading curriculum. E-textbooks on tablets cost on average 50-60 % less than print textbooks. Storage space is reduced. Tablets can hold hundreds of textbooks on one device, plus homework, quizzes, and other files, eliminating the need for physical storage of books. They come with font flexibility making reading easier. You can check out library books on your e-reader, and e-books help students better prepare for a world immersed in mobile technology. Textbooks, study guides, study aids, and newspapers can easily be distributed to the learner by mail or package-delivery services. Print media is used in correspondence study, programmed instructions, and in modularized instruction and still in use in distance education. There is potential for print material to serve as either the primary source for course: instruction or as a supplementary source i.e. textbooks or other printed required; readings [3].

In this case, communication via email or other electronic means could be utilized for student questions, assignment submissions, and instructor feedback. Printed study guides have been identified as a key resource for distance education courses even if other forms of media are primarily used to deliver the content. Supplemental print materials such as these may be disseminated via regular email or even via a course website. There are several advantages to print media that are likely related to why it has remained, and will continue to remain, an important resource for distance education. Once printed or distributed, students are able to bring these hard copies with them anywhere they go. This allows for study at any number of locations. This can be important to distance learners since many of them choose distance education due to responsibilities that prevent them from being at the same place at the same time on a regular basis. Print materials also do not require batteries or advanced technology to support their use (other than a reading light), and by the time they reach higher education students who are accustomed to using print materials for learning. There are some disadvantages, such as; no interactions, limited sensory, involvement, requires reading skills, time delay. To speak about lack of interaction it should be noted that print materials do not generally provide built-in interactions. Additional technologies, such as e-mail, must be supplemented. No audio/visual elements. Print materials are static and are not appropriate for teaching languages and visual concepts. Print materials require reading skills. If the learners are non-readers or language skills are required, print materials will not be effective. Time delay may take days or weeks for printed matter to travel between student and teacher. Printed materials are limited in terms of what they can provide to a potential learner. Clearly they do not provide the opportunity in themselves for two-way interaction with the instructor or other students. Only certain content can be delivered effectively via print –

language courses that require an audio component will require additional resources. Learners also need well-developed reading skills in order to be able to utilize print successfully. The time it takes to deliver materials to the student is something else that should be taken into consideration. 1. To incorporate print materials it is necessary; to distribute print materials well in advance. Although the mail system is generally quite reliable, issues may arise if the print materials are not distributed well enough in advance. 2. To include clear directions for use. Students need to know exactly which print materials they are responsible for reading and the specified timeline. 3. To require interactions. Print materials are inherently non-interactive. Therefore, you must design for the required interactions. In some cases, this may mean a specified timeline for e-mail messages, or a required number of postings to a listserve [4].

Distance education is a kind of education in which teacher and learner are separated and instructional materials are carried through telecommunication system. In distance education teaching and dissemination of instructional materials to the learner, appropriate media should be chosen. using it in distance learning, despite limitations, strengths, and affecting variables that should be considered in advance. Modeling the real authentic environment by attracting the Internet-resources is not only a successful development of the language, but also allows to understand the fundamental laws of the community and diversity of culture

In conclusion it may be said that, methodology of foreign language teaching has evolved dramatically over the past half century, with emphasis on a remarkable array of philosophies and approaches under banners such as grammar-translation, audio-lingual, structure-global, audiovisual, inductive/deductive, functional, notional, situational, communicative, immersion, learning/acquisition, etc. Printed materials remain the most available and useful source of information promoting the integrated development of all aspects of communicative competence: linguistic, socio-cultural, cognitive, linguistic cross - cultural study; as well as related cognitive - communicative abilities of students (search and selection of relevant information, its analysis, synthesis and classification). Many universities all over the world have used this system of learning and have had successful experiences.

References

1. A. Denoyelles, and J. Raible, and R. Seilhamer, *Exploring Students' e-Textbook Practices in Higher Education*: EDUCAUSE Review, 2015.
2. K. Thomas, "Introducing Electronic Textbooks as Daily-Use Technology in Schools: A Top-Down Adoption Process", *British Journal of Educational Technology*, pp. 524-537, 2016.
3. A. Bates, *Managing Technology in Higher Education*, San Francisco CA: Jossey-Bass, 2011.
4. M. Jean-Louis, *An Overview of Online Learning in Canada*, Thunder Bay ON: Contact North, 2015.

ПРОЕКТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРОЕКТНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

Визначними пріоритетами сучасної освіти є самовизначення особистості, свобода її вибору оптимальних стратегій життєвого і професійного шляху. Інноваційні технології й методи в освітньому процесі є головними засобами формування важливих професійних якостей студентів як майбутніх менеджерів.

Для успішної професійної діяльності майбутньому менеджеру необхідно вміти досліджувати, розробляти програми, проектувати процес всієї діяльності, моделювати і втілювати в життя проекти, знаходити нестандартні підходи у вирішенні професійних завдань. Тому головним завданням сьогодення є навчання майбутнього менеджера використанню проектної діяльності, оскільки від цього залежать компетентність, продуктивність професійної діяльності.

Сутність поняття «проектна діяльність» пов'язана з такими науковими категоріями, як «діяльність», «проект», що мають різноплановий характер як з погляду різних галузей наукового знання, так і з погляду різних рівнів методології науки.

Поняття «проектна діяльність» відображено у двох основних підходах – педагогічному та психологічному. Навчання проектної діяльності передбачає врахування як основних закономірностей педагогічного процесу, так і його психологічного змісту. Розглянемо основні складові поняття проектної діяльності.

Безперечно, під впливом середовища та спеціально організованих умов саме у діяльності формуються певні риси особистості, що закріплюються у поведінці, вчинках та діях. Визначення поняття «діяльність» у психолого-педагогічній літературі об'єднує розуміння діяльності як свідомого процесу:

– діяльність – активна взаємодія людини з навколишньої дійсністю, у процесі якої людина є суб'єктом, що цілеспрямовано впливає на об'єкт і задовольняє у такий спосіб власні потреби [1];

– діяльність – спосіб буття людини у світі, здатність її вносити в дійсність зміни. Основні компоненти діяльності: суб'єкт із його потребами, мета, відповідно до якої перетворюється предмет на об'єкт, засіб реалізації мети [2].

Термін «проект» має декілька значень. По-перше, проект – це попередній (орієнтований) текст документа (проект концепції, проект стандарту освіти, проект програми тощо). По-друге, проект розуміють як певну акцію, сукупність заходів,

об'єднаних програмою, або організаційну форму цілеспрямованої дослідницької діяльності тих, хто навчається. По-третє, це діяльність, спрямована на створення (вироблення, планування, конструювання) будь-якої системи, об'єкта чи моделі [3].

Отже, проаналізувавши зміст понять «діяльність» і «проект», можемо вважати, що проектна діяльність надає студентові широке поле якісно нової для нього діяльності, тим самим сприяє появі широкого кола інтересів і потім через них чинить вплив на формування його переконань та світогляду.

Спеціально організовуючи процес проектної діяльності, координуючи і допомагаючи вирішувати труднощі, викладач сприяє вивченню не тільки певного предметного матеріалу, а й ключових етапів проектної діяльності та освоєнню основних методів та способів її проведення, які в подальшому допоможуть студентам у навчанні та професійній сфері.

Безперечно, для правильної й раціональної організації проектної діяльності важливо чітко уявляти структуру навчального проекту: суб'єкт, об'єкт, результат проектування [3].

Суб'єктом навчального проекту може бути студент або група. Об'єктом – навчальна проблема. Можливі різні засади для вибору тематики проекту. Її може сформулювати викладач разом зі студентами (з урахуванням навчальної ситуації зі свого предмета, інтересів і здібностей студентів). Тематику проекту можуть запропонувати й самі студенти. Результатом може бути презентація, друкована праця, брошура тощо.

Безперечно, організація проектної діяльності має певні етапи. Спершу викладач визначає мету і завдання навчального проекту. Потім проводить оцінювання індивідуальних здібностей студентів, рівня розвитку якостей особистості, ступеня сформованості знань і умінь, пропонує тематику проекту, мотивує студентів до обговорення, пропонує схеми аналізу потреб, спостерігає за процесом обговорення, допомагає сформулювати проблему, консультує студентів щодо визначення мети, коригує формулювання мети. Провідною функцією викладача в організації виконання студентами індивідуальних проектів є координування. Наступним етапом є розроблення дидактичних і методичних засобів навчання. Викладач оформлює розроблені дидактичні й методичні матеріали, готує інформаційну базу.

На результативному етапі викладач здійснює аналіз проектної діяльності, його реалізації та досягнутих результатів. Викладач організовує презентацію, консультує студентів з питань її підготовки, обговорює відомі, зрозумілі критерії оцінювання якості проекту та підсумки роботи над проектом, організовує рефлексію студентів. Підсумкова оцінка за виконання проекту виставляється викладачем з урахуванням проміжних оцінок діяльності студентів, якості виконання проекту й опису дій і оригінальності проектних рішень, самостійності, а також самооцінювання студента.

Безсумнівно, проектна діяльність сприяє впровадженню новітніх технологій у навчання студентів, що передбачає самостійну (індивідуальну чи групову) дослідницько-пошукову діяльність студентів, а отже, необхідною засадою є створення умов, за яких студенти самостійно й добровільно набувають нових знань із різних інформаційних джерел (друкованих, мережових тощо), навчаються використовувати здобуту інформацію для вирішення пізнавальних і практичних завдань, набувають комунікативних умінь і навичок, розвивають дослідницькі вміння щодо формулювання завдання, пошуку інформації, проведення дослідження, аналізу, висунення гіпотез, узагальнення результатів; розвивають системне мислення тощо [4].

У ході проектної діяльності студенти мають відчувати задоволення від самого процесу роботи, відчуття досягнення результату, змістовності й значущості роботи. Завдяки такій діяльності підвищується самоповага студента, визнання його з боку оточення, орієнтованість на успіх під час захисту проекту. До типологічних ознак навчального проекту можна віднести: дослідницькі проекти, творчі проекти, ігрові проекти, інформаційні проекти, практико-орієнтовані проекти [3, 6].

Одним із шляхів виховання професійних якостей майбутнього менеджера є застосування проектної діяльності – освітньої технології, спрямованої на здобуття знань у тісному зв'язку з реальною життєвою практикою, формування специфічних умінь і навичок завдяки системній організації проблемно-орієнтованого пошуку, сутність якого закладено Дж. Дьюї [5] у стимулюванні інтересу до проблеми, її вирішення засобами проектної діяльності, практичного використання отриманих знань, розвитку рефлексорного (критичного) мислення.

Актуальність проектної діяльності у рамках підготовки майбутніх менеджерів незаперечна, вона системно використовується на всіх її етапах, надає можливість ефективно здійснювати аналітичні, організаційно-управлінські функції, забезпечувати професійну спрямованість навчання.

Вона зорієнтована на обов'язкове досягнення певного професійного результату, при проходженні стадій планування, аналізу, синтезу, активної соціокультурної діяльності розвиває креативні особистісні якості студентів, що не може бути досягнуто вербальними та іншими засобами, зокрема, стимулює до оригінального вирішення проблеми, розвиває системність та критичність мислення, вчить ініціативності, самостійності, різноманітності підходів тощо.

Робота над проектом передбачає поетапне планування діяльності: розробити і провести експериментальне дослідження; написати ґрунтовний звіт у реферативній формі; сформулювати переконливі висновки; критично оцінити методику та результати; презентувати й захистити дослідження перед аудиторією. В організації проектної діяльності студентів застосовуються групові й індивідуальні форми роботи, участь студентів у різних соціокультурних та наукових програмах, що сприяє набуттю особистістю комунікативних навичок, уміння працювати в команді.

Отже, застосування проектної діяльності у підготовці майбутніх менеджерів сприяє створенню умов для глибокого й повного засвоєння навчального матеріалу; розвитку гнучкості та критичності мислення, творчих і дослідницьких здібностей; підвищенню комунікативної активності, формуванню здатності до інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Н. В. Бордовская, та А. А. Реан *Педагогика : учебник для вузов*. Санкт-Петербург, Российская Федерация: Питер, 2000.
2. Л. І. Білоусова, "Аспекти підготовки майбутнього вчителя до реалізації дидактичного потенціалу Інтернет-технологій у практиці навчання", *Психолого-педагогічні проблеми сільської школи*, № 42 (1), с. 7-13, 2012.
3. І. С. Гонтаренко, "Формування проектної компетентності майбутніх учителів гуманітарних дисциплін засобами інтернет-ресурсів", дис. канд. пед. наук, Глухів, 2016.
4. М. Г. Богова, "Ключевые этапы работы над проектами в формате теории разных стилей мышления на уроках иностранного языка. Метод проекта". *Научно-методический сборник. Серия "Современные технологии университетского образования"*, № 2, с. 99-116, 2003.
5. Дж. Дьюи, *Демократия и образование*. Москва, Российская федерация: Педагогика-Пресс, 2000.
6. О. В. Зосименко, "Організація проектної діяльності майбутніх педагогів у процесі вивчення педагогічних дисциплін", дис. канд. пед. наук, Полтава, 2010.

QUANTITATIVE AND STRUCTURAL CHANGES IN THE UKRANIAN HOUSEHOLD'S ACTIVITY

At the current stage of the Ukrainian economy, the households are the foundation for socio-economic stability in society. The dynamics of their creation and activity reflects the effectiveness of the development in society and in economy in general.

The issues of socio-economic development of the households were undertaken by such scholars as V. Zherebin, G. Tarasenko, Y. Yurkov and others.

The purpose of this article is to study the indication of the dynamics of development and structural features of households in Ukraine.

At the beginning of 2009, 17097 households functioned on the territory of Ukraine and in 2017 there were 14986 units. Recently, it has occurred the steady tendency of reducing the number of households in Ukraine (Fig. 1) [1].

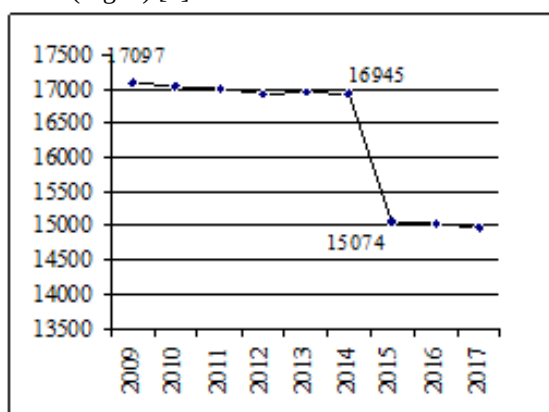


Fig. 1. Dynamics of the number of households in Ukraine for the period from 2009 to 2017.

(it was made without data on the number of households in the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and parts of the ATO (Donetsk and Luhansk regions))

In 2009 there were 17097 thousand households, in 2014 – 16945 thousand units, and in 2015 – 15074 thousand units. As we can see from Fig. 1, the total number of households in Ukraine was decreased by 2111 units [1]. First of all, this negative dynamics is connected with the lack of data on the number of households in the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol and parts of the zone of anti-terrorist operation (Donetsk and Luhansk regions). However, despite the lack of a large part of the data, the reduction in the number of households occurs both in urban areas and in rural. Thus, in urban areas in 2009-2017, the number of

households has decreased, but the essential share of households in rural areas has increased.

An important feature of the households at the macroeconomic level is their average size. In Ukraine, the average size of households does not reach three individuals. In 2009, it was 2.6 individuals, and in 2017 – 2.53. The unessential average size of households in Ukraine is specified by the increase in the number of households that consist of one and two individuals (Fig. 2) [1].

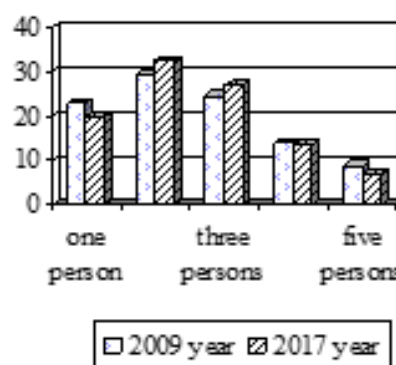


Fig. 2. Quantitative distribution of the households in Ukraine for 2009 and 2017.

The share of households in Ukraine, consisting of one and two individuals is 52.4 %. Basically, these households consist of single retirees, married couples who do not have a child or single mothers with one child. The share of households consisting of three individuals is 26.9 %. Such households mainly consist of a married couple with one child. The share of large households consisting of four (13.6 %) and five (7.1 %) individuals is the smallest one.

According to the results of the research for the period from 2009 to 2017, it is clearly shown the decrease by 3.1 % of individual households and the increase by 3.1 % of two-person households. The share of households consisting of three individuals in 2017 compared to 2009 has increased by 2.2 %. This effect was specified by the increase in the number of marriages and the birth of a child in the family. The share of households consisting of four and five individuals has decreased by 0.4 % and 1.8 % respectively [1].

The average size of households in European countries has decreased over the past 10 years and ranges from 2 individuals (Germany, Denmark, Finland) to 2.9 individuals (Romania). This tendency of changes in the average size of households is taking place against

the backdrop of population growth, due to the fact that the number of single households is increasing. The exception is Croatia and Hungary, where the average size of households increases from 2.5 to 2.6 [2].

No less important factor in the development of households is the presence of children, which stimulates the development of Ukrainian households by the main qualitative and quantitative indicators.

According to the State Statistics Service in 2017, about 38 % of the children under the age of 18 are in the households. Traditionally among the regions, the largest share of households with children under the age of 18 is in Zakarpatska, Chernivtsi, Volyn, Rivne, Ivano-Frankivsk, Ternopil and Lviv regions (55 – 46 %) [1]. Changes of the households by number of children are represented in Fig. 3.

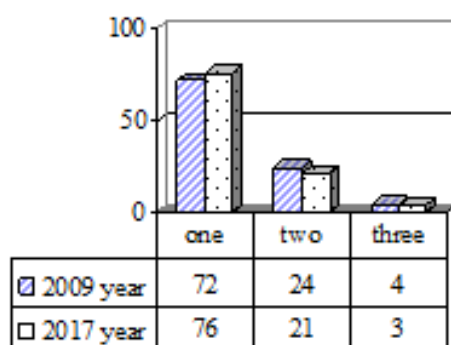


Fig. 3. Dynamics of distribution of households by the number of children, %

Analysis of the statistical data showed that the share of single-parent households has increased by 4 % over the past 9 years, while the share with two and three or more children has decreased by 4 % and 1 % respectively. Unfortunately, the decrease in the number of large families becomes normal for Ukraine, rather than an exception.

Summarizing the represented material, it should be emphasized that during the last 8 years there have been significant changes in the structural and quantitative composition of households, namely:

- decrease in the number of households by an average of 47 thousand units per year;
- increase of two-person households by 3.1 %;
- growth of the number of single-parent households, and the reduction of large households;

– there were found out the difficulties in the analysis of a number of issues such as population ageing, etc due to the lack of data on the age composition of the territorial location of single households [3].

It should be noted that the revealed trends characterize the negative effects of socio-economic reforms that have been taking place in Ukraine over the past decades. First of all, their influence is felt by the households as the least protected units of the social economy.

Therefore, an important direction in shaping the social policy of the state should be the comprehensive support of the households, both financially and economically, and from the social side: creation of favorable conditions for their functioning, etc.

The structural change of households is primarily related to demographic processes, such as birth rate, mortality, the number of marriages and divorces. These demographic factors have a significant impact on the socio-economic activity of households, and they form the very structure of households. That is why the structural and quantitative statistics relating to households are in the field of experts and economists for analyzing and forecasting in the field of economic development of the population and social policy [4].

Reducing of the householder's number and, accordingly, their role and the participation in the country's economy is one of the hallmarks of the demographic crisis in Ukraine, which affects to changes at social and economic spheres. Such changes lead to a reduction in human resources and slow down the country's economic development and GDP growth [5].

The resistance economics growth is an important condition for raising the level, life's quality of households and improving the demographic situation of the country. That is why, in today's conditions, the primary task for the country's social policy is to accelerate the implementation of social, economic, tax and political reforms, the goal of which must be a comprehensive recovery of the socio-economic situation in the country/ Providing households not only access to social services, but also it's the opportunity to self-development, namely, owns a business, development of innovative business.

Therefore, there is a need for a more detailed and integrated study of private households and institutions (elderly homes, dormitories, etc.) as separate structural components. There is a need for detect and track dynamic shifts and problems in minor shifts. There is a need for determination of perspectives for the further development of Ukrainian households in general and in the regional context.

References

1. The official site of the State Statistics Service of Ukraine. (2018). [Online]. Available: www.ukrstat.gov.ua. Accessed on: March 18, 2018.
2. E. M. Scherbakova, Households in the OECD Countries, Demoscope Weekly, 2017 [Online]. Available: <http://demoscope.ru/weekly/2017/0731/barom01.php>. Accessed on: March 22, 2018.
3. Eurostat. Average household size - EU-SILC survey, 2018. [Online]. Available: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvph01&lang=e. Accessed on: March 18, 2018.
4. The main demographic indicators of Ukraine // Express-issue "Demographic situation in Ukraine in 2009" dated February 17, 2010. [Online]. Available: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/02_10/3b.zip. Accessed on: March 23, 2018.

МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД ЯК ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА РОЗРОБКИ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ

Активізація методологічного пошуку в педагогіці як науковій дисципліні є своєрідною відповіддю на виклики сучасної соціокультурної і пізнавальної ситуацій. Ці виклики особливо гостро набувають свого місця в зв'язку з впровадженням та поширенням електронного навчання. Крім технологічних особливостей створення систем підтримки електронного навчання об'єктивний фундамент необхідність перегляду деяких постулатів класичної педагогіки обумовлений новим етапом розвитку науки, впливом постнекласичної філософії і методології науки на дослідницькі програми, процес і результати наукового пошуку в галузі педагогічної реальності.

Розуміння міждисциплінарності стосовно створення системи підтримки електронного навчання у вищій школі нового покоління співвідноситься з обґрунтуванням необхідності конфігурації типів знання і норм дослідницької діяльності різних наукових дисциплін у педагогічному дослідженні, утримуючи і зберігаючи методологічну та теоретичну цілісність педагогічної науки, а також її інтегративний характер по відношенню до інших дисциплін, які досліджують сферу освіти і включені в неї інститути, процеси і середовища.

У зв'язку з цим варто відмітити наступне. Методологічний арсенал сучасної педагогіки спрямований на локальну модифікацію навчально-виховного процесу й не вирішує проблеми системних інноваційних змін в освіті. У зв'язку з цим педагогічна інноватика потребує як теоретичного осмислення так і практичних методів аналізу проблем, які неможливо вирішити тільки в координатах педагогічної методології. Саме міждисциплінарний підхід представляє розвиток системи освіти як складний процес її взаємодії зі всіма соціальними системами, як взаємопроникнення нового зі всіх наукових і практичних сфер в освітню систему, що спонукає її до самоорганізації й саморозвитку. Міждисциплінарний аналіз тенденцій і закономірностей розвитку освіти як суспільного явища виводить дослідників на метатеоретичний рівень побудови моделей інноваційного процесу та їх концептуалізації в освіті.

В процесі міждисциплінарного синтезу інноваційних теорій створюються нові системи знань, яким притаманні емерджентні властивості внаслідок синергетичного помноження пізнавальних

і перетворюючих можливостей тих складових, що їх утворюють.

З метою підвищення ефективності та якості навчання в процесі створення системи підтримки e-learning у вищій школі нового покоління варто реалізувати перехід від використання окремих цифрових освітніх ресурсів і курсів дистанційного навчання до системи електронного навчання з використанням дистанційних освітніх технологій на основі міждисциплінарного підходу. Метою створення мережових освітніх модулів (МОН), як обов'язкової складової системи e-learning, є забезпечення результативності та якості підготовки фахівців.

Детально зупинимося на етапах організації самостійної роботи студентів з використанням методичного апарату міждисциплінарного підходу та мережових освітніх модулів на основі інструментарію Blackboard [1].

На першому тижні студентам пропонується виконати вхідний тест і тренувальне домашнє завдання. Залежно від результату виконання вхідного тесту викладач має можливість скорегувати навчальні плани, створити індивідуальний графік виконання лабораторних робіт, розділити студентів на мережові групи, що дозволить створити окремі завдання для студентів зі слабким рівнем підготовки (у крайньому випадку, на початковому етапі навчання). Протягом всього періоду роботи з МОН, згідно з графіком потижневого планування, студенти знайомляться з теоретичним матеріалом, працюють з мультимедійними додатками і лекційними демонстраціями.

Для підготовки до практичного заняття студенти повторюють теоретичний матеріал попередньої лекції, особливо звертаючи увагу на файл з презентаціями та теорією. Протягом тижня перед заняттям студенти виконують завдання, представлене у вигляді комп'ютерного тесту. Виконання тестового завдання оцінюється автоматично і відображається у відповідних закладках Центру оцінок. Оцінка за практичні заняття виставляється викладачем відповідно до критеріїв, представленими в меню Засоби/Рубрики.

Протягом тижня після практичного заняття студенти виконують домашнє завдання, представлене у вигляді комп'ютерного тесту. До виконання цього завдання студент може приступати кілька разів, тобто він може відкласти вирішення задач. Доступ до завдань відкривається на два тижні. На виконання ЗТ відводиться 45 хвилин і надається

дві спроби. З метою подальшої оптимізації після закінчення вивчення курсу студенти відповідають на питання анкети. Практичні завдання виконуються відповідно до індивідуальних графіків виконання лабораторних робіт, складеними для кожної підгрупи.

Обговорення варто реалізувати у вигляді форумів з окремих тем. Дані теми зберігаються в базі даних, і студенти або викладач в будь-який момент часу можуть звернутися до питання, що цікавлять, дати на них відповіді і зробити коментарі. При формуванні тем форуму можна запропонувати студентам проблемні питання по темі кожного модуля або групи модулів. Активність роботи студентів оцінюється, виходячи з вміння ставити запитання, кількості і якості даних відповідей, частоти звернень до форуму. Для обміну повідомленнями студенти і викладачі можуть використовувати інструмент «Пошта» Blackboard. Спілкування в реальному часі можна реалізовувати за допомогою інструменту Чат. Відео-конференції слід проводити за допомогою засобу Adobe Connect.

Результати практичної апробації свідчать про те, що студенти із задоволенням грають в мовні онлайн ігри і виконують завдання відео-уроків. Отримання миттєвого зворотного зв'язку (за результатами опитування фокус-групи) розглядається позитивно користувачами ресурсу, так як немає необхідності чекати оцінки, а студент може повторити тренувальний тест кілька разів. Крім того, інструменти Blackboard дозволяють створювати завдання на основі використання принципу наочності, поєднувати текст з відео і аудіо-рядом, що відповідає принципу взаємопов'язаного навчання всіх видах мовної діяльності, зазначених вище. Студенти вибудовують індивідуальні маршрути освоєння матеріалу, будучи, таким чином, активними суб'єктами процесу навчання. Навіть при відсутності підручника, розглянутий електронний ресурс виступає банком завдань і вправ і теоретичного матеріалу.

Мережевий освітній модуль «Психологія» дозволяє використовувати в самостійній роботі студентів широке розмаїття типів завдань:

1) підготовка конспекту лекції по темі із заданою структурою, з включенням у зміст матеріалу прикладів з рекомендованої наукової літератури, документального чи художнього фільмів;

2) вивчення індивідуальних особливостей по психо-діагностичним опитувачам, включеним до складу MOM (результат і інтерпретація виводиться автоматично), з подальшим описом, яким чином ці особливості проявляються в навчальній діяльності, формальному і неформальному спілкуванні студента;

3) написання есе за змістом психологічних експериментів (відео), що містяться в елементі MOM «Це цікаво. Експерименти в психології»;

4) виконання контрольних робіт.

Перераховані вище типи завдань дають можливість студентам з різною мотивацією і пізнавальними здібностями проявити себе при вивченні дисципліни. Так, наприклад, написання есе

не є обов'язковим завданням, але може бути проявом ініціативи студента, який бажає висловити свою думку щодо психологічного події. Ініціатива студента заохочується не тільки схваленням викладача, але і кількісно (в балах).

Простір MOM дозволяє використовувати різні форми завдань і включати в процес навчання і невмотивованих студентів, і студентів соромливих (таким складно висловлюватися на семінарських заняттях), і ініціативних студентів, зацікавлених в предметі і високу оцінку.

Міждисциплінарність диктує специфічні вимоги стосовно алгоритму роботи користувачів з системою електронного навчання. Оскільки при аналізі функціональних можливостей інтерфейсу системи електронного навчання користувач спочатку повинен проаналізувати кожний елемент інтерфейсу окремо, спочатку був розроблений алгоритм аналізу елементу інтерфейсу. Він має включати наступні етапи:

1) введення даних користувачем про наявні функціональні можливості елементу інтерфейсу системи електронного навчання;

2) підбір критеріїв, що відповідають функціональним можливостям для даного елементу інтерфейсу;

3) розрахунок добутку даних, що були введені користувачем, на вагу критеріїв;

4) розрахунок оцінки повноти використання функціональних можливостей інтерфейсу системи електронного навчання, шляхом визначення суми добутків, отриманих на попередньому етапі.

Таким чином, навчання з кожної дисципліни, представлене в MOM, дозволяє організувати самостійну роботу студентів, забезпечити індивідуальні маршрути освоєння навчального предмета, проявити свої особистісні якості. При цьому в освітньому модулі в більшій мірі здійснюється акцент на роботу з мультимедіа, організацію контролю знань, формування умінь застосовувати теоретичні відомості при вирішенні практичних завдань.

Використання міждисциплінарного підходу надає можливості орієнтації на розвиток комунікативних навичок, формування вміння представити результати своєї роботи в усній і письмовій формі, ведення діалогу, можливості орієнтації на оцінку особистісного сприйняття, формування вміння працювати з інформацією та вміння її інтерпретувати з точки зору предметного змісту дисципліни, що вивчаються, формування індивідуальних траєкторій навчання з урахуванням психологічних особливостей особистості студента.

Список літератури

1. И. А. Нагаева, "Педагогический дизайн и педагогическое проектирование: проблемы и перспективы", *Информатизация и связь*, № 4, с. 61-64, 2012

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КОНФЛІКТУ У КОНТЕКСТІ ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ

Сприяння раціоналізації наявних конфліктів з урахуванням їхньої концентрації, а також переважно стихійного, деструктивного характеру, які обумовлені багато в чому змінами в сфері економіки, політики, культури, розглядається сьогодні філософами як завдання величезної науково-практичної значущості. Загальний сенс соціально-філософських підходів бачиться у пошуку технологій і методів діагностування, прогнозування, аналізу конфліктних процесів, їхньої локалізації й управління ними на основі інституціоналізації. Існування складних «людиновимірних» систем, що розвиваються та беруть участь у конфліктах, ставить проблематику конфліктів на системний і синергетичний рівень постнекласичної науки.

Слід зазначити, що кожний дослідник, осмислюючи явище соціального конфлікту, ґрунтувався на певних онтологічних та гносеологічно-методологічних засадах. Ці засади в донауковий період (за періодизацією розвитку наукового знання, що запропонована В.С. Стьопіним) зводилися здебільшого до протиставлення «теза-антитеза», а при зміні наукових типів раціональності трансформувалися відповідно онтологічним та гносеологічним основам кожного з періодів розвитку науки [1, с. 7–9]. Однак на початку ХХІ століття самі соціальні конфлікти та їх розуміння значно змінилися. Зростання техногенної цивілізації, стрімкий науково технічний прогрес, мережеві інформаційні технології створюють умови щодо кардинального впливу конфліктів на соціальні, економічні, екологічні, наукові, політичні та інші перетворення у суспільстві.

Соціальний конфлікт, поряд із згодою і стабільністю, – притаманна соціуму універсальна форма регулювання взаємовідносин, що обумовлюється необхідністю відстоювання індивідами або соціальними групами своїх корінних інтересів. Конфлікт є причиною, умовою і водночас наслідком соціальних змін на всіх рівнях соціальної реальності, набуваючи тим самим властивість всезагальності. Конфлікти, що протікають латентно або відкрито, також є свого роду індикаторами якісної вичерпаності розвитку соціальної системи [2, с. 3].

Етимологічний сенс поняття «конфлікт» має походження від латинського слова «conflictus» – зіткнення. Слід відмітити, що в сучасній науковій літературі немає єдиного смислового прочитання терміну «конфлікт», кожне визначення акцентує увагу на якійсь одній чи кількох рисах цього надзвичайно багатогранного, багатовимірного та

мінливого феномена. Поняття «конфлікт» вживається в таких значеннях: конфлікт як серйозна розбіжність (аксіологічне значення); конфлікт як суперечка (комунікативне значення); конфлікт як активна незгода (праксеологічне значення); конфлікт як протилежність думок та принципів (пізнана закономірність) (гносеологічне значення); конфлікт як невід’ємна частина життя (онтологічне значення). Розгляд проблематики конфліктів у багатьох аспектах і на різних рівнях соціального і духовного буття відкриває широкий діапазон для соціально-філософського дослідження.

Конфлікт як відкрита форма соціальної протидії, що припускає реалізацію інтересів одних за рахунок утиску інтересів інших, супроводжує людське суспільство з моменту його зародження. При первинному розгляді конфлікт виступає як біполярне явище – протистояння двох начал, що виявляється в активності сторін, спрямованій на подолання суперечності, причому сторони конфлікту представлені активним суб’єктом. Подальший аналіз щодо застосування терміна «конфлікт» визначається тим, у яких саме сферах буття та пізнання розгортається суперечність, який характер протистояння сторін, як відбувається їх взаємодія тощо.

Об’єктом розгляду соціально-філософських наук є внутрішньоособистісні, міжособистісні, групові та міжнаціональні конфлікти. Історичний і соціальний досвід, накопичений людьми до початку ХХІ століття, показав, що в основі багатьох соціальних конфліктів нерідко лежать міжособистісні відносини, які зачіпають культурно-освітню, соціально-побутову, духовно-моральну, економічну, політичну, екологічну сфери життєдіяльності суспільства. Безумовно, на формування і рух суспільства впливають також специфічні історичні й національні умови життя країн, їх культурна своєрідність, особливості існування економіки, дії панівної в суспільстві політичної еліти тощо. Але крім цього, соціальні процеси та відносини обумовлено безліччю не тільки об’єктивних, але й суб’єктивних факторів, багато з яких мають важко передбачуваний, багатоваріантний, суперечливий характер. Тут переплітаються різні альтернативи, необхідність і випадковість [3, с. 80–82].

У зв’язку з цим особливого значення набуває питання визначення філософсько-антропологічного статусу конфлікту, доведення його закономірного прояву як одного з наслідків

суперечливої природи самої людини. Людина дійсно являє собою найскладніший об'єкт пізнання і розуміння, вона водночас є біологічною і соціальною, мислячою і культуротвірною істотою. Суперечливість породжує численні конфлікти, дрібні й істотні, миттєві й довготривалі, випадкові й закономірні. Вони здатні серйозно ускладнювати життя й діяльність людини, негативно впливати на її психологічний стан. Тому філософська рефлексія феномену конфлікту як об'єктивної реальності та специфічного суспільного екзистенціалу постає не тільки актуальною, але й цікавою і важливою для більш глибокого розуміння сутності людини та її діяльності проблемою [4, с. 96]. Феномен конфлікту існує у різноманітних сферах індивідуального і суспільного життя, і управління ним вимагає від тих людей, хто повинен цим займатися, розуміння його глибинної сутності, істинних причин і коренів. Саме ж таке знання впливає зі світоглядного та методологічного аналізу феномену конфлікту з чітких позицій філософської антропології. Іншими словами, буттєвий сенс конфлікту не можна збагнути поза його розумінням як одного з екзистенціалів людського буття.

Оскільки сутність і джерела конфлікту пов'язані зі складною природою самої людини, з величезним розмаїттям відмінностей між людьми, типологія конфліктів є лише досить умовною. Відмінності у психіці людей, у рівні їх культури, освіченості й вихованості накладаються на відмінності в інтересах і прагненнях та здатні істотно ускладнювати ситуації зіткнення цих інтересів та реагування на них учасників конфлікту. За цих умов дією може бути тільки стратегія управління ним, яка ґрунтується на філософсько-антропологічному підході. Для його визначення доцільно звернутися до природи людини та тих її характеристик, які найбільшою мірою пов'язані з потенційною конфліктністю людини. Як зазначав німецький філософ М. Шелер, в людській істоті примхливо поєднуються різноманітні сутнісні властивості, які важко узгоджуються між собою [5, с. 92–93]. Тим більше їм досить складно узгоджуватися з властивостями інших людей, з якими кожному доводиться виконувати спільну діяльність, взаємодіяти в різних сферах чи навіть просто спілкуватися.

