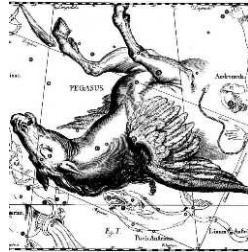




Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



Pegasus Publishing

**ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND
LAW IN MODERN SOCIAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT**

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

**Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**Pegasus Publishing,
Lisbon, Portugal
2015**

Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal

**ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW
IN MODERN SOCIAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT**

Science editor:

Drobyazko S.I.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctor of science, Honoris causa, Professor of
RANH*

Reviewers:

Maria Dos-Santos,

PhD. in Economics, Associate Professor, Universidade Lusófona Porto (Portugal)

John C. Crotts,

*Ph. D., Professor of Hospitality and Tourism Management at the College of Charleston
(USA)*

Actual problems of economics, management and law in modern social and economic environment: Collection of scientific articles. - Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal, 2015.- 244 p.

ISBN 978-617-7214-11-2

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Actual Problems of Economics, management and law in modern social and economic environment" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-617-7214-11-2

© 2015 Copyright by Pegasus Publishing

© 2015 Authors of the articles

© 2015 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	5
Bondarevska K.V., Kamay K.I., Shaliapina A.S. FOREIGN EXPERIENCE OF THE SOLVING OF EMPLOYMENT PROBLEMS	5
Bukhun Y.V. ANALYZING PREREQUISITES OF INNOVATION CLUSTER DEVELOPMENT IN UKRAINIAN SPACE INDUSTRY AS EXEMPLIFIED BY AEROSPACE VALLEY (TOULOUSE, FRANCE)	8
Gromenkova S.V. ASSESSMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS	15
Konovchenko V.V. BUDGET INSTITUTE IN THE LIGHT OF PREVAILING TRENDS OF ECONOMIC THEORY	22
Zabarna E.M., Peschanska V.G. SCIENTIFIC APPROACHES TO MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE	26
Pluzhnyk A.W. HOUSEHOLDS AS PART OF THE ECONOMIC SECURITY MEASUREMENT ..	30
Ryndzak O.T. LEGISLATIVE BASIS OF THE MIGRATION POLICY OF UKRAINE	34
Seriev B.A., Burnasheva V.R. STATE REGULATION IN STIMULATING OF INVESTMENT ACTIVITY	38
Zabarna E.M., Smorodinova A.S. LEVERS OF STIMULATION AND ASSESSMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT	43
Sokol N. A. INSTITUTIONAL SUPPORT FOR CSR EDUCATION IN UKRAINE	47
Sribna E.V. STATUS AND PROSPECTS OF NUCLEAR ENERGY IN UKRAINE	52
Stupnitska N.I. THE CURRENT STATUS AND TRENDS OF DEMOGRAPHIC SITUATION IN EUROPE	57
Shtyrkhun Kh.I. THE PRINCIPLES OF THE STATE SUPPORT OF ORGANIC PRODUCTION DEVELOPMENT IN UKRAINE	62
Yureva S.Y., Volgina N.O., Dril N.V. HIGHLIGHTS ASPECTS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE BUSINESS EDUCATION IN UKRAINE: WORLD AND EUROPEAN TENDENCIES	66
2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	72
Tóth P., Csanková B., Kováč V. CLUSTER ANALYSIS OF SELECTED LOCAL TAXES PAID BY LEGAL ENTITIES	72
Heiets I.O. ANALYSIS OF INNOVATION TRENDS FOR airline IN E-COMMERCE	75
Getman O.A. TIMELY TRANSFORMATION, AS THE IMPACTS ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES	80
Horál L.T., Prokopiv M.I. CORPORATE SOCIAL IRRESPONSIBILITY – DEFINITION AND INFLUENCE ON THE COMPANY ACTIVITY	87
Dyadyuk M.A., Mazepa T.S. BASIC PRINCIPLES OF ADAPTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM FORMATION	91
Tymchenko O.P. BENCHMARKING AS A STRATEGIC MANAGEMENT MODEL AT COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	95
Tytarenko O.S. THE PROCESS OF MANAGEMENT AND DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL POSITION OF THE ENTERPRISES OF THE BAKERY INDUSTRY	100
Tsepkova V.S. OPTIMIZATION MODEL FOR MAKING STRATEGIC DECISIONS IN MANAGING INTERNATIONAL ENGINEERING COMPANY	104
Shevchenko I.Yu. DIAGNOSTICS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE LEADING ENTERPRISES OF AUTOMOTIVE INDUSTRY IN UKRAINE	108
Sakun K.V. LOGISTICS COSTS IN PROCUREMENT PROCESS	113
3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	116
Gomanyuk E.K. ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF REGIONAL MARKETS FOR BANKING SERVICES	116
Horbach L.N. THE EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS ON THE THEORY OF REGIONAL DEVELOPMENT	120
Gret G.P., Yaremenko I.O. BOOKSTORE IN THE STRUCTURE OF PUBLISHING RETAIL SALES DISTRIBUTION NETWORK UKRAINE	126

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT	130
Glushchenko O.V. GROWTH OF DEBT DEPENDENCE OF UKRAINE	130
Dunaeva T.A., Guskova N.G. ANALYSIS BY MONEY CREATION IN MODERN ECONOMY	134
Mandra N.G. SOME ASPECTS OF FORMATION RISK MANAGEMENT SISTEM OF INSURANCE ORGANIZATION	139
Panaseiko I.M., Panaseiko S.M., Arkhireiska N.V. THE DEVELOPMENT OF FOREIGN CURRENCY LENDING TO HOUSEHOLDS IN UKRAINE	143
Panaseiko I.M., Panaseiko S.M., Guba M.O. THE RESCHEDULING OF OBLIGATIONS OF PHYSICAL PERSONS UNDER CREDITS IN FOREIGN CURRENCY DURING THE FINANCIAL CRISIS	149
5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	155
Boychenko N.V., Naumova T.A., Nesterenko I.V. IMPROVEMENT ACCOUNTING BIOLOGY ASSETS	155
Gerasymova N.S., Nesterenko O.O., Korobkina I.S. IMPROVING CLASSIFICATION COSTS OF ENTERPRISES OF HOTEL MANAGEMENT COMPANY	160
Goroshanskaya E.A., Kaschena N.B., Tverdokhlib K.A. FACTOR ANALYSIS OF THE EFFECIENCY OF USING TANGIBLE CIRCULATING ASSETS OF THE ENTERPRISE	165
Zotov V.A. AUDIT: DEFINITION OF THE TERM	169
Klym N.M. VALUATION MARKET INFORMATION TECHNOLOGY FOR IMPLEMENTATION ACCOUNTING ANALYTICAL TASKS OF ENTERPRISES UKRAINE	172
Mokienko T. V., Priyda T. B. AUDIT: ESSENCE, OBJECTIVES, STAGES	176
6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....	182
Temirova A.B., Abdimomynova A.Sh. THE RESEARCH OF REGION'S SOCIO-ECONOMIC DIFFERENTIATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	182
7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES.....	190
Borysiuk I.O., Popovich O.V. FORMATION OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT SYSTEM OF TRANSPORT ENTERPRISES	190
Polozova T.V., Khalina V.M. EXTERNAL AND INTERNAL THREATS IN THE PROCESS FINANCIAL AND ECONOMIC MONITORING ACTIVITY OF ENTERPRISE	195
8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	200
Kuzmenko O.V., Popova V.S. MODELING COMPETITION REINSURANCE MARKET BASED ON NONLINEAR PROGRAMMING	200
9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE....	208
Cheberiak I. REFORM HOUSING MANAGEMENT UKRAINE	208
10. LAW	213
Botlík J., Botlíková M., Pellešová P. THE ECONOMIC CONSEQUENCES OF CHANGES IN THE BUDGETING OF MUNICIPALITIES IN THE CZECH REPUBLIC	213
11. TOURISM ECONOMY	218
Ali Turhani. BUILDING A LEARNING ORGANIZATION: DO LEADERSHIP STYLES MATTER? (CASE STUDY ALBANIA)	218
12. MANAGEMENT.....	225
Yankovskaya V.V. FORMING MODEL OF MECHANISM OF INDUSTRIAL & SOCIO-TECHNICAL SYSTEM IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS	225
13. MARKETING	231
Moravčíková K., Rypáková M., Křižanová A. SOCIALLY RESPONSIBLE CUSTOMER	231
Kryvovyazyuk I.V., Kryvovyazyuk A.I. MECHANISMS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF MARKETING COMMODITY POLICY OF THE ENTERPRISE.....	236

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Bondarevska K.V.

Candidate of Economic Science, Associated Professor

Kamay K.I., Shaliapina A.S.

Students

University of Customs and Finance, Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF THE SOLVING OF EMPLOYMENT PROBLEMS

Бондаревська К.В.

кандидат економічних наук, доцент

Камай К.І., Шаляпіна А.С.

студентки

Університет митної справи та фінансів, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

In the article the foreign experience of employment state regulation is considered. Particular importance is attached to the problems of employment arising in the economically developed countries. The ways of solving of these problems and possibility of their application in Ukraine are given.

Keywords: *employment, unemployment, labor market, employment programs, public works, foreign experience.*

У статті розглядається зарубіжний досвід вирішення проблем зайнятості населення. Особливої уваги потребують проблеми зайнятості, що виникають в економічно розвинутих країнах та запропоновано шляхи подолання цих проблем та можливість їх використання в Україні.

Ключові слова: *зайнятість населення, безробіття, ринок праці, програми зайнятості, громадські роботи.*

На даний момент у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією для України є актуальним використання досвіду високорозвинених країн у вирішенні проблем зайнятості, адже він демонструє, що в таких умовах життєздатність підприємств і ефективність вирішення проблем зайнятості населення може бути зумовлено державним регулюванням. Реалізація зарубіжного досвіду допоможе розвитку бізнесу в Україні, удосконаленню процесу розвитку підприємництва, визначенню пріоритетних галузей залучення трудового потенціалу в сферу малого та середнього бізнесу та суттєво посилить роль підприємництва у вирішенні проблем зайнятості населення.

Питання сучасної державної політики зайнятості населення України були предметом наукових досліджень О.В. Вороненка, В.М. Галицького, І.Ф. Гнибіденка, В.В. Дмитрієва-Заруденка, Б.С. Довжук, М. І. Іншина, О.В. Журби, Р.Л. Капченка, О.М. Могильного, С.В. Попова та інших вчених. В той же час вирішення проблеми зайнятості потребує врахування інноваційних підходів та передових практик економічно розвинутих країн світу, а також адаптації зарубіжного досвіду до вітчизняних реалій.

Метою статті є висвітлення зарубіжного досвіду щодо вирішення проблем зайнятості населення та обґрунтування ключових напрямів покращення стану зайнятості в Україні з урахуванням сучасних методик регулювання відносин зайнятості економічно розвинутих країн світу в контексті державного регулювання ринку праці.

Світова практика шляхом пошуку та експерименту розробила різні моделі систем *соціального партнерства* у вирішенні стратегічних завдань зайнятості населення, які визначаються економічними, культурними, соціопсихологічними особливостями країн [5]. Але на сьогодні для удосконалення державного регулювання зайнятості бракує координації центральних органів виконавчої влади, особливо в питаннях галузевої, освітньої, економічної та регуляторної політики. Ці фактори реально стримують формування ефективних партнерських мереж, які б забезпечували ефективну та прибуткову зайнятість

населення. Зарубіжний досвід свідчить про різні підходи окремих країн щодо застосування *активних і пасивних заходів* політики зайнятості і розподілу коштів на їх реалізацію [4,7].

У Франції, наприклад, частка витрат на активні й пасивні заходи відповідно дорівнює 28,4% і 71,6%; в Англії - 29,1% і 70,9%, у Німеччині - 44,1% і 55,9%. Зовсім інша картина щодо витрат на активні й пасивні заходи політики зайнятості населення спостерігається у Швеції та Італії, де відповідні витрати становлять 67,6% і 32,4% та 51,6% і 48,4% [9].

Для запобігання масового безробіття та збільшення на нього витрат із фонду сприяння зайнятості населення з урахуванням стану ринку праці стратегія зайнятості населення в Україні має бути пов'язана з подальшим розвитком і розширенням активних заходів. Врахувавши низький рівень середньої заробітної плати в Україні, можемо стверджувати, що розмір допомоги у зв'язку з безробіттям не може бути меншим, ніж 50% середньої заробітної плати, оскільки він не забезпечуватиме навіть мінімальних фізіологічних потреб людини (рис. 1).

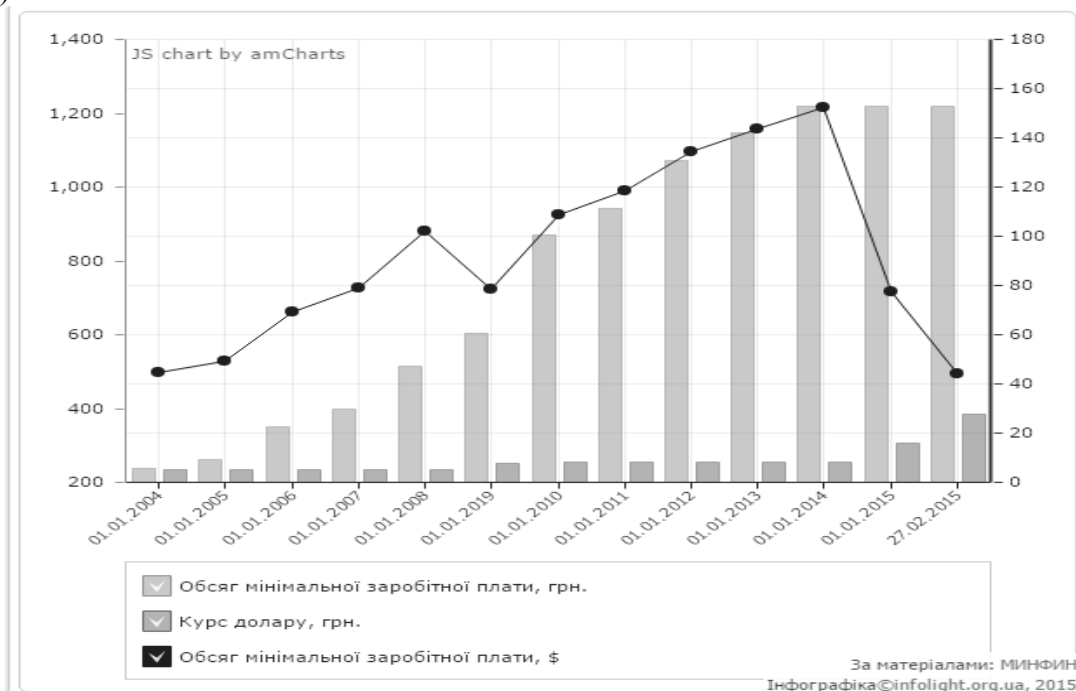


Рис.1. Динаміка середньої заробітної плати в Україні(2004-2015рр.) [6]

Проаналізувавши досвід країн із розвинутою економікою можна зробити висновок про необхідність вдосконалення *інвестиційної* політики в процесі регулювання зайнятості населення. У економічно розвинених країнах світу інвестиції у людські ресурси зростають, що є необхідною умовою модернізації виробничих систем. Така політика проводиться на рівні як держави, так і окремих господарюючих об'єктів. У Франції, наприклад, із державного бюджету на зайнятість виділяють 6,8% коштів, а відрахування підприємств, соціальних установ та різні внески за обсягом майже в 1,5 раза перевищують надходження із бюджету [1].

Особливої уваги заслуговує зарубіжний досвід щодо організації *громадських робіт*, який дає змогу раціональніше використовувати робочу силу та створювати тимчасову зайнятість безробітного населення як на мікро рівні, так і під час реалізації проектів загальнодержавного значення. Він свідчить про те, що за допомогою громадських робіт деякі розвинуті країни переборолі 30-40% рівень безробіття [7]. На відміну від України, значна частка цих робіт має загальнодержавне значення (побудова магістралей, трубопровідного транспорту, мостів тощо), що дало змогу залучити до них не лише малокваліфікованих людей, а й висококваліфікованих робітників і спеціалістів, які в той час знаходилися без роботи. Однак, в Україні масштабному використанню громадських робіт перешкоджають такі фактори, як відсутність коштів у місцевих бюджетах та незацікавленість підприємств в організації цих робіт унаслідок обмеженої потреби в робочій силі, непопулярність цих видів

робіт серед незайнятих громадян через тимчасовість, невідповідність кваліфікаційному рівню і, як наслідок, психологічну несприйнятність.

Значну роль у вирішенні проблеми зайнятості відіграє регіональна політика в країнах ЄС, яка зорієнтована на зменшення розриву між рівнями розвитку різних регіонів, ліквідацію відставання розвитку “депресивних” європейських територій (як правило, це периферійні зони, віддалені сільські та гірські території). Мета такої політики – зменшити наявні регіональні диспропорції в економічному і соціальному розвитку, рівнях зайнятості населення та запобігти виникненню регіональних дисбалансів у ЄС.

Що стосується проблем регулювання зайнятості, то для США провідним фактором є, насамперед, не кількість, а якість новостворених робочих місць. Адже до лав безробітних потрапляють переважно некваліфіковані або малокваліфіковані працівники. У зв’язку з цим до основних напрямів сучасної політики зайнятості США належать покращення якості робочих місць в аспекті підвищення рівня оплати праці, перспектив професійного зростання та підвищення змістовності праці. Державна політика США, перш за все, спрямована на стимулювання зростання зайнятості та збільшення кількості робочих місць, підготовку та перепідготовку працівників, сприяння найму робочої сили.

У практиці європейських держав та США накопичено значний досвід створення та функціонування агентств регіонального розвитку, які в значній мірі сприяють вирішенню проблем зайнятості населення. Найбільш поширеною є така організаційна форма агентства регіонального розвитку, як державна інвестиційна корпорація. В основі її діяльності була покладена політика концентрації державних інвестицій, які спрямовувалися на розвиток міст, а останні, в свою чергу, здійснювали б позитивний економічний і соціальний вплив на відсталу периферію [3].

Щодо Німеччини, то держава акцентує свою увагу переважно на заходах із збереження робочих місць, надаючи пільги підприємствам, які утримуються від масових звільнень працівників. У Німеччині функції працевлаштування у службі зайнятості здійснюються відповідно до класифікації професій з урахуванням особливостей місцевих ринків робочої сили.

Для англійської моделі зайнятості притаманна активність держави в її мотивації, тому що вона надає можливість місцевим органам самоврядування самостійно заохочувати підприємницьку ініціативу.

У японській моделі регулювання зайнятості застосовується система довічного найму. Так, керівництво будь-якої японської фірми особливу увагу приділяє відбору і добору кадрів, навчанню персоналу, вихованню фахівців і керівників. Така система трудових відносин в Японії заснована на “пожиттєвому наймі”. Стосовно скорочення трудових витрат на робочу силу, то в японських фірмах це здійснюється завдяки ротації у межах підприємства або між підприємствами, а не за рахунок звільнення працівників, як це відбувається в американських фірмах. Особливість ринку праці в Японії полягає у тому, що молодих людей приймають на роботу в першу чергу, а людей старшого покоління примусово звільняють.

Варто зазначити, що серед розвинутих країн служба зайнятості Швеції – Національна рада з питань ринку праці – відрізняється високою контактністю та взаємодією з ринком робочої сили [8]. У Швеції діють державні регіональні компанії, які беруть дольову участь у реконверсії підприємств і організації виробництва нових товарів, підтримують малі і середні підприємства, що в значній мірі сприяє вирішенню проблем зайнятості.

На нашу думку, однією із пріоритетних моделей щодо вирішення проблеми зайнятості, є німецька модель. Адже саме неоліберальна (як її називають) модель зайнятості ґрунтується на активній політиці регулювання ринку праці – держава заохочує роботодавців і найманих працівників, які створюють нові робочі місця, а також підтримує існуючий рівень зайнятості при модернізації підприємств, надає пільги підприємствам, що утримуються від масових звільнень персоналу. У Німеччині основну частину субсидій спрямовують кооперативам, що утворилися на базі підприємств-банкрутів із безробітних, які мають певні знання, але не мають навичок в організації бізнесу.

Враховуючи позитивний зарубіжний досвід економічно розвинутих країн доцільно формувати власну, адаптовану під сучасні вітчизняні реалії, політику зайнятості населення. Зважаючи на це, вважаємо, що у майбутньому політика зайнятості в Україні повинна бути спрямована на: впровадження виплат підприємствам, що створюють робочі місця для визначеного контингенту робочої сили; прямі державні вкладення у створення нових робочих місць; комплексне регулювання попиту і пропозиції праці; розробку та законодавче затвердження державних соціальних стандартів; розширення комплексу заходів для підвищення рівня професійної підготовки і перепідготовки спеціалістів; використання новітніх технологій навчання, інноваційних проектів, спрямованих на зменшення дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили; впровадження стандартів з професійної освіти; заходи щодо забезпечення здійснення прав і гарантій громадян; розробку проектів законів, метою яких є розвиток трудового потенціалу та його ефективне використання; проведення сприятливої державної інвестиційної політики; створення державних і недержавних фондів розвитку трудового потенціалу; реформування системи оплати праці з метою підвищення її відтворювальної, мотиваційної та інших функцій; заходи щодо забезпечення умов екологічної безпеки, охорони здоров'я та життєдіяльності населення; удосконалення інституту страхування.

Література:

1. Волкова О. В. Організаційно-економічний механізм регулювання регіональних ринків праці: зарубіжний досвід / О. В. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні [Текст]. — 2006. — № 12. — С. 135—141.
2. Дружиніна В.В. Напрями використання раціональної зайнятості у розвинутих країнах світу / Дружиніна В.В. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2014/Economics/5_164635.doc.htm
3. Курсон К.І. Зарубіжний досвід регулювання зайнятості населення та його використання в Україні / К. Курсон [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://upravlinnya.amu.edu.ua/sites/default/files/files/2013/4/34_4_2013.pdf
4. В. Івашкевич, В. Бевз. Досвід соціальної політики в країнах розвинутої ринкової та перехідної економіки і можливості його використання в Україні // Україна: аспекти праці [Текст]. — 1997. — № 1. — С. 36—41
5. Островерхов В. Використання зарубіжного досвіду для вдосконалення концепції зайнятості України в умовах кризи [Електронний ресурс]/ В. Островерхов. –Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua /portal/Soc_Gum/ Ra](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ra)
6. Реформування соціальної політики в Україні: проблеми та перспективи. Навчально - наукове видання /За загальною редакцією В.А.Скуратівського, В.П.Трощинського// - Київ–Львів, 2012р., 367с.
7. Таршина О. Державна політика зайнятості в зарубіжних країнах / О.Таршина // Вісник НАДУ [Текст]. — 2005. — № 4. — С. 467—472.
8. Удовікова К.Є. Зарубіжний досвід регулювання зайнятості населення та його використання в Україні / К.Є. Удовікова [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2011-2/doc/3/04.pdf>

Bukhun Y.V.

Applicant of the Department of International Economics

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

ANALYZING PREREQUISITES OF INNOVATION CLUSTER DEVELOPMENT IN UKRAINIAN SPACE INDUSTRY AS EXEMPLIFIED BY AEROSPACE VALLEY (TOULOUSE, FRANCE)

Бухун Ю.В.

здобувач кафедри міжнародної економіки

НТУ України «Київський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ В КОСМІЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ «АЕРОКОСМІЧНОЇ ДОЛИНИ» (ТУЛУЗА, ФРАНЦІЯ)

This article presents the international experience in development of Aerospace Cluster in Toulouse Region (France). It reviews prerequisites of innovation cluster development in Ukrainian space industry and provides directions as to its effective performance.

Keywords: cluster, space, investments, technologies

В статті розглянуто світовий досвід створення Аерокосмічного кластеру у Тулузькому регіоні (Франція). Проаналізовано передумови створення інноваційного кластеру в космічній галузі України, та надано рекомендації з його ефективного функціонування.

Ключові слова: кластер, космічна галузь, інвестиції, технології

Рівень розвитку техніки та технологій визначає рівень економічного розвитку країни, конкурентоспроможність національної економіки та інтеграцію країни у світове товариство. Сучасна конкуренція між країнами відбувається на підґрунті постійного технологічного оновлення виробництва та випуску продукції з високою додатковою вартістю. В умовах глобалізації та міжнародного суперництва, сталий економічний розвиток України зводиться до формування виваженої інвестиційної та інноваційної політики, та впровадження її результатів до виробничих процесів.

Розвиток космічної галузі є одним із пріоритетних напрямків для України, оскільки є не тільки необхідною умовою включення країни до системи глобальних міжнародних відносин, але й дозволяє розвивати суміжні галузі національного господарства, а саме: хімічну промисловість, авіа- та машинобудування, сільське господарство та ін.

Україна – космічна держава. Більш ніж за 20 років незалежності за кількістю щорічних пусків країна входить до першої десятки космічних держав світу. Однак проблеми, з якими сьогодні стикається галузь, серед яких – недостатність бюджетного фінансування, застаріла матеріальна база, і, навпроти, наявність висококваліфікованих кадрів, вигідне географічне розташування, - є передумовами проведення структурної перебудови у космічній галузі України, а саме: орієнтації розробок на світовий попит на ринку космічних технологій, проведенні наукових досліджень для цього, переорієнтуванні на нові ринки збуту, та перехід до інноваційного розвитку на основі кластерної моделі.

Дослідженням теоретичних аспектів проблеми формування та функціонування кластерів, проблем політики інноваційного розвитку та комерціалізації технологій, займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер, П. Друкер, В. Бауер, П. Брін, Б. Дума, О. Зарва, Г. Дгілева, Д. Пайсон, В. Омельченко та інші.

Проте у вітчизняній науковій літературі можливість створення в Україні космічного кластеру на прикладі досвіду розвинених країн світу не була вивчена детально. Саме тому мета статті полягає у вивченні міжнародного досвіду роботи Аерокосмічного кластеру в Тулузькому регіоні (Франція), аналізі умов створення подібної структури в Україні, та наданні рекомендацій для її ефективної роботи.

Актуальність обраної теми також підтверджується тим, що у зв'язку із припиненням співробітництва з Російською Федерацією, відбувається падіння обсягів експорту продукції космічної галузі. Пошук нових ринків збуту та розвиток співробітництва з країнами Європейського Союзу, Північної та Південної Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону та Близького Сходу, - будуть ефективними тільки за умов підвищення конкурентоспроможності продукції українського виробництва, що спонукає шукати нові підходи до залучення у галузь приватних інвестицій, проведення оптимізації процесів керування підприємствами космічної галузі, та наукових досліджень.

Деякі експерти схильні до висновків, що заохотити приватне інвестування в космічну промисловість України майже неможливо, беручи до уваги виключно досвід США. Проте потрібно взяти до уваги, що на відміну від США, в Україні відсутній повний цикл побудови ракет-носіїв власного стартового і наземного комплексів, виробництва космічних апаратів. Навпроти, налагоджене в країні виробництво ракет і потужного науково-технічного комплексу, відкриває широкі перспективи на ринку супутників та дистанційного зондування Землі, що є сьогодні найбільш затребуваними на світовому ринку і потребують меншого обсягу інвестицій, та мають менший строк окупності [2].

Однією з найбільш значущих у сучасній економіці ідеєю з розвитку конкурентоздатності країни, а здебільшого - галузі, є ідея до географічного зближення найбільш конкурентних виробництв. Проаналізувавши більш ніж 100 галузей у десяти країнах світу, американський вчений Майкл Портер прийшов до висновку, що найбільш конкурентоспроможні транснаціональні корпорації мають тенденцію до концентрації виробництва в межах однієї країни або регіону. Сконцентрованим за географічною ознакою групам взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаним із їх діяльністю організаціями, Майкл Портер дав назву кластерів [6]. Створення кластерів забезпечує промисловий розвиток та зростання конкурентоспроможності галузі та країни у цілому.

В умовах посткризового відновлення України, вивчення подібного досвіду на прикладі розвинених країн світу, та аналіз можливостей створення подібних структур в Україні є пріоритетним для українських науковців. Наприклад, у Франції кластер «Аерокосмічна долина», який було створено французьким урядом у 2005 році, займається аерокосмічними розробками та поєднує у собі дослідні організації, навчальні центри та промислові підприємства. Досвід його формування та роль держави у цьому процесі є особливо цікавими, адже в умовах сучасного стану української космічної галузі дозволяє створити структуру, що буде привабливою до впровадження приватних ініціатив та залучення інвестицій до сфери космічної галузі України.

Кластер «Аерокосмічна долина» знаходиться у французькому місті Тулуза. Саме тут виробляється більше 80% французького аерокосмічного експорту та більше 3% всього французького експорту на суму більше 39 млрд. євро. Це у 15 разів більше, ніж складає обсяг експорту другого за величиною кластеру Франції – винного Бордо. Кластер складають більше 1500 підприємств та 100 000 робітників. «Аерокосмічна долина» є одним із найбільш конкурентоспроможних кластерів у сфері комерційного авіабудівництва у світі. За результатами його роботи у період 2000-2010 рр., Франція практично подвоїла долю свого експорту в аерокосмічній галузі та стала одним з найбільших аерокосмічних експортерів світу [1].

Історичний розвиток Тулузького регіону було обумовлено державним замовленням місцевої промислової компанії «Latecoere» більше 1000 літаків-розвідників під час Першої світової війни. Місто було обрано за низкою чинників, а саме: віддалене місцезнаходження від німецького фронту, сприятливі географічні умови та високий рівень розвитку промисловості.

В 1960-х роках французький уряд приймав участь у проекті «Concorde» та консорціумі для літака А300, що обумовило зростання інтеграційних процесів у проведенні досліджень у Тулузькому регіоні. Саме до Тулузи у 1965 році було переведено кілька Паризьких шкіл та лабораторій в рамках прогресивної адміністративної децентралізованої політики. Однак поштовхом до динамічного розвитку регіону та появи кластеру стало створення проекту «Airbus Industry» у 1970-х роках як консорціуму між урядами Франції, Німеччини та Великої Британії. У 2000-х почалася нова ера розвитку проекту. Уряди Західної Європи об'єднали свої долі в рамках «Європейського аерокосмічного та оборонного концерну», «Airbus» було трансформовано в його підрозділ, що станом на 2015 рік знаходиться у власності урядів Франції, Іспанії та Росії, акції підприємства також торгуються на європейських фондових біржах. В рамках нової національної стратегії кластерів, у 2005 році уряд Франції створив кластер «Аерокосмічна долина».

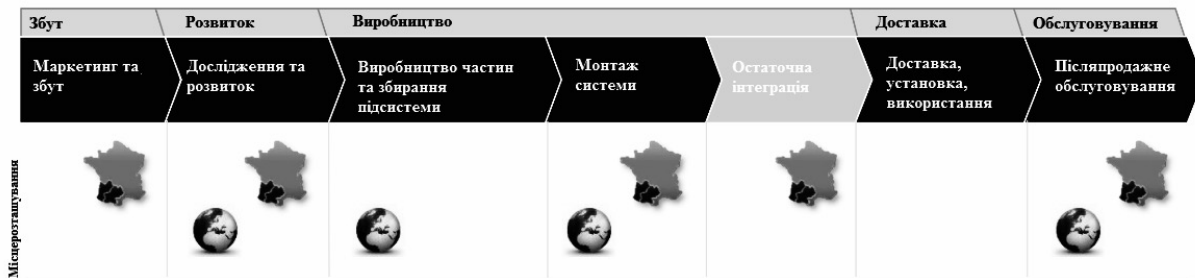
Тулузький кластер змагається у деяких частинах ланцюгу збуту летальних та космічних апаратів. А саме: систем інжинірингу різноманітних вузлів та компонентів, за допомогою проектування та виготовлення за всім ланцюгом, що є міжнародним та складається із різних систем, що сконструйовані у різних містах, переважно в Європі.

Маркетинг та збут визначають на які технології є попит по всьому світу. Саме з цього починається робота над будь-яким проектом, під розвиток якого залучаються на

довгостроковій основі приватні інвестиції. Особливістю роботи кластеру є також гарантійне обслуговування, обумовлене основним виробництвом в регіоні «Airbus».

Схема 1

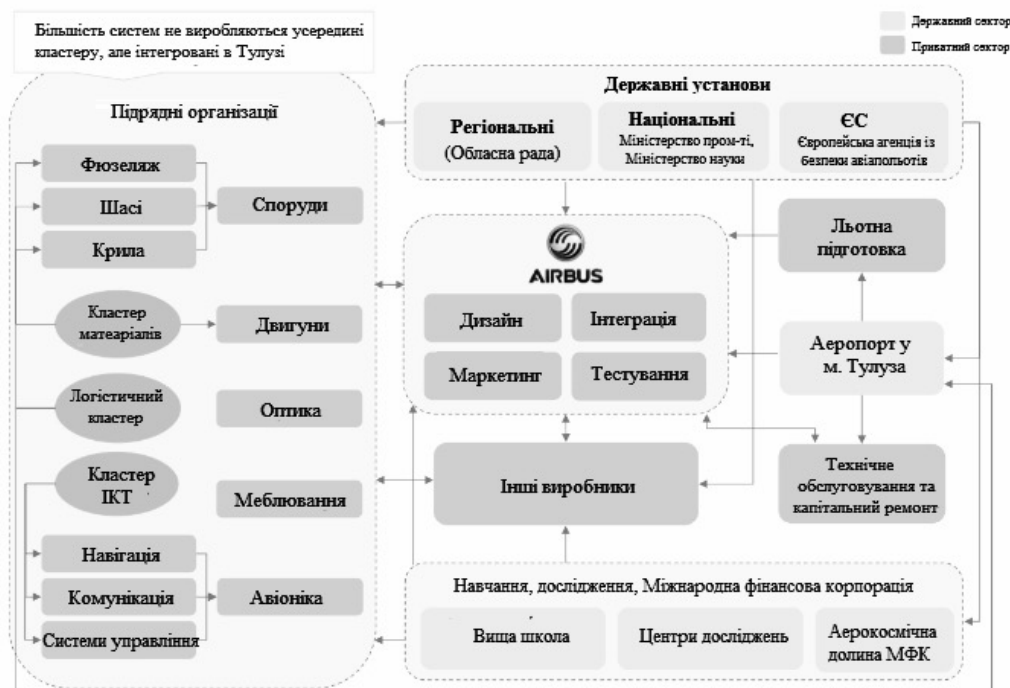
Ланцюг збуту «Аерокосмічної долини» (Тулуза, Франція)*



*Джерело: *Aerospace Cluster in the Toulouse Region. Michael E. Porter, Hirotaka Takeuchi, Harvard Business School, 2010.*

Схема 2

Карта аерокосмічного кластеру у Тулузі (Франція)*



*Джерело: *Aerospace Cluster in the Toulouse Region. Michael E. Porter, Hirotaka Takeuchi, Harvard Business School, 2010.*

Цікаво, що державні установи грають важливу роль у регулюванні та просуванні аерокосмічного кластеру (див. схему 2). Обласна рада Тулузького регіону має свої компетенції у органах, що спеціалізуються на економічному розвитку. Це сприяє фінансуванню кластеру з боку «Міжнародної фінансової корпорації», залученню наукових талантів та реалізації відповідних фінансових інструментів.

На національному рівні Міністерство промисловості та Міністерство науки відповідно підтримують зміст промислової політики відносно норми годин праці для робітників та інвестування в отримання технічних навичок. Європейський союз також грає важливу роль у створенні конкуренції та регулюванні аерокосмічної безпеки, відповідності технологій захисту довколишнього середовища. Крім того, «Європейська космічна агенція» є найбільшим покупцем супутників компанії «Astrium», також розташованої у Тулузі.

Кластери створюються там, де очікують появу «проривних» технологій. Цикл розвитку «проривних» технологій для повітряної та космічної галузі досить довгий, він може нараховувати десятиліття, аніж з'явиться нова інноваційна технологія. Тому важливим

фактором до їх появи є залучення талановитих спеціалістів. І тут державні установи грають ключову роль в координації навчання та проведенні досліджень. В Тулузі розташовані декілька університетів, що носять назву «Вища школа» та включають Французький державний авіаційний університет, Вищий інститут аеронавтики та космосу, Французьку аерокосмічну лабораторію, та Національний центр наукових досліджень.

До обов'язків уряду відносно «Аерокосмічної долини» також входить просування кластеру на європейському та міжнародному рівні, а також побудова тісних зв'язків із пов'язаними кластерами та підприємствами.

Отже, передумовами для створення аерокосмічного кластеру у Франції стали:

- сприятливе місцезнаходження регіону;
- своєчасне знаходження «точок зросту» та формування ключового основного виробництва («Airbus») за участю урядів найбільших європейських держав;
- наявність висококваліфікованих трудових кадрів;
- інвестиційна привабливість країни (низький рівень корупції, інфляції та ін.);
- державні субсидії виробникам (спрощена схема оподаткування та ін.);
- та, як наслідок, створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій.

Спираючись на концепцію кластерів, запропоновану Майклом Портером та досвід створення аерокосмічного кластеру у Франції, проаналізуємо можливості, перспективи та особливості побудови кластерної моделі розвитку космічної галузі України.

Присутність України на ринку космічних послуг є необхідною умовою до включення країни до системи глобальних економічних зв'язків. Проте обмеженість державних інвестицій та відсутність конкретних результатів інвестування, підштовхує галузь до пошуку приватних інвестицій, об'єктами яких є не космічні програми, а підприємства космічної та суміжної галузей, товари, послуги, що реалізуються у межах програм та проектів.

За даними Державного комітету статистики України, станом на 2014р. експорт товарів та послуг складає 49,2% ВВП України [3]. Доля експорту продукції, реалізованою підприємствами, що входять до сфери управління Державного космічного агентства України (ДКАУ), складає у період з 2010 до 2014рр. більше 50% [4]. Основною продукцією експорту є ракетно-космічна техніка. У табл. 1 наведено розрахунок динаміки зміни долі експорту продукції космічної галузі у експорті товарів та послуг України.

Таблиця 1

Доля експорту продукції космічної галузі у експорті товарів та послуг України*

Рік	Експорт товарів та послуг у ВВП, млрд. грн.	Обсяг реалізації продукції підприємствами, що входять до складу ДКАУ, млрд. грн.	Доля експорту продукції космічної галузі, %	Обсяг експорту продукції космічної галузі, млрд. грн.	Доля експорту продукції космічної галузі у експорті товарів та послуг України, %
2014	770,121	2,892	59,7	1,727	0,224
2013	681,899	2,996	57	1,708	0,250
2012	717,347	4,018	62,2	2,499	0,348
2011	707,953	3,424	65,3	2,236	0,316
2010	549,365	2,215	50,3	1,114	0,203

* Складено автором за даними Державного комітету статистики та Державного космічного агентства України [3,4]

Як бачимо, падіння долі експорту продукції космічної галузі приходить на 2013 рік – початок політичної кризи між Україною та Російською Федерацією – основним покупцем продукції української космічної галузі. Ці дані свідчать про те, наскільки для України важливо розвивати здорові експортні відносини, а для підприємств космічної галузі – якнайшвидше переорієнтувати виробництво на інші ринки збуту.

Однією із форм, що дозволить Україні знайти своє місце на міжнародному ринку космічної продукції та залучити до космічної галузі приватні інвестиції, є кластер, або

іншими словами, угруповання на одній території та з єдиною метою групи космічних підприємств та дослідних інститутів. Основними ознаками кластеру є:

- наявність ключового напрямку розробок та досліджень, державне замовлення на високотехнологічну продукцію;
- наявність обмеженої території з унікальними можливостями для реалізації проекту в рамках галузі;
- наявність розвиненої інфраструктури, що забезпечує трансфер знань та доступ до високих технологій;
- зростання ефективності поставок сировини, компонентів та комплектуючих;
- взаємодія учасників кластеру з метою випуску конкурентоспроможної продукції;
- внутрішня конкуренція між учасниками кластеру;
- доступність та якість спеціалізованого сервісу (наприклад для космічної галузі – страхування космічних запусків);
- доступ до різноманітних фінансових ресурсів;
- відкритість кластеру як системи.

Таблиця 2

Аналіз умов створення космічного кластеру в Україні*

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Дніпропетровськ історично був одним з найбільших промислових центрів Радянської України: ядерна, оборонна та космічна промисловість були одними із ключових напрямків розвитку у місті. • Вигідне місцезнаходження: розвинена логістична інфраструктура, галузі металургії та машинобудування. • Наявність у регіоні головного офісу найбільшого банку України. • Наявність вищих навчальних заходів, що спеціалізуються на розвитку технологій (Національна металургійна академія України, Український державний хіміко-технологічний інститут, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара). • Наявність висококваліфікованих трудових кадрів. • Відносно низька ставка оплати праці. • Наявність матеріальної бази підприємств, що залишилися з часів Радянського Союзу. • Державна підтримка у розвитку космічної галузі та просуванні продукції галузі на міжнародний ринок. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Відсутність конкретних напрямків зростання у космічній галузі. ○ Переорієнтація експорту продукції космічної галузі (скорочення обсягів співробітництва з Російською Федерацією), необхідність пошуку нових ринків збуту. ○ Низька оплата праці, що є причиною еміграції висококваліфікованих трудових кадрів. ○ Матеріальна база сильно зношена, потребує капітального ремонту. Виробничі потужності не можуть використовуватися на повну потужність. ○ Відсутнє чітке планування результату виробничої діяльності. ○ Організаційна структура підприємств не заохочує робітників до зацікавленості в підвищенні ефективності виробничого процесу. ○ Майже відсутній доступ до останніх світових інноваційних технологій.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Налагодити виробництво висококонкурентного обладнання, що користується попитом на міжнародному ринку. • Підписати договори на поставку висококонкурентного обладнання з міжнародними організаціями. • Налагодити співробітництво з міжнародними організаціями, науково-дослідними центрами та кластерами. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Відсутність повноцінної підтримки наукових розробок, що претендують на технологічний прорив. ○ Відтік кадрів до більш розвинених країн світу. ○ Низький рівень розвитку законодавства із інтелектуальної власності та патентування. ○ Складність залучення приватних, іноземних інвестицій на довгостроковій основі до галузі. ○ Високий рівень оподаткування, корупції та інфляції в країні. ○ Відсутність стабільної фінансової, монетарної та соціальної політики, що заохочує розвиток космічної індустрії.

* Складено автором

Мова про створення інноваційного кластеру у космічній галузі України йде вже досить давно. Проте тільки у 2015 році у своєму інтерв'ю періодичному виданню «Еженедельник 2000» Олег Урусський, голова Державного космічного агентства України (ДКАУ), відмітив: «У ДКАУ сьогодні чітко розуміють, що космічна галузь України сьогодні знаходиться у тому ж стані, що у 1991 році. Саме тому ДКАУ планується реформування та реструктуризація галузі. А саме, створення двох структур. Одна – поєднає у собі ДКБ «Південне» та ДП ВО «Південний машинобудівний завод» з Дніпропетровським проектним інститутом. Інша – поєднає у собі приладобудівні підприємства у формі корпорації, концерну або холдингу» [5].

За допомогою методології SWOT-аналізу (Табл. 2) проаналізуємо умови створення космічного кластеру в Україні на прикладі поєднання ДКБ «Південне», ДП ВО «Південний машинобудівний завод», Дніпропетровського проектного інституту на території Дніпропетровської області в Україні.

Таким чином, матеріальна база, що залишилася в Україні з радянських часів, наявність висококваліфікованих кадрів, вищих наукових закладів, талановитих вчених, розвинена логістична інфраструктура, державна підтримка космічної галузі, - є реальними передумовами для створення та ефективної роботи інноваційного кластеру у космічній галузі на території Дніпропетровського регіону.

Проте, з оглядом на часткове державне фінансування проектів у космічній галузі, відсутність повномасштабного оновлення матеріальної бази виробництв за останні десятиріччя, відтік висококваліфікованих трудових кадрів до країн з розвинутою економікою, та відсутність заохочення робітників до зацікавленості в підвищенні ефективності підприємств, - є серйозними перепонами до його функціонування.

Створення та ефективна робота кластеру, як показує досвід «Аерокосмічної долини» (Тулуза, Франція), потребує виваженої державної політики, стабільної фіскальної, монетарної та соціальної політики, що заохочує розвиток космічної індустрії.

Взаємодію між владою, бізнесом та науковими інститутами в рамках кластеру можна охарактеризувати наступним чином: на підставі попиту на міжнародному ринку необхідно на державному рівні визначитися із основним напрямком досліджень та розробок (що дозволить також залучати державне інвестування під конкретні цілі та задля конкретного результату). Преференції, податкові пільги, створення сприятливих умов для ведення комерційної діяльності в межах кластеру, допоможуть залучити приватні інвестиції під інноваційні дослідження, розробку та впровадження їх результату до роботи реальних космічних систем.

Потрібно розуміти, що цей процес не є короткостроковим, і перші реальні результати діяльності кластеру будуть отримані лише у довгостроковій перспективі.

Таким чином, успіх українського інноваційного кластеру буде залежати від зваженої економічної політики, ефективності взаємодії учасників кластерної моделі та активного використання державного замовлення як інструменту розвитку. Обґрунтований підхід до вирішення проблеми комерціалізації інноваційних технологій космічної галузі в рамках кластеру має враховувати необхідність формування сприятливого інвестиційного середовища. Тільки за умов створення з боку уряду слушних умов до розвитку приватних ініціатив, заохочення наукових талантів, залучення інвестицій, міжнародного співробітництва, - можливе його ефективне існування.

Перетворивши загрози у можливості, Україна як держава з поважним історичним минулим у космічній галузі, зможе зробити впевнений крок до ефективного розвитку передових наукових технологій та зайняти свою, поважну нішу на міжнародному ринку космічних технологій. За умов:

- орієнтації наукових розробок на попит, що існує з боку міжнародного товариства до продукції космічної галузі;
- диференціації наукових досліджень та окреслення одного пріоритетного напрямку розробок;

- державного замовлення на виробництво високотехнічної продукції;
- політичної волі на створення космічного кластера;
- оптимізації процесів управління на державних підприємствах космічної галузі;
- покращення патентного законодавства;
- створення сприятливого інвестиційного клімату в країні завдяки стабільної фіскальної, монетарної та соціальної політики, що заохочує розвиток космічної індустрії;
- налагодження прямого співробітництва на нових ринках збуту.