Для більш глибокого розуміння філософсько-антропологічного виміру конфлікту слід звернути увагу ще й на ту важливу обставину, що сутність і зміст конфлікту, його причини можуть істотною мірою залежати від конкретних особливостей сфери діяльності, соціального і професійного середовища, в якому конфлікт, власне, і відбуваються. Ця залежність зумовлена такою сукупністю чинників. По-перше, цілі, зміст і характер практично будь-якої діяльності містять певні суперечності, які посилюються ще й відмінністю цілей і прагнень

учасників цієї діяльності. По-друге, звичайно для її учасників характерним є різний рівень освіченості й вихованості, їх загальної та професійної культури. По-третє, учасники спільної діяльності звичайно відрізняються один від одного своїми психічними характеристиками, в тому числі передовсім різним рівнем конфліктності. По-четверте, саме ставлення різних людей до своєї професії та професійної діяльності, її ціннісне сприйняття й розуміння її соціальної значущості теж може являти собою досить широкий спектр відмінностей. По-п'яте, цілі, зміст і характер будь-якої діяльності з часом зазнають певних змін, зумовлених досягненнями науково-технічного і соціального прогресу, мінливістю індивідуальних і суспільних потреб і переваг людей. Серед учасників же спільної діяльності майже завжди є як інноватори, що прагнуть до нового, більш досконалого, так і люди, які не сприймають нового через свою інерційність, лишаються прихильниками традиційних змісту і способів діяльності, що також об'єктивно створює передумови конфліктності [4, с.97-98].

Крім того, істотними потенційними чинниками конфлікту можуть виступати також і феномени людської взаємодії та міжособистісного спілкування, оскільки вони посідають чільне місце серед інших монад у загальній структурі індивідуального і суспільного буття сучасної людини, здійснюючи значний вплив на її фізичний, психічний та інтелектуальний розвиток, соціалізацію.

Таким чином, сам конфлікт, його складність і суперечливість зумовлені величезною множиною різноманітних чинників об'єктивної і суб'єктивної природи. При цьому обидва два полюси конфліктогенності ще й активно взаємодіють між собою, посилюючи рівень складності самого конфлікту й пошуку шляхів і засобів ефективного його подолання. Однак важливо навчитися правильно управляти конфліктами з тим, щоб їх розв'язання не приводило до дисфункціональних наслідків, а завжди забезпечувало тільки бажані позитивні результати.

Список літератури:

1. В. С. Степин, "Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность", *Вопросы философии*, № 8, с. 5-17, 2003.
2. І. Ю. Клевец, "Онтологічні та гносеологічні аспекти синергетичного розгляду соціального конфлікту", [Електронний ресурс] Доступно: <http://www.info-library.com.ua/books-text-12040.html>.
3. J.Z. Rubin, *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*, N.-Y, USA: McGraw-Hill, 1998.
4. О. С. Пономарьов, "Онтологія конфлікту", *Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти*, Вип. 32-33 (36-37), с. 95-104, 2013.
5. М. Шелер, *Положение человека в Космосе*, Москва, СССР: Прогресс, 1988.

FORMATION AND REINFORCING OF GLOBAL COMPETENCIES FOR FUTURE WORK

The experts from World Economic Forum 2016 have declared the beginning of Fourth Industrial Revolution and marked the necessity of skills changes for future jobs [1]. They have marked the necessity of skills changes for future jobs, and said, that it was critical for businesses to take an active role in supporting their current workforces through re-training, that individuals took a proactive approach to their own lifelong learning and that governments created the enabling environment, promptly and creatively assisting these efforts.

The changing nature of the labour market is characterized by the growth of global linkages, the emergence of flexible working places, increase of international mobility of employees. From the other side, the global migration processes caused by natural reasons as well as the internal and external conflicts have highly influenced the labour market. The employers seek for professionals despite their ethnicity, so people with different cultural settings will work together in joint projects. So, the ability to interact, cooperate, mutual understanding in new contexts become the priority.

At the Gothenburg Summit in November 2017 European Heads of State and Government discussed education, training and culture, and defined the key competences as well as culture awareness and expression and digital competencies are crucial to better prepare people for today's societies.

The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) is implementing the DeSeCo program ("Defining and selecting competences"). In their program document they defined the main competencies of the future, proceeding from the fact that each key competence should promote the interests of the society and its members, help people meet various requirements, be important not only for professionals but also for individuals [2].

Up to the Education and training 2020 (ET2020) EU help to address common changes as well as skills deficit in the workforce and global competition [3]. The research of Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) on "Global Competency for an inclusive world" (2017) has shown the necessity of reinforcing of global competencies for individuals to gain from growing openness and not to lose from inequalities [4]. Reinforcing global competencies is vital for individuals to thrive in a rapidly changing world and for societies to progress without leaving anyone behind. The definition of Global Competence proposed by the OECD considers it as the capacity to analyze global and intercultural issues critically and

from multiple perspectives, to understand how differences affect perceptions, judgments, and ideas of self and others, and to engage in open, appropriate and effective interactions with others from different backgrounds on the basis of a shared respect for human dignity.

According to the definition, global competence is a multidimensional learning domain, encompassing three dimensions needed to engage in productive and respectful relationships with people from different cultures. These dimensions are knowledge and understanding, skills and attitudes. It means to develop the capacity to analyze and understand global and intercultural issues.

Global Competence requires numerous skills, including the ability to: communicate in more than one language; communicate appropriately and effectively with people from other cultures or countries; comprehend other people's thoughts, beliefs and feelings, and see the world from their perspectives; adjust one's thoughts, feelings or behaviors to fit new contexts and situations; and analyze and think critically in order to scrutinize and appraise information and meanings. The development of Global competencies will definitely support employability as appropriate and effective communication and behaviour, within diverse teams, is already a component of success in the majority of jobs [4].

According to the Global map of education for 2015–2035 [5] education and society need to teach humanity, empathy, compassion, tolerance. The main tendencies of educational development are: the shift toward practice-oriented education, the standards forming individual educational trajectories, growing importance of global competencies. In 2020 there is a trend of "design of values", i.e. rational design of ethical systems and values, especially created for operation in new conditions, for different purposes and to support various strategies. Nowadays it is high necessity of enhancing the level of competencies of graduates as a response to the request of the global labour market.

The modern concept of higher education in Ukraine (Law of Ukraine "On higher education", Lawon July 1, 2014 № 1556-VI, and Strategy of Higher Education Reform in Ukraine until 2020) provides modernization through the integration of higher education of Ukraine into European space of higher education [6]. It is fully aligned with the Bologna Declaration and formation of united framework for the transparency of qualifications and competencies (Europass).

The trends of the education systems of Ukraine, are: the general humanitarization of education, internationalization of higher educational institutions, enhancement of university – enterprise cooperation, curriculum as the main form of educational process management, competence as an end result of learning. The arising problems lie in the necessity of Ukrainian universities to face challenges not only on local, but cross-regional level via multicultural cooperation. Additionally, the development of education on national levels is being financed from the state budget as a residual. The education system in Ukraine is rather inert and slow in responding to new requests of global labour market. There is unawareness of the use of global values and competencies, but nowadays it is an urgent need for changes in the educational processes, associated with global competence approach, multicultural interaction and value orientation.

That is why it is proposed to ensure the ability of higher education institutions to meet the needs of global labour market and demands of future jobs via formation and reinforcing of global competencies of students and multicultural cooperation.

It is the high necessity to use the European experience in educational sphere, as well as within Erasmus+ projects. Sometimes it is the most effective way to perform educational projects as it requires leaving the comfort zone of national educational system, contributes to the formation of a new environment that goes beyond national education standards.

Currently, the Ukrainian experts in the field of higher education are analyzing Global competencies and the possibility of their implementation within the development of study programs for students and postgraduates, in creating of new disciplines and interdisciplinary modules. As a result, there is an increased interest in analytical publications on new skills that will be needed in the future [7–10] and on international projects [11, 12] aimed at developing of technology management skills, outcentric leadership skills, soft-skills assessment, critical thinking and creative problem-solving skills, tension-tolerant collaboration.

Europe is forerunner in education on social innovation and competency approach. It plays a key role in the world and of shaping globalization. The use of best practices will contribute to the integration of Ukraine into the European Educational space. So, the EU experience will bring the possibility of formation of multi-cultural cooperation and educational environment in Ukraine up to demands of

future jobs and fostering a culture of dialogue, mutual understanding and social cohesion.

References

1. World Economic Forum Annual Meeting Davos-Klosters, Switzerland 20-23 January 2016. Mastering the Fourth Industrial Revolution. [Online]. Available: http://www3.weforum.org/docs/WEF_AM16_Report.pdf. Accessed: Jan. 11, 2018.
2. Definition and Selection of Competencies (DeSeCo) [Online]. Available: <http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/definitionandselectionofcompetenciesdeseco.htm>. Accessed: Feb. 2, 2018.
3. European Commission/EACEA/Eurydice, 2013. Education and Training in Europe 2020: Responses from the EU Member States. Eurydice Report. Brussels: Eurydice. [Online]. Available: http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/163EN.pdf. Accessed: Jan. 15, 2018.
4. Global Competency for an Inclusive World (2017) [Online]. Available: <https://www.oecd.org/education/Global-competency-for-an-inclusive-world.pdf>. Accessed: Jan. 11, 2018.
5. Global Educational Future. [Online]. Available: <http://map.edu2035.org/futuremap>. Accessed: Feb. 05, 2018.
6. Verhovna Rada Ukrai'ny 2014, № 37-38, st.2004) Zakon Ukrai'ny "Pro vyshhu osvitu". [Elektronnyj resurs]. Dostupno: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1452952512828920>. Data zvernennja: Sich. 12, 2018.
7. Global'nye modeli kompetencij. [Elektronnyj resurs]. Dostupno: <http://educationxxi.newtonew.com/global-models>. Data obrashhenija: Janv. 12, 2018.
8. Novye navyki v otvet na vyzovy sovremennosti. [Elektronnyj resurs]. Dostupno: <http://educationxxi.newtonew.com/article-competences>. Data obrashhenija: Dek. 24, 2017.
9. 7 Skills Managers Will Need in 2025. [Online]. Available: <https://www.fastcompany.com/40451582/7-skills-managers-will-need-in-2025>. Accessed: Jan. 11, 2018.
10. Ključovi kompetentnosti dlja navchannja vprodovzh zhittja 2018 - Cifrova kompetentnist' [Elektronij resurs]. Dostupno: <https://dystosvita.blogspot.com/2018/01/2018.html>. Data zvernennja: Sich. 18, 2018.
11. ERASMUS+ Project "Structuring cooperation in doctoral research, transferable skills training, and academic writing instruction in Ukraine's regions" (DocHub). [Online]. Available: <http://dochub.com.ua/>. Accessed: Feb. 05, 2018.
12. ERASMUS+ Project "Promoting internationalization of research through establishment and operationalization of Cycle 3 quality assurance system in line with the European integration" (C3QA). [Online]. Available: <http://c3-qa.com/>. Accessed: Jan. 11, 2018.

LANGUAGE SOCIALIZATION IN THE CULTURAL DIVERSITY

Modern students are members of a cultural community. In order to be an active and competent member, they not only have to learn the language, but in conjunction with the cultural norms, rules and routines of their community. In other words, they have to acquire both linguistic and cultural competence [5]. Socialization is the process of creating a social self, learning one's culture and learning the rules and expectations of the culture. Language socialization research investigates how the processes of linguistic and cultural development are interlinked, and how these processes vary across cultural contexts, the process of learning to use a language in a given community. Cultural context includes what community members believe about language and its use – values and ideas concerning language and its users.

Nowadays the university is an artificial institution set up for the purpose of socialization and cultural transmission. Among the most important agencies of socialization is the university; i.e. other than the home, the school is the other important institution in which socialization takes place.

This is the case for children growing up and learning the languages and cultures of their parents (primary socialization process), but also when they are entering and becoming part of a new community.

At the present time, most students are part of different communities; they are multilingual and multicultural. They have to learn the linguistic and cultural competencies needed for participating in each of their communities by the purpose that bring them together: interest (communities of people who share the same interest or passion); action (communities of people trying to bring about change); place (communities of people brought together by geographic boundaries); practice (communities of people in the same profession or undertake the same activities); circumstance. (communities of people brought together by external events/situations). When entering a new community, students must learn to understand and use linguistic structures in appropriate ways. Besides, they have to learn ways to participate adequately in the cultural practices of the community. The socialization process, by which they become multilingual and multicultural, takes place in intercultural contact with members of the community, both in formal life organized in institutions as in informal daily life and/or in online communication. The reason is simple. As humans, we are primarily social creatures, and language is the basis of socialization.

How the modern university performs the function of socialization: knowledge of basic intellectual skills

such as reading, writing, verbal expression, quantitative and other cognitive abilities; education teaches languages and allows people communicate with each other according to positions in society; cultural achievements of one's society; opportunities to acquire social and vocational abilities which are necessary in order to make one a social, useful and economically productive member of the society; gender roles as perceived as suitable roles by the society; educational systems socialize students to become members of society, to play meaningful roles in the complex network of independent positions; education helps in shaping values and attitudes to the needs of the contemporary society; education widens the mental horizons of students and teaches them new ways of looking at themselves and their society; education offers students opportunities for intellectual, emotional and social growth, thus education can be influential in promoting new values and stimulating adaptation of changing conditions; education teaches the laws, traditions and norms of the community, the rights that individuals will enjoy and the responsibilities that they will undertake; informally and especially through social clubs, the university enables the student to learn a number of other social roles and skills which are also important for his/ her overall development as a member of society.

Today the world is characterized by an ever-growing number of contacts resulting in communication between people with different linguistic and cultural backgrounds [1]. This communication takes place because of contacts within the areas of business, military cooperation, science, education, mass media, entertainment, tourism but also because of immigration brought about by labor shortage or political conflicts. In all these contacts, there is communication, which needs to be as constructive as possible, without misunderstandings and breakdowns. It is our belief that research on the nature of linguistic and cultural similarities and differences can play a positive and constructive role. Recognizing the role of languages leads to successful socialization [2].

The face of the workplace for students is changing. Today's workforce is made up of a very diverse population of individuals from every part of the world, which creates dynamic multiracial and multicultural organizations: more women, more ethnic minorities, and more immigrants are entering the work force [4]. As a result, the workplace is increasingly multicultural. Such diversity brings with it many differences in skills, abilities and experiences. In the today's job market employers look for job candidates who have good

communication and interpersonal skills and are team players [4]. In this competitive world, companies and firms expect their employees to have powerful communication skills to be successful at the workplace. Those skills are increasingly important as the EU work force expands to include a wide variety of cultures as culture is a set of learned attitudes, behaviors, and the other things that comprise a way of life. Although future employees will share their organization's culture with their co-workers, it's unlikely that they will share their personal culture with all their co-workers. They will find many "ways of life" represented in the workplace. Depending on their experience with and exposure to different cultures, their "comfort zone" with different groups can expand or contract.

The challenge to today's employer is to ensure that its work force's diversity is a source of strength, not one of conflict. Recognize, however, that it is not the sole responsibility of the employer to see that goal achieved; all employees, including today's students, share in that responsibility.

Miscommunication is a major source of intercultural discomfort and conflict in the workplace nowadays. Communication – verbal, written, and nonverbal – goes beyond what is said, written, or expressed. Many people believe the human ability to communicate through language is the most important faculty that sets us apart from other animals. With over 3,000 languages worldwide, not to mention the huge differences within single languages [5], (which can take the form of either slang or dialects), there is incredible diversity when it comes to what people say, and how they say it [1]. In this way, verbal communication is more limited than nonverbal communication; if language barriers exist and there is no translator nearby, using verbal communication will not be an effective way to relay meaning.

The process of communicating differs among cultures: it is how it is said or written or expressed, when it is said, and why it is said. These things comprise one's communication style. Miscommunication can result when an individual's style of communicating differs from that of another person [2]. In today's workplace, employees will deal with a co-worker whose communication style differs from theirs. Learning how to communicate among cultures is a necessary ability no matter what type of career field future students enter.

There are a number of ways to define communication styles. One common method for determining communication styles is to break them down into the following categories: Passive, Aggressive, Passive-Aggressive, and Assertive [3]. Neither style is right or wrong, but the spiral communicator may perceive the 'linear communicator' as abrupt or rude. The linear communicator might think the spiral communicator is deceptive or indecisive. In each case, there's been a misunderstanding and misinterpretation. Understanding their personal style of communicating, they will go a long way toward helping them to create good and lasting impressions on others.

Some other areas where there commonly are differences in style include [3]:

Courtesy: greeting styles differ among cultures, for example, as do ways of discussing problems or conflicts.

Phrasing: an example of differences in phrasing is when one deems it an "appropriate time" for a discussion. Leads to business talk are another example of where differences exist.

Objectivity: argument styles are an example of objectivity differences. In some cultures, arguing in an impersonal manner is the accepted "norm"; in others, the argument style is emotional.

Specificity: employee's thinking focused on the immediate or focused on the long term. That is one example of specificity differences.

Assertiveness: there are varying levels of assertiveness that are deemed acceptable. For example, one culture's assertiveness level might lean toward reticence while another tends toward more forwardness in communication.

Candor: there are also different levels of candor. For example, some cultures value 'telling it like it is' while others value preserving harmony.

Simplicity: employees present information in simple language, or their sentences more complex.

Accent: accents vary greatly – even within the same language. Allowing someone's accent to be an excuse for making assumptions about that person is improper.

Modern day students have to keep in mind that when they are unfamiliar with another culture, or when they do not recognize that there is no "one way" of doing things, it is easy to jump to the wrong conclusions or create a conflict through misunderstanding. By recognizing that there are different styles, by maintaining a strong interest in recognizing the culturally diverse, modern day students will take a big step toward effective communication. Hence, modern day students expect a significant amount of application of modern teaching and learning techniques and methods in educational field also.

References

1. Universal Declaration on Cultural Diversity Accessed 9 January 2011, [Online]. Available: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001271/127160m.pdf>. Accessed on : 20.03.2018.
2. C. Baker, *Foundations of Bilingual Education and Bilingualism*, Clevedon: Multilingual Matters, (4th edition), 2011.
3. G. S. Mesch, *The Internet and Youth Culture*, The Hedgehog Review, 2009. [Online]. Available: <http://www.iasc-culture.org/THR/archives/YouthCulture/Mesch.pdf>. Spring. Accessed on: 1.03.2018.
4. M. McCrindle, *Education & learning styles*, Generation Z, 2015. [Online]. Available: <http://generationz.com.au/> Retrieved March, 2015. Accessed on: 1.02.2018.
5. R. K. Singla, *Communication: Nature, Process and Network*, Business organisation and management. Delhi: J.N. Printers, 2011.

РОЗВИТОК ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ СТУДЕНТІВ ЧЕРЕЗ ТРЕНІНГОВІ ФОРМИ НАВЧАННЯ

В сучасних умовах становлення та розвитку економіки, а також в умовах жорсткої конкуренції перед людиною що знаходиться на ринку праці або тільки виходить на нього, постає проблема не тільки володіння високим рівнем знань та професійних навичок у сфері її діяльності, але й важливою умовою її успіху в професійній діяльності стають розвинені лідерські якості. Необхідність розвивати лідерські якості і оволодівати інструментами лідерського впливу на підлеглих полягає в тому, що саме керівник-лідер спроможний сьогодні забезпечити ефективність діяльності окремого колективу і організації в цілому. Лідер виконує не стільки узгодження цілей окремих підлеглих, скільки формулює такі цілі, які визнаються всіма як актуальні і такі, які має сенс досягати. Тобто ніщо і ніхто не може розв'язати протиріччя між цілями окремих людей, крім людини, якій група працівників чи колектив надає статус лідера.

Сьогодні в період реформування освіти в Україні найбільшої популярності серед активних методів навчання, що застосовують у вищих навчальних закладах, починає займати тренінг. Відомий психолог В. Каган описує тренінг як особливу форму навчання, що спирається не на декларативне, а на реальне знання й надає можливість пережити на власному досвіді те, про що говорить лекція взагалі [1, с. 16]. Це пов'язано з тим, що даний метод є одним із провідних активних методів навчання, він виконує цілий ряд завдань, таких як аналіз ситуацій, одержання нових знань і миттєве застосування їх на практиці, розвиток творчого потенціалу й уміння працювати в групі [2]. Цей метод забезпечує не просто засвоєння та передачу нових знань та досвіду, а й формує нове бачення вирішення тих чи інших проблем.

Крім того аналіз літератури [1–3] дав змогу визначити загальні позитивні тренінгові ефекти:

1) участь у тренінгу пов'язана з емоційними переживаннями у учасників. Залежно від тренінгу амплітуда емоційних проявів учасників може бути надзвичайно висока. Але значні емоційні та енергетичні витрати учасників тренінгу не призводять до емоційного виснаження, а навпаки, сприяють подальшому накопиченню енергії;

2) у учасників тренінгу спостерігається оптимізація ціннісно-мотиваційної сфери. У більшості учасників тренінгу відмічається переоцінка свого минулого досвіду, аналіз теперішнього, формується оптимістичне ставлення до майбутніх змін в професійній діяльності. Вони

починають більше розуміти своє місце й роль в сукупному інтелектуальному капіталі організації та прагнуть до більш повної реалізації своїх потенційних особистісних можливостей;

3) участь у тренінгу розвиває здатність до більш усвідомленого розуміння себе, до більш відкритої та об'єктивної самореалізації;

4) після проведення тренінгу відбувається перенос тренінгових конструктивів у практичну професійну діяльність;

5) учасники тренінгу отримують імпульс, що спонукає до розвитку і самовдосконалення, самоуправління та саморегуляції, більш творчого вирішення проблем.

Саме тому автором була сформульована гіпотеза: тренінг є ефективним методом для формування та розвитку лідерських якостей у студентів.

Для перевірки цієї гіпотези у Харківському національному економічному університеті імені Семена Кузнеця був розроблений тренінг “Стартап-лідер”. Тренінг був спрямований на розвиток певних груп лідерських якостей: інтелектуально-креативних, організаційних та соціально-комунікативних.

Розвиток визначених груп лідерських якостей відбувався за рахунок виконання тренінгових вправ, кейсів, які розвивали певні знання, уміння та компетентності, а саме:

1) інтелектуально-креативні лідерські якості: генерувати інноваційні ідеї й намічати шляхи їх вирішення; знаходити нестандартні рішення в проблемних ситуаціях; оптимально використовувати й обирати необхідну інформацію для вирішення різного роду проблем;

2) організаційні лідерські якості: вміння самостійно приймати рішення; брати відповідальність на себе за прийняття групового рішення; психологічна готовність працювати в команді; вміння знаходити індивідуальний підхід до людей;

3) соціально-комунікативні лідерські якості: емпатія; вміння організовувати продуктивне міжособистісне спілкування; вирішувати конфлікти в групі; знаходити мову з різними людьми.

Для перевірки гіпотези щодо ефективності розвитку лідерських якостей через тренінгові форми навчання було проведено опитування студентів І курсу магістратури Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, які приймали участь в тренінгу “Стартап-лідер”.

Опитування проводилось до і після проведення соціально-психологічного тренінгу спрямованого на розвиток їх лідерських якостей.

Використовувалася п'ятиінтервальна шкала оцінок (табл.1).

Таблиця 1

Шкала оцінювання		
Оцінка анкети	Відповідь	Відповідність оцінки балу S-шкали
«5»	«так»	1,0
«4»	«скоріше так, ніж ні»	0,75
«3»	«скоріше ні, ніж так»	0,50
«2»	«ні»	0,25
«1»	«важко сказати»	0

Для більш коректного оцінювання відповідей студентів використовувались такі показники: індекс згоди (I); дисперсія (σ^2); середньоквадратичне відхилення (σ); показник варіації (v).

Всі ці показники дають змогу достовірно оцінити зміну розбіжностей відповідей учасників тренінгу щодо його ефективності відносно розвитку лідерських якостей у студентів.

У табл. 2. подано результати оцінювання студентами ефективності тренінгу до і після проведення тренінгу.

Як показують результати наведені в табл. 2, ефективність від проведеного тренінгу досить висока. Це засвідчує ріст індексу згоди з 0,45 до 0,88, тобто майже вдвічі, а це значить, що більша частка учасників тренінгу вважає, що вони розвили свої лідерські якості. Крім того зменшення показника дисперсії з 0,06 до 0,02 свідчить про зменшення розсіювання випадкової величини та про більш стабільний отриманий результат. Про це також свідчить зменшення коефіцієнта варіації відповідей від 54,4 % (високого) до 14,3 % (помірного).

Таким чином можна зробити висновок, що тренінг є ефективним методом розвитку лідерських якостей студентів.

Використання тренінгу, як активного методу навчання, стає усе більше актуальним і необхідним у навчальному процесі, тому що він одночасно допомагає мотивувати й упорядковувати знання учасників через їх участь й активність. Але слід звернути увагу, що успішність використання тренінгу як особливого методу навчання багато в чому залежить від майстерності тренера.

Для успішної роботи тренера дуже важливо правильно підібрати вправи й вчасно їх використовувати. Несвоєчасне використання вправ може привести до підвищення напруженості, виникненню дискомфорту й закриттю учасників.

Таблиця 2

Результати оцінювання студентами ефективності тренінгу

Оцінювання до тренінгу			Оцінювання після тренінгу		
Індекс згоди					
S-бал и	х- частка респонд ентів	I = S × x	S- бали	х- частка респонд ентів	I = S × x
1	0,1	0,1	1	0,5	0,5
0,75	0,1	0,08	0,75	0,5	0,38
0,5	0,3	0,15	0,5	-	-
0,25	0,5	0,13	0,25	-	-
0	0	0	0	-	-
		0,45			0,88
Індекс згоди відповідає твердженню «скоріше ні, ніж так»			Індекс згоди відповідає твердженню «так»		
Розрахунок дисперсії індикаторів відповідей					
S-бал и	(I-S) ²	σ ² = (I-S) ² × x	S- бали	(I-S) ²	σ ² = (I-S) ² × x
1	0,3	0,03	1	0,02	0,01
0,75	0,09	0,01	0,75	0,02	0,01
0,5	0	0	0,5	0,14	0
0,25	0,04	0,02	0,25	0,39	0
0	0,2	0	0	0,77	0
σ ²		0,06	σ ²		0,02
Розрахунок середньоквадратичного відхилення					
σ = √ σ ² = 0,245			σ = √ σ ² = 0,125		
Розрахунок показника варіації					
v = 54,433			v = 14,286		

До початку тренінгу дуже важливо визначитися з формою організації тренінгових занять. Форма організації тренінгу багато в чому залежить від мети й завдань тренінгу. Крім того при підборі тренінгових вправ і процедур тренерів варто враховувати, наскільки вони цікаві йому особисто, відповідають його стилю й манері веденню групи. Тренер повинен почувати й розуміти групову динаміку, потреби й інтереси учасників групи й у той же час дотримуватися обраної програми тренінгу. Тренер може імпровізувати, але не відхилятися від головної мети тренінгу. Саме в цьому виявляється авторство тренера, його індивідуальність і неповторність.

Список літератури

1. О. В. Евтихов, *Практика психологического тренинга*. Санкт Петербург, Россия: Издательство «Речь», 2007.
2. К. Торн, и Д. Маккей, *Полное руководство по тренингу*. Москва, Россия: «ИНФРА-М», 2002.
3. В. А. Лефтеров, *Психологичні тренінгові технології в органах внутрішніх справ*. Донецьк, Україна: ДЮІ, 2007.

МІФОЛОГЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ МАНІПУЛЯЦІЇ ПОЛІТИЧНОЇ СВІДОМІСТІ

Сучасна людина не може обходитися без міфологічних принципів осмислення дійсності. Потреба людини в міфі не тільки не зникає, але й не збільшується протягом всієї історії суспільства. Вона обумовлена як особливою його привабливістю, психологічною комфортністю, так і специфікою самої людської свідомості. Саме тому можна стверджувати, що в наш час існують не тільки соціальні стереотипи, ілюзії, фантазії, але й сучасні політичні міфи. Визнання високої ідеологічної ефективності міфу, основаної на відповідності його структурно-змістовної організації й функціональної дії потребі людської свідомості, породжує технології створення міфів з метою маніпулювання. Міфотворчість тим самим стає строго контрольованим процесом, що припускає вивчення природної і створення на її основі соціальної міфології. Цьому процесу сприяє структура сучасного суспільства, характер соціальних зв'язків і надана сучасними ЗМІ можливість повсюдного впровадження того або іншого політичного міфу в найкоротший термін.

Україна, як і деякі інші пострадянські суспільства, знаходиться в стані ідентифікаційного *intermezzo*. Знаходження “між” різними орієнтирами ідентичності виявляється тією територією, де не спрацьовують раціональні структури. Ірраціональне в таких умовах істотно впливає на формування ідентичності. Наслідком є інтенсивна активізація етнічних сценаріїв ідентичності. До політичної кризи в Україні, яка розпочалася з листопада 2013 року та закінчилася революцією гідності, українська політична та інтелектуальна еліта не могла і до сих пір не може прийти до згоди щодо бажаного майбутнього країни. Тому вона продовжує безкомпромісно сперечатися і про минуле, пропонуючи електорату його різні і несумісні образи. В очах одних вони світлі і заслуговують реставрації, в очах їхніх опонентів негативні, що підлягають не відродженню, а забуттю.

Якщо спробувати виділити основні напрямки трансформації історичної свідомості в пострадянській Україні, то очевидні наступні. Перший, ліберально-трансформаційний варіант, який формується на основі нових соціально-економічних і політичних реалій. В основі лежить бачення перспективи шляху до політичної нації з модерним типом історичної свідомості, що тяжіє до цінностей відкритого суспільства, входження в загальноєвропейський культурно-цивілізаційний простір і шукає в своєму минулому досвіді то, що

свідчить про наявність в ньому родинних загальноєвропейських історичних контекстних компонентів. Умовно цей шлях маркується як «європейський вибір», хоча прихильники цього вибору часто демонструють рудименти і «радянського» історичної свідомості.

Особливе місце, на думку українського дослідника Т. Яшука, в мозаїці історичної свідомості сучасного українського суспільства належить націоналістично налаштованим верствам [3]. Слід зазначити, що носії цих поглядів, як правило, є виразниками швидше традиціоналістського світогляду, витоки якого слід шукати в етнічному свідомості. З приводу самоідентифікації можна сказати наступне. Від етнічності ми позбутися не можемо, з дуже простої причини: це на рівні несвідомого. Інше питання, якщо українська нація намагається самостверджуватися в цьому просторі, це призведе до кризи в суспільстві, тому що самоствердження і орієнтація на виключно етнічну, національну ідентичність це ситуація смерті для особистого “Я”. Ідентичність завжди дає відповіді, накладаючи заборону на питання як жити, тому кожен знає як треба жити, не треба думати, є традиції предків, і цього достатньо. І потім, етнізація національного має певні недоліки та загрозу для суспільного існування. Тому що люди беруть на себе право з'ясовувати хто “Я”. Якщо вони знають, хто такий справжній українець, вони кажуть: “Ось повинен жити я так, і мислити так”. За людину вже все зроблено і вирішено.

Досить широке поширення в суспільстві, особливо в середовищі старших поколінь, має радянська свідомість з усіма притаманними їй рисами, що виражаються з тією чи іншою мірою радикальності. Для носіїв цієї традиції характерна позитивна оцінка радянського минулого. Носіями подібних поглядів є люди, які мають проблеми з визначенням своєї національної або культурної ідентичності, які скоріше визначають себе як «радянська людина». Вони, як правило, важко пристосовуються до сучасних соціально-економічних реалій, навіть часто відкидають їх, шукають духовне притулку в радянському минулому, для них далекими є цінності сучасної національної культури, вони орієнтовані на сприйняття російської масової культури. Всі ці напрямки трансформації історичної свідомості відбуваються на основі політичних міфів. Політичний міф можна розглядати як форму

колективної психіки, яка пояснює політичну реальність цілісними чуттєво-образними засобами. Особливостями міфу є те, що він, по-перше, спирається на віру, по-друге, не піддається верифікації, а за своєю природою є ірраціональним, і здійснює постійний вплив на масову свідомість. За рахунок зазначених особливостей міф може грати як конструктивну, так і деструктивну роль в суспільстві [2, с. 141]. Так, скажімо, в кризовий період міфологізація колективної свідомості є порятунком від усвідомлення болючою реальності, що заважає повному відходу населення від суспільно-політичного життя, або, з іншого боку (як і сталося в Україні в початку 2014 г.), міфологізація певного політичного лідера або конкретної ідеї може також бути значним фактором консолідації народу. Так наприклад, вітання та гасло українських націоналістів “Слава Україні – Героям Слава!” – раніше крім територій Західної України не застосовувалося. Але за допомогою міфологем зараз це вітання застосовується і чути по всій Україні, від людей, які вважають себе патріотами країни. Сучасні міфи дуже часто мають під собою основу в формі особливого глибинного пласта колективного несвідомого, яким є архетип, який відображає через символи і образи попередні історичні нашарування у вигляді вірувань, цінностей і традицій.

В сучасних умовах основне навантаження на міфологізацію дійсності покладено на телебачення. Саме воно диктує сьогодні зразки поведінки, стандарти життя, формує нові міфи. Крім того, засобом збереження влади можна визначити і процес святкування. Постійна пам'ять про засновників групи (держави) і події, пов'язані з утворенням, є ідеологічною структурою, виконує інтегруючу функцію. Більш того саме з святкування починається ідеологічний процес. Кожна нова держава насамперед визначає як офіційне свято День власної незалежності, що в свою чергу має стати символом непорушності її суверенітету, утвердження в суспільній свідомості святості державності. До подібних свят-символів належить і, наприклад, День Конституції, який визначає пріоритет ідеї права, законності, служить символом непорушності конституційно-правових основ функціонування держави, що особливо актуально для держав, які стали на шлях формування правової держави та утвердження принципів демократії. Більш того кожне сучасне розвинену державу світу має свої празники-символи. Слід враховувати, що зв'язок між соціально-політичними цінностями і соціальним установками має подвійний сенс і характер. Так, зокрема, коли існує розрив між пануючими груповими (національними, державними) цінностями і особистими мотивами, а тим більше, коли він збільшується, то відчувається ціннісно-ідеологічний дефіцит в суспільстві, а отже, і виникає потреба у формуванні нових цінностей, які адекватно відображали б потреби особистості і їх взаємозв'язок з груповими потребами (цінностями), виникає потреба в нових міфах.

Особливість політичного міфу як системи полягає в тому, що він має дворівневу структуру: повсякденний і спеціалізований рівень політичної свідомості, функціонування якого визначають два різних за спрямованістю структурних відносини. У зв'язку з цим політичний міф здатний проявлятися в різних формах, в залежності від того, на якому з двох рівнів політичної свідомості він реалізується і відповідно, яке з двох структурують формуючих відносин є визначальним в конкретній ситуації. Так, на буденному рівні політичної свідомості структурують ставленням, яке забезпечує становлення і функціонування політичного міфу, є віра суб'єкта міфу в уявний їм ціннісний ідеал, який є організуючим центром системи цінностей, переважає в його свідомості. На спеціалізованому рівні політичної свідомості структурні відносини, яке забезпечує становлення і функціонування політичного міфу є мета, суть якої полягає в управлінні іншої свідомості, за допомогою включення в це свідомість міфологізованої ідеї соціально-політичного характеру організуючого центру політичного міфу [1, с. 205–206].

Державні цінності ми можемо визначити як установки, уявлення, оцінки, цілі, які обумовлені суспільною природою держави, мають значущість для громадян, держави і суспільства в цілому і виступають критерієм державного буття. На індивідуальному рівні державні цінності є вимогою до суспільного поведінки громадян, а на державному втілюються в політиці держави. Подолання негативних явищ в трансформації історичної свідомості в Україні як умова консолідації української модерної нації можливе лише на шляхах загальнонаціонального відкритого публічного дискурсу з історичних питань. Сьогодні можна спостерігати швидше подолання носіїв різних течій, які не здатні почути один одного. Подолання суперечності на рівні консолідації соціальної і культурної спільнот України та створення культурних передумов трансформаційних процесів передбачає насамперед формування на сучасній основі всіх складових історичної свідомості (нових національних міфів, які б говорили про те ідеальному образі нації, до якого треба прагнути наукової, НЕ- ідеологізованою історіографії, яка б забезпечила повноту і достовірність картини національної історії, сучасної філософсько-історичної теорії.

Список літератури

1. Н. В. Пробийголова, “Феномен міфу в політичному житті сучасних суспільств”, *Політологічні записки : Збірник наукових праць*. Вип. 2., Луганськ, Україна: вид-во ЧНУ імені В. Дала, 2010.
2. У. Стефанчук, “Політична міфотворчість як різновид маніпулювання масовою свідомістю”, *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку*, вип. 17, с. 140-143, 2006.

СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ТЕХНОГЕННОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ: СИНТЕЗ ЕПІСТЕМОЛОГІЧНОГО І ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПРОЛОГІЧНОГО АСПЕКТІВ

В центрі уваги цього дослідження [1] були епістемологічний і філософсько-антропологічний аспекти функціонування соціального інституту науки, які так чи інакше пов'язані і в той же час обумовлюють прийняті в науковому співтоваристві нормативи і стандарти встановлення обґрунтованості та достовірності теоретичних конструктів. Тут ми зробимо спробу виведення даної проблеми на рівень метафізичного осмислення буття техногенної цивілізації. В основі такої метафізичної інтерпретації лежить антиномія дискриптивно-пізнавальної та проєктивно-діяльнісної світоглядних інтенцій – рівнозначна антиномія «світу сущого» як предмета наукового дослідження і «світу належного» як предмета аксіології. Можливість прогресивного ускладнення і розвитку цієї бінарної опозиції в рамках гегелівської схеми забезпечується наявністю третього, не врахованого німецьким мислителем елементу – способу реалізації ідеального образу «світу належного» за допомогою уречевлення раціоналістичного алгоритму (технологія). Виникає потрібна структура здатна до самоорганізації та самовдосконалення у часі (так звана «Потрійна спіраль») [2].

Проблема філософсько-світоглядної інтерпретації зв'язку Всесвіту і людини має тривалу історію розвитку, починаючи з часів Античності, де важливим питанням для натурфілософів були відносини і зв'язок між макрокосмом (Універсумом) і мікрокосмом (Людиною). Протягом століть філософська ідея про взаємозв'язок людини і Всесвіту привертала увагу видатних мислителів Європейської цивілізації – Дж. Бруно, Лейбніц, А.Уоллеса, В. Вернадський, Тейяр де Шарден, А. Л. Зельманов і ін. Сучасне звучання змісту антропного принципу дав фахівець по теорії гравітації, американський вчений Б. Картер (1973 г.). У викладі Картера даний принцип має два формулювання – сильне і слабке, але суть обох зводиться до того, що людина – центральна істота у Всесвіті, і йому доступно лише те, що він може пізнати. Таким чином антропний принцип – істотний індикатор одного з основних трендів у розвитку філософії і науки. За допомогою його виявляється взаємозумовленість існування людини як розумної істоти і Всесвіту зі строго визначеними фізичними параметрами (фундаментальними фізичними постійними), що забезпечують умови виникнення і розвитку розуму.

Інтерес до теорії, названою «антропний принцип», пояснюється трансформацією науки в її сучасний різновид, а саме людиномірну науку і її зверненням до гуманістичної проблематики.

У нашому дослідженні ми акцентували свою увагу на розмивання кордонів між двома основними питаннями філософського дискурсу – «світом належного» і «світом сущого» в постнекласичній науці. Жорстка демаркація обох цих проблем є особливістю ментальності техногенної цивілізації, принаймні протягом останніх 400–500 років. Однак в загальному пулі сценаріїв цивілізаційного розвитку такий сценарій є скоріше винятком, ніж загальним правилом. Оскільки в усіх інших випадках і на попередніх фазах розвитку техногенної цивілізації, починаючи з античності до епохи модерну, домінувало якщо не повне ототожнення, то принаймні частковий збіг концептуальних полів аксіології і теорії пізнання. Жорстке їх розмежування характерно тільки для методології пізнання класичної науки і виникає з поділу добра, як етичної основи буття людських істот, і знання, як джерела влади людини над собою подібними і реальністю в цілому, що бере свій початок від концепції Н. Макіавеллі. Таким чином протягом всієї історії людства цей конфлікт знання і чесноти, «світу належного» і «світу сущого» постійно коливався між жорстким домінуванням однієї зі своїх іпостасей і, може бути, відносно невизначених спроб їх синтезу в єдину метафізичну систему. Нинішня фаза еволюції і науки та, заснованої на її розвитку техногенної цивілізації з особливою актуальністю ставить питання про спроби синтезу аксіології (теорії цінностей) і теорії об'єктивного знання в єдиній метафізичній концепції і основою необхідності такого синтезу виступає перш все наростаюча колізія між здатністю людини до раціонального (технологізованому) перетворенню реальності, включаючи і власну природу, і розробкою цілісної системи аксіологічних пріоритетів, що дозволяють оцінити бажаність таких перетворень [1]. Свого часу М. Бердяєв, розглядаючи описаний вище конфлікт «світу належного» і «світу сущого» як антиномію культура versus цивілізація, вказував, що креативно-перетворювальна діяльність людини завжди орієнтована або на зовні, на перетворення навколишнього середовища (цивілізація), або всередину на перетворення власної природи (культура), при чому в останньому випадку вже намічається зняття такої антиномії (цивілізація

versus культура) в результаті заміни цієї бінарної опозиції новою антиномією, що зароджується – духовна спіритуалістська основа буття людини як розумної істоти (гуманність) або матеріальний субстрат, як основа носія цього духовного початку (людська природа).

За нашою думкою ця лінія природно розгортається у напрямку процесуального синтезу проєктивно-діяльнісного і дескриптивно-пізнавального процесу духовної еволюції людини. Це завдання виявляється рівнозначною створенню метафізичної концепції, в якій відбувається об'єднання обох цих сторін реальності в єдину логічну конструкцію. Основою такого синтезу може стати так званий антропний принцип.

У сучасній науці антропний принцип є спробою створення дедуктивної схеми побудови наукової онтології [1]. І в цьому сенсі найбільш евристичну силу, на нашу думку, має формулювання антропного принципу, запропоноване Дж. Уиллером, (антропний принцип участі), – тільки той Всесвіт має статус реальності, в якому існує суб'єкт, що пізнає і діє [3].

Другою посилкою даного силогізму є теза, згідно з якою в основі актуалізації антропного принципу участі лежить тримодульна модель еволюційної стратегії *Homo Sapiens*, яка представляє собою передумову коеволюційних відносин між «світом належного» і «світом сущого». В основі останніх (відносин) лежить раціоналістична проєктивно-діялісна інтенція на перманентне наближення («підтягування») світу існуючого, системи об'єктивних відносин людини і реальності, до «світу належного» як ідеального образу реальності, що якнайкраще відповідає уявленням людини про добро і зло. Зворотною гілкою цього циклу є постійне коректування такого ідеального образу, в результаті його зіставлення з результатами перетворювальної активності людини, періодично таке коригування приймає форму радикальних трансформацій.

В основі цієї моделі лежить три модуля, три паралельні шляхи адаптаціогенеза – генетична складова, культурна складова і техно-раціоналістична компонента (тобто здатність до зміни середовища свого проживання на основі знань про це середовище). Ця модель являє собою процесуальну (динамічну) реалізацію антропного принципу. Особливістю реалізації антропного принципу в постнекласичній науці тобто не адаптація людини до умов середовища, а зміна середовища відповідно до свого уявлення про «світ належного».

З огляду на реалії, що створюються нано-біотехнологіями, антропний принцип необхідно виразити таким чином: тільки та Всесвіт, в якій існує наділена розумом діяльний суб'єкт, набуває статусу Реальності. З спостерігача, пізнає закони природи суб'єкта людина перетворюється на суб'єкт діяльності, со-Учасника і з-Творця реальності.

Антропний принцип в цьому формулюванні в силу свого космолого-екзистенціального змісту є центральним вихідним принципом будь-якої онтології людської природи в філософському значенні цього слова (природа людини як сутність носія розумного початку у Всесвіті).

Другий метафізичний принцип (організація адаптивної системи *Homo sapiens*) перекидає міст до антропології генних та інших технологій керованої еволюції. Він стверджує тримодульну організацію еволюційної стратегії *Homo sapiens* як носія Розуму як причину і механізму реалізації антропного принципу участі.

Використовуючи обидва ці принципи в якості посилок дедуктивного виведення ми отримуємо тезу про глобальній еволюції людино-розмірних систем як послідовності рекурсивних адаптивних інверсій, в ході яких об'єкт і суб'єкт трансформацій реальності міняються місцями. При цьому кожна наступна проєктивно-діялісна інверсія не скасовує попередню, а вбудовується в неї.

Коеволюційна інтерпретація антропного принципу стає явною, коли разом з вихідним циклом трансформацій Суб'єкт – Об'єкт з'являється друга гілка – Суб'єкт – суб'єктні (само) трансформацій.

Виникає своєрідний еволюційний гіпрецикл, де цілеспрямована трансформація Миру реалізується паралельно і взаємозумовлено з само-конструюванням і самоманіпулюванням раціонально діючого суб'єкта. Цей подвійний гіперцикл є феноменологічна дескрипція поточної Реальності як такої. В рівній мірі можна вжити вираз само-дескрипція, оскільки об'єктивної іпостасю реальності є виникнення NBIC, яке також виявляється наслідком Антропоним принципу.

З цього моменту глобальний еволюційний процес набуває гуманістичний сенс. Наука і технологія не тільки є засобом виживання людства і істотіков влади над «бурхливою» реальністю, але ведуть до таких девіацій, які порушують антропний принцип – оператор повинності і відповідальності людини перед реальністю.

Список літератури

1. V. T. Cheshko, Y. V. Kosova, & V. I. Glazko, "Metaphysics of Controlled Evolution (Anthropic Principle, Evolutionary Epistemology and Ethics of Nano-Bio-Technologies)", *Advances in Social Sciences Research Journal*, Vol. 5, No 2, p.71-85, 2018.
2. L. Leydesdorff, "The Communication of Meaning in Social Systems", *Systems Research and Behavioral Science*, No 1, p. 109-117, 2009.
3. J. A. Wheeler, "The universe as home for man", *Discussion The nature of scientific discovery*. – Wash., Vol. 5, p. 576, 1975.

АНАЛІЗ АКТИВНОСТІ ІТ-КЛАСТЕРІВ ЗА РЕГІОНАМИ-ЛІДЕРАМИ ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Створення ІТ-кластерів на сьогодні є способом об'єднати ІТ-спеціалістів для організації, розвитку та підтримання ІТ-екосистеми регіонів, а також є базою для залучення інвестицій [1]. Стратегічною метою ІТ-кластерів є підвищення іміджу українських регіонів через представлення їх як ІТ-центрами міжнародного рівня та підвищити якість підготовки спеціалістів ІТ-галузі [2].

Аналіз активності Харківського, Дніпровського, Київського, Львівського та Одеського ІТ-кластерів було проведено за інформацією, яка розміщується на сайтах відповідних некомерційних організацій [3–7].

За представленою на сайтах інформацією нами були виділені показники, що відповідають основним завданням роботи даних об'єднань, а саме: кількість ІТ-компаній та вишів учасників ІТ-кластеру; кількість освітніх проектів, що розпочаті, проведені та діють за участю ІТ-кластерів; кількість проектів із взаємодії ІТ-кластеру з місцевою владою регіонів; проведення аналітичних досліджень щодо стану ІТ-галузі в регіонах; наявність спеціалізованої юридичної підтримки для учасників ІТ-кластеру; соціальні проекти, в яких бере участь ІТ-кластер; наявність стартап-центрів; комунікаційні проекти та підтримка поінформованості та відкритості роботи ІТ-кластеру через представлення в соціальних мережах.

Показник кількості ІТ-компаній, що входять до ІТ-кластеру свого регіону розкриває рівень згуртованості ІТ-бізнесу щодо вирішення тих питань, що постають перед ІТ-галуззю їх регіону, а тому і перед кожною компанією. Цей показник характеризує стійкість до ризиків не тільки ІТ-спільноти, а й ІТ-екосистеми регіону в цілому. Зокрема, це розподіл відповідальності щодо проведення різних освітніх ініціатив. Чим більше компаній до цього долучаються, тим рівномірніше розподіляється навантаження з проведення просвітницької роботи і зростає охоплення учнівської та студентської молоді. На першому місці за кількістю ІТ-компаній, що входять до ІТ-кластеру свого регіону виступає Львівський ІТ-кластер (64 компанії) [5], на другому – Харківський (21 компанія) [5], третє місце обіймають Дніпровський (19 компаній) [3], Одеський (18 компаній) [6] та Київський (16 компаній) [4] ІТ-кластери. У рамках цього показника суттєвим є й кількість вишів, що долучилися до цієї спільноти. Це допоможе як ІТ-бізнесу, так й профільним закладам вищої освіти (ЗВО) проводити підготовку

майбутніх спеціалістів ІТ-сфери за сучасними вимогами даної сфери шляхом оперативного проведення та підтримки зустрічей з лідерами регіонального ІТ-бізнесу та долучення до професійної діяльності вже у період навчання. За проведеним дослідженням до ІТ-кластеру свого регіону входять по 8 вишів у львівській [5] та харківській [7] ІТ-спільнотах та 2 – у київській [4]. Щодо ІТ-кластерів Дніпра та Одеси – виші учбові заклади там не представлені.

Але не зважаючи на такий розподіл за представленням вишів як учасників ІТ-кластерів, за кількістю освітніх проектів Харківський, Київський, Львівський та Одеський регіони не поступаються один одному. Лише за дніпровським ІТ-кластером кількість освітніх ініціатив менше на один проект [3]. В основному ці проекти охоплюють не тільки студентську та учнівську молодь через такі заходи, як проведення олімпіад з програмування та тематичних лекцій у закладах вищої, середньої та середньо-спеціальної освіти, а й спрямовані на підвищення кваліфікації вже тих, хто працює в даній галузі.

Активність по взаємодії ІТ-кластерів з місцевою владою через запуск та проведення спільних ініціатив з розвитку регіональної ІТ-екосистеми відмічена лише у Харківському [5] та Київському [4] регіонах. Так, що стосується ІТ-кластеру Харкова, то він координує програму облради "ІТ-Харківщина", яка спрямована на розвиток сфери телекомунікацій в регіоні та забезпечення в цьому сегменті випереджальних, в порівнянні з іншими сферами економіки, темпів зростання. Київський ІТ-кластер реалізує проект державно-приватного партнерства, як центрів розвитку інновацій та підприємництва iCity, який полягає у отриманні міських площ для створення технохабу та офлайн майданчику як центру розвитку підприємництва та стартапів з ухилом на вирішення інфраструктурних проблем.

В рамках кластера необхідно передбачити виникнення позаштатної ситуації або необхідності в кваліфікованій юридичній допомозі, яку повинні отримати всі компанії-учасники кластера. Тому важливою представляється наявність юридичної підтримки діяльності ІТ-компаній, що входять до складу ІТ-кластеру. Але за даним показником цільова підтримка існує тільки за двома ІТ-кластерами: Харківським (IT Legal Support – центр юридичної та правової підтримки для ІТ-компаній [5]) та Київським (Easy law 2IT [4]) регіонами.

Для посилення конкурентних переваг ІТ-кластерів на ринку ними повинні проводитися аналітичні маркетингові дослідження, результати яких необхідно надавати фахівцям всіх компаній-учасників кластера. Проекти з проведення аналітичних маркетингових досліджень в ІТ-галузі на регіональному рівні існують в Дніпропетровському [3], Київському [2] та Львівському [5] регіонах.

Важлива роль на сьогодні відводиться соціальним ініціативам в ІТ-секторі. Це сприяє як популяризації ІТ-діяльності взагалі, так виступає як підтримка тим, хто там вже працює. Лідером за цим показником є ІТ-кластер Львова [3]: для забезпечення якісним та доступним житлом працівників ІТ-галузі регіону зведено «IT House»; розпочато будівництво «Innovation District IT Park» з мережею готелів, офісних приміщень для бізнесу, навчального корпусу, торговельного та спортивного центрів, дитячого садочку (такий само проект реалізовано й ІТ-кластером Дніпра, де особлива увага приділена вивченню іноземних мов [3]); введено в дію дисконтну програму «IT Club» для пільгової участі співробітників ІТ-компаній в ІТ-заходах галузі; розширення міжнародного та регіонального авіасполучення за проектом «IT Jet» (аналогічний проект під назвою «IT Flight» було розгорнуто ІТ-кластером Харкова [7]). У Києві соціальний проект пов'язано з наданням учасникам ІТ-кластеру картки «IT Club Kyiv», за якою вони отримують та використовують спеціальні корпоративні пропозиції, знижки, бонуси від партнерів та інших учасників Kyiv IT Cluster [4]. Проект «Пані Технології» розгорнуто ІТ-кластером Одеси і направлено на зниження рівня безробіття серед дівчат та жінок і залучення їх до роботи в ІТ-сферу [6].

Стартап діяльність на регіональному рівні відіграє роль іміджевої складової в його загальному «портреті». Стартап-центри створюють екосистему регіонального молодіжного інноваційного підприємництва. Також це можливість залучити додаткові інвестиції у дану сферу й відкрити нові робочі місця. Ця діяльність найбільш розвинена у Харківському [5] та Київському [4] регіонах через створені стартап-центри.

Підвищення рівня довіри серед учасників ІТ-кластера є безумовно одним з критеріїв привабливості для них та полягає у проведенні зустрічей з обміну досвідом, оглядом результатів роботи, координацією дій. Комунікаційна складова не представлена тільки в Одеському ІТ-кластері [6]. Лідерами за цим показником виступають Київський [4] та Харківський [7] ІТ-кластери.

Проведення реклами на тематичних майданчиках, підтримка активності профілів і адекватної роботи в соціальних мережах необхідні і важливі для інформаційного супроводу діяльності ІТ-кластера. В цьому руслі представленість ІТ-кластерів у соціальних мережах має такий розподіл: ІТ-кластер Харкова представлено в 6 мережах (Facebook, ВКонтакте, Twitter, Youtube, LinkedIn, Slideshare) [7], ІТ-кластер Львова – також в 6

мережах (Facebook, Google plus, Twitter, Youtube, LinkedIn, Instagram) [5], ІТ-кластер Одеси – теж в 6 мережах (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, ВКонтакте, Google plus) [6], ІТ-кластер Дніпра – в 1 мережі (Facebook) [3], за ІТ-кластером Києва інформація відсутня [4].

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновки про те, що активність ІТ-кластерів за п'ятьма регіонами є достатньо високою, але не однаково рівномірною за всіма виділеними критеріями. За наповненістю сайт кожного ІТ-кластеру відображає основні завдання, які покладено на такого роду організації та направлені на підтримання зацікавленості як вже існуючих, так й заохочення до співпраці потенційних учасників ІТ-кластерів. Також необхідно відмітити, що для всіх ІТ-кластерів характерним є відсутність відображення ситуації щодо співробітництва з іноземними асоціаціями в ІТ-галузі. Не зважаючи на те, що для кожного кластера притаманна своя модель функціонування, кожен з розглянутих ІТ-кластерів привносить щось своє в поступовий вихід нашого суспільства на якісно новий рівень життя, адже кожен ІТ-кластер спрямований на розвиток свого регіону.

Тому, в подальшому необхідно розглянути ситуацію щодо ІТ-кластерів інших регіонів та оцінити за допомогою сучасного математичного апарату рівень активності кожного ІТ-кластеру. Також цікавим представляється проведення дослідження щодо співставлення отриманих результатів з рівнем якості підготовки майбутніх спеціалістів ІТ-галузі регіональними профільними ЗВО та рівнем співпраці регіонів з іноземними інвесторами.

Список літератури

1. А. А. Гаврилова, “Определение факторов привлекательности Украины для инвесторов IT-бизнеса” *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Проблеми і перспективи розвитку IT-індустрії”: тези доповідей, 20–21 квітня 2017 р., Харків: ХНЕУ імені Семена Кузнеця*, с.69, 2017.
2. Н. А. Брынза, А. А. Гаврилова, “Анализ востребованности в IT-специалистах на рынке труда Украины”, *Системы обработки информации*, № 2(148), с.144 – 154, 2017.
3. ІТ Дніпро ком'юніті, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://itcluster.dp.ua/>. Дата звернення: 26.03.2018.
4. Kiev ITcluster, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://itcluster.kiev.ua/>. Дата звернення: 26.03.2018.
5. Lviv ITcluster, [Електронний ресурс]. Доступно: <https://itcluster.lviv.ua/>. Дата звернення: 26.03.2018.
6. Одесса IT-кластер, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://it-cluster.od.ua/>. Дата звернення: 26.03.2018.
7. IS KHARKIV IT CLUSTER, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://it-kharkiv.com/>. Дата звернення: 26.03.2018.

СУЧАСНІ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ У ВИКЛАДАННІ КУРСІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Методи і інструменти зовнішньої політики традиційно поділяють на чотири групи: це власне дипломатичні засоби, які включають традиційні канали комунікацій між урядами та зовнішньополітичними відомства країни; міждержавні економічні відносини і засоби економічного впливу; військові засоби; та засоби, які Г. Алмонд визначив як “символічні” [1]. До останніх належить широке коло інструментів, зміст дії яких полягає у намаганні вплинути на громадську думку країни-партнера (або опонента). Зокрема, це так звані “публічна дипломатія”, “народна дипломатія”, “культурна дипломатія”, “м’яка сила” і т. ін. [2, 3]

Хоча наявність інструментарію “символічної” дипломатії у зовнішніх політиках країн світу можна простежити досить давно, можна також констатувати, що його значення актуалізується і невинно зростає протягом ХХ – поч. ХХІ ст. Такий процес є вочевидь пов’язаним із феноменом становлення сучасного масового суспільства із його провідними особливостями – політичною демократією і прогресуючою інформатизацією. Ці процеси є взаємопов’язаними, і обидва вони мають зовнішньополітичні наслідки. Демократизація суспільств робить зовнішню політику країн залежною від громадської думки та вразливою перед її коливаннями. Інформатизація надає технічну платформу для формування суспільної думки та демократизує саму суспільну дискусію.

Досвід поширення засобів масової інформації було узагальнено У. Ліппманом, який процес формування громадської думки у процесі дискурсу за посередництва і активної участі ЗМІ порівняв із класичним образом печери у діалозі Платона “Держава” [4, 5]. У дещо спрощеному вигляді це можна трактувати як вплив ЗМІ на громадську думку, яку вони формують, або яка формується за їх посередництвом. Концепції пропаганди, розроблені у середині ХХ ст. якнайповніше окреслювали можливості та цілі прямого інформаційного впливу на громадську думку. П. Лайнбергером було запропоновано концепцію “психологічної війни”, яка об’єднує пропагандистські аспекти будь яких інших дій зовнішньої політики задля досягнення певної політичної цілі [6].

Мережеві засоби масової інформації, засоби Web 2.0, які передбачають елементи інтерактивності, активну роль читачької аудиторії, двобічний обмін думками та інформацією дещо змінюють навіть ці реалії, сподобляючи світ

“глобальному селищу” (вислів М. Маклуена [7]). Втім, зменшуючи “соціальні дистанції” інформаційні технології мережевого суспільства тим не менше не роблять політичний процес у сучасній державі повністю подібним до того, який спостерігався у античних полісах у класичну епоху. Причинами цього є не лише збереження інститутів представницької демократії – вони залишаються провідними, хоча, за поширення засобів мережевої інтерактивності інститути прямої демократії стають усе більш помітними, – але й специфічні умови мережевого спілкування. Саме по собі воно не є “прямим”. Якнайчастіше, воно опосередковане мережевою анонімістю, та численними іншими, не рівними громадянину суб’єктами інформаційної активності.

Усвідомлення, наскільки актуальною є остання обставина, лише зараз приходить до експертної спільноти і політичних кіл. Своєрідним шоком тут стало виявлення ефективних засобів впливу на громадську думку, розроблених і задіяних спецслужбами (конгломератом державних та наближених до правлячого режиму недержавних спецслужб Російської Федерації) у ході протистояння, розгорнутого слідом за розв’язуванням гібридної війни проти України на початку 2014 р.

За наявними на даний момент відомостями, зовнішня політика РФ будувалася на доктрині “гібридного конфлікту”, частково окресленої у роботі начальника генерального штабу ВС РФ “Цінність науки у передбаченні” (2013 р.) [8]. Суто військова та інформаційна компоненти були у ній тісно інтегровані із єдиною ціллю – справленням деморалізуючого впливу на суспільство країни-противника із метою позбавлення його волі до опору та формування бажаного обрисів післявоєнного миру. У ході протистояння із країнами Заходу було використано широкий арсенал засобів інформаційного впливу задля проникнення у їх політичну сферу через маніпулювання громадською думкою і формування нових політичних реалій (втручання у суспільну дискусію щодо Brexit-у у Великій Британії, кризи із біженцями у країнах Центральної Європи, президентські вибори 2016 р. у США і т. ін.).

Сучасна російська “символічна дипломатія” нагадує за своїм інструментарієм радянську, але є більш гнучкою. Політичними партнерами, які отримують інформаційну підтримку, є політичні сили країн-об’єктів будь-якого спрямування,

активність яких дестабілізує суспільство. Широко використовуються можливості технологій Big Data – відомість отримала приватна британська компанія Cambridge Analytica із політичного консалтингу, діяльність якої засновувалася на збиранні, переважно у соціальних мережах, даних про громадян із метою створення їх соціально-психологічних характеристик, та застосування дієвих технологій спрямованого інформаційного впливу.

Широке використання специфічних не відповідних громадянину мережевих інформаційних агентів дало змогу казати про розвиток “обчислювальної пропаганди” (computational propaganda). Оксфордським проектом із дослідження “обчислювальної пропаганди” (Computational Propaganda Project) це поняття визначається як широка мережа автоматизованих агентів, розподілених поміж багатьма медіа платформами із метою відволікати, засмічувати та вводити в оману громадську думку [9]. Переважними її методами є поширення неправдивих новин, так званих “fake news” і симуляція широкої громадської позиції у мережах із певного приводу [10].

У цілому, з огляду на новітні тенденції, постає завдання інтеграції зовнішньополітичного курсу країни у певну єдність, які відзначається наявністю певної стратегії у використанні різних інструментів сучасної зовнішньої політики із єдиною метою та “оркеструванням” її засобів. Дослідником Інституту світової політики (World Policy Institute, м. Вашингтон) Дж. Ленцовским було запропоновано концепції “повноспектрової дипломатії” та “інтегрованої стратегії” [11]. Вони є комплексними зовнішньополітичними стратегіями із інформаційними і комунікативними компонентами [12].

Доктринальна єдність зовнішньої політики України забезпечується її курсом на євроатлантичну інтеграцію. Ефективність зовнішньої політики України багато у чому залежить від ефективного взаємодії у рамках структур НАТО, які буквально знаходяться на передовому рубежі протистояння російській інформаційній агресії. Впровадження концепції стратегічних комунікацій у комунікативне поле України та у її взаємодію із зовнішніми партнерами також дозволяє підвищити дієвість внутрішньої та зовнішньої політичної та інформаційно-політичної взаємодії.

У той же час, вітчизняна дипломатія має відповідати на виклики, сформовані тривалою слабкістю зовнішньої політики країни, яка підпорядковувалася вузько корпоративним інтересам і знаходилася у тіні зовнішньої політики Росії. Відповідно, традиційно слабкими та такими, які потребують уваги, є іміджеві і регіональні її аспекти. Формування іміджу країни є важливим з огляду на важливість громадської думки для легітимізації зовнішньополітичного курсу щодо України у країнах-партнерах, що було досить яскраво виявлено на прикладі подій, пов’язаних із нідерландським референдумом щодо Європейської

Асоціації України у 2016 р., які є типовими щодо проблеми. Українське питання було включене у контекст боротьби місцевих політичних сил (зокрема, євроскептиків), що обумовило його внутрішньополітичну актуальність, противники євроасоціації скористалися із відсутності сформованого іміджу України у нідерландській аудиторії, нав’язавши її стандартний образ пострадянської “країни зі Сходу Європи”. Можна прогнозувати, що брак образу України у суспільній свідомості країн Заходу і надалі справлятиме негативний вплив, розширюючи можливості для негативного для країни маніпулювання громадською думкою із боку зовнішньополітичних опонентів.

Використання концепцій “повноспектрової дипломатії” та “інтегрованої стратегії” дозволяє найбільш повним чином охопити характерний для сучасних засобів зовнішньої політики спектр використовуваних засобів та надати систематичне уявлення про їх використання у зовнішній політиці країни задля досягнення цілей упроваджуваного політичного курсу.

Список літератури

1. G. A. Almond, "Public Opinion and National Security Policy," (in 2), *The Public Opinion Quarterly*, vol. Vol. 20, no. N 2, pp. P. 371-378, 1956.
2. P. A. Smith, *On political war*. Washington, DC: National Defense University Press : for sale by the Supt. of Docs., U.S. G.P.O., 1989, pp. xix, 279 p.
3. M. C. J. Cummings, *Cultural Diplomacy and the United States Government: A Survey*. Washington, DC: Center for Arts and Culture, 2003, p. 15 p.
4. W. Lippmann, *Public opinion*. New York,: Harcourt, 1922, pp. x, 427 p.
5. Платон, *Государство / Пер. с древнегреч. А.Н. Егунова. Вступ. ст. Е.Н. Трубец кого. Комментар. В.Ф. Асмуса. Примеч. А.А. Тахо-Годи* (Философские технологии). Москва: Академический проект, 2015, p. 398 c.
6. P. M. A. Linebarger, *Psychological warfare*, 1st ed. Washington,: Infantry Journal Press, 1948, pp. xiii, 259 p.
7. M. McLuhan, *The Gutenberg galaxy; the making of typographic man*. Toronto: University of Toronto Press, 1962, p. 293 p.
8. В. Герасимов, "Ценность науки в предвидении," in *ВПК: Военно-промышленный курьер: (Общероссийская еженедельная газета)*, В. Герасимов, Ed., ed, 2013.
9. S. C. Woolley and P. N. Howard, "Automation, Algorithms, and Politics: Political Communication, Computational Propaganda, and Autonomous Agents," (in 2), *International Journal of Communication*, vol. Vol. 10, no. October 12, 2016, 2016.
10. H. A. Ünver, "Computational Diplomacy", Centre for Economics and Foreign Policy Studies, Kadir Has University. November 2017 2017, Available: <http://www.jstor.org/stable/resrep14045>.
11. J. Lenczowski, *Full spectrum diplomacy and grand strategy : reforming the structure and culture of U.S. foreign policy*. Lanham, Md.: Lexington Books, 2011, pp. xv, 213 p.
12. М. М. Рижков, "Grand Strategies": актуалізація американського досвіду стратегічного планування. К.: Видавництво „Алькор”, 2006, p. 247 c.

ДЕТЕРМІНАНТИ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Місцеве самоврядування, основу якого в системі управління державою становить чітке визначення та ефективна реалізація прав та повноважень територіальних громад щодо вирішення нагальних проблем та завдань розвитку відповідних територій, являє собою первинну ланку демократичного устрою, орієнтованого на повну реалізацію законних прав та інтересів окремих індивідів та спільнот, активізацію людського розвитку та сприяння дотриманню громадянських свобод, забезпечення неухильного підвищення якості життя та безперешкодного доступу громадян до продуктивного користування якісними адміністративними та соціальними послугами та ін. Ключовою передумовою для розбудови в державі дієвого механізму місцевого самоврядування, функціонування якого має бути спрямовано на підтримку самоорганізації та самовизначення територіальних громад у розв'язанні місцевих питань, стає формування належного ресурсного забезпечення та створення необхідної фінансової автономії при реалізації законних прав та повноважень відповідних органів (громад, рад, голів та інших суб'єктів самоврядування), які належним чином презентують інтереси мешканців певних населених пунктів та здійснюють виконання необхідних для цього рішень.

В Україні розширення, з одного боку, складу компетенцій, прав і повноважень суб'єктів самоврядування в сфері управління розвитком територій, а з іншого – посилення відповідальності демократично обраних громадами органів при вирішенні місцевих проблем та питань, являють собою стрижневу складову надзвичайно масштабного процесу децентралізації управління державою та територіальної реорганізації владного устрою у цілому (див. [1]). Обов'язковою передумовою для успішної реалізації такого роду реформаторських заходів стає докорінна перебудова самої архітектури бюджетної системи держави та здійснення суттєвої трансформації механізму міжбюджетних відносин (започаткованої, зокрема, при ухваленні [2]), що дозволять не тільки розширити фінансову базу функціонування органів самоврядування через перерозподіл коштів державного бюджету, але й створити дієву систему стимулів та мотивів для активізації на місцевому рівні заходів щодо обґрунтованого визначення, дбайливого акумулювання та ефективного використання резервів збільшення фінансування соціально-економічного розвитку територій.

Необхідність розширення поточних і

перспективних можливостей для збільшення обсягів фінансування територіального розвитку в контексті децентралізації бюджетної системи держави, в свою чергу, вимагає від органів самоврядування реалізації на місцевому рівні активної фінансової політики, пріоритетом якої має виступати належне та повноцінне виконання функцій забезпечення стабільності життєдіяльності та виконання завдань щодо підвищення якості життя мешканців певної території. Здійснення такого роду активізації передбачає доцільність переорієнтації методології та практики планової діяльності місцевого самоврядування у фінансовій сфері: від традиційного ухвалення рішень відносно простого збалансування і корегування доходів та видатків бюджету відповідного рівня на використання новітніх технологій бюджетного планування на основі впровадження положень концепції фінансового простору (ФП).

Концепція ФП, яка знайшла досить значне поширення серед науковців (див., зокрема, результати досліджень П. Хеллера [3], Т. Єфіменко [4], Є. Дьякової та Л. Перекрестової [5], М. Хом'яка [6], Т. Затонацької та О. Ткаченко [7] та ін.) виходить з визнання необхідності суттєвого збільшення ролі та підвищення значення фінансово-бюджетних важелів в процесі регулювання соціально-економічного розвитку на всіх рівнях системи національного господарства. Активізацію використання такого роду важелів пропонується при цьому здійснювати як через виявлення та реалізацію резервів збільшення доходів бюджету, так і в аспекті посилення цільової орієнтації видатків бюджету на основі упорядкування державних та регіональних пріоритетів і завдань розвитку із подальшою концентрацією фінансових ресурсів (при дотриманні вимог збереження фінансової стійкості та фінансової стабільності економічної системи певного рівня), необхідних для вирішення відповідних найбільш значущих проблем і питань. Таким чином, використання концепції фінансового простору має сприяти, по-перше, посиленню перспективної орієнтації бюджетного процесу (на засадах акцентування цільової спрямованості видатків бюджету), по-друге, зростанню фінансової дисципліни у поєднанні із розширенням можливостей для покращення підприємницького клімату через, наприклад, часткове дерегулювання та податкове стимулювання окремих видів господарської діяльності (на основі підвищення обґрунтованості ідентифікації релевантних джерел податкових надходжень), по-третє, збільшенню

усталеності розвитку та нарощенню здатності економічної системи щодо протидії кризовим явищам у фінансовому та інших секторах господарства (в контексті обов'язкового дотримання фінансових вимог та нормативів), по-четверте, посиленню інтегрованості, системності та комплексності при розробці та реалізації планів та програм у різних сферах (соціальній, фінансовій, промисловій, інфраструктурній та ін.) та аспектах (національному, регіональному) розвитку держави.

Слід, проте, відзначити, що можливості продуктивного використання зазначених переваг певною мірою обмежуються наявними серед науковців розбіжностями при визначенні сутності ФП, неоднозначністю підходів відносно структурування фіскального простору, а також визначення детермінант його формування. Так, наприклад, П. Хеллер [3, с.25–26] пропонує розглядати ФП тільки як певний існуючий резерв (потенціал) нарощування фіскального навантаження, масштаб якого обмежується вимогами збереження стабільності економічної системи (ресурсно-видатковий підхід), в той час як Т. Єфименко [4, с.71] цілком слушно наголошує на управлінській природі проблеми розширення ФП в умовах наростання кризових дисбалансів та диспропорцій розвитку економічної системи (цільовий підхід). Є. Дьякова та Л. Перекрестова [5, с.1–2] доповнюють описані погляди через виокремлення існуючих в рамках ФП можливостей щодо залучення додаткових обсягів фінансування бюджету через здійснення конкретних заходів щодо цільової мобілізації ресурсів та підвищення бюджетної ємності (кількісний підхід). З точки ж зору Т. Затонацької та О. Ткаченко [7, с.120–121], на окрему увагу заслуговує також результативний підхід, в рамках якого ФП розглядається як результат реалізації певної цілеспрямованої політики, що активізує мобілізацію ресурсів. Отже, для кожного з розглянутих підходів притаманним є акцентування уваги на релевантному характері та визначальній природі впливу певних детермінант формування фіскального простору, таких як:

для ресурсно-видаткового підходу – структура господарського комплексу певної економічної системи, ємність джерел фіскальних надходжень та співвідношення обсягів залучення з них ресурсів, характеристики адміністративних режимів та інституціонального забезпечення бюджетного процесу (в аспектах формування як доходів, так і видатків); наявність можливостей додаткових позаподаткових надходжень (грантів, позик та ін.);

для цільового підходу – параметри (цілісність, системність, обґрунтованість та ін.) програм і проєктів соціально-економічного розвитку; якість функціонування інститутів державного управління, ринкової самоорганізації та громадського контролю; стадія циклу розвитку певної економічної системи;

для кількісного підходу – параметри бюджетного плану; характеристики адміністративних режимів та інституціонального забезпечення бюджетного процесу (в аспекті формування доходів); наявність

чітко і однозначно встановлених фінансових вимог та критеріїв формування бюджетного плану;

для результативного підходу – рівень організації бюджетного процесу, а також ефективність його організаційно-економічного та інституціонального забезпечення, а також адміністративних режимів розробки та реалізації мобілізаційної фіскальної політики; цілісність та системність дій щодо реформування різних аспектів управління розвитком відповідної економічної системи.

В контексті здійснення в Україні заходів із децентралізації бюджетної системи держави та активізації процесів розбудови на місцевому рівні системи фінансового забезпечення територіального розвитку, безумовно, перспективним є використання результативного підходу, що обумовлюється саме обмеженістю наявного інституціонального забезпечення формування фіскального простору місцевого самоврядування. З іншого боку, саме недостатня сформованість та невисока ефективність адміністративних режимів бюджетного процесу на місцевому рівні, а також недостатня бюджетна ємність територій як детермінант ФП місцевого самоврядування визначають в даному контексті доцільність використання ресурсно-видаткового та цільового підходів.