Література:

1. Michael E. Porter, Hirotaka Takeuchi. Aerospace Cluster in the Toulouse Region / Michael E. Porter, Hirotaka Takeuchi. - Harvard Business School, 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aerospace-valley.com/en/page/downloads>.
2. Гавриш О.А., Войтко С.В., Бухун Ю.В. Особливості інноваційного розвитку космічної галузі України на початку ХХІ ст. / Гавриш О.А., Войтко С.В., Бухун Ю.В. // «Економіка України». – 2014.- № 8(633). – с. 34-46.
3. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Державне космічне агентство України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/NSAU/nkau.nsf>.
5. Дмитренко Я. Сублимация космоса. / Дмитренко Я. // Еженедельник 2000 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.2000.ua/v-nomere/derzhava/resursy/sublimacija-kosmosa.htm>.
6. Портер М. Э. Конкуренция: Пер с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.- 495 с.

Gromenkova S.V.

Ph.D., Assistant Professor
Donetsk National University

ASSESSMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Громенкова С.В.

к.э.н., доцент

Донецкий национальный университет

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН

The article describes the basic methodological approaches to assessing the level of global competitiveness, the comparative analysis of Ukraine's position in the global rankings of competitiveness, as well as a number of recommendations to improve the international competitiveness of the economy of Ukraine in the context of contemporary trends.

Key words: *competitiveness, competitive advantage, international competitiveness of the national economy, global competitiveness ranking.*

В статье рассмотрены основные методологические подходы к оценке уровня глобальной конкурентоспособности стран, проведен сравнительный анализ позиций Украины в глобальных рейтингах конкурентоспособности, а также предложен ряд рекомендаций по повышению уровня международной конкурентоспособности экономики Украины в контексте современных тенденций развития.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, международная конкурентоспособность национальной экономики, рейтинг глобальной конкурентоспособности.*

В современных условиях глобализации мирового хозяйства важнейшей задачей государственной экономической политики становится обеспечение конкурентоспособности национальной экономики на международной арене. С решением этой задачи напрямую связана возможность устойчивого развития национальной экономической системы, а также возможность обеспечения высоких стандартов жизни населения страны. В этой связи вопросы международной конкурентоспособности приобретают особую актуальность, как в практической, так и в научной плоскости.

Несмотря на то, что исследование вопросов международной конкурентоспособности имеет длительную историю, интерес к этой проблеме значительно возрос в последнее время, поскольку большинство экономик мира оказались вовлечены в острую конкурентную борьбу. Сегодня вопросами конкурентоспособности занимаются известнейшие экономисты и

крупнейшие международные институты, которым помогают национальные институты более чем 100 стран мира. Среди научных трудов, в которых исследуются теоретические основы конкуренции, ее современные формы, анализируются современные причины и условия возникновения конкурентных преимуществ необходимо отметить исследования таких зарубежных ученых как М. Портер, П. Кругман, С. Линдер, Й. Шумпетер, Дж. Сакс, Р. Солоу, а также работы украинских исследователей – Л. Антонюк, О. Билоруса, Б. Губского, Д. Лукьяненко, Ю. Пахомова и многих других. Вместе с тем, много аспектов данной проблемы требуют дальнейшей разработки и изучения.

Целью данной статьи является обобщение основных методологических подходов к разработке рейтингов международной конкурентоспособности стран, сравнительный анализ позиций Украины в глобальных рейтингах конкурентоспособности, а также выработка рекомендаций по повышению уровня глобальной конкурентоспособности Украины в контексте современных тенденций развития.

Необходимо отметить, что в современной экспертной среде нет единого мнения как трактовать понятие «международная конкурентоспособность», какие факторы считать определяющими для ее обеспечения, какие подходы применять для ее оценки. Тем не менее, существует несколько наиболее признанных в мире методик оценки глобальной конкурентоспособности стран мира, которые предусматривают составление ежегодных рейтингов. Остановимся на этих исследованиях подробнее.

Прежде всего, хотелось бы остановиться на Ежегодном рейтинге глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook). Это — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности. Рассчитан по методике ведущего европейского Института менеджмента (Institute of Management Development, IMD), базирующийся в Лозанне (Швейцария).

Под конкурентоспособностью страны Институт понимает способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес. Ежегодное аналитическое исследование конкурентоспособности Институт проводит с 1989 года в содружестве с исследовательскими организациями во всем мире. До 1996 года Институт готовил отчеты о конкурентоспособности экономик совместно с аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ), а с 1996 года эти две организации выпускают два разных исследования. На сегодняшний день издание The IMD World Competitiveness — одно из наиболее полных исследований по проблемам конкурентоспособности государств и регионов, которое в ряде стран используется для формирования государственной политики и определения дальнейших действий правительства по повышению конкурентоспособности национальной экономики, а также стратегических бизнес-решений в крупных компаниях.

Каждое государство в рейтинге оценивается на основе анализа 333 критериев по четырем основным показателям ключевых аспектов экономической жизни страны. Это - состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды, состояние инфраструктуры. Каждый показатель имеет равный вес. При расчете используются данные международных организаций, среди которых Организация Объединённых Наций, Организация Экономического сотрудничества и развития, Всемирная Торговая организация, Всемирный банк, Международный Валютный Фонд и другие институты, а также 57 партнерских институтов по всему миру. Бизнес-климат в странах, охваченных данным исследованием, оценивается на основе мнения аналитиков, опросов руководителей крупных корпораций и специалистов в области управления. Итоговое рейтингование осуществляется на основе обратного соотношения: две трети — статистические данные и одна треть — экспертные оценки. Для каждой из экономик, охваченных исследованием, отчет содержит детальные описания страны и национальной экономики с подробными итогами по общей позиции в рейтинге и по наиболее значительным конкурентным преимуществам и

недостаткам, которые были выявлены на основании анализа, используемого для расчета рейтинга.

В 2014 году исследование охватывало 60 стран. Первое место в рейтинге занимают Соединенные Штаты Америки (рейтинговый индекс 100,000), второе – Швейцария (индекс 92,423), третье – Сингапур (90,966), четвертое – Гонконг (90,329), пятое – Швеция (85,833), шестое – Германия (85,782), седьмое – Канада (85,429), восьмое – Объединенные Арабские Эмираты (84,892). Замыкают десятку стран Дания и Норвегия с рейтинговыми индексами 84,040 и 83,293. Китай в 2014 году разместился на 23 месте данного рейтинга, с показателем 73,258 [1].

Среди стран-лидеров своего региона по уровню конкурентоспособности можно отметить Израиль (24 место с рейтинговым индексом 73,250), Чили (31 место, рейтинговый индекс 62,589), ЮАР (52 место, рейтинговый индекс 48,245). Среди постсоветских стран самая высокая позиция у Эстонии – 30 место с рейтинговым индексом 64,383. Также в сорок лучших стран вошли Казахстан – 32 место, рейтинговый индекс 62,508; Чехия – 33 место, рейтинговый индекс 62,213; Литва – 34 место, рейтинговый индекс 62,014; Латвия – 35 место, рейтинговый индекс 61,848; Польша – 36 место, рейтинговый индекс 61,767; Россия – 38 место, рейтинговый индекс 57,997. Украина в данном рейтинге разместилась на 49 месте с рейтинговым индексом 50,872. В сравнении с 2013 годом Украина свои позиции не изменила, тогда как Эстония, Казахстан, Латвия и Россия свои позиции за год улучшили [1].

К сожалению, в 2015 году Украина значительно ухудшила свои позиции в рейтинге конкурентоспособности по версии IMD. В 2015 году исследование охватывало 61 страну и Украина заняла предпоследнее 60 место с рейтинговым показателем 41,986. Лидером рейтинга 2015 остались США (индекс конкурентоспособности 100,00), на второе место с четвертого переместился Гонконг (индекс 96,037), на третьем остался Сингапур (индекс 94,950), со второго места на четвертое переместилась Швейцария (индекс 91,916). Лидером среди постсоветских стран стала Литва, которая размесилась на 28 ступеньке рейтинга с индексом 71,737. Высокие позиции продемонстрировали также Чехия (29 место, индекс 70,834), Эстония (31 место, индекс 69,213), Польша (33 место, индекс 68,758), Казахстан (34 место, индекс 68,106) [2].

Как уже было отмечено, Всемирный экономический форум также проводит ежегодную оценку международной конкурентоспособности стран и составляет собственный рейтинг. ВЭФ готовит ежегодный доклад и сопровождающий его рейтинг глобальной конкурентоспособности — The Global Competitiveness Report, который основан на Индексе глобальной конкурентоспособности — The Global Competitiveness Index.

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Авторы исследования подчеркивают, что страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан. Предполагается, что Индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и конкурентоспособности, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и разработки стратегий по достижению устойчивого экономического прогресса.

Представители Всемирного экономического форума указывают, что конкурентоспособность национальных экономик определяется многочисленными и весьма разноплановыми факторами. Так, на состояние экономики отрицательное влияние оказывают неэффективное управление государственными финансами и высокая инфляция, а положительный эффект могут оказать защита прав интеллектуальной собственности, развитая судебная система и другие меры. Наряду с институциональными факторами решающее значение могут иметь образование и повышение квалификации рабочей силы, постоянный доступ к новым знаниям и технологиям. Факторы, определяющие конкурентоспособность экономики, по-разному влияют на экономические системы стран

мира в зависимости от стартовых условий и текущего уровня развития. Очевидно, что и сами факторы изменяются с течением времени.

В исследовании представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI). В настоящее время основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности, созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартином (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) и впервые опубликованный в 2004 году.

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Совокупность переменных на две трети состоит из результатов глобального опроса руководителей компаний (чтобы охватить широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат в исследуемых странах), а на одну треть из общедоступных источников (статистические данные и результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными организациями). Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность. Это - качество институтов; инфраструктура; макроэкономическая стабильность; здоровье и начальное образование; высшее образование и профессиональная подготовка; эффективность рынка товаров и услуг; эффективность рынка труда; развитость финансового рынка; уровень технологического развития; размер внутреннего рынка; конкурентоспособность компаний; инновационный потенциал.

Выбор именно этих переменных обусловлен теоретическими и эмпирическими исследованиями, причем ни один фактор не в состоянии в одиночку обеспечить конкурентоспособность экономики. Так, эффект от увеличения расходов на образование может быть снижен по причине неэффективности рынка рабочей силы, прочих недостатков институциональной структуры и, как следствие, отсутствия у выпускников учебных заведений возможности быть соответствующим образом трудоустроенными. Попытки улучшить макроэкономическую среду, например, оптимизировать контроль над государственными финансами, будут удачными только при должной прозрачности системы управления финансами, отсутствии коррупции и масштабных нарушений. Предприниматели будут внедрять новые технологии только в том случае, если потенциальная прибыль превысит необходимые инвестиции. Таким образом, согласно выводам Всемирного экономического форума, наиболее конкурентоспособными являются экономики тех стран, которые в состоянии проводить всеобъемлющую политику, учитывать весь спектр факторов и взаимосвязи между ними.

Эксперты при составлении Индекса принимают во внимание то, что экономики разных стран мира находятся на разных этапах своего развития. Значение отдельных факторов роста конкурентоспособности страны связано со стартовыми условиями, или с институциональными и структурными характеристиками, позволяющими позиционировать государство по отношению к другим странам сквозь призму развития. Исследователи постоянно совершенствуют методологию расчета Индекса для того, чтобы он оставался адекватным инструментом измерения уровня конкурентоспособности в постоянно меняющейся глобальной среде. При составлении рейтинга конкурентоспособности все страны распределяются по трем основным стадиям развития конкурентоспособности (стадия факторов, стадия эффективности и стадия инноваций) и двум переходным, в зависимости от уровня ВВП на душу населения и доли сырьевого экспорта в общем экспорте страны. Пороговым значением с использованием прикладных методов анализа было определено значение в 70 %, доля сырьевого экспорта более этого значения предполагает, что страна использует конкурентные преимущества первого типа.

Доклад "Глобальная конкурентоспособность 2014-2015", подготовленный экспертами Всемирного экономического форума, охватывал 144 страны. По данным исследования

первое место в рейтинге заняла Швейцария. Возглавить рейтинг Швейцарии позволили "очень прозрачные и эффективные институты, довольно хорошо функционирующие рынки и большая инновационная движущая сила" в основных отраслях промышленности. Швейцария вошла в первую десятку по восьми из 12 основных категорий, на которых традиционно основывается рейтинг, в том числе, в таких областях, как эффективность рынка труда (1-е место), инновационный потенциал (2-е), конкурентоспособность компаний (2-е), высшее образование и профессиональная подготовка (4-е), инфраструктура (5-е), эффективность рынка товаров и услуг (8-е), эффективность институтов (9-е), технологический уровень (10-е) [3].

Второе место в исследовании, в основу которого легла обработка общедоступных данных и результатов опроса 14 тыс. руководителей компаний в 144 государствах, упомянутых в докладе, сохранил Сингапур. На третью строчку с пятого поднялись Соединенные Штаты, которые, "восстанавливаясь после кризиса, смогли создать структурные инструменты, что делает их экономику чрезвычайно продуктивной". Как отмечается в докладе, американские компании "чрезвычайно конкурентоспособны и инновационны, и они имеют поддержку отличной университетской системы". Другими явными плюсами экономики США в докладе называется гибкий рынок труда и огромный размер внутреннего рынка [3].

В докладе "Глобальная конкурентоспособность 2015-2016» лидер рейтинга не изменился - им, по-прежнему, уже седьмой год подряд является Швейцария. Второе место, как и в прошлом году, занимает Сингапур, а третье — Соединённые Штаты, которые по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Четвёртое место занимает Германия, которая вытеснила с этой позиции Финляндию, пятое — Нидерланды, которые на три позиции улучшили свой прошлогодний результат. Далее в десятке лидеров рейтинга: Япония (6 место) и Гонконг (7), которые не изменили свои позиции в рейтинге за год. Финляндия занимает теперь восьмое место, а Швеция и Великобритания замыкают десятку наиболее конкурентоспособных стран, поменявшись друг с другом местами. Таким образом, ведущая десятка лидеров не изменилась с прошлого года [4].

Исследование демонстрирует, что разрыв в конкурентоспособности среди европейских стран сохраняется на фоне усилий Европейского Союза по решению экономических проблем еврозоны. В то время как страны Северной и Западной Европы имеют сильные конкурентные позиции, государства Южной Европы, такие как Испания (33 место), Италия (43), Португалия (38) и особенно Греция (81), которые серьёзно пострадали от экономического кризиса и макроэкономической неустойчивости, продолжают значительно отставать, хотя за минувший год добились определённых успехов в повышении конкурентоспособности.

В регионе Ближнего Востока и Северной Африки, который продолжает страдать от геополитической нестабильности, лидируют Катар (14 место), Объединённые Арабские Эмираты (17), и Саудовская Аравия (25). Израиль занимает 27 место. Сильные позиции этих стран резко контрастируют со странами Северной Африки, где самой высокую позицию в рейтинге занимает Марокко (72 место).

Среди стран Африки южнее Сахары лидером стали Маврикий (46 место), Южная Африка (49) и Руанда (58). В верхней половине рейтинга фигурируют только указанные страны региона, тогда как большинству остальных государств региона требуются дальнейшая внешняя помощь для усиления их экономического развития и конкурентоспособности. Значительная часть африканских стран с низким уровнем доходов занимает нижние строчки рейтинга.

Среди стран Латинской Америки лидерство удерживает Чили (35 место). Несмотря на стабильный экономический рост в предыдущие годы, ряд государств региона продолжает страдать от низких темпов производительности, которые обусловили общую стагнацию

конкурентоспособности. Относительно стабильными экономиками региона остаются Панама (50 место), Коста-Рика (52) и Мексика (57).

Крупные развивающиеся экономики стран БРИК демонстрируют различные показатели. Китай (28 место) по-прежнему продолжает лидировать в группе. Бразилия (75 место) в этом году переместилась в рейтинге вниз, а Индия и Россия (соответственно 55 место и 45 место) существенно укрепили свои позиции.

Среди стран бывшего СССР высокие позиции в рейтинге демонстрируют Эстония (30 место), Литва (36), Латвия (44), Азербайджан (40) и Казахстан (42). Ряд государств постсоветского пространства расположились в рейтинге не так высоко: Грузия (66 место), Таджикистан (80), Армения (82), Молдова (84) и Кыргызстан (102).

К большому сожалению, Украина, год назад поднимавшаяся на восемь позиций в Индексе глобальной конкурентоспособности, в 2015-2016 потеряла три позиции в рейтинге и заняла 79 место из 140 стран (год назад 76 место среди 144 стран). Эффективному развитию страны угрожают ожидания низкого уровня цен на сырьевые товары в долгосрочной перспективе, а также последствия недавних геополитических событий. Ситуация в восточной части Украины остается напряженной, а экономический спад в стране, несомненно, повлияет на перспективы развития.

В то же время ВЭФ указывает такие конкурентные преимущества страны, как объем внутреннего рынка (46 место в рейтинге), объем зарубежных рынков, на которых присутствует Украина (39 место), качество научно-исследовательских институтов (43 место) и наличие в стране инженеров и ученых (29 место).

Страна должна направить усилия на улучшение работы основ экономики, таких, как эффективное функционирование рынков товаров и труда, развитие финансовой системы, конкурентная политика, государственное управление и реструктуризация предприятий.

Согласно данным ВЭФ, основными факторами, которые препятствуют работе бизнеса в Украине, являются коррупция (ее отметили 16,6% респондентов), труднодоступность финансирования (12,2%), инфляция (11,5%), нестабильность государственной политики (10,6%) и налоговые ставки (8,1%).

Рассмотрим подробнее, как же эксперты Всемирного экономического форума оценивают позиции Украины по 12 ключевым характеристикам конкурентоспособности (см. табл. 1).

Таблица 1

**Оценка позиций Украины в докладе
"Глобальная конкурентоспособность 2015-2016"[4]**

Показатели	Место в рейтинге среди 140 стран	Оценка по 7-бальной шкале
<i>Индекс глобальной конкурентоспособности</i>	79	4,0
<i>Субиндекс «Базовые требования»</i>	101	4,1
Качество институтов	130	3,1
Инфраструктура	69	4,1
Макроэкономическая стабильность	134	3,1
Здоровье и начальное образование	45	6,1
<i>Субиндекс «Развитие эффективности»</i>	65	4,1
Высшее образование и профессиональная подготовка	34	5,0
Эффективность рынка товаров и услуг	106	4,0
Эффективность рынка труда	56	4,3
Развитость финансового рынка	121	3,2
Уровень технологического развития	86	3,4
Размер внутреннего рынка	45	4,5
<i>Субиндекс «Инновации»</i>	72	3,6
Конкурентоспособность компаний	91	3,7
Инновационный потенциал	54	3,4

Среди основных показателей, характеризующих конкурентоспособность, наиболее сильное отставание Украины наблюдается по показателю «Качество институтов». Среди

особо проблемных моментов отмечают коррупцию, работу судебной системы, охрану прав собственности. Так по показателю независимость судебной системы Украина занимает 132 место из 140 стран, по показателю имущественные права – 131 место, незаконные платежи и взятки для получения благоприятных судебных решений - 135 место. Низко была оценена правительственная эффективность (прежде всего из-за расточительности государственных расходов – 134 позиция). Значительно ухудшился показатель безопасности, в частности, по статье финансирование терроризма бизнесом Украина занимает 133 место из 140 стран рейтинга, по показателю надежности полицейских услуг – тоже 133 место (очевидно, что новая полиция, которая появилась в Украине, функционирует недавно, поэтому позитивная оценка ее работы пока в рейтинге не отражена). Слабой также является защита в стране интересов миноритарных акционеров – 134 место в рейтинге.

По субиндексу «Базовые требования» существенно отставание Украины и по показателям, характеризующим макроэкономическую стабильность. Безусловно, в виду сложной ситуации на Востоке Украины макроэкономические показатели страны за минувший год значительно ухудшились, что привело к существенным потерям позиций страны по данному направлению. В частности, Украина на 134 месте по уровню инфляции, на 124 месте по валовым национальным сбережениям.

По субиндексу «Развитие эффективности» Украина существенно отстает от стран-лидеров по показателям эффективности рынка товаров и услуг, а также по развитости финансового рынка. Так, Украина занимает 122 место из 140 возможных, по уровню развития конкуренции на национальном рынке (в частности, по эффективности антимонопольной политики Украина на 136 месте). По развитию финансового рынка – 121 место, в частности, по эффективности финансовой системы Украина на 113 месте, а по доверию к ней и надежности - на 120 месте рейтинга. К сожалению, в 2015 году ситуация в финансовом секторе оставалась крайне сложной: обострилась проблема доступа к финансированию, достаточно болезненно проходила «чистка» банковской системы со стороны НБУ, были введены ограничения на операции с иностранной валютой. Это повлияло на снижение оценки развития финансового рынка Украины экспертами Всемирного экономического форума.

И, наконец, по субиндексу «Инновации» Украина занимает 91 место в рейтинге по конкурентоспособности компаний, в частности, низко оценивается развитие кластеров (128 место рейтинга). Что касается инновационного потенциала, то страна располагает научными и инженерными кадрами (29 место в рейтинге), по патентной активности населения занимает 50 место, но, к сожалению, значительно отстает по параметру государственных закупок высокотехнологичной продукции (98 место рейтинга).

Можно констатировать, что для повышения уровня конкурентоспособности экономики Украины крайне важным является ликвидация критичного для страны отставания в институционально-регуляторной среде, а также интенсивное создание основ экономики знаний. Решающее значение имеет обеспечение устойчивого экономического развития, внедрение концепции так называемой «ответственной конкурентоспособности», которая становится все более популярной в мире и предусматривает совместимость экономического роста с социальной и экологической стабильностью. Идея национального прорыва, реформирования экономики, перехода на новые модели и технологии развития должна стать сегодня для Украины объединяющей национальной идеей. В числе основных приоритетов должны стать качество государственных услуг, защита прав собственности, качество автодорог, борьба с инфляцией, снижение госдолга, борьба с монополизацией экономики, совершенствование таможенных процедур, повышение доверия к банковской системе, улучшение работы бирж, привлечение прямых иностранных инвестиций, а также передача технологий.

Безусловно, важно наверстывать упущенное там, где отставание Украины особенно велико. Но должное внимание следует уделять и всем остальным составляющим национальной конкурентоспособности. В этой связи тревогу вызывает предложение

Кабинета Министров Украины в бюджете на 2016 год сократить расходы на образование с 10 до 7% ВВП. Звучат также предложения обеспечить экономию бюджета на 2016 год за счет сокращения государственных расходов на науку в виду крайней неэффективности проводимых исследований. Безусловно, это нанесет урон конкурентоспособности страны и это полностью противоречит мировому тренду увеличения расходов на научные изыскания. Результатом таких решений может стать резкое снижение интеллектуального потенциала страны, увеличение технологического и гуманитарного отставания от ведущих держав мира.

Таким образом, сравнительный анализ и разработка рейтингов международной конкурентоспособности позволяет выявить как сильные, так и слабые стороны конкурентоспособности стран, что делает возможным определение приоритетных областей для формулирования политики экономического развития и ключевых реформ. Тот факт, что методология этих исследований постоянно совершенствуется, с одной стороны, позволяет более полно учитывать современные реалии и тенденции мировой экономической динамики, дает возможность более полно отразить все факторы и составляющие международной конкурентоспособности стран. С другой стороны, возникает некоторая несопоставимость результатов одного и того исследования за разные годы. Безусловно, методологическая база оценки конкурентоспособности стран требует постоянного развития и совершенствования, что, в свою очередь, актуализирует дальнейшие исследования международной конкурентоспособности на всех уровнях.