Список літератури

1. Кабінет Міністрів України (2014, квіт., 01). *Постанова №333-р., Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
2. Верховна Рада України (2015, груд., 24). *Закон № 914-VIII, Про внесення змін до Бюджетного кодексу України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/914-19>
3. P. Heller, «Back to Basics – Fiscal Space: What It Is and How to Get It», *Finance and Development*, vol. 14, №1. – pp. 25-28, 2015.
4. Т.І. Єфименко, *Фіскальний простір антикризового регулювання*. Київ, Україна: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012.
5. Е.Б. Дьякова, и Л.В. Перекрестова, «Применение концепции фискального пространства в мировой практике и ее адаптация в регионах России», *Управление экономическими системами*, № 12, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uecs.ru/uecs-48-482012/item/1835-2012-12-21-10-33-33>. Дата звернення: квіт. 9, 2018.
6. М.С. Хом'як, «Інституційне середовище розвитку фіскального простору регіонів», *Глобальні та національні проблеми економіки*, №13, с.553-559, 2016.
7. Т.Г. Затонацька, та О.Є. Ткаченко, «Теоретична сутність та особливості формування фіскального простору», *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», Серія «Економіка»*, № 3(31), с. 119–125, 2016

THE USE OF MODERN TEACHING TECHNOLOGIES IN FOREIGN LANGUAGE EDUCATION

In recent years the issue of the use of new teaching technologies in higher school has been raised more and more frequently. These are not only new technical means, but also new forms and methods of teaching, a new approach to the learning process. The modernization of the educational sector involves the transition from the use of traditional means of information transmission and reception such as a pen, a printed textbook, a class board and a chalk to a personal computer, computer classes with interactive methods and means of training (interactive whiteboards and software) and informational field of activity of the World Internet Information Network.

Nowadays the study of foreign languages at higher school serves as means of forming communication and communicative competence. In the process of acquiring communicative competence students realize the knowledge, and skills for solving specific communication tasks and conversation in real-life situations. In connection with basic modern teaching foreign languages methods we may mention communicative and constructive methods.

The purpose of the paper is to consider the use of modern learning technologies using the Internet in the learning process and their impact on the quality of a future specialists training.

Professionally-oriented teaching of foreign languages is based on the use of information and telecommunication technologies, work with foreign language distance learning computer programs (multimedia system), creation of presentations in the PowerPoint program, use of Internet resources such as chats, forums, blogs, e-mail, as well as advanced test technologies such as the creation of a bank for diagnostic materials of training course and technology of cooperation. The main idea of the technology is to create conditions for active joint activities of students in different learning situations. Everyone is responsible not only for the result of his work, but for the result of the whole group work. Therefore, weak students try to find out in the help of the strong students in the unclear situations, and the strong students should be sure that the weak ones understood the task thoroughly [1; 134].

Innovative technologies include such approaches to teaching foreign languages as:

1) interactivity that emphasizes the student's personal qualities; development of such forms of learning as dialogue; understanding of foreign communication, motivating a partner for speaking activity. Consideration of knowledge as a set of skills, actualized in the system of student activity;

development of students' interest in obtaining knowledge; its evaluation and rating;

2) self-improvement, knowledge control, storage and use of educational materials.

Among the communicative methods with computer support (CALL): the method of the script (storyline method), the simulation method, the method of the carousel, the method of training on stations, the method of group puzzles, the role play method, the case method (work on problem situations, students examine the problem, analyze the situation, present their ideas and solutions to the problem during the discussion), project work in the training should be distinguished.

All training computer programs require the development of certain grammatical structures. Exercises and tasks used to achieve communicative competence should be communicatively justified by the lack of information, choice and feedback.

The most common method of training for professionally oriented communication in foreign languages is project method. It forms students communication skills, culture of communication, ability to briefly and accessible formulate thoughts, be tolerant to the partners ideas, develop the ability to extract information from different sources, handle it with the help of modern computer technologies, create a linguistic environment which natural for communication in foreign languages [2; p. 106]. Signs of the project method are:

1. Orientation to action;
2. Work in a team;
3. Self-organization of students;
4. Situational orientation, real life correlation;
5. Metadisciplinarity;
6. Project integrity;
7. Result orientation.

Traditionally, project training consists of the following steps:

1. Organization of project work or initiation of the project idea.
2. At the beginning of the project students are to write a plan of work and admission to it.
3. Work on the project attracts Internet resources.
4. Presentation of the results of the project is created by means of the PowerPoint program use.
5. Assessment (reflection) of the project occurs if the student participates in a conference that takes place either within the university or within a student group.
6. The result of this activity is the publication of an article in a student's scientific journal.

The project activity should be carried out with the help of Web-quest technology. Web quest in pedagogy - is a problem task, a project technology that uses an online resource or a scenario for student project activities. The project activity is the most effective if it can be linked to the program material, significantly expanding and deepening students' knowledge in the process of working on the project. The project method always involves solving the problem. The solution of a significant problem contributes to the ability to pay students' attention to the expression of its content. Students are busy with finding rational ways to solve the problem, using the arguments for that.

The search of Internet information, which the teacher instructs the students with, promotes the development of thinking and obtaining the necessary information, the development of computer skills, and the enrichment of vocabulary. This technology encourages students to study independently, develops research and creative abilities, and increases their personal self-esteem.

The project activity should be carried out in the form of a "case" method. The Case method is a learning tool for professionally oriented communication, which is based on specific material when specific situations of practice are created. Teachers who use the "case" method differ in rendering its meaning. Yu. P. Surmin and A. V. Sidorenko believe that this is an innovative technology [4; 42]. M.O. Skuratovskaya refers "case" method to the form of organization of independent, group and even project work of students [3]. Others regard it as a means of organizing educational material. The pedagogical potential of the "case" method is very large. The "case" method contributes to the development of the ability to analyze the situation, evaluate alternatives, choose the best option and make a plan for its implementation. The case method involves both the storyline method and the method of training in stations.

The storyline method is based on a combination of planned learning content with the interests and ideas of students. Receiving "impulses" or key questions from a teacher, students contribute to the history creation. This method doesn't use textbooks. We are talking about creative planning, selection of hypotheses, experiences, systematization and presentation of work.

The method of training at stations is based on the teaching technique which is organized in the form of stations (students receive work plans with mandatory and selective tasks). Work on stations allows the differentiation according to the abilities, interests of students, in terms of the complexity of the task.

This method resonates with the simulation method especially in the study of foreign languages. Students of economic universities can successfully apply the simulation method. In cybernetics, this term is used to simulate real situation.

In the study, we are talking about a variety of stimulating business games that give students the opportunity to practice their skills, apply knowledge to solve a task in the so-called "safe environment", which imitates real situations, for example, in business or, work in the company. It is similar to the role play method.

Role-playing is an active method of learning, a means of developing student's communicative abilities. The role-playing game is connected with the interests of students. It is a means of emotional interest, motivation for learning activities. The role-playing game is an active way of learning practical skills in a foreign language. The role-playing game helps to overcome the language barriers of students, significantly increases the volume of their speech practices. This is learning in action [1; 65].

A highly effective method of teaching foreign languages is the language portfolio method, which is based on the correlation of Ukrainian requirements to the level of foreign languages mastering based on pan-European systems, which, in turn, is the starting point for creating a single educational space. The main criterion for assessing the level of foreign language proficiency in language portfolio technology is testing, which also helps to eliminate student abilities. Testing is carried out according to the modules.

The term "module" means a functional node. The essence of modular training is self-development of students' skills in learning. Modular learning involves a clear structuring of learning content that should be created through a training portfolio. The learning linguistic portfolio enhances students' autonomy in learning activities, their professional and personal development. During its compilation, there is a documented step-by-step recording of student achievements. Students are given the opportunity to show not only language skills, but also communication skills, self-reflection, etc. It is fixed both on the process and on the product of labor, shows a high creative and cognitive activity, teaches to present the work result. The students perform a new role for them. They evaluate not only their own work, but the work of a partner. Thus, the motivation for learning increases, the students really participate in the educational process, showing that their interests are not indifferent to both a teacher and a group mate [3].

References

1. R. S. Hurevych, ta M. Iu. Kademiia, *Informatsiino-telekomunikatsiini tekhnolohii v navchalnomu protsesi ta naukovykh doslidzhenniakh*. Vinnytsia, Ukraina: DOV "Vinnytsia", 2004.
2. M. Iu. Kademiia, ta O. V. Shestopaliuk, ta L. S. Shevchenko, *Telekomunikatsiini proekty v navchalnomu protsesi VNZ*. Vinnytsia, Ukraina: TOV "PTs Eozis", 2008.

MOTIVATION AS THE BASIS FOR MANAGEMENT OF CONSUMERS' BEHAVIOR IN MARKETING

Any community whether it is a company, enterprise, family or country is an individual alive organism that has its life cycles. They develop and improve their structures, forms, help the company to be a prosperous company if management is organized according to the requirements of environment. Sometimes they decline if no research is done. This is the so called classic formulae of any community. Consideration of such factor as motivation which stimulates changes and very often becomes the basis of management of consumers' behavior allows the researchers to define the directions for competitiveness of enterprises. Marketing management presupposes that barriers sometimes practically impossible to overcome. The main problems are connected with the lack of information about barriers. Motivation is regarded as the sum of factors, supporting and defining the behavior of consumers. Motivation is a complex system of the processes responsible for the stimulus of activity. In our research motivation is interpreted as a sum or complex of factors and motives. It is a dynamic process which is explained by the demands, aims, levels of intention and conditions of activity of the consumer, his orientations.

The aim of the research was to define motivations of consumers of educational services and identify their specific peculiarities in order to use them for management of consumers' behavior in marketing. To achieve the aim it was necessary to solve some tasks: to outline the results of researches of foreign scientists, who devoted their works to marketing research of educational services, define the aspects of market differentiation, to nominate the motives which are important for consumers of educational services in Ukrainian universities, to classify them from the point of view of rational decision and emotional decision, to suggest directions of improving management of consumers; behavior in marketing on the basis of motivation.

If one follows traditional marketing theory it is possible to anticipate that universities try to differentiate themselves from competing institutions. Gibbs and Knapp identify two key aspects of market differentiation: the product (in higher education, the programs on offer) and the image of the institution. For the 'right image' it is important for institutions to be firmly located in a 'choice set' (Gibbs and Knapp 2002); choice sets are those few clear-cut and instantly recognized groupings, for example the 'prestigious research university' choice set, or the 'accessible to all' choice set. Location within a choice set makes it easier for consumers to make application or acceptance

decisions [1]. "In the 'freemarket' environment, high education became a tradable service, based on demand and supply laws under which students became key consumers while universities and their staff were the providers. So, universities success depends almost entirely on satisfying customer needs and exceeding their expectations. The student takes on the role as a consumer when she or he consumes educational products and services connected to these products. Such a perspective opens up the question of the consumer motive. Such a motive could be to further the students' own human capital in the form of degree programs that boost" [2, p.327].

To know the motivation of consumers of educational services the marketing research has been conducted. The questionnaire was offered to potential consumers of educational services in Kharkov institutions of higher education such as Karazin Kharkov National University, Simon Kuznets Kharkov National University of Economics. If the choice sets, suggested by Gibbs and Knapp are taken into consideration these universities are in the grouping "prestigious research universities", but we can also say that they are "accessible to all". It means that we can't adapt this differentiation to Ukrainian education system.

"Better knowledge about potential consumer identities, purchasing behavior, motivation is increasingly becoming available. More efforts should be directed to uncovering the motives that can be affected and to learning more frequently and accurately about consumer intentions and abilities" [3, p.19]. Marketing research suggests unique information about motives of consumers of educational services. Management allows the specialists in marketing to point to the problem that must be interesting for consumers and those who are involved into marketing research of educational services. And the problem is that institutions of higher education nowadays face competitors who offer a range of educational services which are either identical or very close in its essence. Consumers feel themselves at a loss, trying to identify the advantages for their future professional self-realization. According to the results of marketing research in the process of choosing institution of higher education potential consumers are oriented at such motives: specialty, which is available in institution of higher education, possibility for future career growth, job opportunity, getting dual diplomas of Ukrainian and foreign university, possibility to study free of charge, high salary, availability of hostels, sport grounds, opportunities for self-realization, location of the institution, reputation of the institution spread among

graduates of institution, among professionals who are potential employers of graduates of the institution, professionalism of the personnel (professors, assistant professors) etc. We take into account that the list of motives is more or less the same every year, but rating of motives is different, because the demands of each generation of consumers of educational services will be changing under the influence of macro factors: political, economic, cultural, scientific environment, new computer technologies, changes in the labor market etc. One can't deny that classification of attributes suggested by Ming is very important for consumers of educational service in Ukrainian institutions of higher education. These attributes are associated with the motives which were chosen by consumers of educational services in our marketing research. Ming mentions that "family members, teachers, guidance counselors and admission counselors can also influence the consumer's choice for institution of higher education. Ming expresses the opinion that attributes of higher education institutions will influence the consumer's choice for higher education institution. They are divided by Ming into two: 1) higher education attributes which include location of the institutions, the programs offered, the reputation of the institutions, the facilities given by the institutions, the cost of education, the job opportunities, etc.; 2) the marketing effort made by the higher education institution: that is advertising, the campus visit etc" [4]. Richard H. Thaler won the Nobel Prize for Economics (2017). This reward was for 40 years of studying why people make emotional or irrational decisions [5]. The motives which were defined and named in different ratings by the consumers of educational services may be the basis for rational or emotional or irrational decision about the choice of educational services and higher educational institutions. For example such motives as availability of sport grounds, hostels, location of the institution of higher education, recommendations of the friends in our opinion should be the basis for emotional, irrational decisions, because the main purpose of institution of higher education is to secure professional competences and the chance to be successful in profession. Rational decisions of consumers of educational services are closely connected with the quality of education and demand of specialty in the labor market.

If as a result of marketing research it is discovered that the rating of motives has been changed or the range of motives has been differentiated from year to year, it is necessary to include other motives into the advertising messages, for example those which the consumers rate as the most significant and use these motives as the stimuli to draw attention of consumers of educational services for higher education institutions.

Marketing research may help to find out intentions, dreams, opportunities for self-realization of consumers, to discover innovations they prefer, which draw their attention to higher education institution, form their interest, demand for professional higher education.

Motives which dominate on the list can be the basis for management of consumers' behavior. "The main difference between offered services as opposed to offered goods lies in the fact that goods usually determine marketing strategy whereas with services the strategy often develops out of motivational influences surrounding the service" [3, p. 78].

In conclusion it should be said that a range of motives in the sphere of educational services allows researchers to find the basis for management of consumers' behavior in marketing in such forms as: 1) suggesting new platforms for education which is in demand; 2) discovering methods of teaching adequate for new generation of students, who are consumers of educational services which will broaden their outlook at professional sphere and give the chance to have experience in choosing the model of behavior in unpredictable situations, for example, risk situations 3) finding out the discrepancy in demands of employers, demands of higher education institutions and demands and motives of consumers of educational services, explaining the way to reach compromise; 4) using substantial promotion strategies, including the chances to realize motives which the consumers are oriented at to suggest education for consumers in accordance with their expectations; 5) improving competences of consumers, suggesting situations where the main role is played by the consumers with certain motives (for example, career growth, desire to improve image of the company etc.), 6) improving facilities and efficiency of the teaching process in higher educational institution, which will allow consumers to be in demand in the labor market, to have career growth, good salary; 7) achieving the aim competitiveness of higher educational institution in the market of educational services, that will be the background for forming the loyalty of consumers and nominating the higher educational institution as "prestigious research university" that will form the trust of consumers to the institution; 8) mounting advertising campaigns, where the main ideas will be connected with the motives highly rated by the students, getting popularity among potential consumers; 8) forming loyalty of future consumers of educational services, because their motives will be taken into account

References

1. P. Gibbs, and M. Knapp, *Marketing Higher and Further Education*. London: Kogan Page, 2002.
2. E. Ayal, and G. Karras. "Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study", *The Journal of developing Areas.*, 1998, p. 327-338.
3. P. Doust, *Marketing Management - Planning and Control*. London, 1986.
4. J. Ming, "Institutional Factors Influencing Students' College Choice Decision in Malaysia: A Conceptual Framework", *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 1, No.3, pp. 53-58, December, 2010.
5. R. Thaler, and R. Sunstein Cass, "Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness", *Yale University Press. New Haven and London*. 2008.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГНУЧКОГО ТА ДИСТАНЦІЙНОГО РЕЖИМІВ РОБОЧОГО ЧАСУ НАУКОВИХ ПРАЦІВНИКІВ

Здійснення науково-пошукової діяльності є пріоритетним напрямом діяльності закладів вищої освіти. Саме наукова робота визначає обличчя сучасного закладу вищої освіти (ЗВО) як потужного центру наукових шкіл та традицій, які забезпечують інноваційний розвиток суспільства в цілому, визначають його місце у міжнародному конкурентному середовищі. Тому першочерговими стає завдання збереження науково-технологічного потенціалу ЗВО та наукової установи шляхом забезпечення свободи й ініціативи наукових колективів.

Вчені констатують [1, 4–5], що значна частина робочого часу протягом робочого дня пов'язана з виконанням роботи за межами робочого місця. Наукові працівники ЗВО беруть участь у наукових дослідженнях, часто навіть в декількох. При цьому немає необхідності постійно знаходитися на робочому місці, особливо якщо дослідження гуманітарного профілю та не потребує спеціального устаткування та лабораторії.

Однією з особливостей сучасного економічного розвитку є інтенсивне поширення гнучких форм зайнятості та дистанційних режимів праці, що мають все більший вплив на функціонування ринку праці та розвиток трудових відносин.

Гнучкі форми зайнятості та можливість працювати дистанційно в умовах сьогодення стають чинником стійкості державного та регіонального ринків праці. Активний розвиток гнучких форм зайнятості та нетрадиційних режимів робочого часу можна розглядати як прояв механізму саморегулювання економіки, форму адаптації населення до мінливої соціально-економічної ситуації.

Гнучка зайнятість та її різновиди, можливість працювати дистанційно без прив'язки до робочого місця в значній мірі сприяють зростанню рівня життя населення, зниження безробіття. На мікрорівні вони дозволяють роботодавцям швидше реагувати на кон'юнктурні зміни ринку товарів і послуг, змінювати режим роботи підприємств. Прагнення зменшити витрати на утримання персоналу призводить до переміщення робочого процесу за межі приміщень кабінетів, офісів, аудиторій та лабораторій.

Проблеми використання й регулювання гнучких форм і режимів зайнятості знаходилися в центрі уваги досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців: А. Байкова, Г. Іванченко, А. Колота, В. Косенко, А. Ліщанської, С. Мерінової та інших.

Проте питання гнучкого режиму робочого часу та дистанційного режиму праці в науковій сфері стають все більш актуальним й потребують нових досліджень у змінному ринковому середовищі та врахування особливостей стану економіки України та нормативно-правової бази.

Метою дослідження є аналіз можливостей використання гнучкого режиму робочого часу та дистанційного режиму праці та визначення їх особливостей у науковій сфері.

З поглибленням процесів глобалізації, розвитком економіки, науки і техніки з'являються нові нетипові форми зайнятості: робота надомна, дистанційна, з гнучким режимом робочого часу, з частковою зайнятістю тощо.

У науковій літературі відмічається, що під впливом новацій змінюється і їх правове регулювання, воно стає гнучкішим, оскільки має бути пристосоване до умов світу, що постійно змінюється [1, с. 73].

Відповідно до Закону України “Про наукову і науково-технічну діяльність” № 848-VIII від 26.11.2015, що набрав чинності 16 січня 2016 року [2], для наукових працівників і спеціалістів наукових установ та вищих навчальних закладів (нині закладів вищої освіти) може встановлюватися гнучкий режим робочого часу, відповідно до якого встановлюється режим праці із саморегулюванням часу початку, закінчення і тривалості робочого часу впродовж робочого дня, з дотриманням вимог статей 50-52 і 56 Кодексу законів про працю України [3, с. 26].

Можливість запровадження гнучкого графіку робочого часу та дистанційного режиму праці в закладі вищої освіти та науковій установі визначається насамперед в колективному договорі або рішенням керівника ЗВО та наукової установи за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації.

Конкретний перелік професій і посад ЗВО та наукової установи, які можуть користуватись гнучким режимом робочого часу та дистанційним режимом праці, погоджується вченою (науковою, науково-технічною, технічною) радою наукової установи (закладу вищої освіти).

Бурхливий розвиток суспільних та економічних відносин потребує більшу увагу зосередити на детальному врегулюванні інституту дистанційної зайнятості, особливо це стосується аспектів соціального забезпечення дистанційних працівників, рівності їх трудових прав на рівні з працівниками, які працюють на робочих місцях, створених

роботодавцем, вироблення державної політики у сфері дистанційної зайнятості.

На сьогоднішній день офіційних роз'яснень та безпосередніх вимог щодо того, як саме має застосовуватися дистанційний режим робочого часу в національному законодавстві не існує [5, с. 84–95].

Слід відмітити, що на думку авторів дистанційний режим роботи передбачає роботу працівника за межами ЗВО, наукової установи та їх структурних підрозділів, зокрема, робота вдома, в бібліотеках, архівних установах, участь у наукових заходах різних рівнів, що проводяться за межами закладу вищої освіти (наукової установи), тощо.

Необхідно наголосити, що порядок та умови застосування гнучкого режиму робочого часу та дистанційного режиму праці визначаються у правилах внутрішнього трудового розпорядку.

Гнучкі форми зайнятості допомагають реалізовувати головний принцип відносин зайнятості в ринковій економіці – виключне право громадян розпоряджатися своїми здібностями, заборона обов'язкової, примусової праці [6]. Крім того, за такими режимами робочого часу надається можливість вибору працездатному населенню між регламентованим робочим часом і відпочинком.

Велике значення гнучкі форми зайнятості мають для розвитку малого бізнесу, невеликих наукових та освітніх установ, які функціонують на некомерційній основі. Багато організацій на сьогоднішній день потребують мінімізації витрат на робочу силу і підвищенні таким чином своєї конкурентоспроможності.

За рахунок гнучких та дистанційних режимів праці до сфери наукової та науково-технічної діяльності вдається залучати висококваліфікованих зарубіжних та вітчизняних спеціалістів, що можуть вдало поєднувати службові обов'язки і з особистими проблемами та особливостями національних законодавств. Зокрема це дозволяє залучати жінок до праці, які мають дітей, а також осіб пенсійного віку та осіб з обмеженими фізичними можливостями, запрошувати вчених з країн Європейського Союзу [6].

Використання в сфері науки і освіти, в процесі проведення наукових досліджень нетипових режимів праці та робочого часу прискорює приплив молодих вчених на ринок праці і їх адаптацію до роботи, стимулює до поглиблення знань та підвищення кваліфікації, регулює режим робочого часу працівників різних вікових груп, тобто створює сприятливі умови для удосконалення та розвитку робочої сили, підвищення якості наукових результатів та публікаційної активності вчених.

Гнучкий графік роботи дозволяє також в повній мірі використовувати індивідуальний підхід до працівника, враховувати його психофізіологічні особливості (наприклад, індивідуальні властивості біологічного ритму людини – хронотип).

Отже, характерною рисою сучасного економічного розвитку є інтенсивне поширення гнучкого режиму робочого часу та дистанційного режиму праці особливо серед працівників закладів вищої освіти, наукових та науково-дослідних установ, що має позитивний вплив на функціонування ринку праці, розвиток трудових відносин та вітчизняну науку в цілому.

Детально проаналізувавши досвід регулювання гнучких форм зайнятості можна зробити висновок, що в Україні необхідно розробити нормативно-законодавчу базу регулювання гнучкості праці, що надасть можливість застосовувати нестандартні форми зайнятості.

Спираючись на наведене й підтримуючи ідею доцільного поширення нетипових видів зайнятості в умовах сьогодення, зазначимо, що наразі необхідно доволі обережно ставитися до нових видів трудової діяльності, враховуючи при цьому попередній досвід їх застосування, а також національні традиції, правові норми й можливості української економіки.

Таким чином, доцільним вбачається продовження досліджень щодо проблем впровадження гнучкого режиму робочого часу та дистанційного режиму праці з зосередженням уваги на аналізі та можливості розвитку їх правового забезпечення і розширення меж застосування. Такий підхід сприятиме підвищенню конкурентоспроможності університетів серед провідних закладів вищої освіти світу, підніміть імідж вітчизняних науковців та дозволить приймати участь в провідних наукових дослідженнях.

Подальші дослідження будуть присвячені питанням удосконалення структури нормативно-правової бази у сфері розвитку наукової діяльності за основними напрямками: інноваційна діяльність та трансфер науково-технічних розробок; міжнародна наукова діяльність; сприяння розвитку обдарованої молоді; розвиток наукової активності; фінансування науково-дослідних робіт, що забезпечить уявлення про зміни в законодавчій базі за роками та за окремим напрямом розвитку наукової діяльності.

Список літератури

1. В. О. Косенко, *Правове регулювання дистанційної зайнятості працівників в Україні*: монографія. Харків, Україна: Право, 2015.
2. Верховна Рада України (2015, Листопад 26). Закон України № 848-VIII "Про наукову і науково-технічну діяльність". [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page>. Дата звернення: Берез. 21, 2018.
3. Кодекс законів про працю України: чинне законодавство із змінами та допов. на 30.04. 2017 року. Київ, Україна: Алерта, ЦУЛ, 2017.
4. А. М. Колот, *Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку*: монографія. Київ, Україна: КНЕУ, 2010.
5. Л. Б. Ліщинська, *Дистанційне навчання як сучасна освітня технологія*. Вінниця, Україна : ВТЕІ КНТЕУ, 2017.

THE ROLE OF A TEACHER IN STUDENT-CENTERED LEARNING

Modern society demands the younger generation to be able to make independent decisions and judgments, work in teams, use innovations and be proactive. That means that new standards and requirements which are being presented nowadays should be connected with the basic skills and knowledge that were relevant in the past. Aiming at this, higher education institutions should help students learn how to make decisions, cooperate, develop creative thinking and communication skills that will be necessary for their future life and career. The European community has come to a conclusion that it is necessary to build a new system of education that will train a specialist who thinks creatively, is oriented towards innovations and self-development and possesses high moral values. This need for a new education system is proved by the fact that the educational process is implemented on the basis of competence approach which, in its turn, contributes to the implementation of the Bologna Process and one of its fundamental principles – student-centered learning.

Student-centered learning, which is the basics of the Bologna reforms in higher education, means a shift in the educational process from teaching (when the basic goal was to transfer knowledge) to learning and the active role of a student in the whole process.

The aim of this work is to analyze the approaches to student-centered learning and find out the ways to overcome the difficulties both the students and the teachers face in this process.

There appears a contradiction between need for implementing the student-centered principles in the process of education at the universities and the insufficient theoretical and practical research on this problem, both in Europe and in Ukraine.

The main feature and difference of this type of learning is that students act as direct participants and partners in the process of their education and training. The new standards specifically emphasize how educational institutions should implement student-centered approach in accordance with different criteria: the assessment of students' knowledge (constant monitoring in order to improve the learning process, with clear evaluation criteria and methods; assessment conducted by several examiners; students' self-assessment as an important part of the whole evaluation process; the Code of Student Honour; participation of students in the development of educational programs), social dimension (the policy of university support of students of different age and gender, considering their needs and interests), learning outcomes (competence approach, the recognition of informal and non-formal

learning, public access to the students' acceptance procedures).

Malcolm Knowles, the creator of the concept of "self-directed learning", has proved that every individual, in their nature, can be self-directed, even if at first they need help. The teacher here becomes a "facilitator of the learning process" meaning it is a person who helps achieve goals, develops the learner ability to cope with any problems, finds a way out of a difficult situations and even teaches to overcome stress [1].

A facilitator in terms of education is a teacher who works in the area of personally oriented pedagogy and applies the following principles while working with children: to be open to express one's own thoughts and feelings, share experience; to encourage and to trust as a way of expressing confidence and strong believe into students' abilities to do any tasks; "empathic understanding" (understanding of student's behavior, their reactions, actions and skills) [2].

Pedagogical facilitation is a number of requirements both for the learning process and for the personality of a teacher, especially their ability to build good and professional relationships with students. The main goal of the pedagogical facilitation in higher education is to transform the traditional idea that a student should perform only an executive function. This will allow us not only to change the way of a specialist training but also educate a proactive person, ready to cope with the problems at a work place, capable of independent analysis and making non-standard decisions.

While being a facilitator, a teacher gets an opportunity to use non-dogmatic methods and techniques which will contribute to the creative acquisition of the necessary information, form the ability to state reason and seek for new angles of problems, analyze the given material. It also allows a teacher not to be "above" but work together with students which gives an opportunity to know exactly what the learners need and what is the best way to present particular information, where to search for the material and why to adapt specific tasks and topics. It all becomes quite clear when a teacher is fully involved into educational process and always analyses their activities in order to improve the course and increase productivity. The teacher remains an explorer who doesn't give direct answers to all the questions listed in the curriculum but gives a chance for students to think, analyze and be creative. All the above mentioned sets out conditions for increasing interest and cognitive

activity of students, optimizes fostering their professional self-awareness and self-development.

To master the technology of facilitation a teacher has to possess the following qualities: empathy, reflection, leadership and communicative skills. But it wouldn't be enough lest a learner has a desire to master the subject and to improve professional qualities. The key techniques and methods of facilitation are: respect and acceptance of the fact that a learner is a person capable of self-change and self-development; displaying of pedagogical tact, based on trust without humiliation, easy-going manner without familiarity, cooperation without suppression of an individual, humor without mockery; developing situations of success, using sufficient learner praise and addressing them by name.

Taking into account the above mentioned, we can state that having communicative competence is one of the key characteristics of a teacher who wants to become a facilitator, since the ability to hold a dialogue with students is one of the factors which affects teachers, students and the educational process in general.

Communicative competence is the ability to establish and maintain the necessary contacts with other people, a certain set of knowledge and skills that ensure effective communication [3]. It also involves the ability to change the channels of communication, to understand and to be understood by a communication partner. Communicative competence is achieved through interaction; that is a result of the experience of communication between people. This experience is acquired not only in the process of direct interaction, but also indirectly form literature, when a person visit theatre or cinema and receives information about the nature of communicative situations, the features of interpersonal interaction and the means for making decisions. In the process of improving communication, people borrow from the cultural environment the means of analyzing communicative situations in verbal and visual forms. Taking into account the fact that communicative competence is a systemic formation, we have defined its main components and specified the content of each of them.

The components are analyzed according to the following criteria: practical and theoretical training of a teacher; their professionalism and the ability to organize and accelerate learning process of students of higher education institutions. The first one, motivation component, is associated with personal needs of university lecturers (desire to develop in professional and communicative sphere, self-realization). The second one is orientation of motives (specific behavior in any communicative situation, ability to overcome difficulties in pedagogical communication sphere, etc.). All these factors ensure the effectiveness of teaching and communication activities. Having such kind of motivation, the teacher's actions are directed to success and positive results of interaction with students [4, p. 15].

Self-confidence is associated with self-esteem and is formed in the process of one's own activities and evaluation of others (students, colleagues). Being satisfied with their profession encourages teachers to improve their professional skills and demonstrate commitment to success: they are ready to overcome any barrier and obstacle in order to increase the effectiveness of their actions [5, p. 42].

To achieve communicative competence, it is necessary to follow a certain plan: education, self-education and self-development. The development of competence should be carried out in a comprehensive manner, taking into account the perceptive, interpersonal and interactive aspects of communication. To achieve the communicative competence it is necessary, firstly, to have two or more participants in a communicative act; secondly, to provide social and psychological environment for the participant and identify the problems that can be faced in a communicative act; thirdly, to build a leadership strategy, to encounter possible of understanding and to find ways to overcome them. Some scholars also separately define international professional competence as a necessary quality for modern specialists working in a global environment [6]. Thus, it is formed on the basis of professional activity and represents a set of key qualifications which consist of knowledge of foreign languages, international professional knowledge, intercultural-logical knowledge, intercultural creativity. Moreover, international professional activities are described as professional tasks aimed at developing professional competence.

Professional activities of a teacher are always associated with communication, with setting and achieving goals.

All the above-mentioned proves that in modern conditions the role of a teacher is changing, students are becoming the centre of the classroom work. Various studies show that when a teacher becomes a facilitator improves the quality of education and helps educate well-qualified specialists.

References

1. A. S. Voronyn, *Slovar terminov po obshchei y sotsyalnoi pedahohyke*. Ekaterynburh, Rossyia. HOU VPO UHTU-UPY. 2006.
2. A. Yu. Kodzhaspyrov, i H. M. Kodzhaspyrova, *Pedahohycheskyi slovar*. Moskva, Rossyia: Akademyia, 2005.
3. F. Khmil, *Dilove spilkuвання*. Kyiv, Ukraina: Akademydav, 2004.
4. I. Bekh, "Pedahohichna kultura i rozvytok sotsialnoi zrilosti osobystosti vchytelia". *Naukovi zapysky. Kirovohrad, RVTs KDPU im. V.Vynychenka*, Vyp. 32, Ch. I, s. 12-17, 2001.
5. M. M. Bakhtyn, *Эстетика словесного творчества*. Moskva, SSSR: Yskusstvo, 1986.
6. Y. Tatarenkova, "Prepodavatel kak fasylytator ynnovatsyonnoho obrazovatelnoho protsessa v vuze", na nauk-prakt. konf. *Sovremennye problemy nauky y obrazovaniya*. № 1, 2015.

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В умовах кризових явищ в економіці нашої країни все складнішими стають управлінські процеси в HR-сфері. Причина в обмеженості фінансування кадрових програм. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України виникає необхідність в застосуванні інноваційних методів управління персоналом з метою внесення нововведень і оптимізації витрат часу і коштів.

Питання застосування інноваційних методів управління персоналом у вітчизняній практиці знайшли відображення у працях таких вчених як: Брич В. Я., Борисяк О. В. [1], Вергун В. А., Ступницький В. І. [2], Гетьман В. В., Білодід А. О. [3], Савенков Т. І. [4]. Проте, подальшого дослідження потребують підходи до систематизації інноваційних методів управління персоналом.

Метою даного дослідження є систематизація та обґрунтування сутності і можливостей застосування інноваційних методів управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

Більшість вітчизняних вчених інноваційні методи управління персоналом розглядають в цілому без розподілу за кадровими функціями. Вергун В. А., Ступницький В. І. [2] серед інноваційних методів управління персоналом виділяють такі як: “Корпоративний університет”, “Віртуальна школа”, гейміфікація, “Соціальна карта співробітника”, “Кар’єрний портал”. Ці методи придатні для застосування на вітчизняних підприємствах, проте цей список не є повним, оскільки охоплює не всі функціональні сфери управління персоналом.

Гетьман В. В. та Білодід А. О. [3] розглядають лише інноваційні методи розвитку персоналу, серед яких виділяють: відеонавчання, тренінги, модульне, дистанційне, навчання, кейс-навчання, мозковий штурм, поведінкове моделювання, сторітеллінг (мотиваційна розповідь), Екшн-навчання, коучинг, мастер-класи, Shadowing (“стеження”), баскет-метод, Secondment (своєрідне “відрядження”), Buddying. Тобто, перелік включає методи навчання та адаптації персоналу.

В сфері забезпечення вітчизняних суб’єктів господарювання персоналом необхідної кваліфікації вчені [1, 4] пропонують застосовувати такі інноваційні методи управління персоналом, як: хедхантинг, аутстафінг, лізинг, аутсорсинг, добір тимчасового персоналу (temporary staffing), Executive Search. Ці методи можуть бути застосовані на будь-якому вітчизняному підприємстві, проте сфера їх застосування може обмежуватися розміром підприємства, його сферою діяльності, наявністю

джерел фінансування, необхідних для впровадження інноваційних методів управління персоналом.

На основі аналізу літературних джерел [1–4] систематизовано перелік інноваційних методів та інструментів управління персоналом (табл. 1).

Таблиця 1
Перелік інноваційних методів за функціональними сферами управління персоналом

Функціональні сфери управління персоналом	Перелік інноваційних методів управління персоналом
Підбір, відбір персоналу	Хедхантинг
	Лізинг персоналу
	Аутстафінг
	Скринінг
	Temporary staffing
	Executive Search
Адаптація персоналу	On-line рекрутмент
	Shadowing (“стеження”)
	Buddying
Оцінка персоналу	Тренінги
	Ділові ігри
	Кейс-метод
	Ассесмент-центр
Мотивація персоналу	Організаційні тести
	Грейдинг
	Безтарифні системи оплати праці
	Гейміфікація
Навчання персоналу	“Соціальна карта співробітника”
	Баскет-метод
	Екшн-навчання
	Кейс-навчання
	Дистанційне навчання (Skype-навчання, вебіари)
	Мастер-класи
	Відеонавчання
	Сторітеллінг (мотиваційна розповідь)
	“Корпоративний on-line університет”
Управління діловою кар’єрою	“Віртуальна школа”
	Коучинг
	Secondment (своєрідне тимчасове “відрядження” на інше місце роботи)
	“Кар’єрний портал”
	“Ярмарок вакансій”

З метою відбору персоналу, як на нашу думку, доцільним є використання on-line рекрутменту, як попереднього етапу співбесіди з кандидатами на вакантні посади на підприємствах, які мають безбалансові відділення та філії, в штаті яких немає менеджера з персоналу. Хедхантинг та Executive

Search – це більш вартісні методи пошуку персоналу, тому їх застосування доцільне при залученні професіоналів високої кваліфікації, що мають власні доробки в певній галузі або розгалужену клієнтську базу. Temporary staffing доцільно застосовувати на підприємствах з сезонним характером роботи. Лізинг персоналу та аутстафінг застосовується у випадку відсутності у роботодавців можливостей для утримання в штаті та розвитку персоналу, що виконує трудові функції, потреба в яких виникає час від часу.