Литература:

1. The IMD World Competitiveness Yearbook 2014 //www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/
2. The IMD World Competitiveness Yearbook 2015 //www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/
3. The World Economic Forum. Report 2014-2015 //www.reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR
4. The World Economic Forum. Report 2015-2016 //www.reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=UKR
5. Портер М. Конкуренция/ М. Портер: Пер с англ. – М :Издательский дом «Вильямс», 1993. – 495 с.
6. Швандар К.В.Международная конкурентоспособность:современный взгляд на концепцию /К.В. Швандар. – М.:МАКС пресс, 2005. – 277с.
7. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія / Л.Л. Антонюк. – К.:КНЕУ, 2004. - 273 с.
8. Полунов Ю. Конкурентоспособность страны как национальная идея / Ю. Полунов //Зеркало недели. Украина. - №10, 18 марта 2005 года

Konovchenko V. V.

candidate for the PhD in Economics, Chair of Economic Theory
Vasyl Karazin Kharkiv National University, Ukraine

BUDGET INSTITUTE IN THE LIGHT OF PREVAILING TRENDS OF ECONOMIC THEORY

Коновченко В.В.

здобувач кафедри економічної теорії

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

ИНСТИТУТ БЮДЖЕТУ У СВІТЛІ ПАНІВНИХ ТЕЧІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

The article focuses on the evolution of scientific views on budget institute in the light of the main scientific trends of economic theory since its origin to the end of 20th century and the beginning of 21st century. There has been proved the limitation of the monetarists theory in reforming the economic system of the former USSR countries.

Key words: budget, economic theory, market economy, taxes.

У статті розглянуто еволюцію наукових поглядів стосовно інституту бюджету у світлі поглядів основних наукових течій економічної теорії, починаючи з її зародження до кінця XX ст. – початку XXI ст. Доведено обмеженість теорії монетаризму при реформуванні економічної системи країн колишнього СРСР.

Ключові слова: бюджет, економічна теорія, ринкова економіка, податки.

Актуальність теми дослідження. Інститут бюджету є спільним предметом дослідження для різних напрямів економічного знання, зокрема: фінансів, економічної теорії

та державного управління. Створення нових ідей, формування нових наукових шкіл відбувається у царині економічної теорії, а потім, з плином часу, усвідомлюється представниками прикладних наукових напрямків та втілюється у практику господарювання у вигляді зміни світогляду. Розбудова нової парадигми розуміння формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів суспільства здатне створити нове уявлення про економічні відносини на рівні усього соціуму, що надає особливої значущості в умовах відриву фінансового сектору від реального. Криза у фінансовому секторі зруйнувала стабільність бюджетної системи України. Це вимагає переосмислення сутності інституту бюджету та розробки нового розуміння його ролі у ринковій економіці, що обумовило відповідний науковий інтерес та актуальність теми дослідження.

Ступень наукової розробки. Дослідження еволюції уявлень про інститут бюджету було здійснено М. Блаугом (Mark Blaug) [1; 2; 3], Ф. Нітті (Francesco Saverio Nitti) [4], Й. Шумпетером (Joseph A. Schumpeter) [5] А. Бояром [6], В. Гутником [7], В. Іноземцевим [8], Т. Кізімою [9], В. Небрат [10; 11], І. Чугуновим [12].

Існує об'єктивна необхідність переосмислення ролі інституту бюджету в умовах глибокої кризи, що виявляється на різних рівнях соціального буття, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань.

Метою статті визначено розкриття ролі інституту бюджету як категорії економічної теорії у економічній системі ринкового типу, що перебуває в умовах глибокої соціально – політичної та економічної кризи. Вибір відповідної мети обумовив постановку **наступних завдань:**

- розглянути еволюцію наукових поглядів на інститут бюджету у світлі поглядів основних наукових течій економічної теорії;
- визначити основні передумови формування нової парадигми розуміння інституту бюджету у соціально – орієнтованому суспільстві.

Об'єктом дослідження статті обрано економічну систему суспільства, у якій виявляються екстерналії від змін у бюджетній системі суспільства.

У межах об'єкту виокремлено предмет наукових розвідок.

Предметом дослідження є інститут бюджету як категорія економічної теорії.

Викладення основного тексту. Казна держави є вихідним поняттям, з якого, з часом розвинувся інститут бюджету, відтак, формування наукових поглядів щодо її формування та використання утворилося значно раніше, ніж з'явився термін «бюджет». Процеси державотворення нерозривно пов'язані з розвитком теорії податків й видатків та відбивають еволюцію історичних поглядів на соціальну справедливість, формують усталені взаємини між соціальними верствами суспільства.

З часів античності починає зароджуватися наукова розробка вчення про доходи та видатки держави. Платон у творах «Політик» та «Про закони» висловив своє бачення з приводу формування державних доходів та видатків [13]. У розділі IV «Риторики» «батька сучасної науки» - Аристотеля фінанси у контексті їх політичного устрою визначаються однією з тем риторичних дискурсів на рівні з війною та миром, обороною, продовольством та законодавством [14]. Ксенофонт у праці «доходи міста Афіни» доводить тезу про необхідність досягнення миру, який дозволить стабілізувати фінанси країни [15].

Узаконеною формою пограбування вважав податки середньовічний мислитель Х. Аквінський [16]. Основи побудови фінансів держави за умов демократичної форми правління виклав М. Макіавелі [17].

Першою школою економічної теорії, яка історично сформувалася, був меркантилізм, послідовники якого вбачали основу багатства держави у торгівлі, тому рекомендували зменшити виток повноцінної золоті монети з держави. Представник меркантилізму Ж. Боден (Jean Bodin) вводить у науковий обіг термін «фінанси» вважаючи їх «нервами держави», але не розглядає податки як джерело наповнення бюджету, бо вони псують стосунки короля з підлеглими, підбурюючи їх до бунту [18].

У протилежність меркантилістам фізіократи вбачали основним джерелом статків держави сільське господарство, розвинули теорію про «природній характер» оточуючого економічного життя, рекомендували помірні податки. Ф. Кене (François Quesnay) так писав, характеризуючи податки: «Податок не повинен бути обтяжуючим або непропорційним кількості національного доходу, його зростання повинно мати місце лише у разі зростання останнього;...» [19 с.408].

Особливий погляд на інститут бюджету було сформовано представниками камералізму (Kameralwissenschaften), саме вони обґрунтували тезу про податки як основу статків держави.

Основи сучасного розуміння інституту бюджету було закладено представниками класичної школи економічної теорії А. Смітом (Adam Smith) [20], Д. Рікардо (David Ricardo) [21] та У. Петті (William Petty) [22], які створили сучасні уявлення про інститут бюджету як сукупність ustalених форм та правил формування доходів та видатків держави. Погляди класиків політичної економії склалися під впливом ідеї «laissez faire», яку можна витлумачити як тезу про невтручання держави у економіку.

Подальший розвиток економічної думки буде або спростовувати цю ідею, або знаходити докази для її підтвердження.

К. Маркс та його послідовники – марксистичні не розглядали бюджет окремо. Подолання експлуатації класу найманих працівників класом буржуазії підводить до необхідності усуспільнення засобів виробництва, а відтак, і до побудови системи централізованого управління народним господарством, у якому бюджету відводилася роль важливого елемента у планово – директивній економіці. Головуюче значення у бюджетному плануванні посідали витрати на капітальні вкладення у крупномасштабні державні проекти, а витрати на соціальне забезпечення та інфраструктуру планувалися за остаточним принципом. Незважаючи на значні успіхи СРСР у підвищенні якості життя населення, формування високого життєвого рівня, низьке розшарування громадян за доходами, основною проблемою був дефіцит товарів народного споживання. Проблема дефіциту у суспільствах з адміністративно – командною економікою була розглянута у однойменній праці угорського науковця Я. Корнаї (Kornai János) [23].

Прихильником активного втручання держави у економіку був Дж. Кейнс (John Maynard Keynes) [24], його погляди стали підставою для розвитку відповідної течії наукової думки – кейнсіанства. Через підтримання стабільності цін на внутрішньому ринку можливо утримувати інфляцію на контрольованому рівні. Бюджет стає активним інструментом макроекономічної політики держави шляхом стимулювання підвищення граничної ефективності капітальних вкладень та підтримання сукупного попиту на високому рівні. Дж. Кейнс не вважав ринкову систему ідеальною, тому держава має займати активну позицію, використовуючи інструменти як грошово-кредитної так і бюджетної політики.

Протилежні погляди на роль держави у ринковій економіці представлено у прихильників теорії неокласичного синтезу та монетаристів, які вважають центральною ланкою ринкової економіки грошово-кредитну систему. Бюджетна система вважається другорядною, її головна мета – жорсткий контроль над видатками, бюджетним дефіцитом та державним боргом – тими показниками, що можуть стимулювати інфляційне знецінення грошей, спричиняючи негативний вплив на грошово-кредитний обіг. М.Фрідмен (Milton Friedman) [25], спростував положення Дж. Кейнса про існування стійкого зв'язку між темпами інфляції та безробіттям. Виходячи з цього, надмірне соціальне забезпечення безробіття є марнотратством бюджетних коштів, що лише збільшує навантаження на видаткову частину бюджету, не даючи позитивних макроекономічних ефектів.

Панування монетаризму у якості мейнстріму економічної теорії закінчилося у 90-х рр. ХХ ст., коли «провали ринку» стали наочними як у країнах з розвинутою ринковою економікою так й у країнах, економічні системи яких розвиваються. Особливо чітко обмеженість суто монетаристського підходу виявилася під час ринкової трансформації колишнього СРСР та країн, які утворилися після його розпаду. Політика «шокової терапії»

привела до зубожіння значної частини населення, різкого розшарування за доходами та не змогла відновити економічного зростання. Циклічні світові фінансові кризи лише поглиблювали рецесію економічної системи України, не даючи змоги відновити економічний розвиток.

З початку 90-х рр. ХХ ст. все більшу популярність набуває теорія інституціоналізму, основи якої закладено ще у ХІХ ст. Т. Вебленом (Thorstein Bunde Veblen) [26]. завдяки розгляданню інституту бюджету як сукупності норм, правил та форм суспільної поведінки можливо дослідити інститут бюджету як сукупність усталених формальних та неформальних норм суспільних відносин з приводу формування, розподілу та перерозподілу суспільних фінансових ресурсів.

Висновки та перспективи подальших наукових розвідок: Інститут бюджету завжди був у колі наукових інтересів економічної теорії. На цей час не існує теорії економічної думки, яка б дала вичерпну відповідь на питання стосовно ролі бюджету у суспільстві.

У подальших наукових розвідках необхідно висвітлити місце бюджету у так званих «неортодоксальних» теоріях економічної думки, що не складають мейнстрим економічної науки.

Література:

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг; пер. з англ. І. Дзюб. – 5-те вид. – К. : Основи, 2001. – 670 с.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг; пер. с англ. В. С. Автономова; под ред. В. С. Автономова. – М. : НП Журн. Вопросы экономики, 2004. – 415 с.
3. Блауг М. 100 / М. Блауг; пер. с англ. под. ред. А. А. Фофонова. – «Экономическая школа» ГУ ВШЭ «Экономикс» ОМЕГА – Л СПб.: 2008. – 352 с.
4. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки / Пер. с итал. И. Шрейдера; Под ред. и с доп. А. Свищевского, доц. Демидов. юрид. лица; С предис. А. Чупрова, заслуж. проф. Моск. ун-та. — Москва: М. и С. Сабашниковы, 1904. — 624 с.
5. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса / Й. Шумпетер; пер. с англ. Н.В. Автономовой, И.М. Осадчей, Н.А. Розинской; под. науч. ред. В. С. Автономова. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 416 с.
6. Бояр А. Еволюція наукових бюджетних сентенцій / А. Бояр // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету— К. : КНТЕУ, 2015 — №1(99) — С. 121-138 .
7. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / пер. с нем.; предислов. и общ. ред. В. Гутника. – М. : Экономика, 2003. – 482 с.
8. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1998. – 640 с.
9. Кізіма, Т. Гносеологія моделей державних фінансів / Т. Кізіма // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – Вип 6. – С. 32-37.
10. Небрат В.В. Еволюція теорії державних фінансів в Україні / В.В. Небрат ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2013. – 584 с.
11. Небрат В. Теоретичні аспекти становлення державних фінансів / В. Небрат // Світ фінансів – 2013. - №1. – С.185-194.
12. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку. / І.Я. Чугунов– К.: НІОС, 2003. – 488 с.
13. Платон Сочинения в четырех томах / Т. 3. Ч. 2 / Под общ. ред. А. Ф. Лосева и В. Ф. Асмуса; Пер. с древне- греч. — СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та; «Изд-во Олега Абышко», 2007. — 731 с.
14. Аристотель. Риторика / Пер. Н. Платоновой. Журнал Министерства народного просвещения. — 1892–1894. СПб., 1894. Пер. Н. Платоновой [под ред.] // Античные риторика. — М.: Изд-во МГУ, 1978. — С. 337-692
15. Ксенофонт Сократические сочинения. Киропедия / Ксенофонт //М.: ООО "Издательство АСТ" Классическая мысль, 2003. – 757с.
16. Аквинский Фома Сумма теологии / Фома Аквинский // Сумма теологии - Часть 2.2 - Вопросы 47-122 Киев, Ника-Центр, 2013, 832 стр.
17. Макьявелли Никколо Государь /Никколо Макьявелли //М.: ООО "Издательство АСТ", 2011, 512с.
18. Агабеков Г.Б. Жан Бодэн - основатель концепции государственного суверенитета // Вестник ИНИОН.- М., 1990.
19. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур; [предисл. П.Н. Ключкин; пер.с франц., англ., нем.]— М.: Эксмо, 2008.—1200с.

20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. (Вступит. статья и коммент. канд. экон. наук Афанасьева В.С.) М., Соцэкгиз, 1962. 684 с.
21. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Сочинения, том I. Государственное издательство политической литературы. Москва, 1955 год.
22. Сперанская Л. Н. Экономические взгляды У. Петти // Всемирная история экономической мысли: В 6 томах / Гл. ред. В. Н. Черковец. — М.: Мысль, 1987. — Т. I. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни. — С. 428-434. — 606 с.
23. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи // Пер. с венг.: С. Берзиной, С. Булаха, В. Заикина, Д. Маркова, А. Михальской, А.Полякова, М. Попова, В. Филиппова Науч. ред. Д. Маркова и М. Усиевич Предисловие академика О. Богомолова М.: Наука, 1990 – 607 с.
24. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — Москва : Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.
25. Фридмен Милтон Если бы деньги заговорили... / Милтон Фридмен // Пер. с англ. М.: Дело, 1998.-160 с.
26. Веблен Торстейн. Теория праздного класса / Торстейн Веблен // Пер. с англ.– М.: Прогресс, 1984.-367 с.

Zabarna E.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Peschanska V.G.

Graduate student

Odessa National Polytechnic University, Ukraine

SCIENTIFIC APPROACHES TO MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Забарна Е.М

доктор економічних наук, професор

Песчанська В.Г

студентка магістратури

Одеський національний політехнічний університет

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

The article says about the main scientific approaches to management of innovative potential of the enterprise. Given the detailed analyses of systemic, process and situational approaches and defined the main advantages and disadvantages of each approach.

Key words: *innovation potential, management, innovation process approach, system*

У статті розглянуті основні підходи до управління інноваційним потенціалом підприємства. Надається детальний аналіз системного, процесного та ситуаційного підходів, а також визначені переваги та недоліки кожного з них.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, управління, інноваційний процес, підхід, система*

Зростання впливу здійснення інноваційної діяльності на ефективність та успішність функціонування підприємства в цілому висуває сучасні вимоги до проблем дослідження наявного інноваційного потенціалу, методів управління цим потенціалом, а також шляхів його розвитку. Для вибору правильної інноваційної стратегії, перш за все, слід розробити концепцію оцінки наявного інноваційного потенціалу організації, використовуючи при цьому методологічні підходи, які будуть розглядати інноваційний потенціал підприємства, як окремо діючу структуру.

Питання методології оцінки інноваційного потенціалу, а також наукових підходів до управління цим потенціалом розглядалися у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Л. Водачеко, С. Галахер, А. Гранберг, С. Ілляшенко, О. Казакова, Б. Лундвалл, Р. Льюпа, Р. Нельсон І. Причепа, Л. Федулова, Ю. Шипуліна та ін..

Проте незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених цій проблемі, досі не було визначено чітких підходів до управління інноваційним потенціалом, а також не були виділені переваги та недоліки кожного з підходів.

Слід зазначити, що специфіка сучасних економічних трансформацій висуває нові умови щодо господарської діяльності взагалі та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання в цілому.

У сучасних умовах динамічного розвитку ринкових відносин кожен суб'єкт господарювання має право обирати власну організаційну форму управління інноваційною діяльністю та розвитком інноваційного потенціалу, відповідно до зовнішніх та внутрішніх факторів, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства.

Під управлінням інноваційним потенціалом підприємства розуміти процес цілеспрямованого впливу (планування, організації, координації, контролю) на об'єкти управління (підприємство, підрозділи, бюро, лабораторії, окремих працівників) з метою аналізу наявного потенціалу та оцінки ступеня його використання; з метою збалансування наявних інноваційних ресурсів, можливостей їх використання та здатностей реалізувати інноваційні ідеї; визначення резервних ресурсів та можливостей їх ефективного використання; підвищення ефективності інноваційної діяльності на підприємстві в цілому для досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання. [6,с.244]

Наразі, у фаховій літературі представлена значна кількість методологічних підходів до управління інноваційним потенціалом підприємства, проте всі вони є похідними від трьох основних підходів, які набули визнання : системного та процесного та ситуаційного[3,с.99]

Системний підхід базується на теорії, що будь-яка система (об'єкт) є сукупністю пов'язаних між собою елементів . Вона має вхід, вихід та внутрішній зв'язок між її ланками. Такий підхід розглядає інноваційний потенціал, як єдину систему, яка складається з декількох елементів – складових інноваційного потенціалу і тому успішна інноваційна діяльність підприємства можлива лише у разі розвитку і використанні одразу усіх елементів системи. При цьому теорія системного підходу зазначає:

1) що основу інноваційного потенціалу складають не лише реальні можливості (ресурси), але і потенційні;

2) що один і той самий набір ресурсів може використовуватися з різним рівнем ефективності, тобто суб'єкт господарювання має бути готовим до сприйняття та ефективного використання накопичених та мобілізованих інноваційних ресурсів;

3) що суб'єкт господарювання має бути спроможним при здійсненні інноваційної діяльності адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища[7,с.221].

Так, наприклад, створення і реалізація інноваційного потенціалу неможливе без використання фінансової бази підприємства, оскільки кожна стадія інноваційного процесу вимагає залучення певного обсягу джерел фінансування. Проте, можливість використання фінансових ресурсів не є гарантією успішної реалізації інноваційного потенціалу організації, адже для цього, окрім фінансів, потрібно мати певну матеріально-технічну базу, чітку комунікативну систему між учасниками інноваційного процесу, а також кваліфіковану команду, яка буде здатна здійснити та комерціалізувати інновацію. Тобто, наявність одного або декількох елементів системи, не може гарантувати функціонування всієї системи.

Формування ефективної системи управління інноваційним розвитком підприємства повинно ґрунтуватися на наступних основних принципах:

1) системності, як постійної взаємодії численних елементів структури;

2) управління, що характеризуються динамічністю поведінки, існуванням ієрархічних і функціональних підсистем зі складними взаємозв'язками;

3) комплексності, як взаємно обумовленого та пропорційно взаємно узгодженого розвитку системи, як єдиного цілого, що забезпечує взаємозв'язок комплексу підсистем та елементів: ринкових, регулюючих та забезпечуючих механізмів, економічного механізму підприємства та ін.;

4) гнучкості, як здатності швидкого реагування на зміну ринкових можливостей та загроз;

5) альтернативності, як створення комплексу варіантів здійснення інноваційного розвитку в залежності від конкретної ринкової ситуації; орієнтації на саморозвиток, як самостійного забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства за рахунок інноваційних чинників.

Системний підхід набув великого значення та має серйозний вплив на теорію і практику управління інноваційним потенціалом. Цей вплив буде зростати у майбутньому, так як на системній основі можна буде розробляти та реалізовувати нові концепції дослідження.

Проте, сам по собі системний підхід має низку недоліків і використання лише системного підходу до структуризації управління інноваційним потенціалом є недостатнім. Перше за все, він не дає можливості визначити, які саме елементи системи є пріоритетними. Також теорія системного підходу лише зазначає, що інноваційний потенціал організації є складною системою, яка складається з чисельних взаємопов'язаних елементів, які залежать один від одного, проте вона не приділяє жодної уваги макросередовищу, в якому функціонує підприємство, впливу факторів макросередовища на кожен з елементів системи, методам та функціям управлінського впливу на інноваційний потенціал. Дослідження цих складових доцільно за умов використання процесного підходу.

Основна відмінність процесного підходу до управління полягає у тому, що при організації управління інноваційним потенціалом головною метою виступає не контроль самих виконавців і технологій, а кінцевий результат їхньої діяльності. Основним об'єктом управління при цьому підході виступає інноваційний процес – тобто послідовність дій націлена на досягнення заданої цілі [4,с.44].

Використання процесного підходу до управління інноваційним потенціалом має наступні переваги:

- 1) Зниження навантаження на керівника, так як відповідальність розподіляється між власниками інноваційних процесів
- 2) Гнучкість і адаптивність системи управління інноваційним потенціалом, обумовлені саморегулюванням системи
- 3) Зниження значимості і сили дії бюрократичного механізму
- 4) Орієнтація на кінцевий продукт
- 5) Прозорість і розуміння системи управління інноваційним потенціалом
- 6) Можливість комплексної автоматизації процесу управління інноваційним потенціалом
- 7) Динамічність системи і її внутрішніх процесів, обумовлена загальною зацікавленістю в збільшенні швидкості обміну ресурсами в інноваційній діяльності[2, с.23]

Важливою особливістю процесного підходу до управління інноваційним потенціалом є те, що він в більшій мірі орієнтований на планомірний розподіл повноважень та зниження навантаження на керівника. Такий підхід до управління буде мати дуже гнучку та адаптивну систему, яка підходить до специфіки інновацій, адже інновації в процесі свого створення можуть постійно змінюватися, така діяльність підлягає високому рівню ризиків. Так як при такому підході процес обумовлений саморегулюванням системи і природною орієнтацією на споживача, він є динамічним та її внутрішні процеси обумовлені загальною зацікавленістю в збільшенні швидкості в обміну ресурсами. Також при такому підході управління інноваційним потенціалом діяльність підприємства має переваги в розвитку своїх сил в інноваційній сфері. Однак, недоліком процесного підходу є збільшення вимог до рівня кваліфікації усіх виконавців, так як виконавець, який відповідає за певний процес інноваційної діяльності повинен бути зацікавлений тією роботою яку він виконує, і зацікавлений якимось стимулом або мотивацією [1,с.12]

Якщо розглядати управління інноваційним потенціалом як єдиний процес, то передусім необхідно акцентувати увагу на послідовності дій, спрямованих на досягнення мети й систему цілей управління інноваційним потенціалом підприємства. Це, у свою чергу, вимагає їхньої постановки, що і становить різницю між системним і процесним підходами. В такому разі процес управління інноваційним потенціалом підприємства має низку переваг, що спрощують практичне застосування науково-методичних розробок: спрямованість на досягнення встановленої мети, прозорість самого процесу управління, гнучкість та адаптивність системи до змін внутрішнього й зовнішнього середовища. При цьому сам

процес управління інноваційним потенціалом підприємства повинен представлятися у вигляді сукупності взаємозв'язаних функцій – організації, планування, мотивації та контролю, які забезпечуватимуть досягнення мети й системи цілей управління інноваційним потенціалом суб'єкта господарювання за рахунок впливу суб'єкта управління на об'єкт наявними методами управління [8,с.224].