Shadowing та Buddying, на відміну від традиційних методів адаптації, майже не потребують фінансування, що в умовах кризових явищ та небажання підприємців вкладати кошти в адаптацію, є суттєвою перевагою.

Ассесмент-центр, тренінги, ділові ігри, кейси – це методи оцінки персоналу, що дозволяють розкрити творчий потенціал особистості та оцінити його з метою подальшого розвитку. Проте, ці інноваційні методи оцінки персоналу, як на нашу думку, слід використовувати, ґрунтуючись на попередніх результатах традиційної оцінки персоналу. Інноваційні методи оцінки персоналу доцільно застосовувати щодо таких категорій персоналу, як керівники й фахівці. Найбільш вартісним і, водночас, ефективним є метод Ассесмент-центр.

Для посилення мотивації персоналу доцільним є застосування новітніх систем оплати праці: безтарифної та грейдингової. Слід зазначити, що їх впровадження потребує витрат часу і коштів. Гейміфікація (використання геймштормінгу) – це впровадження бізнес-ігор в трудовий процес, за результатами яких здійснюється матеріальне і нематеріальне стимулювання персоналу. Заслугує уваги такий метод мотивації, як “Соціальна карта”, яка передбачає формування віртуального рахунку для кожного співробітника в структурі соціального бюджету підприємства. Це дає змогу співробітнику в кінці певного періоду обрати для себе бажану систему пільг.

Найбільше інновацій може бути застосовано в системі навчання персоналу. Спектр інноваційних методів навчання працівників доволі широкий і за змістом, і за вартістю. Незначну вартість і доволі високу ефективність мають такі методи, як: дистанційне навчання, Корпоративний on-line університет”, “Віртуальна школа”. Популярності набирають майстер-класи та Екшн-навчання. Суттєво підвищити кваліфікаційний рівень персоналу можна, застосовуючи тренінги, ділові ігри та кейси. Кожен суб’єкт господарювання може обрати оптимальний за вартістю, змістом, призначенням та тривалістю застосування інноваційний метод навчання або їх сукупність.

Функції управління діловою кар’єрою, зазвичай, не приділяється увага на вітчизняних підприємствах. Роботодавці згодні виконувати цю функцію лише за умови незначних витрат. Серед інноваційних фінансово не витратних методів та інструментів управління діловою кар’єрою виділяють “Кар’єрний портал” та внутрішній

“Ярмарок вакансій”. Коучинг, як метод психологічного супроводу кар’єри працівника, має високу ефективність, проте вимагає значних фінансових витрат. Застосування цих інноваційних інструментів кар’єрного менеджменту дозволить підвищити обізнаність персоналу щодо можливих вакансій, перспектив кар’єрного зростання, вимог, які треба виконати, щоб обійняти ту чи іншу посаду. Ефективне управління кар’єрою є запорукою підвищення лояльності персоналу до фірми, покращення соціально-психологічного клімату в колективі, прозорості кар’єрного процесу, задоволеності персоналу власною професійною кар’єрою та роботою.

В умовах кризових явищ в економіці країни чи підприємства, як на нашу думку, доцільним є застосування малобюджетних інноваційних методів управління персоналом, таких як: on-line рекрутмент, Shadowing, Buddying, дистанційне навчання, “Віртуальна школа”, “Корпоративний on-line університет”, “Кар’єрний портал”, внутрішній “Ярмарок вакансій”, Secondment, організаційні тести, сторітеллінг, відеонавчання.

Використання фінансово витратних методів управління персоналом має бути виправданим і економічно доцільним.

Таким чином, застосування інноваційних методів та інструментів управління персоналом дозволяє HR-менеджерам здійснювати ефективний відбір персоналу, його адаптацію з мінімальними витратами часу і коштів, розробляти дієві мотиваційні механізми за результатами об’єктивної оцінки персоналу, організовувати результативний процес навчання та підвищення кваліфікації працівників, що сприятиме зростанню задоволеності персоналу власною кар’єрою і роботою на підприємстві.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація інноваційних персонал-технологій за функціональними сферами управління персоналом. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в удосконаленні структури інноваційної системи управління персоналом.

Список літератури

1. В. Я. Брич, та О. В. Борисяк, "Інноваційні технології формування персоналу підприємств в умовах оптимізаційного розвитку", *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*, Випуск 2 (50), с. 172-179, 2017.
2. В. А. Вергун, та В. І. Ступницький, "Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми", *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*, Випуск 2(4). Частина 1, с. 96 –100, 2015.
3. В. В. Гетьман, та А. О. Білодід, "Інноваційні методи розвитку персоналу", *Глобальні та національні проблеми економіки*, Випуск 17, с. 556 – 561, 2017.
4. Т. І. Савенкова, "Маркетинг персоналу в інноваційно-інвестиційному середовищі", *Проблеми теорії й практики управління*, № 11, с. 108 – 116, 2013.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Нові хвилі системних реформ передбачають модернізацію всіх сфер життя українського суспільства. Існує велика кількість законодавчих документів, які спрямовані на поліпшення соціального становища в державі.

В результаті аналізу чинної моделі соціального захисту населення було виявлено, що вона суперечить модернізаційному напрямку суспільного розвитку. З огляду на характер та глибину здійснених змін в українському суспільстві, та з урахування стану соціального розвитку, який набув найактуальнішого характеру гостро стає потреба у обґрунтуванні та розробці ефективної модернізації державної політики у сфері соціального захисту населення. В момент формування та реалізації змісту соціально справедливого суспільства, що передбачає реальне забезпечення існуючих соціальних гарантій людям, рівність та життєвому старті, запровадження системи дієвого соціального вирівнювання в умовах вагомої диференціації доходів і тому подібне.

У багатьох країнах існують історичні приклади стратегічних програм суспільного розвитку, які зазнали успіху, в результаті здійснення модернізації. Такими прикладами можуть бути проект модернізації в Японії в XIX та XX ст., “Новий курс” Т. Рузвельта, модернізація Китаю в XX і XXI ст. тощо. Ідеологічні засади діючих перетворень лише формуються, вони активно розглядаються вітчизняними вченими, та є предметом для активного дискусування в українських наукових виданнях, таких як “Економічна Україна”, “Демографія та соціальна економіка”, “Економічний часопис – XXI”, обговорюються на наукових семінарах, міжнародних та всеукраїнських конференціях, круглих столах.

Необхідно зазначити, що сфера соціального захисту населення є однією із головних у процесі модернізації. Українські вчені, які активно досліджують дану сферу та дискутують з питань її модернізації, пропонують шляхи її подальшого реформування є Н. Борецька, І. Гнибіденко, І. Калачова, А. Колот, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Скуратівський, Л. Черенько та інші.

Модернізація забезпечується випереджальним розвитком і проводиться на основі креативних дій у сферах наук, освіти та інновацій як в економіці, так і в соціальному конструюванні та в їх інституційному забезпеченні, з використанням нових форм і методів управління, що включають ефективний корпоративний і державний менеджмент [1]. Вона

являє собою вирішення цілого комплексу багаторівневих завдань різного змісту: від розв’язання проблем бідності та харчування до розвитку нових технологічних укладів, нанотехнологій тощо [1]. Тобто модернізація повинна повернути суспільство на вів виток розвитку.

Питання соціального захисту громадян, підвищення доходів, відтворення людського капіталу, збереження безперервності його належного використання, подолання соціального відторгнення, розбудова систем освіти, культури, охорони здоров’я є першочерговими при здійсненні реформ, адже саме їх становище безпосередньо впливає на здатність країни до модернізації та інноваційного розвитку в майбутньому. Як відомо, модернізація системи соціального захисту населення визначається одним із трьох напрямів соціально-економічної модернізації України, яка включає в себе числі підвищення дієвості державної економічної політики та зміцнення конкурентоспроможності економіки і підвищення продуктивності праці. У сфері соціального захисту населення основною метою модернізації є подолання бідності та забезпечення стабільного добробуту громадян. Основою модернізації державної політики у розрізі соціального захисту населення виступає модернізація економіки, так би мовити виведення з “тіні”.

Значним результатом при модернізації державної політики у сфері соціального захисту населення визначають підвищенням соціальних стандартів життя населення, що насамперед і передбачають реформи пенсійного забезпечення, соціальної підтримки, медичного обслуговування та освіти.

На думку автора, модернізація яка проводиться в системі соціального захисту в організаційному плані аналогічна запропонованій, академіком НАН України Е. Лібановою, модернізації економіки. Вона передбачає сукупність політичних рішень щодо інституційності модернізації, ефективні і раціональні фінансово-економічні заходи, а також здійснення технологічних та інноваційних проектів. Модернізація діючої системи соціального захисту надасть можливість більш чіткіше збудувати систему державної політики на загальнодержавному та регіональному рівнях, унеможливити непотрібного дублювання повноважень і сфер компетенцій різних управлінських органів. Допоможе комплексно вписати державну політику у

сферу соціального захисту в загальну стратегію розвитку загалом України.

Враховуючи все вище вказане, на думку автора, можна визначити основні напрямки модернізації державної політики у сфері соціального захисту населення так:

- подолання бідності та поліпшення якості життя громадян;
- реформа пенсійного забезпечення;
- реформування системи державної соціальної допомоги;
- перегляд підходів до системи надання пільг;
- створення сучасної системи соціальних послуг;
- створення електронних баз даних для покращення надання соціальних послуг.

Для ефективного подолання бідності та поліпшення якості життя необхідно перенести акценти з підтримки уразливих верств населення на стимулювання ефективної економічної діяльності працездатних громадян. Саме особи, які можуть працювати повинні зробити прорив соціальному розвитку країни, вони стануть безпосередніми учасниками які внесуть зміни до соціальної сфери. Як наслідок, актуальними стануть заходи які зменшать безробіття, скорочення низькооплачуваної роботи та тіньової зайнятості, створення нових робочих місць та модернізація існуючих, зменшення трудової міграції населення. В наслідок ефективності роботи даного механізму в країні налагодяться основні джерела доходів населення у вигляді заробітної плати то в свою чергу позитивно впливатиме на ВВП нашої держави.

Необхідно також не забувати про різке збільшення потреби в робочій місцях, житлі, підтримки держави вимушених внутрішніх переселенців, надає складнощів у вирішенні даного питання оскільки обсяги безробітних значно зросли та державою було втрачено значну кількість промислових підприємств, які знаходяться на окупованих територіях що могли надати можливість працевлаштування.

Нагальним питанням є реалізація комплексу заходів з проведення пенсійної реформи та протистояння викликам, які супроводжує даний процес. Важливо здійснити комплекс заходів щодо подолання дефіциту Пенсійного фонду, а саме легалізувати приховані робочі місця та заробітну плату, запровадити адміністративну, економічну та правову відповідальність роботодавців, зменшення навантаження на фонд оплати праці.

При реформуванні системи соціальної допомоги основною метою є зменшення майнової нерівності в країні, здійснення суспільної інтеграції знедолених груп населення. З метою цільового використання коштів державного бюджету на виплату різноманітних видів соціальних допомог та запобігання поширенню хронічної та успадкованої бідності є необхідним розвиток та вдосконалення механізму присвоєння та надання соціальної допомоги, впровадження дієвої адресної соціальної допомоги, інакше кажучи забезпечення такого

розподілу наявних соціальних коштів, в результаті чого допомогу будуть отримувати лише ті особи, які її дійсно гостро потребують.

Для того, щоб система адресної допомоги ефективно працювала необхідно встановити чіткі та прозорі та всім зрозумілі критерії адресності в наданні основних видів соціальних допомог, оптимізації форми їх надання, як грошової так і натуральної, запровадження ефективного механізму контролю за цільовим використанням допомоги. Створення сучасної системи соціальних послуг потребує оптимізації мережі відповідальних закладів і витрат на їх утримання, а також підвищення якості послуг, що надаються.

З точки зору автора, успішне здійснення заходів модернізації державної політики у сфері соціального захисту населення передбачає виконання ряду вагомих умов.

Неможна не погодитися з напрацюваннями наших вітчизняних науковців та з детальним аналізом отриманих результатів з модернізації державної політики в сфері соціального захисту, що модернізація соціальної сфери неможлива без соціальної відповідальності держави, бізнесу та громадян.

Соціальна відповідальність – це усвідомлення суб'єктами соціальної держави єдності соціального простору, свідоме виконання своїх обов'язків перед співгромадянами, суспільством, державою. У феномені соціальної відповідальності домінує моральний компонент, що має бути підкріплений юридичною відповідальністю [2]. Без соціальної відповідальності всі трансформації неминуче провокуватимуть подальше посилення корупції, економічного і правового розшарування, маргіналізації та утриманських настроїв у суспільстві [3].

На думку автора, основою стабільного функціонування та розвитку суспільства, здійснення реформ є довіра. Довіра як соціоекономічна категорія має надзвичайно велике значення для мобілізації країн до конструктивних дій. Довіра до влади є фундаментом для успішної модернізації.

Враховуючи ситуацію в країні, задовільний стан системи соціального захисту населення та ряд стримуючих проблем та факторів ризику визначено основні напрямки модернізації державної політики. Зазначено про необхідність врахування важливої умови успішної модернізації, а саме соціальну справедливість, довіру народу до влади.

Список літератури

1. В. Геєць, "Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність", *Економіка України*, № 1, с. 14-15, 2011.
2. А. Гриценко, "Методологічні основи модернізації України", *Економіка України*, № 2, с. 10-12, 2011.
3. О. А. Грішнова, "Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні", *Демографія та соціальна економіка*, № 1, с. 39-46, 2011.

ОСВІТНЯ РОБОТА ВИКЛАДАЧА НА ПРИКЛАДІ ОСВІТНІХ ЗАКЛАДІВ У РОЗРІЗІ ІСТОРІЇ

Розвиток демократичної української держави, соціально-економічні та культурні трансформації суспільства зумовлюють оновлення загальних освітніх процесів, формування нових концепцій розвитку особистості, актуалізують проблеми педагогічної науки. Особливе місце серед науково-педагогічної проблематики посідають питання підготовки нової генерації науковців, здатних позитивно впливати на розвиток суспільства, сприяти збереженню національної культури. Зокрема, акцентується увага на професійно-педагогічній підготовці компетентних і всебічно розвинених фахівців, рівень освіти яких повинен забезпечити соціально-педагогічні потреби суспільства в умовах реалізації "Національної доктрини розвитку освіти України у XXI столітті".

Питання філологічної освіти в цілому, і зокрема – підготовки учителів-філологів фактично розв'язувалися з часів функціонування стародавніх шкіл за часів Київської Русі. Як відомо, перші школи в Київській Русі, що виникли ще в XI столітті, мали гуманітарне спрямування. Істориками І. Леонтовичем, В. Лешковим, К. Харламповичем, М. Грушевським та ін. виникнення освіти в Україні пов'язується з поширенням греко-візантійської культури, християнської релігії [1]. У всіх літописних та історіографічних матеріалах, що розкривають особливості освіти за часів Володимира Великого і його наступників, показано, що письменності та інших знань люди набували через "книжне наученіє", серед вчителства особливо шанувалося знання давніх мов та вміння перекладати [2]. Стародавня українська школа, пройнята церковним духом, особливо возвеличувало "книжне почитаніє". Так, наприклад, в "Ізборникові Святослава" (1073) читаємо: "Узда коневи правитель есть и въздержанея, правѣднику же книги. Красота воину оружие и кораблю вѣтрила, тако ѣ правѣднику почитание княжѣное" [2].

Перекладання і списування книг вважалося на той час богоугодною справою. Абсолютним правом такої праці володіли самі ченці, духовні особи. Усі знання про людину і природу можна було отримати через переклади на слов'янську мову різних хронік (Івана Малали, Георгія Амартола та ін.), із "Шестоднева" Василя Великого, богословської літератури Івана Золотоустого ("Маргарит", "Ізмарагд", "Златая цепь") Василя Великого Григорія Богослова та ін.

Вивчення матеріалів з теми дослідження показало, що першим осередком освіти і культури в

цілому та місцем, де наставники-книжники, переписувачі передавали філологічну майстерність своїм учням, був Київський Печерський монастир.

Історики, мовознавці О. Бодянський, М. Грушевський, І. Огієнко та ін. у своїх наукових розвідках аргументовано свідчили, що слов'яни, українці знали іноземні мови ще до хрещення України-Русі. А з того часу вивчення мов актуалізувалося ще й через поширення міжнародних відносин, подорожі, опанування науками. Так, дипломатичні відносини вимагали знання латинської мови, грецька мова була мовою освічених людей. Як твердив мовознавець М. Сухомлинов, на той час найпоширенішим способом мовної освіти була самостійна мовна практика, досвід спілкування та самостійних перекладів [3]. Про велике шанування мов вказано у Повчанні Володимира Мономаха дітям. Зокрема автор зазначив, що батько його, Всеволод, знав п'ять мов: "Дома сѣдя изучивша 5 языкъ: въ том бо честь отъ инѣхъ земель" [4].

Характеризуючи становлення освіти в Київській Русі за часів Володимира Великого, варто зазначити, що навчання зводилося до формування навичок письма, читання і лічби. Потім відбувалася самоосвіта шляхом читання книжок, опанування навичками практичного перекладу. Лише вибрані особи духовного стану могли отримати рекомендації та спостерігати приклад роботи церковних перекладачів. За часів Ярослава Мудрого вже більш широко розвивалося книжне переписування, з'явилися перекладачі з грецької мови [5].

За часів існування Галицько-Волинської держави не лише збереглася культурно-національна традиція, але й відбулося культурне зближення із західноєвропейськими культурними надбаннями. Свідченням цього є Галицько-Волинський літопис. Переписуванням книжок стали займатися не лише духовні особи, а й писарі-ремесники, що ставилися до своєї праці з меншою побожністю. Загалом, як показало вивчення історико-педагогічної літератури, з половини XIII до половини XVI ст. значно послабився розвиток української культури, причиною чого була залежність вищих верст українського громадянства від польської культури, зокрема відсутність українських середніх і вищих шкіл викликало занепад освітньої справи у вказаний історичний період.

Проведений історіографічний аналіз джерел показав, що створення Острозької академії близько

1580 р. стало значним етапом в еволюціонуванні ідеї підготовки філологів в історії вітчизняної педагогічної освіти. У названому навчальному закладі викладалося три мови: слов'янська, грецька та латинська. Острозька академія і друкарня не лише сприяли утвердженню православної віри, але й розвитку філології, письменства. Зокрема викладачами академії було підготовлено та видано першу граматику церковнослов'янської мови, надруковану у Вільні у 1586 р., три видання "Часослова", що був книгою для навчання грамоти, цілу низку полемічних творів.

Становленню ідеї підготовки вчителів-філологів сприяло функціонування українських братських шкіл. У ході опрацювання історико-педагогічної літератури встановлено, що загальне спрямування змісту навчання у братських школах було гуманітарним. Про високий рівень філологічної освіти, що надавалася у братських школах та, відповідно, звернення першочергової уваги на питання підготовки вчителів граматики і мов, свідчить видання підручника грецької мови "Адельфотес", складений, як зазначено в заголовку, "Студеями, яже въ Львовской школь".

З-поміж інших шкіл особливого значення, з огляду на проблематику нашого дослідження, мала Київська братська школа, заснована на початку XVII ст. Спочатку школа складалася з чотирьох класів: руської школи, інфіми, граматики, синтаксису. Єрусалимський патріарх Теофан у своїх граматах називав заклад "школою наук еллино-словенскаго и латино-польскаго писма". Таким чином, у Київській школі вивчали грецьку, латинську, польську і слов'янську мови [5].

Безсумнівно, високий культурно-освітній статус школи вимагав, щоб викладали в ній кращі мовознавці: М. Смотрицький, М. Максимович, І. Качинський та ін.

Вивчення історико-педагогічних джерел свідчить, що в братських школах у змісті навчання головна увага приділялася саме мовній освіті. Головне місце займала латинська мова, оскільки на той час це була мова трибуналу, суду, сеймів. Латинською мовою викладалася більшість предметів. Також приділяли увагу вивченню польської, руської (слов'янської) мов. З-поміж інших предметів у братських школах вивчали діалектику, риторику і гомиетику (науку духовного красномовства). Серед вчителів-філологів, що працювали в братських школах, варто відзначити: Л. Зизанія, учителя Віленської братської школи, який підготував буквар "Наука ко читанію й розумнію писма словенского туты жъ и о святой Троици и о вчеловчєніи Господни" (1596) та "Грамматику словенську, совершеннаго искусства осьми частій слова и иныхъ нуждныхъ" (1596); М. Смотрицького, автора "Грамматики словенскія" (1619).

У проаналізованому змісті "Граматики" (1619) церковнослов'янської мови М. Смотрицького встановлено, що на відміну від попередніх граматик, цей підручник складається з чотирьох частин на зразок латинських граматик: орфографії, етимології, синтаксису й просодії. Таким чином, можемо припустити, що саме ці розділи утворювали зміст мовної освіти в Україні XVII ст. Типи відмінювання іменників, запропоновані в морфологічному розділі (етимологія) без змін перейшли до "Російської граматики" М. Ломоносова. Також М. Смотрицький багато уваги приділив лексичним конструкціям та порядку слів у реченнях, розкрив основні аспекти мистецтва віршування. У передмові автор висловив методичні рекомендації для вчителів, подав "лексик" – словник, що надає науковій праці навчально методичного значення. Таким чином, М. Смотрицького правомірно вважати одним із перших розробників методики викладання слов'янської мови.

Учителі братських шкіл набували професійної освіти (у тому числі й педагогічної, філологічної) безпосередньо в братських школах через наставництво, а також у різних академіях і університетах, мандруючи здебільше пішки [3].

Аналіз історико-педагогічної, методичної, мовознавчої, філософської, психолого-педагогічної літератури дозволяє стверджувати, що, початок вивчення загальних питань організації підготовки вчителів-філологів в Україні у першій половині XX ст. покладено громадськими, державними діячами, які були безпосередніми ініціаторами реформування освітньо-професійної галузі у вказаний історичний період (Я. Ряппо, Г. Гринько та ін.);

Сучасні наукові праці, присвячені питанням педагогічної освіти (дисертаційні дослідження, монографії, методичні посібники, наукові статті та ін.) актуалізують тезу про те, що процеси міжкультурної інтеграції на національному та міжнародному рівнях зумовили гуманізацію і гуманітаризацію освітнього процесу, посилення вимог до рівня фахової підготовки учителів-філологів як носіїв системи культурних цінностей.

Список літератури

1. С. Сірополко, *Історія освіти в Україні*. Львів, Україна: Афіша, 2001.
2. С. Сірополко, *Національне виховання*. Ч. 5-6, Львів, Україна: Рідна школа, 1927.
3. *Українська педагогіка в персоналіях*. Кн. 2. Київ, Україна: Либідь, 2005.
4. С. Сірополко, *Підсумки педагогічної праці на еміграції за десять років*. Україна: Тризуб, 1932.
5. Центральний державний архів громадських об'єднань України. Ф. 269, Оп. 2, Спр. 103, Арк. 66.

СОЦІАЛЬНО-ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ АВСТРАЛІЇ

Розвиток вищої освіти в Австралії пов'язаний з діяльністю англійських колоністів, які потрапили в країну у 1788 р. Ідея університету була завезена до країни разом із парламентом і поліцією, мовою і традиціями. Цей колоніальний спадок мав британський характер. В результаті бурхливого розвитку економіки і культурного життя вже в середині XIX ст. були відкриті перші університети – в містах Сідней у 1850р. та Мельбурн у 1853 р. Пізніше було створено ще два університети, у м. Аделаїда (1874 р.) та на острові Тасманія (1890 р.). Основними характерними рисами розвитку університетів цього періоду були: виключно британська орієнтація освіти з точки зору організації та змісту навчання в університетах; їх повна ізольованість один від одного, а також нечисленність контингенту, що становила кілька десятків студентів [1].

З цього часу почала активно формуватися система вищої освіти країни, «образ» та традиції австралійського університету були сформовані в другій половині XIX ст. З часу свого заснування, австралійські університети сприйняли та почали активно впроваджувати прогресивні тенденції освіти, які виникли в цей період в ряді європейських країн. Так, жінки отримали право навчатися в університеті вже в 1874 р., стала впроваджуватись вечірня та заочна вища освіта, в змісті навчання перевага віддавалась професійній і прикладній орієнтації в порівнянні з пануванням «вільних мистецтв» в університетах Європи. Інженерні курси навчання виділились в окремий напрямок університетської освіти вже 60-х роках XIX ст. З самого початку свого існування австралійські університети мали світську орієнтацію та незалежність від релігійних установ, що значно вирізняло австралійські університети від університетів Європи і США. Університети Австралії були центрами освіти і культурного життя в своїх штатах. В університетах проводилась підготовка вчителів середніх шкіл та фахівців з різних галузей відповідно до потреб економічного розвитку країни. В першій половині XX ст. австралійські університети підтримували тісний взаємозв'язок з англійськими університетами, які командировали до Австралії свої педагогічні кадри, а також здійснювали післядипломну підготовку австралійських випускників.

Бурхливий розвиток вищої освіти почався в середині XX ст. В рамках масштабної програми національного розвитку пройшла реформа вищої освіти. Австралія перебувала в стадії активної

індустріалізації. Модернізація вимагала розширення системи середньої та вищої освіти і збільшення числа студентів. Якщо до Другої світової війни федеральний уряд Австралії практично не приділяв уваги університетам, то після її закінчення величезні кошти, які отримувалися з податкових надходжень почали вливатися в розвиток невеликих закладів вищої освіти, які буди відкриті ще з колоніальних часів. Крім цього, уряд почав створювати нові університети недалеко від великих міст. В результаті цих реформ в країні різко збільшилася кількість людей, які отримують вищу освіту [1].

Слід зазначити, що одночасно з цим змінилася і структура діяльності університетів. Суспільство повірило в необхідність розвитку технологій і наукових досліджень, в тому числі в області соціальних наук. В цей період основним джерелом нових знань стали дослідні інститути. Зважаючи на це, уряд Австралії вирішив зробити акцент на їх розвитку, перший дослідницький університет в країні з'явився наприкінці 1940-х рр., а незабаром і інші заклади вищої освіти почали відкривати програми магістратури та аспірантури. Таким чином, в країні була заснована низка нових наукових лабораторних центрів.

В період з 1946 по 1980 в країні відкрилось 13 нових університетів, чисельність студентів вищих навчальних закладів зросла в 6 разів, збільшившись з 25,5 тис. до 163 тис. Серед нових університетів були технологічні університети, які створювалися в передмістях головних міст штатів та отримали в Австралії назву «приміські університети». Наступний вид університетів, так звані регіональні університети, створювались у віддалених місцевостях [2; 3].

В середині XX ст. на Австралійську вищу освіту великий вплив мали американські дослідницькі університети, в результаті чого вперше було виділено кошти на організацію наукових досліджень в рамках університетів, було запроваджено навчання на ступінь доктора філософії, створено національний університет Австралії у 1946 р., який був орієнтований на наукові дослідження. У 60-х роках виник новий тип навчальних закладів – коледжі підвищеного навчання (Colleges of Advanced Education), які здійснюють підготовку середнього технічного персоналу в сфері державного управління та для промислового сектору.

На початку 70-х років в Австралії з'явилися коледжі технічної і безперервної освіти. Ці навчальні заклади мали широку професійну

орієнтацію, а також спеціалізацію в галузі освіти дорослих.

Таким чином, в другій половині XX ст. в Австралії в сфері післясередньої освіти сформувалася бінарна система навчання: з одного боку – університети, з іншого – система коледжів, яка включала в себе коледжі підвищеного навчання, коледжі технічної і безперервної освіти, які займали проміжне положення між середніми школами та університетами. Однак в результаті збільшення попиту на університетську освіту вже до кінця 70-х років 70% всіх коледжів підвищеного навчання мали післядипломні рівні підготовки (крім присудження ступенів доктора наук), що фактично зробило їх вищими навчальними закладами. Історично в університетах Австралії навчалися виключно чоловіки. Але ситуація почала змінюватися з 1950 рр., коли в університети було зараховано близько 20 % жінок. З 1958 р. кількість жінок-студентів почала різко збільшуватися, і з 1987 р. почалось кількісне домінування жінок в університетах Австралії [3, с. 27].

Наслідуючи британську академічну традицію, австралійські університети розвивалися як автономні установи [1]. З середини XX ст. бюджет університетів не витримував різкого збільшення чисельності студентів, в результаті чого, з введенням федеральних програм університетського фінансування, значно посилювався вплив федерального управління на їх діяльність. Але до початку 80-х рр. роль університетів зводилась лише до розвитку інтелектуального та духовного потенціалу суспільства. Університети довгий час залишалися осторонь від вирішення найважливіших економічних завдань загальнодержавного значення. У зв'язку з цим з середини 80-х рр. федеральним урядом було проведено низку реформ в сфері університетської освіти, спрямованих на збільшення вкладу вищих навчальних закладів в вирішення соціальних економічних проблем країни [2].

Програма реформ торкнулася різних сторін діяльності університетів – наукових досліджень, фінансування, прийому до вищих навчальних закладів, організації і змісту навчання тощо. У 1980-х рр. австралійським університетам довелося звикати до нових умов існування. Політична і бізнес-еліта країни захопилася неолібералізмом, який включав в себе ідеї приватизації, дерегулювання, скорочення податків, підвищення ефективності управління, отримання короткострокових економічних результатів, як і багато інших периферійних країн, Австралія повернулася до економічної структури колоніальних часів. Попит на виробництво наукового знання в цей час різко знизився. В кінці 1980-х років уряд лейбористів започаткував реформу вищої освіти, основною метою якої стало різке зменшення фінансування освіти. Першим кроком реформи стало приєднання до університетського сектору коледжів підвищення кваліфікації, навчальних закладів, які не проводять дослідницьку роботу. Наступним кроком біло різке зменшення фінансування освіти, весь тягар фінансування освіти

було покладено на студентів. Слід зазначити, що на початку 1990-х років університети на 90% фінансувалися безпосередньо з федерального бюджету, на сьогодні лише на 45 %. А плата за навчання, яка лягає на плечі студентів, рік за роком росте. Проте у цієї реформи є позитивні аспекти. Іноземні студенти теж стали нарешті платити за навчання. У 1950-1970-х рр. в Австралії безкоштовно навчалися студенти з Азії в рамках надання допомоги країнам, що розвиваються. У 1990-2000-х рр. освіта стала вважатися важливою експортно-орієнтованою галуззю економіки країни, іноземних студентів почали розглядати як багатих покупців. Австралійські університети намагалися відкривати філії за кордоном, але не досягли успіху, студенти віддають перевагу можливості приїхати на навчання в країну і згодом осісти там. Згідно з новим бюджетом державного фінансування закладів вищої освіти скоротиться на 20%. Відповідно, скорочення буде оплачено студентами. І це незважаючи на те, що Австралія вже відстає від інших країн-членів організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) за обсягом державної підтримки вищої освіти. Австралійські студенти протягом багатьох років оплачують значно більшу частку витрат на своє навчання, ніж це роблять студенти інших країн ОЕСР, і прийняте рішення тільки посилило ситуацію. Найнижчий рівень обсягу державних коштів в перерахунку на одного студента виділявся в період правління прем'єр-міністра Говарда (1996–2006) [2]. В цей час фінансування австралійських закладів освіти скоротилось на 4%, а в середньому по країнах ОЕСР збільшилося на 49%. В даний час студенти оплачують 41% вартості навчання, урядом планується підвищити цей показник до 55%. Крім того, пропонується скоротити термін повернення освітніх кредитів [1].

Таким чином, австралійським закладам вищої освіти загрожують нові ризики, включаючи репутаційні, що може призвести до скорочення числа студентів з-за кордону.

Список літератури

1. D. Glyn, "The Australian idea of a university", *The Conversation*, August, 23, 2013, [Online]. Available: <https://theconversation.com/the-australian-idea-of-a-university-17433>. Accessed on: March, 29, 2018.
2. Р. Коннел, "Неолиберальная система управления в австралийском высшем образовании: усугубление кризиса", *Международное высшее образование*, № 81, с. 30-33, 2015.
3. A. Norton, *Mapping Australian higher education*. Grattan Institute. Australia, 2014.
4. Э. Уэлч, "Бойтесь своих желаний: грядущая приватизация высшего образования в Австралии", *Международное высшее образование*. № 77, с. 30-32, 2014.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА»

Термін «дистанційна освіта» вперше з'явився у першому випуску журналу Британського Відкритого університету «Teaching at a Distance» (1974 р.), міжнародному журналі «About Distance Education» (1974 р.), в назві австралійського журналу «Distance Education» (1980 р.), канадського журналу «Journal of Distance Education» (1986 р.) та американського журналу «American Journal of Distance Education» (1986 р.). Формальне визнання терміну дистанційна освіта відбулось у 1982 р., коли термін «кореспондентське» було замінено на «дистанційне» в назві Міжнародної конференції з дистанційної освіти (International Conference of Distance Education (ICDE)) у Ванкувері, Канада, та згодом Міжнародна Рада з кореспондентської освіти (International Council for Correspondence Education – ICCE) змінила свою назву на Міжнародну Раду з дистанційної освіти (International Council for Distance Education – ICDE) [1].

За твердженням Д. Шелла «дистанційна освіта» вміщує в собі цікавий парадокс: вона впевнено затвердила своє існування, але не в змозі визначити, що вона таке» [2, с. 25]. Проте відсутність консенсусу щодо її визначення не заважає дистанційній освіті «чудово функціонувати без будь-якої теорії». Учені з країн Британської Співдружності і США, в яких виникли і набули поширення терміни «distance education» і «distance learning» і звідки вони потрапили до української мови віддають перевагу терміну «distance education». Річ у тому, що в англійській мові «learning» означає, в основному своєму значенні, «вивчення», «навчання», тобто, головним чином, самостійне набуття знань про предмет. Для англомовних авторів словосполучення «distance learning» означає тільки один бік дистанційної освіти, який включає в себе на відміну від самоосвіти, ще і «teaching», тобто процес набуття знань, здійснюваний у взаємодії з викладачем. Тому поняття і термін «distance education» – «дистанційна освіта», яка включає в себе і «навчання» і «вивчення» є більш ємним і адекватним для характеристики дистанційної освіти як цілого освітнього явища.

У більш широкому розумінні термін «distance learning» використовується, коли мова йде переважно про самостійно організовану та керовану освітню та пізнавальну активність студента в рамках дистанційної освіти, тобто про один із його компонентів. Втім, у багатьох різновидах дистанційної освіти самостійна освітня активність студента, яка є одним з її компонентів, і становить

при цьому її суттєвий момент. Це пояснює, чому, наприклад, у словосполученні «open and distance learning» частіше вживається саме «learning», а не «education»: маються на увазі відкриті моделі дистанційної освіти, які передбачають значну свободу і самостійність учня в організації процесу навчання і навіть у визначенні змісту навчального процесу і практично виключають «teaching», у всякому разі, в сенсі традиційного викладання. Однак, коли йдеться про дистанційну освіту в загальному плані – включаючи моделі дистанційної освіти, в яких вирішальну роль відіграє викладач, – знову використовується термін «distance education». Показовим у цьому відношенні є англійський варіант доповіді ЮНЕСКО «Відкрита та дистанційна освіта. Обговорення перспектив та плани розвитку» (Open and distance learning. Prospects and Policy Considerations) (UNESCO – 1997) [3].

Дистанційне навчання розглядається як форма організації і реалізації навчально-виховного процесу, за якою його учасники (об'єкт і суб'єкт навчання) здійснюють навчальну взаємодію принципово й переважно екстериторіально (на відстані, яка не дозволяє і не передбачає безпосередню навчальну взаємодію учасників вічна-віч, коли учасники територіально перебувають за межами можливої безпосередньої навчальної взаємодії і коли у процесі навчання їх особиста присутність у певних навчальних приміщеннях навчального закладу не є обов'язковою).

Від звичайної очної форми навчання дистанційну освіту відрізняють такі фактори: навчання за місцем проживання або роботи; гнучкий графік навчального процесу, який може бути повністю вільним, бути прив'язаним до обмеженої кількості модулів, до групових занять. Наприклад, за один семестр можна пройти курс, якому в рамках денної форми навчання присвячують цілий рік, або, навпаки, можна «розтягнути» його на два роки; контакти з куратором, які здійснюються, в основному, за допомогою телекомунікації. Завдання куратора – надавати консультації зі складних тем і питань, перевіряти контрольні роботи і тести, допомагати готуватися до іспитів, здійснювати загальне керівництво процесом навчання.

На думку Є. Полат, від заочної форми навчання дистанційна освіта відрізняється наступним: 1) ключовою характеристикою дистанційної освіти є інтерактивність: постійний, систематичний контакт студента з куратором (тьютором) в ході навчального

процесу. В системі заочної освіти інтерактивність є епізодичною; 2) можливістю організації дискусій, спільної роботи над проектами та іншими видами групових робіт в ході вивчення курсу. У цьому випадку студенти також здійснюють контакт з куратором (тьютором) за допомогою сучасних засобів телекомунікації. Сучасні інформаційні та комунікаційні технології інтегровані в навчальний процес та покликані забезпечити миттєву інтерактивність, а не є додатковим засобом навчання; 3) курс заочного та дистанційного навчання відрізняються один від одного за подачею навчального матеріалу, його структурою, способом взаємодії викладача та студента, організацією інформаційно-освітнього середовища навчального процесу; в системі дистанційної освіти студент забезпечується повним обсягом джерел інформації з курсу, що вивчається за допомогою різних засобів передачі та подання інформації і знань на відміну від заочного навчання, яке базується на тому, що студенту надається мінімальна база знань і джерел, де можна самостійно знайти і вивчити додаткову інформацію; 4) відрізняються методи та форми навчання під впливом інформаційних. В системі дистанційної освіти в якості носіїв інформації розглядаються Інтернет, комп'ютерні носії інформації, мультимедіа, відео-, аудіо-, телебачення, а також класичні носії інформації; при заочному навчанні є книги та друковані джерела; 5) у дистанційній освіті засобом доставки інформації є переважно електронні способи передачі інформації, Інтернет, кабельне, супутникове телебачення, на відміну від заочного, де використовується переважно пошта та телефон; 6) в системі дистанційної освіти здійснюється передача теоретичних матеріалів студентам у вигляді друкованих або електронних навчальних посібників. Це дозволяє значно скоротити число і тривалість настановних сесій з приїздом до ВНЗ або повністю відмовитися від них. Характерними рисами дистанційної освіти є модульність, зміна ролі викладача (значною мірою пов'язано з розподілом функцій розробників курсів, кураторів та ін.), використання спеціалізованих технологій і засобів навчання та ін.; 7) у дистанційній освіті студент обирає власну програму та траєкторію навчання, в заочному навчанні студент обмежений певною навчальною програмою; 8) в системі дистанційної освіти практикуються спільні види діяльності учнів в малих групах співробітництва, що не спостерігається в заочній формі навчання; практикуються систематичні групові обговорення проблем та труднощів, які виникають, цікавих пропозицій в інтерактивному режимі форуму, чату, відео конференції; 9) форми та види контролю в системі дистанційної освіти є різноманітнішими, вони комбінують як автоматизовані види контролю, так і відкриті види контролю за спільним результатом діяльності [4].

Відмінною особливістю дистанційної освіти є фактичне стирання формальних кордонів між середньою школою, коледжем і пост-університетською освітою.

Відомий ірландський дослідник Д. Кіган, узагальнюючи визначення дистанційної освіти, сформулював її найбільш характерні ознаки: постійне відокремлення педагога від студента протягом усього навчального процесу; заклади дистанційної освіти самостійно визначають її організаційну структуру, здійснюють планування, розробляють навчальний матеріал, забезпечують ним студентів; широке використання технічних засобів навчання (друкарських, аудіо, відео засобів, комп'ютерів), що забезпечує прямий та зворотний зв'язок викладачів та студентів, донесення змісту курсу до користувача; відсутність постійних навчальних груп протягом усього навчального процесу, завдяки чому студентів навчають поодиночці, а не в групах, що зумовлює необхідність персональних дидактичних зустрічей [4].

Крім цього, Д. Кіган вказує на існування таких характеристик дистанційної освіти, як:

- застосування значної кількості технічних засобів у порівнянні з очним навчанням;
- індивідуалізація навчального процесу [4].

Характеристики, перераховані Д. Кіганом, є головними у загальній концепції дистанційної освіти. Відокремленість викладача від студента спонукає останнього до самостійного навчання. Для дистанційної освіти характерним є те, що існує певний навчальний заклад, який планує самостійне навчання студента, навчальний процес здійснюється переважно за допомогою сучасних технічних засобів. Навчальний заклад створює умови для ефективної взаємодії студента і викладача та студентів між собою засобами Інтернету. В цілому студент навчається самостійно, і це автор характеризує як індивідуалізацію навчання.

Список літератури

1. Т. В. Пилаєва, "Історія розвитку дистанційної освіти в світі". *Наукові записки. Педагогічні науки*. Випуск 147. Кіровоград: РВВ КДПУ імені В.Винниченка, с. 114-118, 2016.
2. D. Shale, "Toward a reconceptualization of distance education". *The American Journal of Distance Education*, vol. 2(3). p. 25-35, 1988.
3. В. И. Овсянников, та А. В. Густырь, *Введение в дистанционное образование*. Москва, Российская Федерация: Альфа, 2000.
4. Полат Е. С. *Педагогические технологии дистанционного обучения: учеб. пособие для студ. вузов*. Москва, Российская Федерация: Академия, 2006.
5. D. Keegan *Foundations of distance education*. London and New York: Routledge, 1996.

ПЛАНИ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УНІВЕРСИТЕТАХ

Політика гендерної рівності сьогодні стала однією з найважливіших тенденцій у розвитку європейської системи вищої освіти. Стандарти щодо рівного ставлення до жінок і чоловіків є частиною як первинного, так і вторинного законодавства Європейського Союзу (ЄС). Європейська Комісія сформулювала Гендерну стратегію ЄС [1–2], яка пропонує специфічні механізми для усунення дискримінації. Україна, проголосивши курс на Європейську інтеграцію, має докласти максимальних зусиль до розробки реальних механізмів та інструментів щодо імплементації стратегії гендерної рівності. Саме тому питання гендерного моніторингу, аналізу та аудиту стають дедалі актуальнішими для українських навчальних закладів. Це призвело до вибору теми даного дослідження, метою якого є вивчення існуючої загальноєвропейської практики розроблення Планів гендерної рівності (ПГР) для закладів вищої освіти загалом та ІТ-підрозділів зокрема, узагальнення досвіду розроблення та реалізації ПГР в Харківському національному економічному університеті імені Семена Кузнеця (ХНЕУ).

Проведення гендерних аудитів та розроблення ПГР вже стало регулярною практикою для багатьох Європейських університетів. У 2017 році ХНЕУ імені Семена Кузнеця вперше серед українських вишів впровадив такий передовий досвід в свою діяльність. ПГР розроблявся в рамках міжнародного проекту Horizon2020 EQUAL-IST “Планування гендерної рівності в наукових дослідженнях у галузі комп’ютерних наук та ІТ” [3] та був спрямований на два рівні імплементації – загальноуніверситетський та кафедральний (кафедра інформаційних систем).

Обов’язковою передумовою розроблення якісного ПГР є гендерний аудит. Гендерний аудит (ГА) – це сучасний моніторинговий інструмент просування політики гендерної рівності та формування гендерно-чутливого середовища в організації, де значну роль відіграють не лише кількісні, але й якісні показники. Особливість ГА полягає в тому, що застосовується методика самооцінки, демократичного залучення, коли всі зацікавлені працівники мають змогу висловитися з питань, які стосуються гендерної проблематики. Методика гендерного аудиту, яка використовувалася в рамках проекту EQUAL-IST була заснована на методиці Міжнародної Організації Праці (МОП) [4], однак була істотно адаптована під потреби ІТ-факультетів університетів. Слід зазначити, що досвід адаптації

методики МОП до потреб університетів не є новим для України, така робота була проведена Мережею гендерних центрів ВНЗ України, а досвід адаптації методики під потреби ІТ-факультетів є інноваційним не лише для України, а й для Європи.

В ході гендерного аудиту робота проводилася в трьох основних напрямках: по-перше – особисті інтерв’ю з співробітниками університету, по-друге – семінари-наради за участі студентів / студенток, професорсько-викладацького складу, керівників / керівниць функціональних підрозділів, представників / представниць забезпечуючих підрозділів університету (загалом 4 семінари). Третій етап роботи був пов’язаний з проведенням кількісного аналізу показників гендерного паритету. Крім того, проводилося анкетування учасників та учасниць семінарів, основною метою якого було виявлення проблем гендерної нерівності та дискримінації. Всі ці заходи дозволили не лише виявити проблеми щодо реалізації рівних можливостей для жінок та чоловіків, які існують у ВНЗ, але й визначити шляхи їх вирішення.

Отже, в основу ПГР ХНЕУ імені Семена Кузнеця було покладено дані внутрішнього ГА, результати дискусій з членами робочої групи, результати аналізу кращих практик освітніх та наукових установ із досягнення гендерної рівності на ІТ-факультетах, а також ідеї, зібрані на краудсорсинговій платформі CrowdEquality [5] – першій Європейській онлайн-платформі, яка збирає проблеми щодо гендерної рівності в університетах, ідеї їх подолання та створює умови для їх обговорення.

Оскільки така платформа фактично є інструментом для забезпечення процесів розробки ПГР, то на різних етапах роботи платформи, її функціонал змінювався. Так, якщо на початкових етапах роботи платформи можна було розмішувати проблеми та ідеї для їх подолання, то на етапі “голосування” ці функції були заблоковані, натомість, користувачі мали можливість голосувати за найкращі ідеї. На етапі розробки політики гендерної рівності можна було використовувати накопичені дані: проблеми, ідеї, кількість голосів за кожну ідею тощо.

В результаті гендерного аудиту та використання краудсорсингової онлайн-платформи було виявлено та проведено ранжування основних проблем в області гендерного паритету як в ХНЕУ імені Семена Кузнеця, так і в інших університетах консорціуму проекту EQUAL-IST. Крім того,

зібрано більше 30 ідей щодо подолання виявлених проблем в ХНЕУ імені Семена Кузнеця.

За результатами першого етапу робіт, було виявлено такі основні проблеми для подальшого опрацювання:

- 1) дисбаланс між роботою / навчанням та особистим життям; вертикальна сегрегація;
- 2) горизонтальна сегрегація;
- 3) відсутність адміністративно-правових механізмів підтримки гендерної рівності в університеті;
- 4) проблеми гендерної нерівності не беруться до уваги в процесі прийняття рішень;
- 5) відсутність гендерної культури та обізнаності щодо питань гендерної рівності;
- 6) гендерний дисбаланс серед студентів / студенток;
- 7) гендерно-нечутливі комунікації.

Для вирішення виявлених проблем в ПГР було запропоновано здійснити ряд дій.

- 1) впровадити положення щодо забезпечення пріоритетних умов при складанні розкладу занять та забезпечення дистанційної роботи для викладачів/викладачок, які мають маленьких дітей, дітей-інвалідів, багатодітні родини, вагітних жінок;
- 2) провести дослідження щодо можливості відкриття дитячої кімнати на базі університету;
- 3) підтримати розвиток культури рівних сімейних обов'язків серед студентства та персоналу;
- 4) створити і підтримувати розділ на веб-сайті університету з інформацією щодо гендерної рівності, балансу роботи та особистого життя;
- 5) зробити процедури та критерії відбору персоналу прозорими;
- 6) провести інформаційно-просвітницьку роботу з питань гендерної рівності для персоналу, студентів/студенток;
- 7) створити комісію з вирішення проблем гендерної нерівності;
- 8) забезпечити підтримку персоналом університету окремих положень Європейської хартії для дослідників;
- 9) запропонувати та впровадити зміни до існуючої Колективної угоди з метою реалізації ПГР;
- 10) збирати, аналізувати та оприлюднювати гендерну статистику;
- 11) провести пілотну антидискримінаційну експертизу навчальних матеріалів та рекламних матеріалів освітніх ІТ-програм;
- 12) провести заходи з підвищення обізнаності про можливості кар'єрного росту жінок в галузі ІТ;
- 13) забезпечити мовну та візуальну підтримку гендерної рівності в медіа-контенті університету.

Протягом 2017-2018 навчального року в ХНЕУ імені Семена Кузнеця відбувається реалізація ПГР, в рамках якої регулярно проводяться семінари, відкриті лекції, дебати, ділові ігри та інші заходи, спрямовані на виявлення та подолання стереотипів, гендерної нерівності та дискримінації в сфері освіти. При цьому особлива увага приділяється популяризації ІТ-освіти та ІТ-кар'єри серед дівчат. Так, був запущений спільний проект Харківського ІТ-кластеру та ХНЕУ імені Семена Кузнеця

"Girls2IT", присвячений лідерству і кар'єрним можливостям жінок в сфері ІТ-бізнесу.

Крім того, проведені семінари з питань гендерної рівності в освіті для адміністративного і науково-педагогічного персоналу університету; розпочата пілотна антидискримінаційна експертиза навчальних матеріалів і реклами ІТ-спеціальностей; проводиться робота зі створення в університеті Комісії з питань гендерної рівності та протидії дискримінації.

Окрема увага приділяється забезпеченню балансу між роботою та особистим життям співробітників і співробітниць, які мають малолітніх дітей, багатодітні сім'ї, дітей-інвалідів. Так, було проведено дослідження по виявленню потреби та ресурсних можливостей для відкриття дитячої кімнати на базі університету, зроблений ряд змін в нормативних документах університету для забезпечення гнучкого планування розкладів занять для даних категорій співробітників і співробітниць, пропагується культура рівних обов'язків в родині серед студентів (ток), співробітників (ниць).

Таким чином, ХНЕУ імені Семена Кузнеця став піонером серед українських університетів в питаннях розробки та реалізації ПГР. Заснування в навчальному закладі Комісії з гендерної рівності також є для України новацією. Тому подальша робота проектною командою EQUAL-IST буде пов'язана не лише з удосконаленням ПГР на 2018-2019 роки та реалізацією цього Плану, але й з поширенням набутого досвіду серед інших українських Вишів. Адже розробку і впровадження ПГР можна вважати інструментом, який дозволить змістити акценти із декларативного забезпечення рівних можливостей до забезпечення відповідних соціальних умов, які сприяли б утвердженню фактичної гендерної рівності в університетах.

Список літератури

1. Strategic engagement for gender equality 2016-2019. [Online]. Available: http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/document/files/strategic_engagement_en.pdf. Accessed on: April 1, 2018.
2. Strategy for equality between women and men 2010-2015. [Online]. Available: http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/strategy_equality_women_men_en.pdf. Accessed on: April 1, 2018.
3. EQUAL-IST project. [Online]. Available: <https://equal-ist.eu/overview>. Accessed on: April 1, 2018.
4. A manual for gender audit facilitators: The ILO participatory gender audit methodology, 2nd Edition. [Online]. Available: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms_187411.pdf. Accessed on: April 1, 2018.
5. CrowdEquality - the Idea Crowdsourcing Platform for Promoting Gender Equality and Diversity. [Online]. Available: www.crowdequality.eu. Accessed on: April 1, 2018.

 Примітка: це дослідження фінансується Європейською Комісією в рамках проекту Horizon2020 EQUAL-IST згідно до грантової угоди № 710549

НОВІТНІ МОДЕЛІ ОСВІТИ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Умови сучасності висувають високі вимоги до закладів освіти щодо навчання, виховання та розвитку здобувачів освіти, які мають бути здатні після закінчення навчання успішно соціалізуватися та самореалізуватися, відповідально та творчо працювати на благо людей і суспільства.

Головною метою освіти в Україні є всебічний розвиток людини як особистості [1]. Проте будь-яка мета може досягатись різними засобами та з різною якістю й ефективністю. Це вимагає пошуку та впровадження таких освітніх моделей, що будуть забезпечувати при однаковому рівні фінансування найвищий внесок результатів навчання у суспільний розвиток.

До елементів моделі освіти відносять цілі освіти, її зміст, засоби й способи здобуття освіти, форми організації освітнього процесу, освітній процес як єдність навчання, виховання й розвитку людини, освітнє середовище, суб'єктів й об'єктів освітнього процесу, а також результат освіти [2, с. 14].

Основні моделі освіти прийнято поділяти на традиційну (класичну), раціоналістичну, неінституціональну, феноменологічну, розвивальну та модель освіти як державно-відомчої організації [2, 3]. Базова відмінність між ними полягає у цілях освіти: якщо традиційна, раціоналістична та державно-відомча моделі призначені, насамперед, для трансляції культурно-історичного досвіду й формування знань, умінь і навичок з метою пристосування до існуючого суспільства, то інші моделі більш орієнтовані на розвиток особистості.

Обрання, впровадження та модернізація закладом освіти моделей освіти відбувається, зважаючи на зміни та перетворення у світі, виклики та вимоги часу.

Враховуючи, що на 70-ій Генеральній асамблеї ООН були прийняті цілі сталого розвитку до 2030 року [4], які стосуються, зокрема, й освіти як основної рушійної сили еволюції суспільства, питання оновлення освітніх моделей постає по-новому.

Посилення глобальної біосферно-соціальної кризи, тиск антагонізмів суспільства, високий рівень ризику ядерної та екологічної катастрофи характеризують сучасну цивілізацію як небезпечну, а її розвиток як нестійкий. Ядром проблематики є питання “збереження людини як біологічного виду та прогресивний розвиток її як особистості” [5, с. 15].

Термін “сталий розвиток” трактується досить широко: як такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти

свої власні потреби (визначення Комісії Брундтланд) [6] або як зобов'язання суспільства діяти у спосіб, що підтримуватиме життя, і дозволить нашим нащадкам жити комфортно у дружньому, чистому і здоровому середовищі (визначення Всесвітнього комітету з питань довкілля і розвитку при ООН) [5], [7]. Наведені тлумачення цього поняття не стільки пояснюють його зміст, скільки перераховують цілі розвитку суспільства як соціально спрямованого, економічно й екологічно життєздатного.

В Україні освіту в інтересах сталого розвитку найчастіше розуміють як освіту екологічну [8]. Проте, це, перш за все, концепція, в основі якої лежить загальність і безперервність освіти, міждисциплінарний підхід, навчання на основі досвіду та творчості, поєднання навчання з вихованням, інтеграція досягнень всіх сучасних галузей знань для створення моделей сталого розвитку соціумів [6]. Найбільш важливими принципами цієї освіти є різноманітність форм і методів, послідовність програм різних рівнів, адаптивність, врахування місцевих особливостей, єдність загальної, професійної та екологічної освіти, зв'язок з практичною діяльністю [6].

Освіта в інтересах сталого розвитку має розвивати і зміцнювати потенціал суспільства, сприяти зміні загальноприйнятих поглядів людей на такі, що будуть забезпечувати їх вибір дій на користь сталого розвитку, тим самим підвищуючи безпеку й якість життя.

Роль освіти як одного з ключових інструментів досягнення стійкого розвитку визнана та закріплена ООН в офіційному документі “Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року” [4] виділенням цілі забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти і заохочення можливостей навчання протягом усього життя для всіх. Одним із завдань цієї цілі є забезпечення до 2030 року здобуття всіма учнями знань і навичок, необхідних для сприяння сталому розвитку, в тому числі за допомогою навчання з питань сталого розвитку, пропаганди сталого способу життя, прав людини, гендерної рівності, культури миру та ненасильства і концепції глобального громадянства та розуміння цінності культурного розмаїття і вкладу культури у сталий розвиток.

Таким чином, сучасна освіта повинна спрямовуватись на цілі вирішення проблем сталого розвитку, а моделі освіти, які були орієнтовані лише на відтворення готових знань, слід поступово трансформувати.

ЮНЕСКО вважає, що освіта для стійкого розвитку є процесом навчання тому, як приймати рішення, забезпечуючи довгострокове майбутнє економіки, екології та рівності всіх спільнот [9]. За словами спеціаліста ЮНЕСКО Раджи Рой Сингха “у процесі освіти ми навчаємося у минулого, намагаючись відтворити й відновити його: настав час навчатись у майбутнього, випереджаючи його” [10]. Зміщення акцентів освіти та науки на дослідження і моделювання майбутнього, формування випереджаючого механізму розгортання освітнього процесу, який “футуризує освіту” [9] – основні ідеї випереджаючої освіти.

Дійсно, для кожної особи діяти з розумінням причинно-наслідкового зв'язку – це усвідомлена необхідність. Змінюючи фокус навчання на розвиток мислення, орієнтованого на майбутнє, на формування компетентності відповідального вибору і прийняття рішень, які попереджають загрози та негативно-катастрофічні наслідки, освіта буде виконувати свою функцію сприяння сталому розвитку.

Багато дослідників криз суспільства дотримуються думки, що їх причиною є, насамперед, прагматично-егоїстичні уявлення про життя, що культивуються системою освіти та засобами масової інформації [11]. Вирішенню цієї проблеми може допомогти впровадження ноосферної освіти.

Ця ідея не нова. На початку XX століття В. Вернадський обґрунтував свою ноосферну концепцію, відповідно до якої геоцентричним поняттям є ноосфера, а людина знаходиться у ній та бере участь у її еволюції. Це вимагає усвідомлення людини як складової ноосфери, яка перебуває у постійній взаємодії та взаємозалежності з іншими складовими [7].

Освіта в руслі ноосферної парадигми, на думку М. Величко, має виходити з визнання факту, що “розумності в житті невід'ємно відповідає та чи інша етика, яка є регулятором взаємовідносин відокремлених один від одного розумів” [11].

Т. Мамаєва у ноосферній освіті бачить “шлях збереження живого життя”, який досягається формуванням особистості, вищого потенціалу людини, здатної жити в гармонії з об'єктивними законами природи, не руйнуючи обмежених ресурсів планети Земля [12].

Людина важко піддається своєму вдосконаленню. В сучасних умовах існування людства освіта стає стратегічною сферою діяльності суспільства. Вона призначена не лише для передачі знань і формування навичок. Найважливіше, що освіта має сприяти формуванню морально-етичних поглядів, позицій і цінностей, готувати зразки поведінки та спрямовувати їх еволюційний розвиток.

Отже, випереджаюча та ноосферна моделі освіти – це ті новітні інноваційні моделі, що відповідають сучасним потребам суспільства у сталому розвитку. Крім них існують інші, зокрема модель глобального еволюціонізму, освіта на базі концепції “стабільного середовища безпеки”,

глобальна модель освіти, модель космічної освіти [9].

Натепер освіта в Україні в основному спирається на традиційні моделі, тобто орієнтована на “минуле знання”. Для того, щоб освітній процес виконував свої функції у забезпеченні сталого розвитку, доцільно, перш за все, розсудливо впроваджувати розроблені рекомендації форумів ООН і ЮНЕСКО з цього питання, розширювати освіту за межі екологічної складової додаванням тих моделей і компонентів, що відповідають пріоритетним напрямкам сталого розвитку, утворюючи системно-еволюційним синтезуванням нові моделі освіти.

Список літератури

1. Верховна Рада України (2017, Вер. 05). *Закон № 2145-VIII, Про освіту*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>. Дата звернення: 23.03.2018.
2. Л. А. Мартинець, *Сучасні моделі освіти*. Вінниця, Україна: ДонНУ, 2015.
3. О. П. Мещанінов, *Сучасні моделі розвитку університетської освіти в Україні*. Миколаїв, Україна: МДГУ імені Петра Могили, 2005.
4. United Nations General Assembly. Seventieth session (2015, Sept. 25). Resolution A/RES/70/1, *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*. [Online]. Available: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E. Accessed on: 23.03.2018.
5. В. М. Боголюбов, М. О. Клименко, Л. Г. Мельник, В. А. Прилипко, та Л. В. Клименко, *Стратегія сталого розвитку*. Херсон, Україна: Олді-плюс, 2012.
6. В. Элиас, *Навстречу Десятилетию ООН по образованию в интересах устойчивого развития*. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ecoaccord.org/edu/esd_general_web.htm. Дата обращения: 23.03.2018.
7. Н. Терентьева, "Ноосферная освіта в контексті сталого розвитку: університетський сектор", *Science and education a new dimension*, Vol. 2, March 2013, Budapest, 2013, pp. 38-41.
8. *Освіта в интересах сталого розвитку в Україні* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ecoosvita.org.ua/>. Дата звернення: 23.03.2018.
9. А. Д. Урсул, и Т. А. Урсул, "Ключевая роль образования в достижении Целей устойчивого развития", *Социодинамика*, № 4, 2016, с. 1-18. doi: 10.7256/2409-7144.2016.4.18218.
10. Раджа Рой Сингх, "Образование в условиях меняющегося мира", *Перспективы. Вопросы образования*, № 1, 1993, с. 7-21.
11. М. В. Величко, В. А. Ефимов, и В. М. Зазнобин, "О переходе общества и государственности к ноосферной политике и экономике", *В. И. Вернадский и ноосферная парадигма развития общества, науки, культуры, образования и экономики в XXI веке*, Санкт-Петербург, Россия: Астерион, т. 2, 2013. с. 50-63.
12. Т. О. Мамаєва, *Вищий творчий потенціал гармонійного Фахівця. Ноосферна ікономика відродження (від економіки до ікономики) (HIBa)*, Харків, Україна: ХНАМГ, 2010.

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАДАННЯ ЯКІСНИХ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Актуальність. Відповідно до програм економічних реформ європейських країн, реформування системи освіти, як в Польщі, так і в Україні саме 2017 року [1, 2] обумовлено існуючими проблемами у попиті на працівників [6] щодо невідповідності якості освіти сучасним вимогам.

Належна фахова підготовка на будь-якому рівні освіти та впровадження в програми навчання компетентнісного підходу через уведення національних рамок кваліфікацій завжди є предметом державної уваги як в Польщі [3], так і в Україні [4].

Мета – показати відповідність стратегічних завдань розвитку освіти європейських країн з підготовки компетентних фахівців.

Виклад основної частини. Постановою КМУ № 1341 від 23 листопада 2011 р. затверджено Національну рамку кваліфікацій [4] і рекомендовано центральним органам виконавчої влади, установам та організаціям, що беруть участь у реалізації державної політики у сфері освіти, зайнятості та соціально-трудових відносин, об'єднанням роботодавців, професійним спілкам, іншим зацікавленим соціальним партнерам, використовувати її у практичній діяльності. Виклики з боку роботодавців [8] пришвидшать впровадження базових вимог до кваліфікації за компетентностями.

Аналогічна ситуація відзначається у Польщі [3], де роботодавці все більше усвідомлюють важливість компетентності працівників на сучасних, високо конкурентних ринках: національному, європейському та глобальному. Розвиток та управління компетентностями стають одним з ключових інструментів управління людськими ресурсами на підприємствах. Роботодавці здійснюють пошук нових методів та способів максимального використання ресурсів знань, навичок, комунікацій, відповідальності працівників у їхніх поточних операціях та в реалізації довгострокових стратегій. Розробка та впровадження національних рамок кваліфікацій у Європі також сприятиме створення прозорих і ефективно функціонуючих національних систем кваліфікації, що дозволяють порівнювати кваліфікації, отримані в різних системах освіти та поза вищою школою протягом всього життєвого циклу та кар'єри.

Оцінювання напрямів організаційних перетворень у межах як польської, так і української

системи кваліфікацій полягає у створенні можливості визначення попиту для кваліфікацій з боку роботодавців та надання кваліфікації, отриманої в різних формах навчання та підтвердження досягнутих результатів навчання. Це допоможе роботодавцям залучити компетентний персонал і полегшує оцінку або зміну результатів навчання, придбаних в різних навчальних закладах.

Пріоритетною ознакою всіх кваліфікаційних вимог за рамками кваліфікацій є формування компетентностей, які суттєво відрізняють сучасні вимоги до освіти від тих, що існували. Це – знання, вміння, розуміння, комунікації, автономність та відповідальність. За законодавством України рівень освіти – це завершений етап освіти, що характеризується рівнем складності освітньої програми, сукупністю компетентностей, які визначені, як правило, стандартом освіти та відповідають певному рівню національної рамки кваліфікацій [2].

Підготовка фахівців з вищою освітою передбачає формування здатності розв'язувати комплексні проблеми в галузі професійної та/або дослідницько-інноваційної діяльності, що вимагає глибокого переосмислення наявних та створення нових цілісних знань та/або професійної практики.

Під час навчання підвищується роль закладів вищої освіти та викладачів, які повинні формувати свій власний високий професійний рівень та створювати умови для утворення особистісного брэнда у студентів, тому що саме брендування є прямим відображенням результативності впровадження рамок кваліфікацій.

Закономірність модернізації сучасної вищої освіти піднімає завдання вчених до мотивування та пошуку засобів реалізації компетентнісного підходу. І його сутнісна, і організаційна складові спрямовані на досягнення нового цілісного освітнього результату, який відображає наслідок одночасного засвоєння змісту освіти й розвитку особистості, що опанувала важливий для неї зміст. При запровадженні компетентнісного підходу результат надання якісних освітніх послуг визначається не засвоєнням інформації, а здатністю особи діяти в різних проблемних ситуаціях, застосовувати практику успішної професійної діяльності в певній сфері.

Рівень одержання знань стосується найбільш передових концептуальних основ професійної

діяльності і на межі предметних галузей, що має суттєве значення для підготовки фахівців.

Для викладача встає ключове завдання зі створення системних знань і проривних технологій у навчальному процесі.

Уміння стосуються як критичного аналізу, оцінки і синтезу нових та складних ідей, так і розроблення та реалізації проєктів, включаючи власні дослідження, які дають можливість переосмислити наявне та створити нове цілісне знання та/або професійну практику і розв'язати значущі проблеми. Отже, ринок одержує фахівця іншої якості, який спроможний формувати інноваційну політику як компанії, так і держави.

У організації навчального процесу збільшується значення самостійної роботи, яка посилює вплив на формування у майбутніх магістрів відповідальності та автономності, яка спрямована на ініціювання інноваційних комплексних проєктів, лідерство та повну автономність під час їх реалізації, соціальну відповідальність за результати прийняття стратегічних рішень, здатність саморозвиватися і самовдосконалюватися.

Нова організація вищої освіти пов'язана з формуванням всіх складових компетентностей, а як інструмент використовуються тренінги [3, 5], які дозволяють формувати комунікації, відповідальність та автономність.

У Державній вищій техніко-економічній школі імені Б. Маркевича в Ярославі (Польща) та Харківському національному економічному університеті імені Семена Кузнеця (Україна) як партнерах [7] у впровадженні компетентнісного підходу тренінги є складовою навчального процесу для підготовки фахівців. Введення тренінгів в організацію навчального процесу є пошуком напрямів подальшого розвитку компетентнісного підходу у підготовці фахівців. При цьому використовується спеціальна методика викладання, коли крім тренера-викладача, студенти також одержують навички та вміння тренерів в середні створених творчих міні-груп. Оптимальність організації тренінгів відповідає прямим завданням рамок кваліфікацій і є універсальним методом в системі освіти будь-якої країни. Набуття професійних навичок, глибоке засвоєння технології надання послуг, одержання можливості передавання знань у подальшому широкому загалу споживачів надає переваги таким випускникам на ринку праці.

Економіка знань – перспективний етап економічного розвитку будь-якої країни. Це пов'язано із глобалізацією, що динамічно розвивається, і дозволяє суттєво пришвидшити можливість набуття нової інформації та спеціальних знань. Але цього мало, потрібно, знання перетворити у навички та додати до них комунікаційну складову, щоб мати зниження витрат у економічній діяльності. Тоді якісна освіта матиме економічний результат.

Обґрунтування складових якісної освіти, змісту професійних компетентностей за спеціальностями підготовки у вищій школі, дослідження механізмів формування компетентностей різних рівнів освіти у порівнянні країн ЄС з Україною є перспективним напрямом подальших досліджень.

Висновки. Значне поліпшення якості освіти за рахунок вдосконалення її методико-матеріальної забезпеченості та впровадження компетентнісного підходу є одним із завдань глобалізації. У ХХІ столітті відбувається поступовий перехід від репродуктивної, авторитарної освіти до освіти гуманістичного, інноваційного типу із збереженням національної традиції. Заклади освіти повинні виступати в цьому не як об'єкти, а як суб'єкти формування освітнього простору, тому що у межах європейської зони вищої освіти буде підвищуватися їх відповідальність за якість фахівця з вищою освітою відповідно до вимог рамок кваліфікацій, тому набута компетентність визначає рейтинг претендента на працевлаштування.

Список літератури

1. Ustawy wprowadzające reformę edukacji opublikowane w Dzienniku Ustaw, „Ministerstwo Edukacji Narodowej”, 12 stycznia 2017 [Online]. Available: https://pl.wikipedia.org/wiki/Reforma_systemu_o%C5%9Bwiaty_z_2017_roku. Accessed: Jan. 24, 2017.
2. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380. *Про освіту: Закон України* [Електронний ресурс].- Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2145-19/print1510224331292668>.
3. Ł. Sienkiewicz. *Zarządzanie zasobami ludzkimi w oparciu o kompetencje Perspektywa uczenia się przez całe życie* Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych, 2013.- 272s. [Електронний ресурс]. Доступно: http://biblioteka-krk.ibe.edu.pl/opac_css/doc_num.php?explnum_id=452. Дата звернення: 1.02.2018.
4. Національна рамка кваліфікацій: *Постанова КМУ* [Електронний ресурс].- Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>.
5. Н. М. Внукова та С. А. Ачкасова, “Компетентнісний підхід у забезпеченні якісних освітніх послуг при підготовці студентів освітньо-кваліфікаційного рівня магістр” *Новий коле́гіум*, №6, с. 26-32, 2009.
6. J. Berek, “Identyfikacja pożądanych kompetencji pracowników na przykładzie przedsiębiorstw branży lotniczej regionu bielsko-bialskiego” *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, t. 29, nr 1, marzec. S.13-21, 2016 [Електронний ресурс]. Доступно: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/kafuprfin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/identyfikacja_pozadanych_kompetencji_pracownikow.p](file:///C:/Documents%20and%20Settings/kafuprfin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/identyfikacja_pozadanych_kompetencji_pracownikow.pdf) df. Дата звернення: 1.02.2018.
7. К. Рейман, Р. Пукала, Н. М. Внукова, “Еразмус + у забезпеченні інноваційного розвитку економічної науки” на *Міжнародній науковій конференції “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця”*, Харків, 2017, с. 3-6.
8. Н. М. Внукова та В. М. Пивоваров, “Місце якості університетської освіти в глобальних перспективах ХХІ століття”, *Наука і соціальні проблеми суспільства: освіта, культура, духовність*, С.9-12, 2008.

ДЕПРИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНИХ РУХІВ В УКРАЇНІ

Останні роки всі сфери українського соціуму функціонують в кризових умовах, що залишає свій відбиток на рівні життя людей, збільшуючи напругу в суспільстві. Різке погіршення матеріального і соціального положення більшості громадян провокує протестні настрої і масову еміграцію за кордон. Новітня історія (не тільки українська, але і світової спільноти) характеризується активізацією соціальних рухів (страйків, демонстрацій, революцій). Як правило, вони мають на меті досягнення конкретних змін в реальному житті країни. Соціальні рухи можуть стосуватись всього суспільства або його частини, мати спрямування на докорінні або часткові зміни. Різні комбінації цих ознак формують чотири основні види соціальних рухів, зорієнтованих на: локальні зміни для частини суспільства, локальні зміни для всього суспільства, революційні зміни для частини суспільства, революційні зміни для всього суспільства з заміною його основних засад. Всі соціальні рухи, в основному, цілком усвідомлені, добре організовані і розраховані на перспективу.

З точки зору “здоров’я” суспільства, зміни, до яких призводять соціальні рухи, можуть бути конструктивними або деструктивними, тому в кожному конкретному випадку потрібно вміти розпізнавати їх природу, розуміти логіку розвитку і передбачати вірогідні наслідки. Такого роду знання і вміння дозволять усвідомити, чи несуть соціальні рухи ризики і загрози для суспільства, на кому лежить відповідальність за неминучі зміни (наприклад, в гірший бік), якою повинна бути роль держави в зв’язку з цим. Тому очевидно, що вказані компетентності бажано мати всім громадянам, але для представників влади вони є необхідними. Вирішити це завдання допоможе вивчення гуманітарних дисциплін, зокрема – соціології. Сучасна соціологія в своєму арсеналі має необхідну методологічну, методичну і інструментальну базу для дослідження найбільш гострих і складних проблем життя (соціальні рухи можна віднести саме до таких).

Метою даної роботи є обґрунтування можливості використання деприваційного підходу до дослідження природи соціальних рухів в Україні.

Сутність соціальних рухів розкрита в декількох теоріях: 1. Теорії депривації; 2. Теорії масового суспільства; 3. Теорії структурної напруги; 4. Теорії мобілізації ресурсів; 5. Культурної теорії; 6. Теорії нових соціальних рухів. Їх ключові ідеї полягають у наступному.

Згідно з теорією депривації, соціальні рухи започатковують люди, які переживають відчуття депривації (несправедливості, позбавленості чогось дуже важливого в житті). Через протестні дії вони сподіваються відновити справедливість. Критики відмічають, що більшість людей постійно відчують певну депривацію, проте не всі з них організовують соціальні рухи.

Відповідно до теорії масового суспільства, соціальні рухи створюють люди зі слабкими соціальними зв’язками. Активність дає їм відчуття належності до групи, соціальної причетності. Як виявилось, практика не завжди підтверджує версію про психологічну вразливість, ізольованість від суспільства активістів соціальних рухів.