Одним з найновіших та найбільш ефективних підходів до управління інноваційним потенціалом вважається ситуаційний. Особливістю цього підходу є те, що він передбачає прилаштування конкретні концепції та прийомів до певних ситуацій. Відповідно до цього методу унеможливорюється застосування універсальної теорії до управління інноваційним розвитком певного підприємства, адже кожна система унікальна та вимагає підбору конкретних управлінських рішень з метою найефективнішої реалізації свого інноваційного потенціалу. Такий метод є одним з найбільш дієвих, але в той же час він ставить досить серйозні цілі та завдання перед керівництвом підприємства щодо розробки конкретних шляхів управління інноваційним потенціалом.

Загалом при виборі концепції управління та стратегії її реалізації особливого значення набуває аналіз інноваційного потенціалу підприємства, що дає змогу виявити сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності суб'єкта господарювання, визначити усі наявні резерви інноваційного розвитку, відслідкувати напрямки збалансування реально досягнутого інноваційного потенціалу, нарощування потенційних можливостей підприємства, оптимізації діючої системи управління. Необхідність розробки методології управління інноваційним потенціалом підприємства обумовлена тим, що вона дозволяє оптимізувати діючу структуру управління інноваційним процесом, виявивши недоліки під час прийняття управлінських рішень; дозволяє визначити систему показників оптимізації досягнутого інноваційного потенціалу; забезпечує координацію стратегічних планів і прогнозів в сфері інноваційної діяльності підприємства [5, с.105].

Тому, проаналізувавши всі найважливіші підходи до управління інноваційним потенціалом підприємства, можна зробити висновок, що основою ефективного управління інноваційним потенціалом підприємства, що дозволить в повній мірі використовувати його можливості є комплексне використання усіх трьох методів управління інноваційним потенціалом. Саме така концепція дасть змогу створити ефективний механізм управління інноваційним потенціалом на підприємствах, дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні та знизити ризик інноваційної діяльності, а це, в свою чергу, підвищить ефективність функціонування підприємства в цілому.

Література:

1. Богма О. С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства//Економічні науки—2011№ 1— С.10-15
2. Герасимяк Н. В. Модель розвитку інноваційного потенціалу підприємства//Бізнес інформ—2012 №8 — С.21—25
3. Єфімова С.А. Управління інноваційним потенціалом підприємства//Науковий вісник Херсонського державного університету —2014 №9 —С.98—101
4. Корнілова І. Сутність інноваційного потенціалу//Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка —2008 №1—С.41—45
5. Причепя І.В. Особливості формування інноваційного потенціалу підприємства// Вісник Хмельницького національного університету — 2010-№1 —С.103 —106
6. Харченко В.А. Особливості застосування ситуаційного підходу до управління інноваційним потенціалом//Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності —2012 №1 — С.242-246
7. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства//Маркетинг і менеджмент інновацій—2012 №1— С.220-222.

Pluzhnyk A.W.

Postgraduate

Poltava National Technical University Yuriy Kondratiuk, Ukraine

HOUSEHOLDS AS PART OF THE ECONOMIC SECURITY MEASUREMENT

Плужник А.В.

здобувач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СКЛАДОВА ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

The purpose of the article consists in establishing principles in measuring the economic security of the national economy, region, city by measuring the economic insecurity of households. The article analyzes the current approaches of the principles and vision in international academic literature of the households, as part of evaluation of economic security.

Keywords: *principles, economic security, measuring economic security, households, national economics*

Мета статті полягає у встановленні принципів при вимірюванні економічної безпеки національної економіки, регіону, міста за допомогою вимірювання економічної незахищеності домогосподарств. В статті проведено аналіз поточних підходів в світовій науковій літературі принципів і бачення домогосподарства, як складової оцінки економічної безпеки.

Ключові слова: *принципи, економічна безпека, вимірювання економічної безпеки, домогосподарство, національна економіка*

Домогосподарство це первинна ланка національної економіки, це фундамент сильної економіки країни і віддзеркалення економічних змін в країні. При зростанні чи спаданні загальних економічних показників країни аналогічно змінюються показники економічного стану середньостатистичного домогосподарства. Зважаючи на це, аналіз стану домогосподарств в країні є корисним при оцінювання стану національної економіки, зокрема її економічної безпеки, сталого розвитку, економічної та соціальної стійкості. Аналіз економічного стану сукупності домогосподарств на загальнонаціональному рівні дає змогу проаналізувати стан економіки держави. І аналогічно аналіз сукупності домогосподарств регіону, району, міста дасть змогу визначити стан економічної безпеки, рівня економічного розвитку, економічної стійкості, тощо у відповідній адміністративно-територіальній одиниці.

Аналіз стану економічної незахищеності домогосподарств є новітньою тенденцією в світовій академічній літературі. Останніми роками тема економічної безпеки (незахищеності) домогосподарств на національному та міжнародному рівні активно досліджується науковцями з Європи, північної Америки, Азії (Hacker J.S., G.A. Huber, P. Rehm, Venn D., Guvenen, F., Bossert W., C. D'Ambrosio, Rohde N., K. K. Tang, D.S. Prasada Rao, Lusardi A., D. Schneider, P. Tufano, Osberg, L., Sharpe, A.). Незважаючи на значну поширеність даної теми, єдиного підходу, як і розуміння самої економічної незахищеності (безпеки) домогосподарств ще не вироблено.

В Україні подібний підхід залишається зовсім розробленим, що зумовлює актуальність даної публікації. Цілями даної роботи є розгляд та дослідження сучасних підходів вимірювання економічної безпеки (незахищеності) домогосподарств. Завданнями даної роботи є дослідження основоположних принципів вимірювання економічної безпеки з позиції сукупності економічної безпеки всіх домогосподарств національної економіки, регіону, міста. Дослідження проводиться на емпіричному і теоретичному рівнях.

Економічну незахищеність домогосподарств більшість вчених пов'язують з ризиком втрати доходів, з ризиками втрати працездатності, омовіння, тощо. Але всі збігаються в думці, що стан незахищеності пов'язаний з психологічними аспектами та особистим сприйняттям і індивідуальними характеристиками. Це має багато підтверджень та особливостей, так наприклад, більшість людей сприймають значні збитки та прибутки з когнітивним ухилом, зміщуючи акцент на тяжкість втрат, а ніж на позитив прибутків [1]. Аналогічна думка про персоніфікацію сприйняття існує, стверджуючи, що економічна незахищеність виникає наслідком не відповідності домогосподарства певним соціальним

нормам та очищуванням суб'єкта [2]. Інші вчені сприймають стан економічної незахищеності як суб'єктивність добробуту в наслідок безпечного працевлаштування [3]; є думка про абсолютну суб'єктивність сприйняття оточуючого економічного стану при визначенні незахищеності [4].

Більшість вчених при вимірюванні економічної безпеки домогосподарств [5,6,7] починають вимірювати незахищеність домогосподарств на індивідуальному рівні, застосовуючи певну вибірку серед населення, а потім сумують отримані показники, щоб отримати агрегований індекс на національному рівні. Підхід Озберга навпаки використовує макроекономічні дані на національному рівні і не досліджує стан економічної безпеки окремих домогосподарств чи їх соціальних груп, що зумовлює необхідність вибору одиниць аналізу для вимірювання економічної безпеки в даному підході [8].

Підходи до вимірювання економічної безпеки [5,6,7] базуються на вимірюванні добробуту, фокусуються на аналізі доходу для цілей споживання домогосподарствами та не розрізняють різний стан захищеності учасників домогосподарства. Але в фактичній ситуації загальний стан економічної безпеки домогосподарства може, як змінюватись так і залишатись однаковим при зміні стану окремих його членів. Більш детальний розгляд подібних особливостей може ускладнити процес практичного дослідження. Спираючись на історично-важливий механізм об'єднання ризиків в середині сімей, домогосподарств [9], взаємозалежність членів домогосподарства від зайнятості та наявності можливостей страхування надходження доходу різними членами домогосподарства у випадку безробіття, ми можемо знехтувати ризикову та дохідну нерівність в середині домогосподарства та різну схильність до ризику окремих його членів. Отже, саме домогосподарства будуть виступати суб'єктами дослідження, без виділення з них окремих індивідів.

Встановлення рівня безпеки для кожного домогосподарства дозволить встановити та порівняти стан та рівень економічної незахищеності різних груп в суспільстві при аналізі впливу окремих видів державної політики. А також за допомогою аналізу територіального угруповання встановити стан економічної безпеки не тільки на національному рівні але й на рівні регіону, міста.

Так само можна провести сегментування за ознаками, аналізуючи стан домогосподарств вертикально – встановлюючи притаманні ризики, небезпеки, їх частоту та ймовірність виникнення у різних груп населення, а потім і на різних територіях. Така можливість при використанні макроекономічних даних може бути ускладненою в порівнянні з аналізом мікроданих – суми домогосподарств, про те це не робить даний підхід не можливим.

Окрім того необхідно пам'ятати про можливі проблеми та неточності в процесі аналізу економічної незахищеності домогосподарств, зокрема – аспекти, що можуть ускладнити агрегацію та людський фактор, що несе ймовірність спотворення кінцевих даних та висновків. Так, наприклад, при втраті робочого місця одним представником домогосподарства, інші домогосподарства можуть стверджувати про підвищення ризику безробіття, що може бути виключно психологічним фактором, так званим «стадного» рефлексу.

Інша вірогідність спотворення кінцевих даних лежить в полі поперечного перерізу відмінностей економічних незахищеностей домогосподарств. Мається на увазі індивідуальне сприйняття соціальної та економічної політики уряду, особистих тривог та психологічного стану. Так, наприклад, зміни в формулюванні суті економічної та соціальної політики уряду, можуть спричинити тривогу та стурбованість домогосподарств, не змінюючи при цьому поточного та перспективного стану економічного стану домогосподарства. Або, наприклад, зміна розміру виплати по безробіттю може вплинути на сприйняття ризику втрати робочого місця, не змінюючи при цьому ні рівнів доходів ні трудових взаємовідносин.

Все це підтверджує необхідність розумного вибору формулювання та інформаційного забезпечення будь-якої державної соціальної, економічної політики. Тому, що навіть невдале формулювання намірів уряду в ЗМІ може суттєво вплинути на стан економічної

незахищеності домогосподарства та на показники економічної безпеки на національному рівні.

Однак, при оцінці загального стану економічної безпеки інтерпретація відмінностей між домогосподарствами може мати вирішальне значення. Як, наприклад, в підході Домброзіо, в якому вона визначає рівень добробуту з врахуванням попередніх коливань доходів, як основний індикатор економічної безпеки [6]. Домогосподарства, що мають досвід зміни їх добробуту та економічного стану можуть почувати себе більш захищеними на відміну від домогосподарств з відсутнім досвідом коливань та підвищеним відчуттям економічної незахищеності, що є кореляцією, а не причиною в даному випадку. Особисте сприйняття не тільки змінює ставлення та визначення свого рівня безпеки, але і впливає на рішення, що можуть бути прийняті в майбутньому. На це впливає не тільки державна економічна та соціальна політика, але і ряд звичайних випадковостей. Так, наприклад, різке збільшення стану добробуту у середньостатистичного домогосподарства, може спричинити стурбованість та невизначеність, що до майбутнього і негативно вплинути на стан економічної незахищеності, як це б не було парадоксально [8].

Тому при оцінці та аналізі даних економічної незахищеності домогосподарств особлива важливо не плутати причини з безпричинною кореляцією. При аналізі економічної безпеки домогосподарств необхідно встановити особливі критерії оптимального співвідношення та розмірності ризиків і загроз до відповідних одиниць аналізу та часових рамок.

Важливою частиною аналітичної роботи, що проводиться є встановлення часових рамок. Хоча ризики виникають постійно, протягом всього часу ситуація змінюється щосекундно, щогодинно, кожного дня і т.д., більшість наукових розробок передбачають річний аналіз стану економічної безпеки суб'єкту, що аналізується.

Необхідно зазначити наявність недоліків класичного вибору річного періоду аналізу економічної безпеки. В першу чергу, недоліком є нівелювання впливу подій, що перекривають початкові та кінцеві точки періоду аналізу. Класичний варіант річного аналізу передбачає ігнорування подій, що відбуваються на перетині двох аналізованих періодів. Так, наприклад, це стосується будь-яких подій по доходам та видаткам домогосподарства, що припадають на період кінця грудня попереднього року уі початок січня наступного. Тут необхідно припускати, що кожен рік схожий один на інший і відсутні значні зміни на стикових періодах. Так, наприклад, при аналізі подібних явищ в Сполучених Штатах були визначені значні коливання в стані доходу та рівні бідності домогосподарств в такі періоди [10]. Особливістю цього періоду – початку нового року є – з одного боку часу настання погашення довгострокових кредитів, а з іншого - неможливістю швидко отримати кредит в зв'язку з перебігом новорічних свят.

Окрім того, події, що трапляються на початку року дуже часто несуть негативні наслідки на весь рік зумовлюючи економічну нестабільність через особисте сприйняття. Так, наприклад, тимчасова відсутність роботи в кінці минулого року викличе меншу занепокоєність у домогосподарства, аніж втрата роботи на початку року [11].

Економічна незахищеність домогосподарства в розгляді річних періодів виникає також з особистого, тривожного сприйняття майбутнього під впливом поточних реальних подій та майбутніх прогнозів, що переходить в звичку використання доступної інформації в між звітному періоді. Так, наприклад, якщо домогосподарства отримують несприятливий прогноз на наступний рік з ЗМІ це може змінити їх стан економічної безпеки та вплинути на прийманні ними рішення. Цей приклад знаходить практичне підтвердження, оскільки більшість людей формують свої очікування під впливом прогнозів економічних та політичних експертів [8].

При аналізі економічної незахищеності домогосподарств також необхідно враховувати етичні аспекти. Враховувати, що за представленими цифрами та показниками стоять реальні долі людей. Хоча науковець і повинен бути в процесі аналізу об'єктивом та без емоційним, потрібно пам'ятати про те, що звіт про стан економічної безпеки будуть

читати також і представники домогосподарств про, які в ньому йдеться. Показники стану економічної безпеки повинні не просто відображати стан та динаміку зміни показників але і давати можливість зрозуміти домогосподарствам причини та наслідки стану та можливих змін показників. Ознайомлення з результатами повинно давати для домогосподарств можливість змін їх поведінки, сприйняття економічної ситуації, та можливості прийняття ними обґрунтованих та доцільних рішень в майбутньому. Зрозуміле вимірювання економічної незахищеності повинне ідеально враховувати частоту кожного ризику та його наслідки [12].

Результати вимірювань стану економічної безпеки домогосподарств повинні бути зрозумілими та апікативними для розробки, впровадження, внесення змін в державні та регіональні програми соціального та економічного розвитку. Для осіб, що приймають управлінські рішення на різних рівнях державного управління та місцевого самоврядування повинно бути зрозумілим, що зміна показників тих чи інших ризиків може нести прямі збитки для державного та місцевого бюджету, національної економіки, регіону, міста.

Процес аналізу обговорення прийняття рішень по результатам дослідження економічної безпеки домогосподарств повинен базуватись на принципах гласності, демократичності та прозорості. А також враховувати інтереси всіх верств суспільства на національному та місцевому рівнях. Мета проведення подібних досліджень та обговорення їх результатів – досягнення сталого розвитку національної економіки, суспільства та всіх сфер його життя.

Література:

1. Tversky, A. and Kahneman, D. (1991) "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model" *The Quarterly Journal of Economics*
2. Akerlof, G. and R. Kranton. (2000). "Economics And Identity" *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3)715-753.
3. Luechinger, S. Meieer, S. and Stutzer, A. (2009) "Why Does Unemployment Hurt the Employed? Evidence from the Life Satisfaction Gap between the Public and the Private Sector" *Journal of HR*.
4. Scheve, K. & Slaughter, M. (2004). Economic insecurity and the globalization of production. *American Journal of Political Science* 48(4).
5. Jacob S. Hacker, Gregory A. Huber, Austin Nichols, Philipp Rehm, Mark Schlesinger¹, Rob Valletta and Stuart Craig, (2013) "The Economic Security Index: A New Measure for Research and Policy Analysis" // *Review of Income and Wealth Special Issue: Economic Insecurity: Challenges, Issues and Findings* 4 JUL 2013.
6. Walter Bossert, Conchita D'Ambrosio, (2015) March 15, «Relative measures of economic insecurity», <http://www.dal.ca/content/dam/dalhousie/pdf/faculty/science/economics/seminars/BossertDAmbrosio-Insecurity.pdf>
7. Rohde N., K. K. Tang, and D.S. Prasada Rao (2014), "Distributional Characteristics of Income Insecurity in the US, Germany and Britain". *Review of Income and Wealth*.
8. Osberg L., (2015) "How Should One Measure Economic Insecurity?," // *OECD Statistics Working Papers* 2015/1, OECD Publishing 2015.
9. Venn D., "Earnings Volatility and its Consequences for Households" // *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 125, OECD Publishing, 2011
10. Ruggles P. (1991), "Short and Long-Term Poverty in the United States: Measuring the American 'Underclass'", in L. Osberg ed., *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*. pp. 134-156
11. Espinosa, J., Friedman, J. and Yevenes, C. (2014), "Adverse Shocks and Economic Insecurity: Evidence from Chile and Mexico", *Review of Income and Wealth*. 60: S141—S158. doi: 10.1111/roiw. 12052.
12. Stiglitz J., A. Sen and J-P. Fitoussi (2009), *The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited. Reflections and Overview*. <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf>.

Ryndzak O.T.

Candidate of Economic Sciences, doctorate student
State Institution "M.I. Dolishniy Institute of Regional Research of the National Academy of
Sciences of Ukraine"

LEGISLATIVE BASIS OF THE MIGRATION POLICY OF UKRAINE

Риндзак О.Т.

к.е.н., докторант

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України»

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

The article presents an analytical overview and systematization of legal documents and agreements, which regulate migration processes. Main problems in providing legal migration policy are defined and basic ways of their solution are proposed.

Keywords: law, agreement, convention, migration, migration policy, social protection of migrants.

У статті здійснено аналітичний огляд, систематизацію документів законодавчого та договірною характеру, покликаних регулювати міграційні процеси, виокремлено основні проблеми у сфері нормативно-правового забезпечення міграційної політики та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: закон, договір, конвенція, міграція, міграційна політика, соціальний захист мігрантів.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, інтенсифікації міграційних процесів більшість держав прагнуть зменшити ризики і втрати, пов'язані з міграцією населення та максимально ефективно використати позитивний потенціал міграції з метою забезпечення успішного суспільного розвитку і соціально-економічного добробуту населення. Така ситуація актуалізує необхідність підвищення спроможності національних урядів належним чином регулювати міграційні процеси, ефективного міжнародного співробітництва та вироблення спільних узгоджених підходів країн походження мігрантів, їх транзиту та реципієнтів щодо вирішення найактуальніших проблем, пов'язаних з міграцією. Від України, як активного учасника міграційних процесів, це вимагає переосмислення основних засад міграційної політики, аналізу існуючого нормативно-правового забезпечення її реалізації з метою пошуку відповідних шляхів його удосконалення та гармонізації з нормами міжнародного міграційного права.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний вклад у розвиток теоретико-методологічних, прикладних досліджень міграції населення, розробку пропозицій щодо формування, удосконалення і реалізації міграційної політики України здійснили такі вітчизняні науковці: Западнюк С.О., Лібанова Е.М., Малиновська О.А., Пирожков С.І., Позняк О.В., Прибиткова І.М., Садова У.Я. Аналізу системи державного управління та правовим аспектам регулювання міграційних процесів присвячено праці: Афанасьєва К.К., Бандурка О.О., Мосьондза С.О., Олефіра В.І., Саїва С.С., Столбового В.М., Чехович С.Б. та інших дослідників.

Метою цієї публікації є: аналітичний огляд, систематизація документів законодавчого та договірною характеру, покликаних регулювати міграційні процеси та виявлення основних проблем у сфері нормативно-правового забезпечення міграційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-правова база міграційної політики України включає: Конституцію України, закони Верховної Ради України, постанови, програми органів виконавчої влади, укази президента, міжнародні договори, угоди, постанови, конвенції, рекомендації міжнародних організацій. Тут слід розглядати як спеціальні документи, безпосередньою метою яких є регулювання міграційних процесів, так і загальні акти, які опосередковано впливають на міграційну сферу. Так, головні засади державної міграційної політики закладено у Конституції України (від 28.06.1996 р.). Зокрема, основоположним принципом міграційного права України є свобода пересування людини і громадянина (ст.33 КУ), що відповідає міжнародно-правовим стандартам. У статті 25 закріплено державні гарантії щодо піклування та захисту громадянам України, які

перебувають за її межами. А статтею 26 Основного закону визначено рівність прав і обов'язки іноземних та українських громадян [1].

Положення Конституції щодо рівності прав, свобод й обов'язків іноземців та громадян України реалізовано у статті 3 Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» [2] (від 22.09.2011 р.). Відповідно до цього закону, Кабінет Міністрів України затвердив «Порядок продовження строку перебування та продовження або скорочення строку тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства на території України» (від 15.02.2012 р.). Умови й порядок в'їзду в Україну та виїзду з неї громадян України, іноземців і осіб без громадянства визначено у Законі «Про імміграцію» (від 07.06.2001 р.), «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» (від 21.01.1994 р.). Порядок визнання особи біженцем, особою, яка потребує додаткового чи тимчасового захисту, процедуру втрати та позбавлення цього статусу, а також основні права таких осіб визначено у Законі України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (від 08.07.2011 р.) [3].

Загалом, більшість законів, що стосуються соціального захисту населення, надають іноземцям, особам без громадянства, які постійно проживають в Україні, а також тим, котрих визнано біженцями чи такими що потребують додаткового захисту, права на отримання соціальних послуг та допомоги нарівні з громадянами України. Зокрема, це стосується Законів України: «Про соціальні послуги» (від 19.06.2003 р., редакція від 18.10.2012 р.), «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (стаття 8, п.4), "Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам" (від 18 травня 2004 р., стаття 2).

Основним документом, який на сьогоднішній день визначає напрями, стратегічні завдання держави у міграційній сфері, є Концепція державної міграційної політики України (схвалено Указом Президента України від 30.05.2011 р. №622/2011). Так, одним із пріоритетних напрямів реалізації міграційної політики визначено протидію расизму, ксенофобії, формування толерантного ставлення населення до мігрантів [4]. У цьому документі в різних пунктах неодноразово йдеться про необхідність посилення соціального захисту громадян України, які перебувають за її межами, та окремого пункту щодо соціальної захищеності іммігрантів немає, йдеться лише про широке поняття захисту їх прав.

З моменту прийняття Концепції в Україні і світі відбулися події, які суттєво вплинули на характер та перебіг міграційних процесів, що потребує перегляду підходів до їх державного регулювання. У зв'язку з цим, за дорученням Уряду Державною міграційною службою України у співпраці з фахівцями МОМ та Національного інституту стратегічних досліджень розроблено «Стратегію державної міграційної політики України на період до 2025 року». Однак, цей документ перебуває на стадії обговорення, доопрацювання, та ще не затверджений Кабінетом міністрів України.

Хоча права та соціальні гарантії для трудових мігрантів виписані окремим розділом у розробленому вже кілька років тому Законі України «Про зовнішню трудову міграцію», та він має досить абстрактний характер, і був прийнятий за основу лише 8 жовтня 2015 року. На наш погляд, необхідним є доопрацювання зазначеного закону та розробка відповідного механізму його реалізації.

Важливим кроком у процесі удосконалення міграційної політики стало ухвалення Плану заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011 – 2015 роки (від 15.06.2011 р.). Цей документ наголошує на необхідності розробки уніфікованої програми вивчення української мови, культури, історії та запровадити відповідні курси базової підготовки мігрантів. Крім того, відповідним інституціям поставлено завдання щодо: розробки методичних рекомендацій про надання допомоги у працевлаштуванні, професійній підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації українських мігрантів, які повернулися на Батьківщину; забезпечення надання психологічної допомоги українським реемігрантам.

Право громадян України на трудову діяльність за кордоном та захист основних їх прав закріплено статтею 10 Закону України «Про зайнятість населення» (від 05.07.2012 р.,

стаття 10). Крім того, цей закон надає іноземцям та особам без громадянства, які постійно проживають на території нашої держави, право на зайнятість на підставах і в порядку, встановленому для громадян України [5].

На наш погляд, у Кодексі законів про працю України недостатньо уваги приділено проблемі соціального захисту мігрантів. Лише у статті 8 Кодексу сказано, що трудові відносини громадян України, які працюють за її межами, а також трудові відносини іноземних громадян, які працюють на підприємствах, в установах, організаціях України, регулюються відповідно до Закону України "Про міжнародне приватне право". Крім того, статтею 120 закріплено право працівникам на відшкодування витрат та одержання інших компенсацій у зв'язку з переведенням, прийняттям або направленням на роботу в іншу місцевість.

Шляхом укладання міжнародних договорів та угод щодо працевлаштування та соціального забезпечення мігрантів забезпечується низка важливих прав і соціальних гарантій осіб, котрі їдуть за кордон з метою працевлаштування, тому такі договори виступають одним з головних інструментів захисту мігрантів - вихідців з України. Відповідно до Конституції України, чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України (ст.9 Конституції України).

Одним з перших кроків у напрямку формування договірної системи соціального захисту трудових мігрантів-вихідців з України стало підписання Угоди про гарантії прав громадян держав-учасниць СНД в галузі пенсійного забезпечення (від 13.02.1992 р.), котра ґрунтується на територіальному принципі врегулювання цієї проблеми. Наступним важливим етапом у процесі розробки правових основ соціальної захищеності трудових мігрантів стала участь України у 1994 році у підписанні багатосторонньої Угоди про співробітництво в галузі трудової міграції та соціального захисту трудящих-мігрантів (набула чинності для України 22.08.1995 р.). Ця угода регулює співробітництво сторін у сфері трудової діяльності і соціального захисту осіб і членів їх сімей, які постійно проживають на території однієї сторони і здійснюють свою трудову діяльність на території іншої держави-підписанта цієї угоди. Позитивним є те, що її підписали усі держави-учасниці СНД, що дозволяє охопити системою соціального захисту широке коло трудових мігрантів. Однак, угода не застосовується до: біженців та вимушених переселенців; осіб вільних професій та артистів, які виїхали на короткий термін; осіб, котрі приїжджають з метою отримання освіти.

Важливе значення в системі регулювання міграції населення та відносин у сфері соціальної захищеності мігрантів в рамках країн СНД має підписання Україною таких документів: Угода про взаємне визнання прав на відшкодування шкоди, заподіяної працівникам каліцтвом, професійним захворюванням або іншим ушкодженням здоров'я, пов'язаними з виконанням ними трудових обов'язків (від 09.09.1994 р.), Угода про гарантії прав громадян у галузі виплати соціальної допомоги, компенсаційних виплат сім'ям з дітьми (від 09.09.1994 р.), Угода про співробітництво в сфері охорони праці (від 09.12.1994 р.), Угода про порядок розслідування нещасних випадків на виробництві, що сталися з працівниками під час перебування їх поза державою проживання (від 09.12.1994 р.).

Значний вклад у формування правових механізмів забезпечення соціально-економічної захищеності українських трудящих-мігрантів, які перебувають у Європейських країнах, здійснило підписання Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (від 10.11.1994 р.). Зокрема, статтю 25 цієї угоди присвячено питанню координації соціального забезпечення. [6]. Про необхідність повної імплементації цієї статті сказано в Плані дій «Україна – Європейський Союз», схваленому Кабінетом Міністрів України 12 лютого 2005 року. У цьому Плані також поставлено мету про продовження процесу укладання угод з державами – членами ЄС щодо координації соціального забезпечення. У рамках реалізації Плану між Україною та ЄС було

підписано угоди про спрощення оформлення віз (ратифіковано від 15.01.2008 р.) та про реадмісію осіб (ратифіковано від 15.01.2008 р.).

Угода про партнерство і співробітництво та відповідний план дій були розраховані на 10 років. На сьогоднішній день чинним є Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію (від 20.11.2009 р.) та Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом (від 16.09.2014 р.). У цьому документі йдеться про забезпечення дотримання прав осіб, які належать до меншин, у тому числі національних. В Угоді про асоціацію теж значну увагу приділено проблемі співробітництва у сфері міграції, притулку й управління кордонами. Проте, і в Угоді, і в Порядку денному відсутнє спеціальне положення щодо соціального захисту мігрантів.

У Європейській соціальній хартії (переглянутій, від 3 травня 1996 р.), ратифікованій Україною 14.09.2006 р., за громадянами держав-підписантів цього документу задекларовано право займатися будь-якою прибутковою діяльністю на території держави будь-якої іншої Сторони на засадах рівності з громадянами останньої, а також отримати захист і допомогу на території держави будь-якої іншої Сторони (пункт 18, 19). Крім того, на проблемі соціального забезпечення мігрантів, отриманні ними соціальної і медичної допомоги сфокусовано увагу у Європейській конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів (статті 10, 18, 19), ратифікованій Україною у 2007 році.

Фундаментальним документом, у якому містяться міжнародні норми і стандарти щодо забезпечення і захисту основних прав мігрантів є Міжнародна конвенція ООН про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей (від 18.12.1990 р.). Зокрема, статті 27 і 28 цієї конвенції стосуються соціального забезпечення та можливості отримання медичної допомоги трудящими-мігрантами [7]. Тому, у процесі формування ефективної системи соціально-економічного захисту українських мігрантів, які працюють за кордоном, важливим є приєднання України до цієї конвенції шляхом її ратифікації.

Важлива роль у формуванні сучасних стандартів системи соціально-економічного захисту мігрантів належить Міжнародній організації праці. Головними актами МОП у цій сфері є: Конвенція №48 «Про запровадження міжнародної системи співробітництва у збереженні прав мігрантів на пенсію по інвалідності, старості та на випадок втрати годувальника» (від 22.06.1935 р.), Конвенція №97 «Про працівників-мігрантів» (від 01.07.1949 р.), Конвенція № 102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» (від 25.04.1995 р.), Конвенція № 111 «Про дискримінацію в галузі праці та занять» (від 25.06.1958 р.), Конвенція № 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики» (від 22.06.1962 р.), Конвенція №118 «Про рівноправність громадян країни та іноземців і осіб без громадянства у галузі соціального забезпечення» (від 28.06.1962 р.), Конвенція №143 «Про зловживання в галузі міграції і про забезпечення працівникам-мігрантам рівних можливостей і рівного ставлення» (від 24.06. 1975 р.), Конвенція №157 «Про встановлення міжнародної системи збереження прав у галузі соціального забезпечення» (від 21.06.1982 р.). Із перелічених документів Україною на сьогоднішній день ратифіковано лише Конвенції №111(ратифіковано УРСР 4.08.1961 р.) та №117 (ЗУ №692-VIII від 16.09.2015 р.) і триває підготовка до ратифікації Конвенції №102.

Висновки. Отже, на основі аналітичного огляду національного законодавства можна зробити висновок, що нормативно-правова база регулювання міграції населення не є цілісною, носить фрагментарний, дещо формальний характер. Подальше удосконалення і розвиток цієї бази повинно відбуватись за такими основними напрямками: розробка і прийняття спеціального профільного закону, покликаного регулювати суспільні відносини у сфері соціального захисту мігрантів; гармонізація законодавства України з нормами європейського міграційного права; удосконалення договірною регулювання соціального захисту мігрантів із фокусуванням першочергової уваги на країнах, де спостерігається найбільша кількість мігрантів-вихідців з України та країнах прибуття мігрантів до нашої держави; ратифікація Міжнародної Конвенції ООН про захист прав усіх трудящих-мігрантів,

а також основних Конвенцій МОП, що стосуються захисту прав мігрантів, зокрема №48, 97, 102, 118 та ін.

Література:

1. Конституція України (28.06.1996, редакція від 15.05.2014) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» (від 22.09.2011 р., редакція від 01.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3773-17/page>
3. Закон України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (від 08.07.2011 р., редакція від 30.05.2014 р.) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3671-17/page>
4. Концепція державної міграційної політики. Схвалено Указом Президента України від 30 травня 2011 року № 622/2011 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>
5. Закон України «Про зайнятість населення» (від 05.07.2012 р., редакція від 27.03.2015 р.) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
6. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. Ратифіковано Законом України від 10.11.1994 р. (редакція від 16.09.2014 р.) [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012
7. Міжнародна конвенція ООН про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей (прийнята 18.12.1990 р.) [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_203

Seriev B.A.

the master of economy, candidate of law, assistant professor

Burnasheva V.R.

the master of economy

Zhetysu State University named after I. Zhansugurov, Kazakhstan

STATE REGULATION IN STIMULATING OF INVESTMENT ACTIVITY

Сериев Б.А.

магістр економіки, к.ю.н., доцент

Бурнашева В.Р.

магістр економіки

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова, Казахстан

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СТИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

The article deals with the effect of government regulation to encourage investment activities consisting in the application of investment tax preferences allow the investor to effectively carry out its activities.

Keywords: *investment activity, investment, government regulation, investment tax preferences.*

В статье исследовано влияние государственного регулирования на стимулирование инвестиционной деятельности, состоящее в применении инвестиционных налоговых преференций позволяющих инвестору эффективно осуществлять его деятельность.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, инвестиции, государственное регулирование, инвестиционные налоговые преференции.*

Государственное регулирование инвестиционной деятельности считается необходимым элементом развития экономики.

В рамках указанной деятельности задействованы две стороны процесса, с одной стороны государство, с другой стороны инвестор. Важным в данном процессе является заинтересованность в эффективности результативности. Во избежание столкновений и противоречий между двумя сторонами государство посредством прямых и косвенных методов пытается урегулировать отношения и создать стимулирующую основу для деятельности, инвестор в свою очередь осуществляет инвестирование в рамках установленной нормативной базы и использует имеющиеся послабления и преференции при условии соответствия им.

Во главе угла инвестиционной деятельности заложены сущностные характеристики инвестиций. Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том

числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Логическая правильность определения любого понятия предполагает установление его точного содержания и области применения. В целях установления понятия инвестиций представляется необходимым обратиться к этимологии данного слова.

От латинского *in-vestir* - «одевать, покрывать, окружать» [1], «внешнее оформление» [2] в романских языках образовались понятия, отражающие экономические процессы, связанные с вложением капитала, приданием его части формы, обособленной от иного имущества. Немецкое слово *investition*, английское *investment*, и французские *placen investir*, *investissement* обозначают помещение, вложение капитала [3]. Вопрос о конкретном языке заимствования русским языком слова «инвестиции» является спорным, однако в данном случае он не имеет принципиального значения, поскольку его смысл остается единым для всех языков романской группы.

В сфере правового регулирования хозяйственной деятельности в качестве детерминанты правовых дефиниций неизбежно выступают понятия, разработанные экономической наукой. В отрасли хозяйственного права, как ни в какой иной всегда необходимо определять реальное экономическое содержание конкретного правоотношения, адекватно переводить его на язык права [4].

Понятия «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционные проекты» и др. определяют программы социального и экономического развития страны, отдельного региона или предприятия. По утверждению учёных экономистов МГУ, авторов книги «Проектный анализ: Продвинутый курс»: «В области теории и практики анализа инвестиционно-проектной деятельности произошли важные изменения: одновременно с существенным обновлением понятийного аппарата сформировался рыночный подход к пониманию сущности инвестиций и инвестиционной деятельности» [5]. Вместе с тем, проведенный нами контент - анализ научных и специализированных публикаций, посвящённых вопросам инвестирования в различных форматах, выявил ситуацию, отличающуюся от этих авторитетных утверждений.

В исследованиях основных направлений разработки категории «инвестиции» в отечественной научной литературе можно согласиться с обоснованностью предложенной Мочиевым М.Б. двухэтапной периодизацией, дифференцирующей «плановый» и «рыночный» (с начала 90-х годов прошлого века) периоды [6,с.8]. Однако, предложенное сущностное различие этих двух периодов по отношению к семантике и онтологии понятия «инвестиции» в России, на наш взгляд, не является бесспорным.

Микроэкономическое понятие инвестиций будет совпадать с макроэкономическим применительно к инвестиционным процессам, реализуемым в полном объеме одним субъектом. Уточнение определения требуется в случае возникновения множественности субъектов инвестиционного процесса, для уяснения содержания инвестиций применительно к каждому из них.

В странах с развитой рыночной экономикой накоплен большой опыт в области изучения инвестиций. В частности, П. Самуэльсон отмечает: «Мы называем «чистым инвестированием» или капиталовложением то, что представляет собой чистый прирост реального капитала общества... обыватель же говорит об инвестировании, когда он покупает участок земли, находящиеся в обращении ценные бумаги или любой другой титул собственности. Для экономистов это - чисто трансфертные операции. То, что инвестирует один, кто-то другой дезинвестирует. Чистое «инвестирование» имеет место лишь тогда, когда создается новый реальный капитал» [7]. Экономисты Р. Дорнбуш, С. Фишер понимают под инвестициями расходы, направляемые на увеличение или сохранение основного капитала. Последний состоит из зданий, оборудования, сооружений и других элементов с длительным сроком службы, используемых в процессе производства. Основным капиталом также включает жильё и товарно-материальные запасы. Инвестиции – это расходы, которые

добавляются к этим компонентам основного капитала. Иначе – это расходы, увеличивающие величину капитала [8].

В экономической литературе выработаны различные подходы к определению термина «инвестиции». Так, Кейнс Д. под инвестициями понимает текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода или та часть дохода за данный период, которая была использована для приобретения [9, с.117].

Л.Д. Гитман, М.Д. Джонк выделяют в качестве инвестиций способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную величину дохода [10,с.10]. Следовательно, под инвестициями в экономической теории понимают финансовые ресурсы, направляемые на совершенствование производительных сил общества. Формы инвестиций могут быть различными: вложения средств в расширение или реконструкцию производства, в мероприятия, обеспечивающие повышение качества продукции и услуг, в образование кадров и проведение научных исследований. Иными словами, инвестиции – это экономические ресурсы, увеличивающие реальный капитал общества, включая, помимо технического капитала, такие его формы, как человеческий и природный (натуральный) капитал. Функционирование и рост экономики в значительной степени зависят от того, насколько легко могут быть мобилизованы денежные средства для финансирования возрастающих потребностей как государства и компаний, так и частных лиц.

В этих определениях содержится явно выраженное указание на основную цель инвестирования – получение дохода или прибыли. Наряду с этим их объединяет полное отождествление понятий «инвестиции» или «капиталовложения». Следует иметь в виду, что существование двух терминов и, следовательно, присущие им особенности характерны для экономической литературы стран СНГ. А капиталовложения по общепринятой терминологии означают затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование (в узком смысле) [11,с.11], либо одновременно и действие и результат этого действия, то есть и решение инвестировать и инвестируемые блага (в широком смысле). Конечно, в переводе с английского, инвестиции – это капиталовложения, но на основании этого делать вывод о том, что они полностью совпадают по своему содержанию (подобные высказывания имеются и в юридической литературе [12,с.144], было бы неверным. Так как не всякие капиталовложения являются инвестициями, и не всегда инвестиции можно считать капиталовложениями в чистом виде.

Для юридической науки данные дефиниции представляют интерес только как попытки определить экономическую сущность инвестиций. На уровне экономических отношений применение юридических категорий и терминов не способствуют отражению реальной сущности тех или иных экономических явлений. Примеров этому в современной экономической литературе более чем достаточно. Так, А.Г. Богатырев считает, что инвестиции представляют собой собственность во всех ее проявлениях [13,с.72].

Несомненно, экономическая сущность инвестиций шире, чем юридическая, но это не означает, что они существуют в отрыве друг от друга, каждая сама по себе. Для экономического определения инвестиций многие принципиально важные юридические вопросы не имеют определяющего значения (в частности, о праве собственности, о форме собственности, о правовом статусе инвесторов и т.д.). На наш взгляд основным и решающим аспектом является направленность на производство материальных или духовных благ, именно такие капиталовложения являются инвестициями, и в этом состоит их экономическая сущность.

В юридической литературе основное внимание уделено определению понятия «иностранные инвестиции», а не «инвестиции» вообще. Объясняется это тем, что необходимо четко отграничивать те частные иностранные инвестиции, на которые распространяются гарантии и льготы, предоставляемые в соответствии с инвестиционным законодательством страны, от других поступлений из-за рубежа, на которые это не распространяется. Как считает Н.Н. Вознесенская, такое разграничение в интересах

государства-реципиента, которое заинтересовано во всяком капитале, не в любых средствах, поступающих из-за границы [14,с.30]. Иностранные же инвестиции рассматриваются как любое имущество, принадлежащее иностранным вкладчикам, включая всякие права и интересы, связанные с этим имуществом. По мнению А.Г. Богатырева, иностранные инвестиции, прежде всего, представляют собой иностранную собственность в различных его проявлениях, это частная собственность, связанная с правом владения, распоряжения и пользования данным капиталом на территории другого государства [13,с.73].

К.С. Мауленов также считает, что понятие «иностранные инвестиции» как правовая категория должно включать в себя иностранную частную собственность в различных его проявлениях, и предлагают в законодательном порядке решить вопрос об уточнении понятия «иностранная собственность» в отношении собственности иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих на территории Республики Казахстан, а также собственности, принадлежащей национальным инвесторам, но поступающей из-за границы [15,с.27].

Без определения сущности инвестиций, невозможно выявить и характерные черты и особенности иностранных инвестиций. Отличительным и основополагающим свойством иностранных инвестиций является то, что неперенными участниками отношений по их осуществлению выступают иностранные инвесторы и принимающие страны, тогда как круг субъектов инвестиционных отношений гораздо шире. Вознесенская Н.Н. полагает, что понятие инвестиций должно включать не только предоставление определенных материальных средств в целях развития той или иной производственной деятельности, но и саму эту деятельность, экономическую активность конкретного иностранного инвестора. При этом портфельные инвестиции, где инвестор остается пассивным, не могут создавать всего комплекса инвестиционных отношений, из которых вытекают экономические льготы и преимущества, поэтому они должны рассматриваться как займы и пользоваться соответствующим режимом, следовательно, только прямые инвестиции могут считаться инвестициями [14,с.30]. Очевидно, автор исходит из того, что для принимающей страны предпочтительнее прямые иностранные инвестиции, но одного этого явно недостаточно, чтобы вывести портфельные инвестиции из состава инвестиций и распространить на них особый правовой режим. Тем более что именно эта особенность портфельных инвестиций, исключая необходимость активного участия и непосредственной производственной деятельности самого инвестора, и делает этот вид инвестиций наиболее привлекательным для иностранных инвесторов [16,с.30].

Интеллектуальные инвестиции - это инвестиции, направленные на подготовку специалистов различных уровней, а также повышение их квалификации, проведение научных исследований, и т.д. На наш взгляд, наиболее распространенными видами интеллектуальных инвестиций являются частные кредиты на получение высшего образования, посредством коммерческих банков.

Стимулирование инвестиций в основе заложено в законодательной базе государства. Позиционирование стимулов в Республике Казахстан представлено налоговыми инструментами, в частности Налоговым кодексом РК. Действующее законодательство подразумевает повышение мотивации к вложениям у инвесторов, при этом, результат не всегда бывает эффективным.

Инвестор вкладывает денежные средства с целью получения прибыли, ее стабильность и величину может гарантировать государство посредством инвестиционных налоговых преференций [17,с.43].

Инвестиционные налоговые преференции инвестор выбирает самостоятельно, которые состоят в отнесении на вычеты стоимости объектов преференций и (или) последующих расходов на реконструкцию, модернизацию.

Объекты преференций:

- впервые вводимые в эксплуатацию на территории Республики Казахстан здания и сооружения производственного назначения;

- машины и оборудование в соответствии с установленными условиями Налогового кодекса.

Последующие расходы на реконструкцию, модернизацию зданий и сооружений производственного назначения, машин и оборудования подлежат отнесению на вычеты в том налоговом периоде, в котором они фактически произведены.



Схема 1. Классификация методов применения преференций

Примечание – схема составлена авторами самостоятельно на основе данных Налогового кодекса с изменениями и дополнениями на 01.01.2015г.

Преференции могут быть аннулированы с даты начала их применения и налогоплательщик обязан уменьшить вычеты на ту сумму преференций, которые он использовал в течение налоговых периодов [18,с.179].

Механизм стимулирования инвесторов в обязательном порядке должен предполагать набор инструментов налогового регулирования. Приоритетными направлениями улучшения инвестиционной деятельности в РК считается улучшение способов уплаты налогов инвесторами.

Таким образом, дальнейшая оптимизация стимулирующего механизма государственного регулирования инвестиционной деятельностью должна стать первостепенной тактической задачей для государства, способствующей соответствию с заданными целевыми установками по развитию экономики Казахстана.

Литература:

1. Ананьев П.М. Полный латинский словарь. - М.,1862.-893с.
2. Дворецкий И.Х. Латинско-русский словарь. 2-е изд., доп. - М., 1986.- 818с.
3. Англо-русский и русско-английский толковый словарь терминов по инвестиционной деятельности // Инвестиционная деятельность, сборник методических материалов. - М., 1995.-279с.
4. Мартемьянов В.С. Хозяйственное право. Т.1. Общие положения. Курс лекций. - М., 1994. – 312с.
5. Волков И.М., Грачёва М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 495с.
6. Мочиев М.Б.Экономическое содержание инвестиций, их классификация //Экономический анализ: теория и практика.- 2005. - №23. - С. 7-12.
7. Самуэльсон П. Экономика. -Том 1.-М.: НПО «АЛГОН», «Машиностроение», 1997.-204с.
8. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика.- М.: Изд. МГУ, ИНФРА-М, 1997. – 784с.
9. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978. – 157с.
10. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования: Пер. с англ. - М.: Дело, 2007. – 257с.
11. Воронин В. Г. Организация и финансирование инвестиций. - Омск: Издательство «Омский дом печати», 1999. – 212с.
12. Банковское дело: справочное пособие. Под ред. Ю.А. Бабичевой. - М.: Экономика, 1994. – 400с.
13. Богатырев А.Г. Иностранные инвестиции: правовое регулирование. – М.: Российское право, 1996. – 272с.