Однією з найбільш поширених теорій є теорія соціальної напруги. Вона відображає складність соціальних рухів і показує, як різні фактори впливають або на їх розвиток, або на придушення. Згідно з теорією соціальної напруги, людей для боротьби об’єднує переконання в неправильності соціального устрою. Основними факторами впливу є: фактор структурної обумовленості (наявність серйозної суспільної проблеми); фактор структурної напруги (відчуття депривації); фактор усвідомлення громадянами сутності проблеми, її причин і шляхів вирішення; фактор прискорення (наявність чи відсутність сприятливих умов); фактор мобілізації до дій (висока чи низька ступінь занепокоєння громадян існуючою проблемою); фактор соціального контролю (державна обрала політику жорсткого контролю чи невтручання). Також теорія пояснює, коли створюються організовані соціальні рухи, а коли – спонтанні бунти. Проте в ній не розкривається залежність результатів соціальних рухів від позиції ЗМІ, а також – міжнародної підтримки.

В теорії мобілізації ресурсів не заперечується вплив всіх відомих факторів (в першу чергу, невдоволення людей станом справ в країні) на появу соціальних рухів, проте наголошується, що їх результат визначається, головним чином, наявністю у активістів необхідних ресурсів (грошей, приміщень, працівників, засобів комунікації, доступу до ЗМІ, підтримки з боку інших країн), а також станом опозиційних сил в суспільстві. В останній час надзвичайно важливим ресурсом став Інтернет. Критики ж відмічають, що успіх більше залежить від ступеню згуртованості влади. Якщо вона сильна, вірогідність успіху соціальних рухів зменшується.

Прихильники культурної теорії погоджуються з тезою про те, що соціальні рухи провокує почуття несправедливості і розуміння необхідності об'єднуватись для спільної боротьби. Проте вони звертають увагу на особливе значення культурних символів, які здатні підсилити ефект і спрямувати емоційну енергію людей в організаційні дії. Символи повинні ототожнюватись в свідомості громадян з владою і справедливістю. Питання – коли і як саме символи заставляють людей відвертатись від існуючої системи і протестувати – залишається відкритим і потребує досліджень.

Теорія нових соціальних рухів є найбільш сучасним підходом до дослідження суспільно-політичних процесів в світі. В ній не заперечуються положення вже відомих теорій, але звертається увага на особливості соціальних рухів постіндустріальної епохи. Її прихильники стверджують: для людей зараз найактуальнішим є питання якості життя (в широкому сенсі). Тобто соціальні рухи спричиняють не суто економічні, а інтернаціональні проблеми (екологія, тероризм, права жінок, меншин, тварин і т. і.). Якщо раніше опорою соціальних рухів був робітничий клас, то в нинішніх умовах – середній з підтримкою вищого класу. Соціальні рухи мають державний або міжнародний масштаб, організовуються вони завдяки глобалізації ЗМІ і сучасним інформаційним технологіям. Критики цієї теорії зазначають, що в ній перебільшуються відмінності соціальних рухів двох епох, бо головними проблемами все ж є: умови і оплата праці, економічна нерівність країн в світі.

Порівняння ключових ідей теорій переконали: всі вони по-своєму правильно відображають природу і причини соціальних рухів, але жодна з них не є всеохоплюючою і вичерпною. На наш погляд, нинішня ситуація в Україні найбільш адекватно відображається теорією депривації.

Депривація – це стан людини (груп людей), який означає переживання з приводу власної обездоленості, позбавленості найважливішого в житті (матеріальних благ, політичних прав, соціального захисту і т. і.). Тому в однойменній теорії стверджується, що соціальні рухи зароджуються саме в середовищі таких людей і сприймаються як боротьба за справедливість.

Засновником деприваційного підходу до дослідження суспільно-політичних процесів вважається А. Токвіль. Вивчаючи історію французької революції, він звернув увагу на той факт, що поведінка людей була мотивована не тільки існуючою реальністю і актуальністю проблеми, але і раніше сформованими уявленнями людей про образ ідеальної держави [1].

Парадоксально, але факт: бунти, протести, революції здійснюються в країнах не з найнижчим рівнем життя, як можна було б припустити, а в тих, що мають потенціал для розвитку. Це підтверджується історичним досвідом (французька революція XVIII ст., бунти афроамериканців в XX ст.), а також словами К. Маркса.

Депривація виникає, коли є база для порівняння. Людям властиве бажання порівнювати себе, своє життя з життям інших людей. Тому соціологи використовують поняття “відносна депривація” – сприйняття свого положення як невідповідного в конкретному порівнянні.

Т. Гарр довів, що відносна депривація має суб'єктивну природу. Вона породжується не стільки аналізом реальності, скільки суб'єктивною оцінкою ступеню чи можливості реальних втілень очікувань чи претензій, які теж – суб'єктивні [2].

Ще один парадокс полягає в тому, що з покращенням свого життя люди починають сприймати це як норму і очікують ще більшого. Але якщо цього не відбувається, виникає депривація, переживання спонукають до формування соціальних рухів, спрямованих на зміну ситуації.

Дж. Девіс запропонував модель «кривої J», яка наочно демонструє, коли саме і з яких причин зростає вірогідність формування соціальних рухів. За логікою Девіса, зростання життєвого рівня супроводжується зростанням очікувань. Різниця між цими величинами визначається як прийнятний розрив між тим, що люди мають, і тим, чого хочуть. З певного моменту реальний життєвий рівень може почати знижуватись, а очікування людей продовжують зростати, тоді розрив стає неприйнятним. Саме в цей час найбільш вірогідним є формування соціальних рухів (можливий соціальний вибух). Революційні зміни, як правило, здійснюються на протязі короткого періоду часу – не більше двох років. Після цього люди вже схильні змиритись з ситуацією і сприйняти її.

Логіка теорії депривації цілком адекватно відображає нинішню ситуацію в Україні. Слід визнати, що стан депривації зараз переживає більшість наших громадян. Одну частину населення вона спонукає виїжджати за кордон, другу – йти на протестні акції, третю – висловлювати своє ставлення до ситуації в країні через ЗМІ і таким чином вимагати змін, інших – демонструвати свою готовність підтримати нового лідера. В будь-якому разі ніхто не залишається байдужим.

На жаль, наш практичний досвід підтверджує правильність ще однієї тези теорії депривації – тези про те, соціальні рухи розпочинаються в країнах не з найгіршим рівнем життя. Після всіх революційних змін, за оцінками різних експертів, Україна може досягти економічних і соціальних показників 2013 р. через 15 – 25 років. Занепад стосується всіх сфер суспільного життя.

На наш погляд, відповідь на одвічне запитання: хто винен і що робити, повинні знайти науковці, як і обґрунтувати пропозиції щодо стратегії і тактики розвитку країни без депривації і загроз революції.

Список літератури

1. А. Токвіль “Старый порядок и революция” Санкт-Петербург, Россия: Алетейя, 2008.
2. Т. Гарр “Почему люди бунтуют” Санкт-Петербург, Россия: Питер, 2005.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ДОСТУПНОСТІ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Процес модернізації системи освіти в Україні спрямований на забезпечення її доступності та якості. Відповідно до Закону України “Про освіту” право на освіту гарантується незалежно від віку, статі, раси, стану здоров’я, інвалідності, громадянства, національності, політичних, релігійних чи інших переконань, кольору шкіри, місця проживання, мови спілкування, походження, соціального і майнового стану, наявності судимості, а також інших обставин та ознак [1].

Формування особистості людини в значній мірі залежить від зовнішнього середовища та соціуму, в якому вона знаходиться. Тому одним із основних етапів освітнього процесу є дошкільна освіта, яка спрямована на забезпечення цілісного розвитку дитини, її фізичних, інтелектуальних і творчих здібностей шляхом виховання, навчання,

соціалізації та формування необхідних життєвих навичок [2].

Отже, дошкільна освіта в Україні – це цілісний процес, спрямований на забезпечення всебічного розвитку дитини дошкільного віку відповідно до її задатків, нахилів, здібностей, індивідуальних, психічних та фізичних особливостей, культурних потреб та формування у дитини дошкільного віку моральних норм, набуття нею життєвого соціального досвіду.

Здобуття дошкільної освіти є обов’язковою ланкою в освітньому процесі, тому в останні роки органами державної влади впроваджуються заходи спрямовані на забезпечення доступності та якості дошкільної освіти.

За часи незалежності України кількість дошкільних навчальних закладів поступово зменшувалася (рис. 1).



Рис. 1 Кількість дошкільних навчальних закладів в Україні за 1990 – 2016 рр.
(побудовано на основі джерела [4])

Отже, виходячи з даних рис.1 можна спостерігати тенденцію до зниження кількості дошкільних закладів у 1990–2004 рр. Даний процес обумовлений впливом об’єктивних факторів: становлення незалежної держави, складна економічна та соціальна ситуація, і як наслідок зниження народжуваності. Однак, зі скороченням чисельності дошкільних закладів постала проблема у забезпеченні населення місцями у дитячих садочка. В період з 2005 р. по 2014 р. кількість навчальних закладів поступово збільшується, а з 2014 р. знову спостерігається скорочення їх

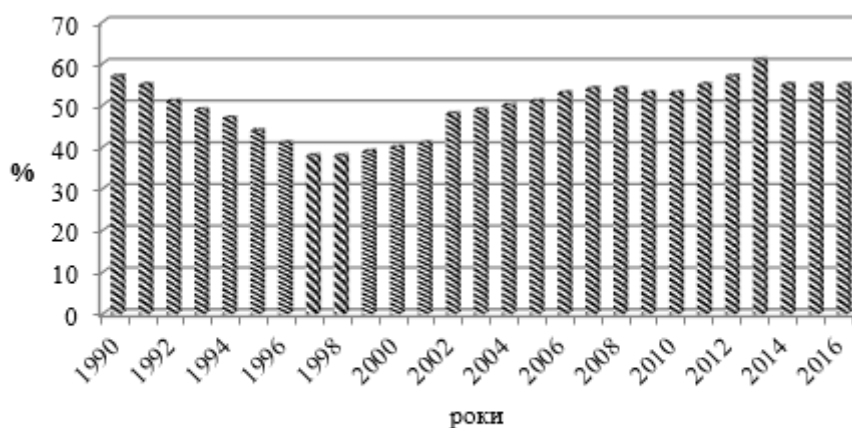
чисельності. З одного боку, позитивна тенденція збільшення кількості дошкільних закладів 2005 – 2014 рр. пояснюється впливом державних органів влади на врегулювання проблем дошкільної освіти та забезпечення її доступності. Так, Міністерством освіти і науки України впроваджено в усіх регіонах та населених пунктах так звану електронну чергу – відкритий і прозорий сервіс для запису у дошкільні навчальні заклади, який надає рівні можливості усім дітям незалежно від можливостей їхніх батьків. Запровадження електронної черги дозволило частково вирішити проблему. Так, наприклад, у

2015 р. найскладнішою була ситуація у Львівській області, де на 100 місць претендувало 144 дитини, а в 2017 р. цей показник знизився до 129 дітей на 100 місць [3].

Зменшення кількості навчальних закладах у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 10% обумовлено військовими діями на сході країни та анексією Автономної Республіки Криму. Оскільки немає об'єктивної можливості враховувати наявність та

роботу дошкільних закладів на непідконтрольних територіях, це відобразилось у даних офіційної статистики.

Однак, для об'єктивного аналізу доступності дошкільної освіти, необхідно оцінити ступень охоплення дітей закладами у відсотках до кількості дітей відповідного віку (рис. 2).



№ Охоплення дітей закладами, відсотків до кількості дітей відповідного віку

Рис. 2 Охоплення дітей закладами у відсотках до кількості дітей відповідного віку (побудовано на основі джерела [4])

Аналіз даних рис. 2 дає змогу зробити висновок, що в Україні понад 50 % дітей дошкільного віку забезпечені місцем у дошкільних закладах. Причинами охоплення не всього контингенту дітей дошкільного віку дитячими закладами, в першу чергу, є не повністю врегульована ситуація з вільними місцями у дитячих садочках, а також бажання батьків самостійно виховувати та розвивати дитину без відвідування дошкільного закладу.

Так, станом на травень 2017 р., в Україні близько 55 % дітей дошкільного віку відвідували заклади дошкільної освіти різних типів. В абсолютних цифрах кількість таких дітей складала близько 1 млн 300 тис. осіб. Однак, проблему з забезпеченням місць у дошкільних закладах повністю вирішено тільки у Житомирській області, де в черзі немає жодної дитини. Позитивна ситуація у Кіровоградській, Сумській, Чернігівській, Луганській, Івано-Франківській та Донецькій областях, де у черзі перебуває менше тисячі дітей. Натомість в Одеській області претендують на місце у закладах дошкільної освіти 18 910 дітей, у Києві – 11 134, у Закарпатській – 6 000 дітей [3].

Підсумовуючи вище наведено, можна зробити висновок, що Міністерством освіти та науки України й органами державної влади розробляються та впроваджуються шляхи вирішення проблеми браку вільних місць у дошкільних навчальних закладах, що забезпечить реалізацію права дитини на отримання доступної та якісної дошкільної освіти.

Список літератури

1. Закон України «Про освіту» (Прийняття від 05.09.2017. Набрання чинності 28.09.2017) [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ru.osvita.ua/legislation/law/2231/>. Дата звернення 10.03.2018
2. Закон України «Про дошкільну освіту» [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ru.osvita.ua/legislation/law/2234/>. Дата звернення 10.03.2018.
3. Сайт Міністерства освіти та науки України. Дошкільна освіта. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://mon.gov.ua/ua/tag/doshkilna-osvita>. Дата звернення 11.03.2018
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення 10.03.2018.

VOCATIONAL ASPECT IN MANAGEMENT STUDIES

Over the recent decade foreign tourism has become one of the fastest growing industries in Ukraine having spurred an increasing demand for the highly qualified professionals. At the same time processes of globalization of the world economy, integration of Ukraine into the European community, socio-economic and political changes and the dynamics of the labor market encourage the development of advanced models of training of competitive professionals. Similarly fast changing business environment and boom of informational technologies influence the approach to the tourist company effective management and lead to the regular skillful personnel shortage in the industry even with more universities graduates of tourism [3;4].

There are several reasons of a gap between the academic curriculum and practical career needs; one of them lies in the discordance of market requirements and class room opportunities which are still not used to the full. Therefore the graduates often are far too incompetent to meet practical challenges of the industry and the market. This article deals with the focus on vocational approach in tourism management teaching which would enhance the training process to meet practical business needs.

Emphasizing the requirements of the industry and forming the teaching content in accordance with it would definitely become the main part of training tourist managers. The experts are arguing about whether universities should provide vocational training or deliver more traditional theoretical learning. However the employers require that graduates possessed established skills for a professional management career like effective teamwork and negotiation skills and therefore are thrusting educators to introduce more practical curriculum. Some tertiary sector institutions have responded with a vocational orientation to whole degrees, others by adding vocational and business skills to subjects.

Although most experts agree that the major foundation of the tourism management should be rooted in the business management discipline including the basic theories and methods of business management with new research incorporated regularly, the curriculum is getting more founded in tourism management reality in different countries of the world. Successful models of course design in Europe, America, Asia or Australia present the curriculum in module structure enhancing the flexibility of professional learning, which is favorable for the formation of adaptability of the graduates.

The curriculum implies carrying out research of the current situation of the industry, learning the market

leaders' experience, the industry problems and development trends to update the teaching materials. Students should be encouraged to participate in the research or to do their own research which would allow them to develop their investigation skills and acquiring valuable experience.

Predominantly case study education provides students with real situations to analyse and research the existing environment, enabling them to understand actual problems and look for original solutions.

During the case study process, teachers and students analyze the most burning situations, discuss the various possible options and are practically involved into the decision making, putting forward their own options. The efficiency of case study education, which is very "student centered", depends on the proper class room interaction. The interesting ideas or unique insights of the students would help them summarize, deduce solutions, hone and deliver them. The teacher's role here is to motivate and thrust the discussion participants and to perform the overall guidance. This interactive method helps promote students' independent thinking and analysis, develop their ability to solve practical problems, enhance understanding of daily work pressures and competition challenges.

Currently tourism management education often uses hotel management related cases, which are simple and realistic. The specific events occurring in the hotel industry make up the unique engine of teaching materials and the whole learning process. It is vital that the current experience of international tourism management should be used in flexible teaching methodology.

Role-play presents a consistent stage of case study regarded as a separate teaching method. Thoroughly organized role-play gives the students an opportunity to review the delivered theoretical course, to implement the conceptual patterns into practice and to achieve a greater understanding of stakeholder positions.

Emotional aspect of the interaction allows to get involved deeper into professional issues and creates additional incentives for the vocational development.

There are several objectives which a teacher or a coach bears in mind preparing a role-play, which usually summarizes a separated learning module [3].

Firstly, the method encourages students to practically apply their theoretical knowledge to a real-life situation which allows them to adopt and master specific patterns. The second objective is to develop higher education skills such as doing research, collecting, analyzing and interpreting data and communicating them in an active way. The third

objective is to provide the opportunity to practice vocational skills like holding meetings or persuading the colleagues in a non-threatening environment. Therefore the students gain an insight into a typical professional activity and get personally involved into it. Using role-plays in most universities of America and Europe was prompted by employers' expectations of graduates [2].

Strengthening practice teaching is the necessary way of improving teaching quality of tourism managers.

If the teaching plan does not include enough practice hours, it should be adjusted. Surely the question is what does "enough" implies quantitatively within tourism management education context.

In most foreign tourism colleges, the proportion of practice teaching is almost half of the whole teaching plan. Ukrainian universities should draw lessons from foreign experience and improve the practice course from the original auxiliary courses to the professional compulsory examination class, introducing proper number of hours and tests. The goal of practice teaching and vocational training is currently becoming the core of the teaching process.

Many foreign tourism colleges have vocational laboratories to provide students with comprehensive simulation of a professional environment and a virtual practice routine. Building such laboratories or upgrading the traditional classrooms or campus premises could present new opportunities for effective professional training.

Another essential option of vocational education is internship in established tourist companies or tour operators where the students can contact directly with the outstanding professionals and top managers of the industry. The contract with these experts should give the students unique life hacks which are impossible to be found in textbooks or online resources. In their turn the tour companies needs to provide feedback to the universities which would allow to adjust theoretical courses according to the updating requirements of the industry.

Therefore vocational training both develop young professional skills, providing them with substantial practical experience and influence the tourism teaching materials.

The requirements for the teachers' qualifications are a subject to be reformed as well. The university should give teachers opportunity to interact with the tourism industry and encourage them to do research, to obtain practical experience in the industry and to adapt to the job requirements.

The tourism teachers, who take the initiative to interact with tour companies, become the vocational education drivers, as they are able to translate management experience into the specific cases, to update their teaching materials and to use operation experiences in class.

It is also a wide spread practice to invite the tour companies managers as visiting professors or trainers who can discuss new horizons and trends of the industry with the class. This approach would help the full-time teachers and students develop deeper understanding of the tourism industry advance.

The tourism theory examination is as important as skills assessment to track the progress of tomorrow's professionals [1]. The course thesis presenting, analysis of acquired skills and practical abilities e.g. of problem solving should be the main evaluation criteria in testing students' expertise. The internship feedback from the tour companies and experts based on meeting working requirements during the internship, level of professional attitude, relationship with colleagues, the ability to act independently under pressure as well as individual creativity and innovation should be included into the assessment procedure. These aspects should become integral parts of the final evaluation tests.

The specialists educated, trained and evaluated this way could be more prepared to act in a competitive environment of modern touristic industry of Ukraine.

References

1. В. К. Федорченко, Н. А. Фоменко, М. І. Скрипник, та Г. С. Цехмістров, *Педагогіка туризму*. Київ, Україна: Видавничий Дім "Слово", 2004.
2. Employer satisfaction with graduate skills: research report. Canberra: Department of Employment, Education, Training and Youth Affairs. 2000. 61 p. [Online]. Available: www.dest.gov.au. Accessed on: March 15, 2018
3. E. K. Armstrong, "Applications of role-playing in tourism management teaching: an evaluation of a learning method university of Canberra", *Journal of Hospitality, Leisure, Sport and Tourism Education*, 2(1), 5-16 p., 2003.
4. J. Koutsoukis, "Graduates unfit for jobs: Survey". *The Age*, 2000.

SOCIAL PARTNERSHIP IN EDUCATION

The development of human capital is a priority area for investment. education is considered as the main strategic resource of such development. Education as part of the social sphere and civil society are in close interconnection.

The world experience allows making sure that it is possible to achieve harmony in society and increase the efficiency of production only in conditions of social peace and cooperation between employees and employers. Harmonization of socio-economic interests between these subjects, as well as between them and the state forms a whole system of social relations, which in the countries with a developed market economy has received the name of the institution of social partnership.

Social partnership in education implies constructive interaction of all public sectors in the development of the education system in the country, creating favorable conditions for various types of education.

The international social partners involved in the Bologna Process are 46 states of the European continent, as well as the European Commission, the Council of Europe, the European Center for Higher Education of UNESCO, the Association of European Universities, the European Association of Higher Education Institutions, the European Student Union, the European Association for Quality Assurance in Higher Education, Federation of Industrialists and Entrepreneurs of Europe and other influential organizations.

There are the main official documents of the Bologna Reform, such as Bergen, London, and Leuven Communiqué, since they define the strategic objectives of the social partnership. The Bergen Communiqué Pan-European Space - Achievement of the Goal [1] states that the strategic objectives of the social partnership are life-long education, ratification of personal and professional competence (development of the methodology of ratification of non-formal education, etc.); quality, indicators, investment efficiency in education; cooperation aimed at competitiveness (training in the workplace, in civil society, the poorer groups of the population, etc.).

There are four main models that differ (centralized / decentralized) the degree of state participation in the system of vocational education and training, as well as the participation of social partners (table 1).

The idea of social partnership as a system of harmonization of labor relations in Ukraine was initiated by the Decree of the President of Ukraine «On the National Council of Social Partnership» [2]

(expired) and implemented in the laws of Ukraine «On Labor» [3], «On Collective Contracts and Agreements» [4], «On Trade Unions, their rights and guarantees of activity» [5], «On employers' organizations, their associations, rights and guarantees of their activities» [6], «On the Procedure for the Resolution of Labor Disputes (Conflicts)» [7], «On State Social Standards and State Social Guarantees» [8], «On Higher Education» [9] etc. International legal instruments on social partnership ratified by Ukraine in different years are also part of the national legal system and are binding.

Table 1

Models of social partnership in education	
Model	Characteristic
Liberal model (United Kingdom)	It is characterized by general tendencies of decentralization of public administration, in which the policy in the field of vocational training is carried out mainly by local authorities and enterprises conducting training. However, the state reserves the right to distribute financial resources aimed at providing training for priority areas of education.
State-dominant model (France)	It is characterized by state planning and management of vocational education and training. The state and relevant local authorities responsible for professional training exercise control over them. Social partners take part in decision-making at the state level. At the inter-branch level, employers' associations that provide special educational needs play an important role in vocational education. At this level, the activity of trade unions is high.
Neocooperative model (Denmark and Netherlands)	It defines the division of roles between the state, companies and trade unions. Associations of employers and trade unions most actively participate in the planning and management of vocational education, and the state legitimizes decisions made on the basis of agreements of social partners.
Partnership model (Germany)	It is defined as a mixed model because the vocational education system operates within the framework of the neo-cooperative, and financing of vocational education is carried out within the framework of a liberal model. In the field of education, the responsibilities of social partners are legally demarcated between the federal government and the land.

Significant steps in this direction are the creation of the National Social Partnership Council under the

President of Ukraine (1993). Effective approaches to improving the training of skilled workers in accordance with the requirements of the social partnership were set out in the Concept of the development of vocational education (vocational) in Ukraine for 2005-2010. However, because of having not received the status of a legal document, this concept could not effectively influence the modernization processes in the system of vocational education on the issues of updating the content, the introduction of modern forms and methods of teaching, management of educational, educational, production, methodical, financial-economics nomic and economic activities and more.

One of the steps in developing a social dialogue (partnership) at the national level is the adoption of the Law of Ukraine «On Social Dialogue in Ukraine» [10] and the creation of the National Tripartite Social and Economic Council [11], which is intended to consider, among others, the issue of vocational training of labor personnel. At the state level, the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «Issues of Management of Certain Public Vocational Education Institutions Subordinated to the Ministry of Education and Science» (expired) [12] and «On Approval of the Program of Development of Vocational Education 2011-2015» (expired) [13] have been issued, which should maximally bring educational institutions closer to the needs of the economy: a specific region, enterprise; to create an effective and flexible system of training of workers, focused on socio-economic development of the country. The implemented decentralization will allow local self-government to make optimal decisions on the training of labor personnel and to strengthen social partnership.

One of the examples of social partnership in Ukraine is DTEK. DTEK, in keeping with the global practice of social responsibility, understands and divides the problems of regions and their inhabitants and takes part in solving territorial problems. The company considers the most effective system approach to problem solving with other stakeholders (government, civil society, and other businesses), so it pays a stake on partnership projects. The company is focused on a systemic social partnership that promotes sustainable socio-economic development of society, and, consequently, sustainable business development. The main instrument for the development of regions in DTEK's activities is the DTEK Social Partnership Program with Territories (PSP). DTEK's main task is to create favorable conditions for living and working in the settlements where the company's companies are located. The state of infrastructure, communal sector, health care system, education, culture and sport determine the quality of life of employees, and, consequently, the quality of their work. It is also clear that life in cities where the DTEK enterprise is a city-making can only be improved by the close cooperation of business, local authorities and, of course, with the active participation of residents.

In May 2008, the Social Partnership Declaration was signed a long-term document defining the basic principles of partnership between the company and the territorial communities of its activities). To date, 22

settlements and 10 districts in 8 oblasts of Ukraine have joined the Declaration. From 2007 to 2013, more than 747 projects were implemented in the framework of the PPP, in which DTEK invested more than UAH 249 million [14].

The decision of the Kyiv City Council approved the city target program «social partnership» [15] in 2016-2018 and the procedure for selecting NGOs to provide financial support from the Kyiv city budget.

References

1. Pan-European Space. *Achievement of the Goal: Bergen Communiqué* [Online]. Available: http://www.aic.lv/bologna/Bologna/Bergen_conf/Reports/0505_03_General_rep.pdf
2. President of Ukraine. 27.04.1993. *Decree No. 151/93, On the National Council for Social Partnership*: [Online]. Available: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/151/93>
3. Verkhovna Rada. 24.03.1995. *Law № 108/95-BP, About payment of labor* [Online]. Available: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-bp>
4. Verkhovna Rada. 01.07.1993. *Law № 3356-XII, On collective agreements and agreements*. [Online]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>
5. Verkhovna Rada. 15.09.1999. *Law № 1045-XIV, On trade unions, their rights and guarantees of activity*: [Online]. Available: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1045-14>
6. Verkhovna Rada. 22.06.2012. *Law № 5026-VI, On employers' organizations, their associations, rights and guarantees of their activities*. [Electronic resource]. Available: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5026-17>
7. Verkhovna Rada. 03.03.1998. *Law № 137/98-BP, On the procedure for resolving labor disputes (conflicts)*. [Online]. Available: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/137/98-bp>
8. Verkhovna Rada. 05.10.2000. *Law № 2017-III, On State Social Standards and State Social Guarantees*. [Online]. Available: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
9. Verkhovna Rada. 01.07.2014. *Law № 1556-VII, On Higher Education* [Online]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
10. Verkhovna Rada. 23.12.2010. *Law of the № 2862-VI, On Social Dialogue in Ukraine* [Online]. Available: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>
11. Verkhovna Rada. 02.04.2011. *Law № 347/2011, On the National Tripartite Social and Economic Council* [Online]. Available: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/347/2011>
12. Cabinet of Ministers of Ukraine. 21.01.2009. *Order № 42-p, Issues of management of certain state vocational schools, subordinated Ministry of Education and Science*. [Online]. Available: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/42-2009-p>
13. Cabinet of Ministers of Ukraine. 27.08.2010. *Order № 1723-p, On the approval of the program of development of vocational education for 2011-2015* [Online]. Available: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1723-2010-p>
14. DTEK: official site. [Online]. Available: <https://dtek.com/about/>
15. Kyiv City Council. February 11, 2016. *The city target program No. 89/89, "Social partnership" for 2016-2018 and the Procedure of selection of public organizations for providing financial support from the budget of the city of Kyiv*. [Online]. Available: <https://kyivcity.gov.ua/content/miskacilova-programa-socialne-partnerstvo.html>

УМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ПЕРЕДОВОГО ПЕДАГОГІЧНОГО ДОСВІДУ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХХ СТОЛІТТЯ)

Особливістю досліджуваного періоду була надзвичайно яскрава палітра прикладів ППД, рекомендацій щодо вивчення й узагальнення його, а також визначення умов, за яких він протікає ефективно. Саме в цей період чітко визначалося: процес вивчення й узагальнення ППД залежить від того, наскільки правильно й раціонально його організовано, чи відповідають провідним особливостям досвіду мета і завдання його вивчення. При цьому мета обов'язково має узгодитися з потребами практики, прогнозами науки, можливостями впровадження. Так, Т. Хмара, як один із варіантів, пропонувала таку схему вивчення ППД: визначення теми (проблеми), обґрунтування її актуальності; попереднє вивчення; теоретична підготовка і складання програми роботи і основне вивчення досвіду; корекція його; визначення загальної ідеї для її поширення; розробка відповідних рекомендацій [1, с. 96].

Аналіз матеріалів педагогічної преси досліджуваного періоду [2], свідчить що серед умов ефективності організації і розповсюдження ППД називалися потяг, потреба вчителя вдосконалювати навчально-виховний процес, і власного зростання самоосвіти; стимулююча діяльність адміністрації школи, що створює умови для роботи вчителів-носіїв передових ідей; цілеспрямована робота кабінетів педагогіки, інспекторів інститутів підвищення кваліфікації; взаємозв'язок школи і ВПНЗів.

Підкреслюючи особливу роль учителя у виникненні і розповсюдженні ППД, засоби масової комунікації звертали увагу на риси якості його, що посилюють, стимулюють педагогічні ідеї. Наприклад, для 50-х років портрет такого вчителя-майстра виглядав таким чином: учитель повинен брати активну участь у будівництві комунізму, бути організатором суспільно-корисної праці учнів; уміти заохотити учнів ідеєю творчого перетворення природи; уміти не тільки давати знання, а й включати дітей в працю; уміти заохочувати творчою діяльністю; крім того, вчитель повинен бути спостережливим, з глибоким інтересом до людей, природи, праці, науки, літератури, мистецтва, жити повноцінним життям; його знання повинні мати політехнічний характер, а сам він повинен постійно розширювати власний кругозір, що дасть можливість вчителю пов'язувати школу з життям, а також бути дослідником, який постійно активізує розумову діяльність.

На сторінках тогочасної періодичної преси зазначалось, що свої творчі зусилля вчителі-новатори спрямовують для створення системи роботи, що забезпечує глибоке і міцне оволодіння школярами основами наук, виробітку марксистсько-ленінського світогляду. Їхні новаторські пошуки визначаються завданнями, поставленими перед школою, й спиралися на досягнення педагогічної науки. Високих результатів в навчанні і вихованні досягають і учителя, які не є новаторами, але творчо використовують досвід кращих з урахуванням конкретних умов своєї роботи [2, с. 53].

У педагогічній пресі не тільки зверталась увага на відображення певних якостей і рис учителя-носія ППД, а й вказувались причини, що спонукали його до створення цього досвіду.

Серед яскравих особистостей, по праву, першість належала А. Макаренку. На сторінках педагогічної преси протягом досліджуваного періоду науковці подали портрет педагога-майстра, якому були притаманні такі риси: глибока ідейність у рішенні складних питань, комуністичного виховання, гуманізм як турбота про людину, творчий підхід до вирішення проблем; широкий підхід до вирішення проблем; широкий загальнокультурний кругозір; творча ініціатива. Характеризуючи А. Макаренка як педагога-новатора, дописувачі підкреслювали і його новаторські позиції, ідеї в галузі виховання особистості, формування колективу, його прагнення до пошуку нових прийомів педагогічного впливу, глибоке вивчення праць і діяльності педагогів минулого, ретельний аналіз явищ суспільного життя.

Засоби масової комунікації, зокрема періодичні видання, знайомили педагогічну громадськість з молодими вчителями, які «бурно» входили в педагогічну науку і практику. Одним з таких став у 70-ті роки вчитель другої Ананьєвської середньої школи, Одеської області М. Гузик, який у подальшому став відомим учителем-новатором.

Розкриваючи досвід М. Гузика, журнал "Народное образование", 1978 р. № 6 відзначав якості й риси вчителя, які забезпечили йому високий статус викладача-новатора, носія ППД. Незадоволеність вчителя пасивною позицією учнів на уроці, низьким рівнем знань; відсутність у школярів пізнавальної потреби, інтересу до знань, до науки, не сформованість таких якостей як самостійність, активність, здатність до самоконтролю зумовили пошуки М. Гузика у цьому

напрямі. Створення учнівського товариства "Пошук" проведення уроків-семінірів різних видів (теоретичний, експериментально-дослідницький, узагальнення даних експериментальних робіт, моделювання тощо) і уроків-лекцій, складання текстів самостійних робіт для учнів трьох рівнів складності сприяло навчанню учнів висловлювати свої думки, відстоювати й обґрунтовувати перед усім класом свої шляхи рішення виробничих проблем, побороти психологічні бар'єри [3].

Ретельний аналіз власної практики з позиції науки, свідомого керівництва набуттям потрібних професійних умінь і навичок, дослідництва, експериментування, творчого пошуку, як свідчить проведене дослідження сприяє ефективному виявленню, розповсюдженню і впровадженню ППД. У засобах масової інформації зазначалось, що кожний педагог повинен навчатися аналізувати власний практичний досвід з позиції сучасної науки, набувати потрібних професійних умінь і навичок, оволодівати справжньою педагогічною майстерністю. В цьому йому допомагають знання об'єктивних факторів навчального процесу, які впливають на нагромадження особистого досвіду, етапів розвитку власної професійної діяльності, шляхів формування передового педагогічного досвіду тощо [4]. Наприклад, учителька російської мови і літератури СШ № 3 м. Полтави Н. Іванищенко яка досягла високих результатів у педагогічній діяльності, розповідаючи про початок своєї самостійної роботи, як характерну рису цього періоду підкреслила орієнтування на приклади. Зразками для неї були уроки, відвідувані підчас педагогічної практики, уроки улюблених учителів та уроки, які вона сама давала під керівництвом методистів. Спостерігаючи працю досвідчених колег, аналізуючи їхні поради на власній практиці, Н. Іванищенко переборювала труднощі, набувала потрібних професійних умінь. Вдало проведені уроки приносили внутрішнє задоволення, спонукали до професійного удосконалення.

В. Паламарчук зазначала, що вивчення, узагальнення, розповсюдження ППД залежить від методичного переозброєння вчителів, яке ще відбувається не оптимально. По-перше, не враховуються різні підготовленості вчителів, їхні особисті якості, по-друге, сам процес не відповідає сучасним вимогам, внаслідок низького професійного рівня частини вчителів, браку інтересу в них до поповнення знань.

Керівники шкіл опанували нові ідеї в семінарах. Так, у м. Києві працював семінар для керівників опорних шкіл міста. Загальна схема занять: 1) вступна лекція науковця з проблеми даного заняття; 2) відвідування відкритих уроків; 3) захист учителем свого варіанта уроку; 4) обговорення уроків; 5) підведення підсумків.

Семінар для керівників шкіл з проблеми формування загально навчальних умінь учнів середньої школи № 157 Києва відбувся за планом: 1) повідомлення теми і мети заняття, ознайомлення з планом семінару, розкладом відкритих уроків, їх темою і метою, рекомендаціями з проблеми розвитку загально навчальних умінь (кожному учаснику вручається картка з цією інформацією); 2) відвідування відкритих уроків; 3) самоаналіз уроків учителями; 4) виступ керівника семінару; 5) виступ заступника директора з навчально-виховної роботи; 6) обговорення уроків учасниками семінару з позицій оптимізації навчально-виховного процесу і мети даного семінару.

Особистісний, диференційований підхід до втілення ідей ППД і НДР реалізується не тільки завдяки адаптації змісту нової ідеї до рівня педагогічної майстерності вчителя, а й одбору оптимальних методів і форм роботи.

Вивчення досвіду вчителів вимагає багато часу, тому що система їх роботи перевіряється результатами: якістю знань, успішністю тощо. Особа роль у вивченні і розповсюдженні кращих учителів належить інспектору, який повинен добре знати роботу вчителів, директорів і завідувачів навчальної частини шкіл, уміти схарактеризувати її і виявити нове, передове в їхній діяльності.

З цією метою інспектор шкіл повинен був серйозно проникати у сутність навчально-виховного процесу, аналізувати стан навчання, виявляти недоліки в роботі вчителя і розкривати його досягнення. Здійснення цих завдань вимагало від інспектора знань дидактики і методик, педагогічної і методологічної літератури. Інспектора шкіл узагальнювали і описували систему роботи кращих учителів. Інспектора об'їздно, виїжджали на місця перевірок школи, знайомилися з учителями.

Таким чином, аналіз матеріалів періодичної преси свідчить, що вивчення і розповсюдження передового педагогічного досвіду у досліджуваній період залежали від потреби вчителя вдосконалювати навчально-виховний процес, і власного зростання самоосвіти; стимулюючої діяльності адміністрації школи, що створювала умови для роботи вчителів-носіїв передових ідей; цілеспрямованої роботи кабінетів педагогіки, інспекторів інститутів підвищення кваліфікації; взаємозв'язку школи і ВПНЗів.