14. Вознесенская Н.Н. Иностранные инвестиции и смешанные предприятия в странах Африки. – М.: Наука, 1975. – 186с.
15. Мауленов К. С. Проблемы государственного управления и правового регулирования в сфере иностранных инвестиций в Республике Казахстан // Вестник Института законодательства Республики Казахстан, 2006. - №1. - С. 27-32.
16. Мороз С.П. Инвестиционное право: Учеб. пособие. - Алматы: Юрист, 2007. - 215с.
17. Савина О.Н. Действующие инструменты стимулирования инвестиционных процессов в современных экономических условиях и предложения по их совершенствованию // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. - №6(240). - 43с.
18. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года N 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс РК) с изменениями и дополнениями на 01.01.2015г.-676с.

Zabarna E.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Smorodina A.S.

Graduate student

Odessa National Polytechnic University, Ukraine

LEVERS OF STIMULATION AND ASSESSMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Забарна Е.М.

д.е.н., професор

Смородінова А.С.

Студентка магістратури

Одеський національний політехнічний університет, Україна

ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

In article the main approaches to understanding of the term "innovative development" were considered, the directions of innovative development in modern economy are allocated, and levers of stimulation and an assessment of innovative development are also defined

Keywords: *innovative development, innovation, stimulation, assessment, lever, innovative process*

У статті були розглянуті основні підходи до розуміння терміну «інноваційний розвиток», виділені напрями інноваційного розвитку в сучасній економіці, а також визначені важелі стимулювання та оцінки інноваційного розвитку.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, інновація, стимулювання, оцінка, важелі, інноваційний процес*

Проблема активізації інноваційної діяльності на різних економічних рівнях господарювання набуває принципового значення в контексті проведення ринкових реформ в Україні та підвищення ефективності господарювання.

Інноваційний розвиток — це процес сучасного виробництва, який характеризується зростанням обсягів виробленої продукції та підвищенням її конкурентоспроможності, що досягається переважно за рахунок активного використання нових знань. Забезпечення інноваційного та економічного розвитку вимагає створення відповідних важелів, що стимулюють інноваційну діяльність і впровадження її результатів у господарську практику.

У фаховій економічній літературі представлено два основних підходи до розуміння терміну «інноваційний розвиток»:

1) предметно-технологічний або орієнтований на науковий результат, при якому інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науково-технічної діяльності [2];

2) функціональний, при якому інноваційний розвиток пов'язується із функціями створення, впровадження, поширення нововведень та реалізації інноваційних проектів [3].

В більшості випадків як у дослідженнях вітчизняних, так і іноземних науковців термін «інноваційний розвиток» використовується, коли йдеться про відповідний тип розвитку на макрорівні і проводяться дослідження щодо механізму реалізації науково-технічного прогресу (НТП) в процесі економічного розвитку країни, регіону, формування так званої

економіки знань, пошуку нових джерел економічного зростання, побудови державної інноваційної моделі розвитку тощо [1].

Таблиця 1

Порівняння дефініцій поняття «інноваційний розвиток підприємства»

Автори	Інноваційний розвиток підприємства - це	Відмітні характеристики дефініції
О. Адаменко	діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів та засобів задоволення споживацьких потреб та підвищення ефективності господарювання; розвиток, що передбачає розширення меж інноваційної діяльності та впровадження інновацій в усі сфери діяльності підприємства	Нові методи і засоби задоволення потреб споживачів, підвищення ефективності; впровадження інновацій у різні сфери діяльності
І. Борисова	створення на фондовому ринку привабливості з точки зору дохідності інвестиційного ризику, тобто підвищення вартості бізнесу шляхом управління інноваціями	Дохідність інвестиційного ризику; вартість бізнесу
Х. Гумба	не тільки основний інноваційний процес, але і розвиток системи факторів та умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційного потенціалу	Інноваційний процес; інноваційний потенціал
Н. Заглумша	сукупність відносин, що виникають у ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності організації на основі інновацій	Сукупність відносин; підвищення ефективності та конкурентоспроможності через інновації
С. Ілляшенко	процес господарювання, що спирається на безупинному пошуку і використанні нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємств у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і пов'язаний з модифікацією існуючих ринків збуту	Процес господарювання; реалізація потенціалу; модифікація діяльності; ринки збуту
М. Касс	складний та довготривалий процес інноваційних перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, заходів, які плануються, систему мотивації та способів фінансування	Інноваційні перетворення; процес проведення наукових досліджень і розробок, створення новинок та освоєння їх у виробництві
А. Кібіткін, М. Чечуріна	розгортання інноваційного процесу впровадження нововведень (частіше за всетехнічного, технологічного характеру)	Процес упровадження нововведень
О. Мороз	процес пошуку та створення нової продукції та процесів на основі використання сукупності всіх наявних засобів та можливостей підприємства, що веде до якісних змін (підвищення конкурентоспроможності, збільшення стійкості в мінливих зовнішніх умовах, формування нових ринків збуту)	Пошук та створення нової продукції і процесів; якісні зміни
І. Підкаміний, В. Ципуринда	шлях, який базується на поглибленні поєднання цілей підприємства, його підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, вдосконаленні бізнес-процесів для досягнення загальних стратегічних цілей	Поглиблення поєднання цілей підприємства та кожного його працівника; удосконалення діяльності та бізнес-процесів
Т. Пілявоз	процес цілеспрямованого, послідовного руху підприємства до збалансованого інноваційного стану під впливом синергетичної дії зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають стійкість організаційно - функціональної системи підприємства в умовах ринкової економіки, який характеризується результатом якості, досягнутим залежно від інтенсивності та швидкості інноваційних процесів на підприємстві	Цілеспрямований, послідовний рух до збалансованого інноваційного стану; результат якості, що залежить від інтенсивності та швидкості інноваційних процесів
С. Поляков, І. Степнов, І. Федулова Ю. Погорелов	такий розвиток підприємства, де джерелом розвитку є інновації	Розвиток за рахунок інновацій

При цьому, під «інноваційним типом розвитку» розуміють спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве якісне поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, на періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних факторів у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг. Поряд з тим, інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх

технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП, головним чином, за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг.

Як правило, термін «інноваційний розвиток» вже тривалий час використовується і на мікрорівні. Наявні дефініції поняття «інноваційний розвиток підприємства», що представлені в наукових працях вчених є неоднорідними (табл. 1).

Аналіз наведених дефініцій показує наступне.

По-перше, ряд науковців пов'язують інноваційний розвиток із розгортанням інноваційного процесу. По-друге, деякі науковці наголошують на тісному взаємозв'язку між інноваційним розвитком та потенціалом підприємства (передусім інноваційним). По-третє, є науковці, які дуже вузько визначають це поняття і фактично акцентують увагу лише на джерелі цього розвитку – інноваціях. Інші ж, наполягаючи, що основою інноваційного розвитку підприємства є інновації або управління ними ототожнюють цей розвиток із сукупністю відносин, що виникають у ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності, чи наполягають на тому, що він спрямований на підвищення вартості бізнесу, тобто на створення привабливості з точки зору дохідності інвестиційного ризику. По-четверте, дехто з науковців фактично ставить знак рівності між розвитком та діяльністю. По-п'яте, існує позиція науковців, які наголошують, що інноваційний розвиток підприємства веде до якісних змін.

Отже, зауважимо, що інноваційний розвиток підприємства варто визначати як процес спрямованої закономірної зміни стану підприємства, що залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї та результати винаходів.

Можна виділити наступні напрями інноваційного розвитку в сучасній економіці. Комплексна механізація і автоматизація виробництва – широке впровадження взаємопов'язаних і взаємозалежних машин, апаратів, приладів, обладнання на всіх ділянках виробництва, операціях і видах робіт. Вона сприяє інтенсифікації виробництва, зростанню продуктивності праці, скороченню частки ручної праці у виробництві, полегшенню і поліпшенню умов праці, зниженню трудомісткості продукції. Отже, механізація витісняє ручну працю і замінює його машинами в основних і допоміжних технологічних операціях.

Автоматизація виробництва означає застосування технічних засобів з метою повної або часткової заміни участі людини в процесах отримання, перетворення, передачі і використання енергії, матеріалів або інформації. Автоматизація може бути: частковою (охоплює окремі операції і процеси); комплексною (охоплює весь цикл робіт); повної (автоматизований процес реалізується без безпосередньої участі людини).

Хімізація виробництва – удосконалення виробничих процесів у результаті впровадження хімічних технологій, сировини, матеріалів, виробів з метою інтенсифікації, отримання нових видів продукції і підвищення їх якості. Це знижує витрати виробництва і підвищує ефективність діяльності підприємства на ринку. Наприклад, лаки та покриття «нового покоління», хімічні добавки, синтетичні волокна, легкі і міцні пластмаси.

Електронізація виробництва – забезпечення всіх підрозділів організації високоефективними засобами електроніки – від персональних комп'ютерів до супутникової системи зв'язку та інформації. На базі ЕОМ і мікропроцесорів створюють технологічні комплекси, машини і обладнання, вимірвальні, регулюючі та інформаційні системи, ведуть проектно-конструкторські роботи і наукові дослідження, здійснюють інформаційне обслуговування, навчання. Це підвищує продуктивність праці, скорочує час отримання інформації, збільшує швидкість виробничого процесу.

Створення і впровадження нових матеріалів, що володіють якісно новими ефективними властивостями (жароміцних, надпровідність, корозійної і радіаційною стійкістю), дозволяє підвищувати конкурентоспроможність виробленої продукції. Це, у свою чергу, позитивно відіб'ється на показниках прибутку організації.

Освоєння нових технологій вирішує багато виробничих та соціально-економічних проблем. У виробничому процесі принципово нові технології дозволяють збільшити обсяг продукції, що випускається, не використовуючи додаткові фактори виробництва. Розвиток нових біотехнологій допоможе вирішити проблеми голоду в країнах, що розвиваються, боротьби з шкідниками сільськогосподарських культур без шкоди екології, забезпеченості сировиною усіх регіонів світової економіки, створення безвідходного виробництва.

Вітчизняні підприємства, в умовах спаду виробництва в період економічних реформ, зіткнулися із серйозною проблемою у сфері інноваційного розвитку. Основні складнощі були викликані відмовою фінансування НДДКР з боку держави, що призвело до тимчасового заморожування цього виду діяльності організації. Перехід підприємств на самофінансування, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів спонукало підприємства до інноваційної діяльності. Крім того, керівники промислових підприємств усвідомили, що стратегічне планування в галузі інновацій є основоположним елементом підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в ринкових умовах. У зв'язку з цим, частину внутрішніх інвестицій стали спрямовувати на інноваційний розвиток підприємства.

Інновації створюються абсолютною більшістю підприємств і організацій світу. Однак, незначну їх кількість можна назвати інноваційними. Головна відмінність інноваційно активних підприємств полягає в орієнтації на зміни, які стають нормою для їх діяльності. Інноваційне підприємство у своїй стратегії заздалегідь орієнтується на необхідність постійної роботи над новими товарами і послугами, тобто одночасно з виробництвом продукції відбувається планомірна підготовка майбутніх новинок.

Цілеспрямоване і ефективне управління інноваційним розвитком потребує попередньої діагностики його стану. Вона передбачає оцінку поточного стану інноваційної культури підприємства, а також її окремих складових і їх елементів, порівняння отриманих оцінок з критичними значеннями і вибір на цій основі заходів щодо стимулювання інноваційного розвитку [5, 6]. Дослідження авторів свідчать, що фактично єдино прийнятним методом оцінки є експертний, причому у якості експертів слід обирати як працівників самого підприємства-інноватора (керівників і провідних фахівців), так і осіб зі сторони (представників економічних контрагентів підприємства: споживачів, посередників, постачальників та ін., а також контактних аудиторій: ЗМІ, місцевого населення, місцевих органів влади тощо). Такий підхід дозволить усебічно і неупереджено оцінити стан інноваційної культури, підвищить ступінь об'єктивності.

Найважливішим важелем стимулювання інноваційного розвитку підприємств – є державне регулювання. Подальша реалізація державної політики у сфері науки, технологій та інновацій вимагає наявності відпрацьованої комплексної, взаємопов'язаної в усіх елементах системи регулювання розвитком наукового потенціалу держави, узгодження її механізмів з основними засадами державної економічної політики та визначеними пріоритетами інноваційного поступу. Сучасний етап розвитку національної економіки потребує підвищення ефективності виробничої структури, розвитку внутрішнього ринку та діяльності, орієнтованої на експорт; потребується посилення наукового та практичного інтересу до проблем інноваційної діяльності.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку України характеризується існуванням бар'єрів, які уповільнюють підвищення рівня інновацій вітчизняної економіки та їх ефективності. Стимулювання інноваційного розвитку сприятиме створенню умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і підтримки позитивних винаходів. Вітчизняна економіка потребує розробки ефективних механізмів державного регулювання інноваційного розвитку.

Аналіз особливостей інноваційного розвитку свідчить про необхідність системного підходу до створення оптимальних умов для ефективного подальшого його розвитку та відпрацювання дієвого соціально-економічного механізму для стимулювання мотивації працівників інтелектуальної праці до розробки та втілення новітніх ідей, пропозицій, наукових розробок, що сприятиме конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Подальші наукові розвідки доцільно здійснювати у напрямі вивчення та використання досвіду розвинених країн у питанні реалізації та підтримки інноваційних процесів у вітчизняній економіці, що сприятиме формуванню дієвої системи стимулювання інноваційної діяльності та задоволенню суспільних потреб при обмежених наявних виробничих і природних ресурсах.

Література:

1. Арменский А. Е. Обновление научного мировоззрения и осуществление прорыва в научной гонке как предверие инновационного развития // *Инновации*. — 2011. — № 10. — С. 49—52.
2. Васин В. А., Минделли Л. Э. Пространственные аспекты формирования и развития национальной инновационной системы // *Инновации*. — 2011. — №11. — С.24—34.
3. Гринюк Н. А. Деякі аспекти інноваційного розвитку України в умовах інтеграції // *Проблеми науки*. — 2011. — №10. — С. 2—6.
4. Давідов М. В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України // *Актуальні проблеми економіки*. — 2008. — № 4. — С. 130—134.
5. Заглумина Н. А. Управление инновационными процессами на предприятии на основе оценки совокупного инновационного потенциала // *Инновации*. — 2010. — № 2. — С. 108—113.
6. Захарін С. В., Коваленко Д. І. Міжнародний досвід управління інноваційним розвитком регіонів та можливості його використання в Україні // *Проблеми науки*. — 2011. — № 11. — С. 2—9.

Sokol N. A.

Postgraduate

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR CSR EDUCATION IN UKRAINE

Сокол Н. А.

Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна

ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

The article analyzes the current state and prospects of development of social responsibility education in Ukraine, the relationship between the main stakeholders including foreign experience. The role of government policy and the nature of its impact on the social responsibility of education. The urgency of studying the content of the institutional support in shaping the educational environment.

Keywords: *government policy, institutional factors, education, social responsibility, state stakeholders.*

У статті проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку соціальної відповідальності освіти в Україні, характер взаємовідносин між основними заінтересованими сторонами з урахуванням закордонного досвіду. Розглянуто роль державної політики та характер її впливу на соціальну відповідальність освіти. Обґрунтована актуальність вивчення змісту інституційної підтримки у формуванні освітнього середовища.

Ключові слова: *державна політика, інституційні фактори, освіта, соціальна відповідальність, держава, стейкхолдери.*

Вступ. Модернізація системи освіти є необхідною умовою для формування інноваційної економіки, що є основою динамічного економічного зростання та соціального розвитку суспільства. Конкуренція різних систем освіти стала ключовим глобальним трендом, що потребує постійного оновлення технологій, прискореного освоєння інновацій, швидкої адаптації до запитів і вимог сучасності. Водночас можливість отримання якісної освіти продовжує залишатися однією з найбільш важливих життєвих цінностей громадян, вирішальним чинником соціальної справедливості та політичної стабільності.

Перетворення людського потенціалу, яким володіє Україна, у людський капітал вимагає значних інвестицій у вигляді освіти і професійної підготовки, а теперішній економічний спад підкреслює важливість інвестицій у вищу освіту, яка є основою для створення ефективного інформаційного суспільства та економіки знань, сприяє дослідженням, інноваціям і творчості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток суспільства призвів до того, що соціальне партнерство знаходить все більше застосування в найрізноманітніших сферах, у тому числі і у галузі освіти. Однак це питання на сьогодні вивчено ще не на достатньому рівні і потребує певних уточнень і досліджень. У науковій літературі знайшли

відображення різні аспекти соціальної відповідальності у галузі освіти. Сутність, функції, особливості соціального партнерства розкриваються у роботах і дослідженнях В. Андрущенко, В. Грабовського, Г. Борисова, П. Бурд'є, Є. Калинкіної, О. Корсунова, Л. Луговського, О. Олейникової та ін. Соціальна відповідальність, як засіб підвищення професійної освіти, її соціальної та економічної ефективності розглядається в роботах Н. Абашкіної, Г. Байдаченко, Я. Боржено, В. Михеева та інших.

Мета та завдання статті. Метою статті є вивчення впливу держави та інституційних факторів на формування соціальної відповідальності освіти в Україні та характер взаємовідносин між основними зацікавленими сторонами: державою, бізнесом і споживачами освітніх послуг, міжнародними та вітчизняними громадськими організаціями. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких завдань: визначити роль державної політики та характер її впливу на зміст соціальної відповідальності освіти; дослідити фактори, які впливають на практику поширення та впровадження соціальної відповідальності освіти з урахуванням закордонного досвіду; визначити зміст інституційної підтримки у формуванні освітнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Підвищення рівня та якості освіти на усіх рівнях і забезпечення можливості навчатися та підвищувати кваліфікацію відноситься до пріоритетних напрямів формування конкурентоспроможного людського капіталу в розвинених країнах світу. На жаль, українська освіта не є загальнонаціональним пріоритетом у формуванні культурного та економічного середовища країни. Її розвиток впродовж розбудови державної політики відбувається під впливом низки негативних внутрішніх політичних, економічних, культурних і освітянських чинників [3]:

- політична нестабільність, часті зміни владних команд, невизначеність орієнтирів щодо ідеологічної консолідації суспільства;
- деструктивні соціальні ефекти освіти (корупція, політизація управління, нерівність розвитку регіонів і як наслідок нерівність в отриманні якісної освіти), соціальна диференціація і стратифікація суспільства;
- відсутність моніторингу якості проведення реформ, низький рівень участі громадськості у реформуванні освіти, управлінні нею, оцінюванні якості;
- тривала економічна та демографічна криза; криза сім'ї як соціального інституту, що зумовила дефіцит відповідального батьківства, конфлікт між поколінням дорослих і дітей, молоді;
- відсутність моніторингу виконання законів і нормативів розвитку освіти;
- суперечливий вплив масової інформації і розповсюдження інтернет-комунікацій на індивіда;
- невідповідність між кількісними і якісними показниками професійно-технічної і вищої освіти із потребами економіки та ринку праці;
- невідповідність педагогічних, науково-педагогічних працівників і управлінських кадрів до вчасного і адекватного реагування на інновації; низький соціальний і матеріальний статус педагогічних і науково-педагогічних працівників.

Необхідність взаємодії держави і суспільства є незаперечною, а в основі цієї взаємодії має бути соціальна відповідальність. Саме вона має забезпечити соціальну стабільність у суспільстві, запобігати конфлікту інтересів, одержанню зиску всіма зацікавленими сторонами, створювати базу для подальшого економічного і соціального розвитку.

Луговий В. І. наголошує і підкреслює, що держава – це партнер особливого роду, вона може виступати каталізатором змін у соціально-економічному житті, фінансово підтримувати громадські ініціативи, на яких засновано партнерство [7].

У загальному розумінні суб'єктами соціальної відповідальності в системі освіти можуть виступати: навчальні заклади, громадяни, роботодавці, органи державної влади, органи місцевого самоврядування. За класифікацією Міжнародної організації праці, до соціальних партнерів в галузі освіти відносять: окремих громадян, сім'ї, спільноту (державні навчальні заклади та їх мережі, їх керівництво), приватні структури, які опікуються

навчанням, суспільні структури (асоціації, об'єднання), робітників та їх організацій (всіх рівнів), роботодавців та їх організацій (всіх рівнів), державу [10]. Як зазначає Олейникова О. Н. взаємодія цих партнерів у вирішенні соціальних проблем забезпечує синергетичний ефект від об'єднання різних ресурсів, вигідний кожній із сторін [8].

Показовим для України є відсутність дієвих інститутів взаємодії між державою і суспільством. Саме вони визначають можливість існування громадських ініціатив, участі громад у місцевому самоврядуванні, регіональному і державному управлінню.

Важливі суб'єкти соціальної відповідальності, що мають координувати учасників освітнього процесу (бізнес, студенти, національні та міжнародні громадські організації та інші), не беруть участь, навіть побічно, у процедурах забезпечення якості, хоча формально така участь передбачена. В Україні система вищої освіти практично залишається закритою, тому вимоги якості освіти визначаються та контролюються переважно профільними міністерствами, а не реальними замовниками освітніх послуг і не завжди відповідають дійсним потребам ринкової економіки.

Головним завданням освітніх закладів стає не підвищення власної якості та ефективності, а успішність формального звітування перед державними органами контролю, що за відсутності мотивації і серйозного суспільного контролю, породжує корупцію.

Взаємодія освіти з громадськими організаціями, залучення їх до управління не набуло системності, залишається фрагментарним і маловпливовим. Основними причинами цього, з нашої точки зору, є те, що:

- громадські освітні структури залишаються недієвими, майже не впливають на управління в освітній сфері, бо, як правило, не наділені необхідними повноваженнями;
- слугують для лобіювання адміністративних інтересів.

За думкою експертів Міжнародного інституту SCImago та Міжнародного центру перспективних досліджень, основними причинами низької ефективності освітніх закладів в Україні є незначна кількість інноваційних досліджень і, відповідно, низький внесок до світового банку знань, слабка інтеграція в міжнародні освітньо-наукові мережі, низький рівень мобільності викладачів і студентів, слабкість зв'язків з бізнесом і впливу на формування національної еліти, а також стимулювання гарного економічного і політичного управління [16]. Підтвердженням цих висновків є низька представленість українських ВНЗ у світових рейтингах. Так, станом на 2015 р. лише 2 українських університети київський ім. Шевченка і харківський ім. Каразіна увійшли до рейтингу Times Higher Education.

Окрему групу, відповідно до досліджень розробників Національної стратегії розвитку освіти в Україні, становлять інституційні фактори, які гальмують розвиток освітньої галузі [5]:

- невідповідність освітніх послуг вимогам суспільства, запитам особистості та ринку праці;
- недоступність якісної освіти для певних соціальних груп населення;
- недосконалість змісту освіти (державних освітніх стандартів, навчальних планів, програм та підручників);
- неефективність управління закладами та системою освіти.

Негативний характер впливу визначених факторів свідчить про те, що в Україні відповідальність уряду за якість освіти як суспільного блага є недостатньою. Як свідчить досвід розвинених країн, виконання державою її інституційних функцій передбачає: збільшення інвестицій у вищу освіту; запровадження і посилення відповідних систем забезпечення якості із залученням усіх стейкхолдерів; підвищення допрофесійного і професійного рівня підготовки викладачів, який надає можливість підготовки студентів як відповідальних громадян; гарантування рівного доступу до вищої освіти; забезпечення активної участі студентів в академічному житті зі свободою висловлювання та правом прийняття в організаційних процесах; підвищення привабливості академічної кар'єри.