Список літератури

1. Т. Хмара, "Орієнтовна програма вивчення і узагальнення передового педагогічного досвіду", *Педагогіка: Республіканський наук.-метод.збірник*, № 28, с. 96-99, 1989.
2. А. Хрипкова, "Опыт комплексного решения учебно-воспитательных и оздоровительных задач в школе продленного дня", *Советская педагогика*, № 6, с. 44-55, 1979.
3. С. Курило, "Творческий поиск", *Народное образование*, № 6, с. 91-93, 1978.
4. І. Кривонос, "Про педагогічний досвід учителя", *Радянська школа*, № 1., с. 74-77, 1979.
5. І. Кривонос, *Передовий досвід у школі*. Київ, УРСР: «Знання», 1982.

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Підвищення суспільних вимог до рівня підготовки випускників вищих навчальних закладів та загострення економічних проблем в умовах зростання конкуренції на ринку освітніх послуг та ринку праці, обумовлюють внесення змін у процеси формування професійних компетентностей. Незважаючи на зростання кількості дидактичних наробок і появу нових педагогічних технологій, проблема ефективного педагогічного впливу, що враховував би когнітивні особливості студента, залишається актуальною.

Проблема забезпечення якісної підготовки випускників внз є комплексною, адже її утворюють багато причин: трансформація освітньої системи у напрямку набуття відповідності європейським стандартам; заміна професійного відбору на навчання у внз рейтингом за результатами ЗНО і відповідна переорієнтація шкільного навчання з «запам'ятовування» на «впізнавання»; погіршення демографічної ситуації; швидкий розвиток інформаційних технологій, що значно збільшує можливості, проте, формує споживацьке ставлення до інформації та сприяє розвитку фрагментарності сприйняття; падіння рівня мотивації до навчання та багато інших. Значна частка з них є обмежувачами для внз, адже впливати, наприклад, на демографічну ситуацію чи систему зарахування на навчання останній не в змозі. З огляду на це, зростає актуальність пошуку технологій, які доступні впровадженню на рівні внз, та які дозволяли б поліпшити кінцевий результат професійної підготовки майбутнього випускника. Об'єктивні можливості впливу вузу при цьому обмежуються в основному впливом на навчальну поведінку студента.

Враховуючи зазначене вище, одним з перспективних напрямів, що надає можливості підвищити навчальний потенціал і, відповідно, якість підготовки студента, слід вважати методологію поведінкової економіки, розроблену Д. Канеманом, А. Тверські, П. Словіком [1; 2]. Визначені ними закономірності поведінки людини при прийнятті рішень, дозволяють прогнозувати систематичні помилки, що припускаються людьми, і, відповідно, відкривають можливості щодо їх подолання. Запропонована ж нобелівським лауреатом 2017 року Р. Талером концепція архітектури вибору [3; 4], завбачає ще більш радикальний підхід, пропонуючи побудову умов у ситуації вибору здійснювати таким чином, аби унеможливити помилковий вибір. Застосування такого підходу до організації навчальної поведінки

студентів внз, втім, залишається недослідженим і потребує подальшого вивчення.

Метою роботи є визначення поведінкових аспектів організації навчальної роботи студентів, які мають враховуватися для підвищення ефективності та якості навчання і професійної підготовки шляхом використання архітектури вибору.

З огляду на те, що в реальності жодна людина не є раціональною [1], студенту властиві усі когнітивні викривлення та вади, які впливають на вибір ненайкращих або навіть помилкових рішень. Втім, значна частка помилкових дій є системними помилками, а отже – піддається прогнозуванню та може бути усунена, шляхом усвідомлення структури факторів, які обумовлюють поведінку, оскільки усвідомлення механізму та перебігу когнітивних процесів дає можливість впливати на їх результати [2].

Узагальнення чинників, що призводять до систематичних помилок, дозволило визначити Д. Канеману та А. Тверські достатньо обмежене коло психологічних механізмів, які за певних умов призводять до помилкових виборів при прийнятті рішень. Провідну роль в цьому, як було визначено, відіграють чинники безпосереднього контексту (фреймінг) та також способи спрощення прийняття рішень з опорою на інтуїцію та досвід (евристики) [1].

Втім, те, що породжує проблему, може бути використане і в якості інструменту для її подолання. Це доводить у своїх роботах Р. Талер, головною ідеєю якого є надання людині більшої можливості отримання результатів шляхом обмеження її можливостей вибору неефективних та помилкових варіантів поведінки через створення відповідних умов та спрямування певним чином. Такий м'який вплив на вибір людиною способів та варіантів поведінки, що призведуть її до більш високого рівня якості життя, оздоровлення та результативності, Р. Талер називає «архітектурою вибору», а людину, що створює умови, в яких вибір негативних варіантів обмежено – відповідно називає «архітекторами вибору» [3].

Розуміння того, в якій ситуації та в який момент часу людина приймає рішення, дозволяє впливати на вибір шляхом зміни ситуативних чинників або зміни сприйняття ситуативних чинників, що може відбуватися за рахунок того чи іншого способу подання інформації (фреймінг). Також вплив на остаточний вибір людиною варіанту можливий за умови знання, які з процесів когнітивного спрощення ситуації (евристики) вона

використовує. Д. Канеман та А. Тверські визначили, що існує три види такого спрощення: евристики доступності, евристики репрезентативності та евристики емоційності. Отже, в загальному випадку механізм корекції правильності вибору включає ідентифікацію залучених когнітивних процесів, та застосування відповідно до ситуації відомих засобів активізації або гальмування ідентифікованих евристик.

Навчальна діяльність студента, будучи провідним чинником, що забезпечує ефективність та якість професійної підготовки, також може бути представлена як послідовність індивідуальних рішень студента стосовно вибору поведінки. При цьому можна стверджувати, що існує коло типових поведінкових проявів, які суперечать цілям навчання та які вже протягом тривалого часу в педагогічній науці відомі як проблеми забезпечення навчальної успішності [5].

Традиційно до чинників, що обумовлюють навчальну успішність відносять особистісні характеристики, інтелектуальні, мотиваційні та організаційні [5]. При чому основні проблеми і неефективність навчання переважно пов'язують з останніми двома: нестачею або несформованістю навчальної мотивації та неоптимальною організацією навчальної діяльності. В контексті поширення останнім часом компетентнісного підходу до навчання у ВНЗ проблематика дещо розширилася за рахунок появи «нових» проблем: необхідності формування автономності та комунікативності студента у питаннях, що пов'язані з майбутньою професійною діяльністю.

Власні дослідження, що проведені на вибірках студентів 2 та 5 курсів, що навчаються за економічними спеціальностями, свідчать, що усі згадані проблемні аспекти інтегровані у систему індивідуальних рішень, що приймаються студентом стосовно навчальної діяльності, і майже всі вони можуть бути представлені як відхилення від оптимальної послідовності навчальних виборів.

Так, процес формування знань з навчальної дисципліни може супроводжуватись низкою рішень студента, які стосуються: сприйняття навчального матеріалу та вибору форм сприйняття; запам'ятовування навчального матеріалу; аналізу навчального матеріалу та визначення причинно-наслідкових зв'язків; визначення практичної корисності та пріоритетів у засвоєнні навчального матеріалу.

Кожний з компонентів має бути забезпечений індивідуальними рішеннями студента щодо організації власної аудиторної та самостійної роботи. Відповідно, кожне з цих рішень може містити як вибір варіанту, щодо активної участі в навчальному процесі, так і варіанту, який передбачатиме ухилення від навчальної діяльності, і як наслідок – низьку результативність навчання. З точки зору підходу архітектури вибору, управління навчальною поведінкою студенту передбачатиме унеможливлення тих варіантів вибору, які суперечитимуть формуванню стійких знань і не

дозволять студенту опинитися за межами навчального процесу. Таким чином у ситуації прийняття рішення студентом про початок сприйняття навчального матеріалу та про адекватні форми сприйняття має містити переважаючу цінність саме тих виборів, які дозволять сприйняти матеріал у повному обсязі і підтримувати ефективність сприйняття протягом усього етапу опрацювання навчального матеріалу. Це передбачає застосування методів залучення уваги, інтеграції поточної навчальної діяльності з системою актуальних ціннісних орієнтацій студента, усунення інших можливих об'єктів та процесів, що можуть заважати сприйняттю та які потенційно могли б вплинути на результативність цього процесу.

Відповідно, завдання викладача за такого підходу полягає у ідентифікації навчальних проблем, що виникають внаслідок обрання студентом неоптимальних варіантів навчальної поведінки, ідентифікації точок прийняття рішень студентом стосовно цих проблем, та створення умов, що підвищать суб'єктивну цінність для студента вірних варіантів поведінки, або унеможливлять вибір помилкових варіантів.

Потенційною проблемою за такого підходу може бути створення архітектури вибору для суперечливих завдань: наприклад, проблема формування мотивації до оволодіння навчальним матеріалом та завдання створення комфортних умов для оволодіння навчальним матеріалом. Ситуація в такому випадку вирішується визначенням більш пріоритетного завдання, що й обумовлює послідовність дій стосовно створення умов для прийняття рішення.

Таким чином, використання підходу архітектури вибору для підвищення ефективності та якості навчання і професійної підготовки може бути реалізовано в межах викладання навчальних дисциплін, надаючи можливості викладачу збільшити потенційні можливості щодо розкриття їх особистісного та професійного розвитку.

Список літератури

1. Д. Канеман, П. Словик, А. Тверські "Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения", Харьков, Украина: Гуманитарный центр, 2005.
2. Д. Канеман, "Думай медленно... Решай быстро", Москва, Российская Федерация: АСТ, 2013.
3. Р. Талер и К. Санстейн, "Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье", Москва, Российская Федерация: Манн, Иванов и Фербер, 2017.
4. Р. Талер, "Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать", Москва, Российская Федерация: Эксмо, 2017.
5. Н. Ф. Шевченко та А. І Шевченко, "Успішність студентів як проблема педагогіки вищої школи: аналітична записка", *Вісник Запорізького національного університету*. №2, с. 215-219, 2009. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2009/Pedagogi-2-2009/215-219.pdf>. Дата звернення: 25.03.2018.

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ ТРАЄКТОРІЇ НАВЧАННЯ

На сьогодні в системі вищої освіти спостерігається тенденція посилення персоналізації навчання, а не застосування типової програми навчання для всіх студентів. Такий перехід може стати важливим аспектом формального навчання. Персоналізація може бути досягнута завдяки адаптації траєкторії навчання в сучасних системах дистанційного або онлайн-навчання, що у свою чергу побудовані з використанням адаптивних методів і моделей.

Системи онлайн-навчання вважаються адаптивними, коли вони можуть динамічно змінюватися, щоб краще відповідати цілям та суб'єктам навчання, реагуючи на інформацію, зібрану під час процесу навчання [1].

Адаптивне навчання – це освітня технологія, яка активно використовує комп'ютерну техніку як інтерактивні засоби. Дозволяє організувати навчальний процес відповідно до індивідуальних потреб і можливостей кожного студента, визначити рівень його поточної підготовки, раціонально підібрати завдання і вправи, а також оперативно відстежити хід засвоєння матеріалу. Інформаційна система пристосовує подання навчального матеріалу під індивідуальні потреби студента, найчастіше це відбувається у форматі відповідей на питання і завдання. Головна завдання технології – створення адаптивної моделі навчання, яка перетворює студентів з простих слухачів в активних учасників навчального процесу.

Метою адаптації є оптимізація взаємозв'язку між вимогами до навчання та змістом курсу, отже, результат навчання може бути отриманий при мінімальному часі та взаємодії, витраченому на курс.

Траєкторія навчання визначається як послідовність навчальних завдань або діяльностей, призначених для надання студенту допомоги у вдосконаленні своїх знань або навичок за навчальною дисципліною [2]. Метою складання такої траєкторії навчального шляху є надання студентам найбільш прийнятної індивідуальної навчальної об'єкта, відповідно до можливостей студента.

Підходи до формування оптимального (чи наближеного до оптимального) способу навчання, адаптованого до контексту навчання, є важливою проблемою адаптації онлайн-освіти. Оптимальний шлях навчання може зменшити пізнавальне перенавантаження і дезорієнтацію студента; тому його застосування покращить результати навчання студентів та ефективність адаптації в системах онлайн-навчання.

З метою автоматизації побудови траєкторії навчання повинні обиратися правильні елементи та їх розташування в належній послідовності за визначеним алгоритмом. Вибір і послідовність таких елементів можуть визначатися як певними характеристиками студента, наприклад, за його стилем навчання, перевагами, здібностями або деякими обмеженнями, так і передумовами курсу та тривалості навчання.

Тобто, алгоритм генерації навчальної траєкторії повинен здійснювати пошук найкращої відповідності між кожним студентом з одного боку; і навчальними дисциплінами, або педагогічними вимогами з іншого.

Головною проблемою для побудови такого алгоритму є поєднання широкого розмаїття серед людей з особливими характеристиками навчальних об'єктів. Вирішення такої проблеми потребує детального вивчення стилів навчання, пізнавального стилю, цілей навчання, а також моделей предметної області, структури знань та навчальної програми.

Адаптація траєкторії навчання передбачає кілька процесів. А. Гарридо та Е. Онадіанія у своїй роботі [3] запропонували п'ятиступеневу схему персоналізованого електронного навчання. Ці кроки можуть ілюструвати процес адаптації навчального шляху до онлайн-системи навчання (рис. 1):

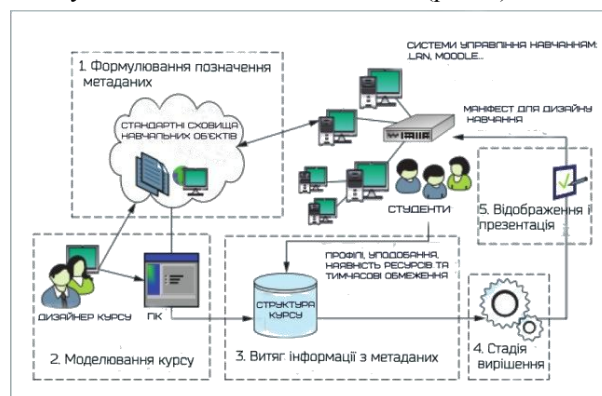


Рис. 1. П'ятиступенева схема персоналізованого електронного навчання

1. Формулювання позначення метаданих. Цей процес зазвичай відбувається під час створення навчальних об'єктів. Об'єкт навчання є ресурсом, цифровим або не цифровим, що може бути використаний для підтримки навчання. Для вирішення питання про персоналізацію повинні бути описані принаймні три характеристики: платформа для таких об'єктів, інформація про профіль студента та взаємовідносини між навчальними об'єктами.

2. Моделювання курсу. Електронний курс спочатку розробляється для всіх користувачів. На цьому етапі об'єкти навчання адаптуються до студентських профілів. Наприклад, автор може поширювати запис метаданих шляхом адаптації до класифікації стилю навчання студентів. Тим не менш, сумісність і узгодженість між навчальними об'єктами повинні бути розглянуті до внесення будь-яких коректив.

3. Витяг інформації з метаданих. Основним процесом на даному етапі є відображення інформації метаданих навчальних об'єктів та автоматичне створення структури курсу через адаптаційні механізми. Процес відображення за допомогою задоволення обмежень може бути побудований за допомогою математичних моделей. Потім курс створюється шляхом співставлення навчальних об'єктів із інформацією про студента.

4. Стадія вирішення. Результатом етапу вирішення є адаптований навчальний проект (навчальна траєкторія) або послідовність навчальних об'єктів, що задовольняє потреби студентів.

5. Відображення і презентація. Цей процес полягає у перетворенні розрахункового дизайну навчання на стандартну мову для системи управління навчанням. Цей процес буде генерувати документ відповідно до дизайну системи навчання, і студент може переміщатися за вмістом траєкторії.

Одним з головних критеріїв адаптації до навчального процесу є мінімізація шляху або траєкторії індивідуального навчання.

Перший спосіб такої мінімізації полягає в тому, щоб сформулювати шлях навчання як проблему агентів-продавців, що подорожують. У цій проблемі кожен агент прагне звести до мінімуму шлях власної подорожі, одночасно відкриваючи місце розташування між різними агентами на кожному кроці. Таким чином, маємо спосіб адаптації до навчального шляху, під час мінімізації кожної фази часу, коли студенти взаємодіють з навчальними об'єктами.

Оскільки один критерій з кількома обмеженнями не може адекватно відображати проблему, знадобиться формулювання проблеми з більш ніж одним критерієм. Для формування адаптації траєкторії навчання може бути запропонована багатокритеріальна задача оптимізації. Умови, які повинні бути виконані, - поняття співвідношення, задоволення передумов, рівень складності. Автор "PC2PSO: персоналізована композиція електронного курсу, що базується на оптимізації рою часток" формулює проблему оптимізації навчального плану, яка вимагає мінімізацію чотирьох цільових функцій [4]: (1) чи відповідають поняття навчання очікуваній навчальній меті; (2) складність матеріалу електронного навчання відповідає здатності учня, (3) обмеження часу навчання та (4) баланс ваги навчальних концепцій.

Для адаптування оптимальної траєкторії навчання пропонується два етапи:

1. Визначення найменшої мінімальної матриці витрат між кожною парою курсів.

2. Пошук та побудова ідеального навчального шляху для кожного студента.

Проблема навчальної траєкторії також може бути сформульована як зважений спрямований граф, де кожен вузол представляє одиницю курсу. Тоді оптимальна навчальна траєкторія для окремого студента формує контекст, що базується на мінімальних витратах на курс навчання та відповідну персональну інформацію.

Після формування моделі побудови траєкторії навчання, визначаються методи та підходи в залежності від поставлених завдань. Для цього пропонується еволюційний генетичний алгоритм - метод рою часток або мурашиний алгоритм для вирішення адаптації шляхів навчання на основі проблеми задоволення обмежень. Серед цих методів мурашиний алгоритм найбільш часто використовується для вирішення проблеми формування шляху навчання.

Незважаючи на те, що за останні роки достатньо важливих робіт було спрямовано на адаптацію навчального процесу, цей напрям досліджень ще тільки починає формуватися та набувати конкретних реалізацій, які дозволяють адаптувати навчальний шлях в системах онлайн-навчання.

Отже, адаптивна траєкторія навчання дозволяє підвищити ефективність освітнього процесу в системах онлайн-навчання, однак реалізація індивідуальних навчальних шляхів в реальному житті стикається зі значними труднощами, пов'язаними з їх впровадженням в педагогічну діяльність. У подальших дослідженнях буде зосереджено увагу на врахуванні як типу кожного навчального завдання, так і думок експертів щодо визначення й оцінки стилю навчання студентів з метою адаптації та персоналізації навчання.

Список літератури

1. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, и Р.Н. Яценко, "Адаптивная система дистанционного обучения", *БИЗНЕС ИНФОРМ*, №4(2), с.174-178, 2010.
2. С.А. Вдовина и И.М. Кунгурова, "Сущность и направления реализации индивидуальной образовательной траектории", *Интернет-журнал «Наукоедение»*, Вып. 6, 2013. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-napravleniya-realizatsii-individualnoy-obrazovatelnoy-traektorii>. Дата обращения: Март 22, 2018.
3. A. Garrido and E. Onaindia, "Assembling Learning Objects for Personalized Learning: An AI Planning Perspective," *Intelligent Systems, IEEE*, vol. 28, pp. 64-73, 2013.
4. Y.-L. Chi, T.-Y. Chen, and W.-T. Tsai, "Creating Individualized Learning Paths for Self-regulated Online Learners: An Ontology-Driven Approach," *Cross-Cultural Design*. vol. 8528, P. L. P. Rau, Ed., ed: Springer International Publishing, 2014, pp. 546-555.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

Аграмакова Н. В., Писаревська Г. І. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСАЛОМ ЯК СКЛАДОВА БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	3
Азізова К., Ус Ю. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ	5
Айоринде М. Б. ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ СТРАН ЕС	7
Алексєєнко І., Полтініна О. УЗАГАЛЬНЕННЯ ЧИННИКІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	9
Баланович А. М. СУТНІСТЬ РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ..	11
Баркова К. О. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ІЗ СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА	13
Божко М. В. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПШЕНИЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	15
Бріль М. С., Мащенко М. А. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	17
Вейц О. ДЕКЛАРУВАННЯ ПОСАДОВЦЯМИ КРИПТОВАЛЮТ ЯК СПОСІБ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КОРУПЦІЙНИХ ДОХОДІВ	19
Велика О. Ю. ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ МІЖ ПРИВАТНИМИ ТА ПУБЛІЧНИМИ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ	21
Власенко Т. А., Грузд М. В. РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА	23
Вовк К. М. ДІЛОВІ АСПЕКТИ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ – КОНЦЕПЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ	25
Гаваагийн Б. ОСОБЕННОСТИ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА В КОМПАНИЯХ МОНГОЛИИ И ЕВРОПЫ	27
Gavkalova N., Amosov O. DECENTRALIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION IN UKRAINE: MODERN TRENDS	29
Гаврильченко О., Пустовгар С. ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ	31
Гагарінов О. В. СИСТЕМНА ЗНАЧУЩІСТЬ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЬОВИХ ОРІЄНТИРІВ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	33
Глебова Н., Леонова Ю. ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗГІДНО З МСФЗ	35
Голофаєва І., Авраменко О. ФІНАНСОВА ЛОГІСТИКА ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	37
Гомон М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	39
Гончарова К. І. ВПЛИВ РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	41

Горобинська М. В., Гіль С. Є. РЕАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	43
Гришина В. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ	45
Gura V. INNOVATIVE ENTERPRISE AS A BASIS FOR DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	47
Дейнеко Є., Калінкін Д. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ	47
Демченко Г. В., Захаров В. А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОЧОЇ ГРУПИ З АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	51
Дзеніс В., Дзеніс О. НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	53
Єфремова Л. БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	55
Зілінська А. С. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОСЛУГ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	57
Зубко Д. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БРЕНДУ	59
Ivaniienko K. THE METHODOICAL APPROACH TO STRATEGIC SITUATION MONITORING OF THE EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	61
Кайнова Т. В. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	63
Карпова В., Костяна О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАГАЗИНІВ БЕЗМИТНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	65
Кіпа М., Добринь С. ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА – МЕХАНІЗМ ДЛЯ ФІНАНСОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ.....	67
Козлова І. М., Костіна О. М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	69
Kolodiziev O., Kolodizieva T. IMPLEMENTATION OF SYSTEM APPROACH WITHIN SOLVING OF MODERN PROBLEMS IN FINANCIAL FLOWS MANAGEMENT OF ENTERPRISES	71
Коюда В. О. ІНФОРМАЦІЯ – СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
Кривобок К. В., Кіпа Д. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	75
Кривцова Т. О. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....	77
Кудіна О., Тютлікова В. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	79
Лебідь О., Зуєва О. ВПЛИВ РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ	81
Леонова Ю. АНАЛІЗ ПОПУЛЯРНОСТІ ТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ	83
Lepetukha N. V., Martiyanova M. P. RATING EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINIAN REGIONS	85

Липов В. АЛЬТЕРНАТИВНІ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: МІЖ БАГАТСТВОМ НАЦІЙ ТА СУСПІЛЬНИМ ЩАСТЯМ.....	87
Макаренко В. Ю., Безкоровайна Л. В. ДЕФІНІЦІЯ «VALUE» В КОНТЕКСТІ РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ.....	89
Малишко Є. О., Чернишов В. В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	91
Марачевська А. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АКТИВІЗАЦІЇ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ.....	93
Мартиненко М. В., Томах В. В. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	95
Матвієнко-Біляєва Г. Л. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	97
Маціканич І. М. МОНИТОРИНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ	99
Мельник А. О. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА»	101
Мельник А. О., Резнікова Т. О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ОСНОВІ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ТНК	103
Морозова Н., Місюра Є. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В УКРАЇНІ	105
Муренець І. Г., Чередник А. О. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ.....	107
Назарова Г. В., Дем'яненко А. А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ “БЕЗПЕКА”	109
Новиков Д. Ф. СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ МАРКЕТИНГА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОНТРАКТОВ.....	111
Новіков Ф., Савченко М. ВИЗНАЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ В ЕКСПЕРТИЗІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	113
Огородня Є. М. РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН	115
Omarov Elvin. Sh. TRADE MARKETING AS AN ELEMENT OF MANAGING CONSUMER BEHAVIOUR DURING CRISIS.....	117
Омелаенко Н. Н. ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	119
Паляничка Є. М. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ МАРКЕТИНГУ.....	121
Пасько М. І. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Пилипенко С. М. ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	125
Писарчук О. ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ОБЛІКОВИХ КАТЕГОРІЙ НА ШЛЯХУ ЄВРОПЕЙСЬ-КОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	129
Piddubna L. I., Horobynska M. V. INSTITUTIONAL TECHNOLOGIES OF REGULATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	129
Плеханова Т. Є. СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	131

Погосян Л. ОСНОВНІ БЛОКИ АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНОГО НАПРУЖЕННЯ.....	133
Поклонська Л. С., Геращенко І. М. СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	135
Полюхович М. В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В АЕРОПОРТАХ.....	137
Понікаров В., Федорищева О. ПЕНСІЙНІ СИСТЕМИ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	139
Пономаренко О., Лісна І АКТИВІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	141
Попов О. Є., Соболева І. В. ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	143
Притиченко Т. І., Ус М. І. МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	145
Пукала Р. СТРАХУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОБМЕЖЕННЯ РИЗИКУ СТАРТ-АПІВ (START-UPS).....	147
Рожко В. І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	149
Салюк А. П. СУЧАСНЕ СТАВЛЕННЯ ДО БРЕНДУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РЕЙТИНГОВОГО СПРИЙНЯТТЯ	151
Самадашвили У. ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В ГРУЗИИ.....	153
Сахаров П. О., Волковська Я. В. РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	154
Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН	156
Сердюков К. Г., Кайдаш О. В. ОСОБЛИВОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНИ	158
Серікова А. БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	160
Серова І. ПИТАННЯ ЗІСТАВЛЕННЯ ДАНИХ В МІЖНАРОДНІЙ СТАТИСТИЦІ	162
Sigaieva T., Veretennykova A. MODERN CONCEPTS OF WORK ORGANIZATION IN VIRTUAL ENTERPRISES	164
Смоляк В. А., Андрійченко Ж. О. КОНВЕРГЕНЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СТРАХОВИХ РИНКІВ	166
Sobolev V. WORLD EXPERIENCE OF PROJECT MANAGEMENT.....	168
Солодовнік О. О. РОЗВИТОК ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КРАЇНАХ З НИЗЬКИМ І СЕРЕДНІМ РІВНЕМ ДОХОДУ	170
Стахорська С. І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	172
Степаненко С. В. УПРАВЛІННЯ ОПОРОМ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН	174
Тер-Карапелянц Ю. М. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ IT-КОМПАНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	176
Тирінов А. В., Погрібняк Д. С. ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	178

Уманс Т., Строкович Г. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	180
Фесенко І. А., Лялін Н. С. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ БУРЯКОЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	182
Хвостіков А. І. ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	184
Higuchi T. PROBLEMS OF CORPORATE GOVERNANCE AND MANAGEMENT OF SONY CORPORATION.....	186
Ходаківська М. Ю. ЛОЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	188
Чекштуріна В. М., Зима О. Г. АКТУАЛЬНІ ФОРМАТИ БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЙ ПОЧАТКУ ХХІ СТ.	190
Cherkashyna T., Pyvavar I. A STUDY OF THE EFFECTIVENESS OF NATIONAL INTELLECTUAL CAPITAL USE IN THE MIDDLE EAST ECONOMIES.....	192
Черноіванова Г. С. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА	194
Чмутова І. М. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РИЗИКУ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ ТА НАДІЙНОСТІ БАНКУ	196
Шматько Н. М. ВІДБІР УЧАСНИКІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ.....	198

СЕКЦІЯ 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Аксьонова І. СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ.....	200
Ачкасова С., Жмурко Т. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	Ошибка! Закладка не определена.
Берест М., Дудка М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	204
Бестужева С., Котиш О. РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ПРОБЛЕМИ.....	206
Бровко О. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КРАЇН ЄС	208
Васильєв О. В., Німкович А. І. ВПРОВАДЖЕННЯ «ФІНТЕХ» ТА БЛОКЧЕЙНУ НА ФОНДОВИЙ РИНОК	210
Волошан І., Сатушева К. ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ	212
Гриневич Л. ПРОГНОЗУВАННЯ ДИСБАЛАНСУ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	214
Громенкова С. В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	216
Гудзь Т. П. МІСЦЕ РІВНОВАГИ В ЦИКЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	218
Гуржій Н. Г., Мілько І. В. ВПЛИВ ТИПУ ЗАНЯТОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА СОЦІО-ЕКОНОМІЧНУ НЕРІВНІСТЬ: ДОСВІД КРАЇН ЕС	220

Davidenko D. O., Mamedova E. R. THE ASSESSMENT OF THE MARKET OF TOURIST INSURANCE IN UKRAINE	222
Дериховська В. СТАТИСТИЧНЕ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ДИСПРОПОРЦІЙНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ	224
Дерід І. О. МІЖНАРОДНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ	226
Доброскок Ю. Б. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНОВАГА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ	228
Zhuravlyova I. V., Lelyuk Sv. V. DINAMICS OF FINANCIAL RISK AT THE MEZO LEVEL OF ECONOMICS	230
Іванісов О. В., Лебединська О. С. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКРУТИНГОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ	232
Kolodiziev O., Pleskun I. TRANSFORMING THE SIGNS OF LEGALIZING (LAUNDERING) OF PROCEEDS OF CRIME IN BANKING MARKET	234
Matthnai Ekouaghe, MSc RETURNS OF MARKETING FOR POTENTIAL SPACE TOURISM COMPANIES	236
Matthnai Ekouaghe, MSc ADEQUACY BETWEEN TRADITIONAL MARKETING AND MARKETING TECHNOLOGIES	238
Milov O., Milevskiy S. AGENT-ORIENTED MODELING OF MACROECONOMIC SYSTEMS	240
Потрашкова Л. МОДЕЛЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ MATLAB / SIMULINK	242
Проскурніна Н. ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТРЕНДІВ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ У 2018 РОЦІ	244
Раєвнева О., Філіп С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА СЛОВАЧЧИНИ: СХОЖІСТЬ ТА РОЗБІЖНОСТІ	246
Руденко Г. Р., Киркач С. М. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ У РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ: СУТНІСТЬ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ	248
Сабадаш Л. О. АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ	250
Серпухов М. Ю. ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІЙН В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	252
Степуріна С. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	254
Федотова Ю. В. ВІЙСЬКОВІ КОНФЛІКТИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ	256
Холодна Ю., Ковальчук В. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	258
Циганенко О. С. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ КРИПТО-КОДОВОЇ КОНСТРУКЦІЇ НІДЕРРАЙТЕРА НА УКОРОЧЕНИХ ЕЛІПТИЧНИХ КОДАХ	260
Чаговець Л., Панасенко О. НЕЙРОНЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМ МІКРОРІВНЯ	262
Шаповалов В. ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА НАСЛІДКІВ ДЛЯ УКРАЇНИ	264
Шеянова Ю. Д. ЗАСТОСУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТАХ ПІДПРИЄМНИЦТВА АГРАРНОЇ СФЕРИ	266
Шталь Т. В., Уварова А. Є. КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	268

СЕКЦІЯ 3. ПИТАННЯ ОСВІТИ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Агавердієва Х. Ф., Малюкіна А. О. РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	270
Афанасьєв М. В., Панчук А. С. АКТУАЛЬНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО ФОРСАЙТУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКЛАДІ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	272
Ачкасова О. В., Семенченко А. В. СУЧАСНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	274
Барка Зін М., Мосумова А. К. ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ОСІБ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	276
Bilokonienko H., Holubiev S. STRATEGIZING THE UNIVERSITY DEVELOPMENT ..	278
Близнюк Т. П. ПРОФЕСІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТІВ ХНЕУ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ.....	280
Борова Т. А., Погорелова Т. Ю. ЦІНІСНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ	282
Polezhaeva O. V., Butkovska N. O. ELECTRONIC TEXTBOOK AS A MEANS OF FOREIGN LANGUAGE DISTANCE LEARNING	284
Гонтаренко І. С., Максимова І. О. ПРОЕКТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРОЕКТНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ	286
Goncharova S., Buryak I. QUANTITATIVE AND STRUCTURAL CHANGES IN THE UKRAINIAN HOUSEHOLD`S ACTIVITY	288
Грабовський Є. М., Євсєєв О. С. МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД ЯК ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА РОЗРОБКИ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ	290
Жеребятнікова І. В., Потоцька Ю. І. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КОНФЛІКТУ У КОНТЕКСТІ ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ	292
Zaslavska K., Salun M. FORMATION AND REINFORCING OF GLOBAL COMPETENCIES FOR FUTURE WORK.....	294
Kovalenko O., Petrenko V. LANGUAGE SOCIALIZATION IN THE CULTURAL DIVERSITY.....	296
Ковальова В. І. , Бутенко Д. С. РОЗВИТОК ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ СТУДЕНТІВ ЧЕРЕЗ ТРЕНІНГОВІ ФОРМИ НАВЧАННЯ	298
Коротков Д. С., Коннова Н. О. МІФОЛОГЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ МАНІПУЛЯЦІЇ ПОЛІТИЧНОЇ СВІДОМІСТЮ.....	300
Косова Ю., Чешко В. СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ТЕХНОГЕННОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ: СИНТЕЗ ЕПІСТЕМОЛОГІЧНОГО І ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПРОЛОГІЧНОГО АСПЕКТІВ ...	302
Коц Г. П., Гаврилова А. А. АНАЛІЗ АКТИВНОСТІ ІТ-КЛАСТЕРІВ ЗА РЕГІОНАМИ-ЛІДЕРАМИ ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	304
Кузь О., Михайличенко Д. СУЧАСНІ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ У ВИКЛАДАННІ КУРСІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	306
Кузькін Є. Ю. ДЕТЕРМІНАНТИ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	308
Leschinska A., Svitova O. THE USE OF MODERN TEACHING TECHNOLOGIES IN FOREIGN LANGUAGE EDUCATION	310
Lysytsia N., Gron O. MOTIVATION AS THE BASIS FOR MANAGEMENT OF CONSUMERS' BEHAVIOR IN MARKETING	312

Литовченко І. В., Лугова В. М. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГНУЧКОГО ТА ДИСТАНЦІЙНОГО РЕЖИМІВ РОБОЧОГО ЧАСУ НАУКОВИХ ПРАЦІВНИКІВ	314
Marchuk A., Chekhartova O. THE ROLE OF A TEACHER IN STUDENT-CENTERED LEARNING	316
Мішина С. В., Мішин О. Ю. ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	318
Назарова Г. В., Тімофєєва М. І. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ	320
Осьмачко С. А., Лазаренко Т. В. ОСВІТНЯ РОБОТА ВИКЛАДАЧА НА ПРИКЛАДІ ОСВІТНІХ ЗАКЛАДІВ У РОЗРІЗІ ІСТОРІЇ	322
Пилаєва Т. В., Будянська В. А. СОЦІАЛЬНО-ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ АВСТРАЛІЇ	324
Пилаєва Т. В., Ламааши М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА»	326
Плеханова Г., Плоха О. ПЛАНИ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УНІВЕРСИТЕТАХ	328
Проноза П., Корват О. НОВІТНІ МОДЕЛІ ОСВІТИ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	330
Рейман К., Внукова Н. М. КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАДАННЯ ЯКІСНИХ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	332
Сасіна Л. О., Мажник Н. А. ДЕПРИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНИХ РУХІВ УКРАЇНИ.....	334
Свидло Г. СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ДОСТУПНОСТІ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	336
Sokolynska O., Honcharova O. VOCATIONAL ASPECT IN MANAGEMENT STUDIES	338
Tyschenko V., Ostapenko V. SOCIAL PARTNERSHIP IN EDUCATION	340
Ткач Г. В., Мірошнікова А. В. УМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ПЕРЕДОВОГО ПЕДАГОГІЧНОГО ДОСВІДУ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХХ СТОЛІТТЯ).....	342
Ушкальов В. В. ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ	344
Яценко Р. М. ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ ТРАЄКТОРІЇ НАВЧАННЯ.....	346

**Тези доповідей
міжнародної науково-практичної конференції
“Економічний розвиток і спадщина Семена
Кузнеця”**

31 травня – 1 червня 2018 р.

Відповідальний за випуск: *С.П. Євсєєв*

Комп'ютерна верстка: *Є.М. Грабовський*

Підписано до друку 10.05.2018. Формат 60×84/8. Папір офсетний.
Гарнітура «TimesNewRoman». Друк ризографічний. Ум.-друк. арк. – 22,13. Ціна договірна.
Наклад 180 прим.Зам. 1029-12

Видавництво «Цифрова друкарня №1»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: серія ДК № 4354 від 06.07.2012 р.
61001, м. Харків, пл. Повстання, 7/8
e-mail: zebra-zakaz@mail.ru

Віддруковано з готових оригінал-макетів у друкарні ФОП Петров В.В.
Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.
Запис № 24800000000106167 від 08.01.2009.
61144, м. Харків, вул. Гв. Широнінців, 79в, к. 137, тел. (057)778-60-34
e-mail: bookfabric@rambler.ru