Отже, інституційна підтримка формування соціально відповідальної освіти є одним із дієвих заходів нівелювання негативного впливу визначених вище факторів. Саме завдяки їй освіта спрямовує суспільство до створення сучасних глобальних знань і випереджаючих сьогодення ідей, освітянські заклади збільшують свою міждисциплінарну спрямованість і просувають критичне мислення і активну громадянську позицію, сприяють формуванню соціально відповідального суспільства, яке прагне до створення миру, захисту прав людини і цінностей демократії [15].

Андрущенко В.П. підкреслює, що освіта і дослідження сприяють викоріненню бідності, сталому розвитку і прогресу. Заклади вищої освіти мають соціальний обов'язок допомогти заохочувати кругообіг «мізків» та зменшити негативний вплив від їх відтоку [1].

З одного боку, заклади вищої освіти мають шукати галузі дослідження і навчання, які можуть стосуватися проблем, пов'язаних з підвищення добробуту населення і становити основу для науки і технологій, а з іншого, держава має створити для цього сприятливе середовище, надаючи інституційну підтримку і залучаючи до цього процесу різні інститути та організації. Вимога соціальної відповідальності зумовлює той факт, що суб'єктами освітнього процесу або його стейкхолдерами мають стати «всі громадяни, сім'я і батьківська громадськість, регіональні інститути державної влади, органи місцевого самоврядування, професійно - педагогічне співтовариство, наукові, культурні, комерційні та громадські інститути» [6]. Відповідно, запорукою ефективності партнерських відносин суб'єктів освітнього процесу має стати конструктивний діалог між ними. Наприклад, спільні дослідження між освітніми закладами та підприємствами реального сектору економіки не тільки ефективно розвивають базовий науковий рівень ВНЗ, але й дають можливість враховувати потреби індустріальних партнерів у підготовці фахівців, активізують інноваційний розвиток економіки в цілому.

Важливість інституційної підтримки зумовлює необхідність активної участі держави у формуванні соціальної відповідальності освіти. На думку фахівців МОН України, першочергові дії у цьому напрямі мають бути спрямовані на забезпечення зростання видатків на освіту і суттєве підвищення їхньої ефективності, створення умов для залучення у сферу освіти засобів із позабюджетних джерел, виділення коштів на інформаційне забезпечення освітніх закладів, формування незалежної системи атестації й контролю за якістю освіти, при цьому слід уникнути можливості подальшого соціального розшарування, поглиблення нерівності громадян при отриманні освіти, скорочення кількості безплатних місць і подальшому витісненню безплатної освіти платною [11].

Авторським колективом на чолі з Астаховим В.В. визначено, що «основною стратегічною метою програми розвитку освіти є забезпечення умов для задоволення потреб громадян, суспільства і ринку праці в якісній освіті шляхом створення нових інституційних механізмів регулювання у сфері освіти, оновлення структури та змісту освіти, розвитку фундаментальності та практичної спрямованості освітніх програм, формування системи безперервної освіти» [9, с. 50].

На нашу думку, важливим інструментом інституційної підтримки освіти є формування освітньої політики, головною метою якої є забезпечення сучасної якості освіти на основі збереження її фундаментальності та відповідності актуальним і перспективним потребам особистості, суспільства та держави, а також підвищення доступності якісної освіти, що відповідає вимогам інноваційного розвитку суспільства і кожного громадянина.

Реалізація цієї мети передбачає вирішення таких пріоритетних завдань розвитку освіти як найважливішого елемента довгострокового соціально-економічного розвитку [2]:

забезпечення інноваційного характеру базової освіти відповідно до вимог економіки, заснованої на знаннях;

формування механізмів оцінки якості і затребуваності освітніх послуг за участю споживачів, участь у міжнародних порівняльних дослідженнях;

модернізація інститутів освіти як інструментів соціального розвитку;

створення сучасної системи безперервної освіти, підготовки та перепідготовки професійних кадрів.

Надзвичайно важливим при цьому виступає підтвердження державою особливого статусу освіти в суспільстві, визнання її в якості сфери, в якій домінуючою силою мають бути не ринкові фактори, а суспільні, державні, національні.

На думку Ребеки О.А., демократична держава і громадське суспільство є взаємозалежними і впливають одне на одного [12]. Новітня система розвитку вимагає від освіти підготовки всебічно розвиненої особистості, яка має стати частиною потужного людського капіталу, що буде використаний для подальшого економічного та соціального розвитку суспільства.

Умовами успішного розвитку освітніх систем, визнаними в світі, є: вибір і конкуренція, децентралізація та автономія, відповідальність за результати. Якщо звернутися до зарубіжного досвіду, то виділяють декілька моделей соціальної відповідальності в галузі освіти, критерієм яких є ступінь децентралізації / централізації управління освітою [7]:

ліберальна модель, що відповідає децентралізованому управлінню (Великобританія);

модель державного втручання при централізованому управлінні (Франція);

неокооперативна модель при децентралізованому централізмі в управлінні (Швеція, Данія, Норвегія, Ісландія);

«змішана» модель, яка поєднує характеристики попередніх моделей (Німеччина).

Для багатьох країн сьогодні прикладом та орієнтиром для наслідування є високоефективна освіта Німеччини, реформування якої було обумовлено необхідністю її пристосування до потреб та вимог постіндустріальної епохи, і супроводжувалося інтернаціоналізацією та глобалізацією освіти. У результаті послідовної модернізації система професійної освіти Німеччини отримала визнання у всьому світі [14].

На наш погляд, інституційна підтримка у сфері створення системи забезпечення якості для української вищої освіти має базуватись на цих принципах і відповідати провідним сучасним європейським практикам. Ґрунтуючись на рекомендаціях Рудницької Р.М., Сидорчука О.Г., Стельмаха О.М., нами пропонуються низка заходів, послідовне виконання яких дозволить підвищити якість вищої освіти і її соціальну відповідальність [13]:

чітке визначення критеріїв якості освіти, які б відповідали сучасним вимогам, враховували закордонний досвід та національні особливості;

розробка стратегії розвитку навчальних закладів на основі використання дієвих інструментів інституційної підтримки, що враховуватиме специфіку діяльності, цілі та інтереси вищих навчальних закладів та всіх заінтересованих сторін;

запровадження прозорих процедур забезпечення якості навчальних закладів, що здійснюються в контексті інституційної автономії і академічної свободи.

Таким чином, вища освіта, яка лежить на межі таких сфер, як економічна, соціальна та духовна, має розвиватися у напрямку задоволення цих сфер, а соціальна відповідальність забезпечити баланс інтересів між основними заінтересованими сторонами (працівники, роботодавці, держава), замінити боротьбу між учасниками на пошук консенсусу та багатосторонньої згоди при вирішенні виникаючих проблем.

Висновок. Поточний стан національної освіти дозволив визнати той факт, що існуюча система контролю, відсутність моніторингу виконання законів у сфері освіти негативно впливає на ефективність системи забезпечення її якості. Отже, подальший якісний розвиток системи освіти тісно пов'язаний із гармонічністю зв'язків між усіма заінтересованими сторонами в освітньому середовищі. У дослідженні доведено, що до цієї системи партнерських стосунків мають залучатися: навчальні заклади, держава, студентство, різноманітні громадські інститути та установи, бізнес. При цьому роль держави у сфері освіти залишається вирішальною. Саме держава у співпраці з усіма заінтересованими сторонами за допомогою прямих і непрямих методів та інструментів економічного, правового, організаційного впливу має можливість забезпечення адекватних інвестицій у освіту, запровадження і посилення відповідних систем забезпечення якості і контролю за

участю заінтересованих сторін, визначати розвиток цієї галузі, тим самим забезпечити і примножити освітній потенціал України.

Для реалізації завдань комплексного розвитку соціальної відповідальності в сфері освіти запропоновано систематично вивчати і узагальнювати закордонний досвід організації соціальної відповідальності в різних сферах економіки та суспільного життя; визначити основні тенденції розвитку соціальної відповідальності освіти з урахуванням стратегічних напрямків і національних пріоритетів розвитку країни, а також ступеня інституційної підтримки таких заходів.

Література:

1. Андрущенко В. П. Роздуми про освіту: філософія та методологія / В. П. Андрущенко. – К.: МП Леся, 2012. – 784с.
2. Антошкіна Л.І. Науково-методичні основи державного регулювання вищої освіти: Дис...док. ек. наук: 08.02.03. – К., 2005. – 420 с.
3. Грабовський В. А. Державно-громадське управління освітньо-ментальними процесами формування громадянського суспільства / В. А. Грабовський [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.academy.gov.ua/news/news.../grabovsky_vytup.doc
4. Днепров Э. Д. Образование и политика. Новейшая политическая история российского образования. М., 2006. Т. 2. 520 с.
5. Царев А.С. Моделирование социально-правового механизма в системе управления высшим образованием / А.С. Царев // Университетское управление: практика и анализ. 2007. – No 3 – С. 33-38.
6. Концепция модернизации российского образования, 2002. <http://www.mosedu.ru>.
7. Луговий В. І. Управління освітою. – К.: УАДУ, 1997. – 302 с.
8. Олейникова О. Н. Социальное партнерство в сфере профессионального образования. – М.: Центр изучения проблем профессионального образования, 2001 – 87с.
9. Освітнє право / За заг. ред. В. В. Астахова. – Х. : Вид-во НУА, 2011. – 188 с.
10. Основоположні конвенції МОП [Електронний ресурс] – Режим доступу:
11. http://opkho.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=174:2012-08-27-08-27-22&catid=4:regulatory&Itemid=30
12. Положення про атестаційну колегію Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України затверджене Наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України № 1059 від 14.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1169-11>
13. Ребека О. А. Державно-громадське управління у дискурсі демократизації суспільства: Монографія. – К.: НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2011. – 289 с.
14. Рудницька Р. М., Сидорчук О.Г., Стельмах О.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / За наук. ред. д.е.н., проф. М.Д. Лесечка, к.е.н., доц. А. О. Чемериса. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.
15. Телегина Г. Реформа образования на Западе: либеральный консерватизм или консервативный либерализм? / Г. Телегина // Вопросы философии. – 2005. – №8. – С.129 – 135.
16. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» № 344/2013 від 25 червня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://osvita.ua/legislation/other/36322/>
17. The Scimago Institutions Ranking, the SIR World Reports 2012, Available in: http://www.scimagoir.com/pdf/sir_2012_world_report.pdf

Sribna E. V.

PhD student

National university of water management and natural resources use, Rivne, Ukraine

STATUS AND PROSPECTS OF NUCLEAR ENERGY IN UKRAINE

The article investigates the forming and development of nuclear energy in Ukraine. There is presented analysis of electricity generation by nuclear power plants and proposed way to perspective of modern nuclear energy.

Keywords: *energy, nuclear energy, uranium, nuclear power plant (NPP).*

Fundamental research initiated of atom possibility of a strong heat source. Therefore, the development of a new kind of energy based on the theory of nuclear reactor was launched in 1932 by the German physicist Heisenberg and Soviet scientist D. Ivanenko. Already in 1954 was built the world's first pilot plant NPP in Obninsk, total capacity of 5 mW. Two years later, in 1956, also nuclear power plant was built in England (Calder Hall), and in 1957 was built in the US (Shippingport).

The rapid development of nuclear energy has been suspended due to serious accidents. Thus, in 1979 at the plant «Three Mile Island» accident took place in the US and a number of accidents at other facilities. This led to the revision of safety requirements and revised plans for the development of nuclear energy worldwide. Almost since 1979 were stopped orders for nuclear power plant construction as in the United States and in other countries.

In 1986 there was the Chernobyl accident, which on the international scale of the accident was the highest qualified seventh level. This led to the fact that some countries were discontinued program of nuclear energy, and some countries have refused all of the energy sector. Almost from 1979 stopped orders for nuclear power plant construction as in the United States and in other countries.

The latest sufficiently serious accident occurred in Japan in 2011, the Fukushima-1. This has led to the fact that Venezuela, Thailand, Italy and Germany abandoned the development of nuclear energy. Before the accident at the Fukushima-1 in the world operated 440 nuclear power units and at the construction stage were located 65 one.

Nuclear energy as a sector of the economy of Ukraine dates back to January 1967 when the board of USSR State Planning Committee identified the location of the first nuclear power plant.

In 1977 was made start of the first nuclear power reactor RBMK-1000 in Chornobyl. During this period on the map of Ukraine were identified new areas for construction of nuclear power plants. Thus, in 1973 began construction of the Rivne NPP, in 1975 - the South-Ukrainian NPP in 1979 - Zaporizhzhia nuclear power plant (for the period considered the largest European nuclear power plants) in 1981 - Khmelnytsky NPP.

In general, Ukraine nuclear power at that time developed according to the energy program of the Soviet Union, which was based on the closed scientific-production complex, connected only production technology, ie production, receipt and use of nuclear fuel, plant operation and related companies for the production of power equipment, devices, materials and spare parts, reprocessing and implementation of research, training, maintenance of social sphere NPP satellite-towns.

Table 1

Installed nuclear capacity in Ukraine

Nuclear power plants (NPP)	Numbers of energy block	Reactor type	Installed power capacity (mln. kWt)	Beginning of construction	Starting of block
Zaporizhzhia NPP	1	VVER-1000/320	1000	04.1980	10.12.1984
	2	VVER-1000/320	1000	04.1981	22.07.1985
	3	VVER-1000/320	1000	04.1982	10.12.1986
	4	VVER-1000/320	1000	01.1984	18.12.1987
	5	VVER-1000/320	1000	07.1985	14.08.1989
	6	VVER-1000/320	1000	06.1986	19.10.1995
South-Ukrainian NPP	1	VVER-1000/302	1000	03.1977	31.12.1982
	2	VVER-1000/338	1000	10.1979	06.01.1985
	3	VVER-1000/320	1000	02.1981	20.09.1989
Rivne NPP	1	VVER-440/213	420	08.1976	20.09.1989
	2	VVER-440/213	415	10.1977	22.12.1980
	3	VVER-1000/320	1000	02.1980	22.12.1980
	4	VVER-1000/320	1000	1984	16.10.2004
Khmelnytsk NPP	1	VVER-1000/320	1000	11.1981	22.12.1987
	2	VVER-1000/320	1000	1983	08.08.2004

After the Chernobyl accident in 1986, has stopped all construction of new reactors. And all NPP held a set of technical measures to improve the reliability and safety of nuclear power plants.

After cancellation of the moratorium on building nuclear power plants in Ukraine, in October 1993, continued construction of nuclear power plants. Therefore, in this period completed the construction of the sixth unit of the Zaporizhzhya NPP, the fourth reactor in Rivne and the second power in the Khmelnytsky nuclear power plant.

In October 1996 was established State Enterprise «National Nuclear Energy Generating Company «Energoatom» as operator of all operating nuclear power plants in Ukraine. The main

goal of the company is to increase electricity production at nuclear power plants provided ongoing improvement of operational safety. In accordance with the company's strategic objective is to increase the installed capacity utilization to 87-90%.

«Energoatom» includes four nuclear power plants, «Atomremontservis», «Atomkomplekt», «Scientific and Technical Center», «Emergency and Technical Center», «Atomenergomash», «Atomenergobud», AIC and «Management matters» as separate units [1]. Today, Ukraine has fifteen reactors, of which fourteen with the installation of VVER-1000, and two VVER-440 (new generation). Ukraine ranks eighth in the world and fifth in Europe in terms of installed nuclear capacity (table 1).

In Ukraine the electricity generating capacity of nuclear power plants (NPPs) is 45%. In the critical winter period the share of nuclear power accounts for over 50% of the electricity produced in Ukraine.

Table 2

Power generation and the share of nuclear power in Ukraine during 2007-2015

Years		The overall amount of electricity, mln. kWh	Produced electric energy by NPPs, mln. kWh	The share of electricity generated by nuclear power in the total energy generation, %
The period of systemic crisis	2007	195 130,5	92542,9	47,4
	2008	191 676,1	89841,2	46,9
	2009	172 907,4	82923,5	48,0
Post-crisis period	2010	187 910,1	89151,4	47,4
	2011	193 899,5	90247,7	46,5
	2012	198 119,4	90137,4	45,5
The period of financial and political crisis	2013	193 564,4	83209	43,0
	2014	182 414,2	88389,3	48,5
	10 months of 2015	116 000	57433	49,4

Prepared by the author based 1,2

The share of electricity generated by nuclear power in the total energy generation in Ukraine amounted to: in 1990 – 24,5%; 1991 – 27,1%; 1992 – 28,4%; 1993 – 32,9%; 1994 – 34,2%. In 2010 the share of nuclear power in electricity generation in Ukraine amounted to 47,4% [3].

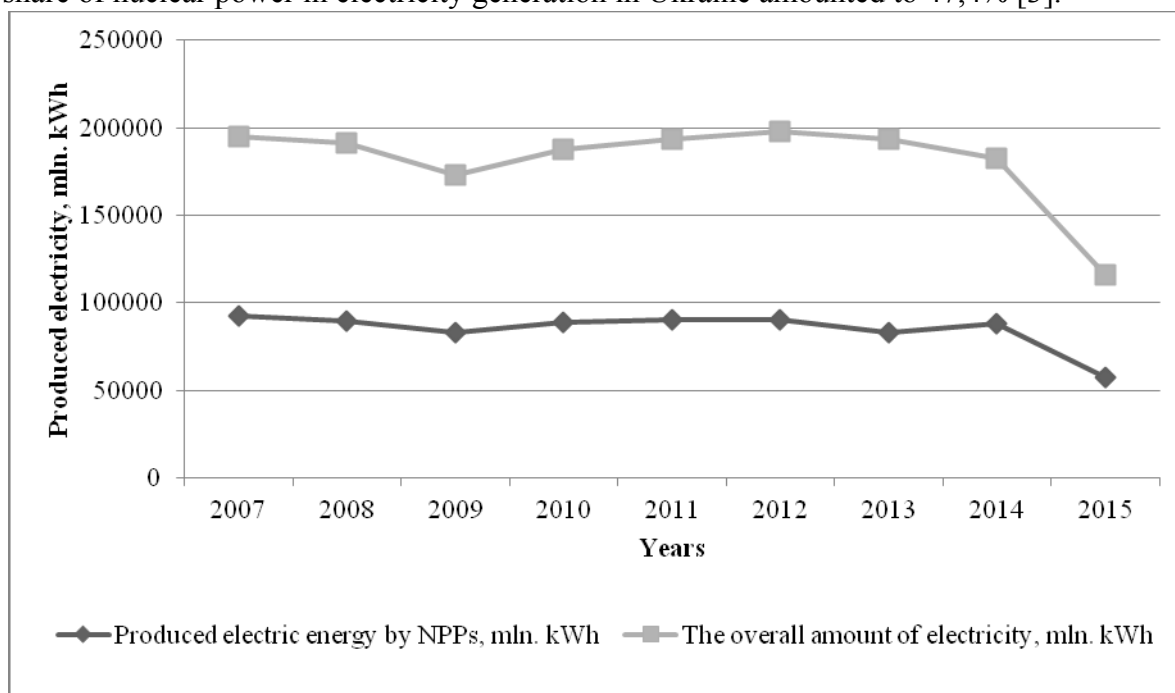


Figure 1. Power generation in Ukraine during 2007-2015

The current issue of nuclear energy Ukraine is based on the fact that it is designed to compensate for the loss of production of electric thermal energy. Therefore nuclear power plants

operating in emergency mode, which adversely affects their work. Therefore, during the 2014-2015 years accident occurred at power units. The most essential of them was an accident on the South-Ukrainian NPP [figure 2].

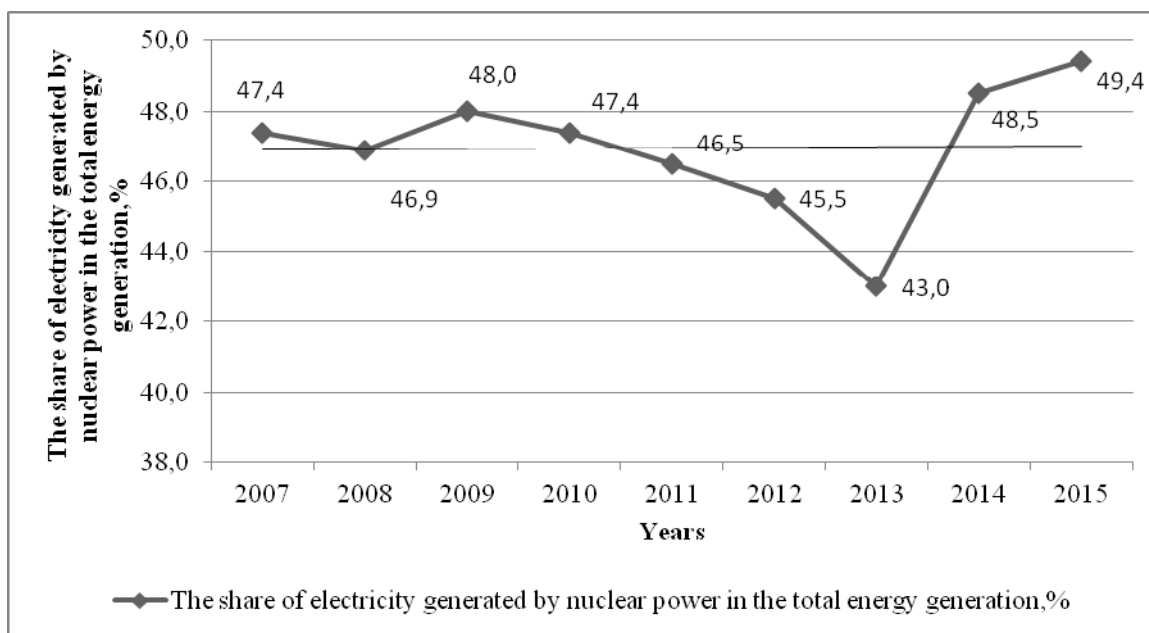


Figure 2. The share of electricity generated by nuclear power in the total energy generation

Another problem of modern nuclear energy is a limited resource - uranium on the planet. According to intelligence data and the current pace just enough uranium for fifty years. Therefore, one way out of this problem is the use of nuclear power military uranium.

According to estimates of World Nuclear Association (WNA), basic uranium reserves (96.5%) are concentrated in 15 countries, including - in Australia (1673 thousand tons), Kazakhstan (651 thousand tons) and Canada (485 thousand tons) [4]. Total reserves these three countries account for over 50% of the world.

According to the IAEA, as of 2013 Ukraine ranks 11th in the world in proven reserves of uranium in the price category <math><130\text{USd} / \text{kg}></math>. Following the 2013 «Eastern Mining and Processing Plant» ranks 10th in the world in terms of uranium mining [5].

Ukrainian uranium fields are concentrated in a relatively compact in Dnipropetrovsk and Kirovohrad regions. Since 1945 to the present day uranium is mined in 11 fields, which at the present moment have a different status. The four oldest field (Pervomaiske, Zhovtorichenske, Devladovo and Bratsk) scattered in Kirovograd granites, exhausted in 40-70 years of the last century. Another three field (Safonovski, Severinovske and Kvitneve) preserved, or not developed due to lack of funds. Currently actively developed Michurynske, Vatutinsky, Central and Novokonstantinovskaya fields around Kirovograd. In addition, Ukraine has 12 thoroughly explored uranium fields in Kirovograd ore district with total reserves, which are able to meet the needs of the domestic nuclear energy at least for the next 100 years [6].

Nevertheless Ukraine does not complete (enclosed) nuclear fuel cycle. There are only a few key elements: mining, crushing and beneficiation (mining) of uranium ore to produce uranium of nitrous-oxide (U_3O_8) - the so-called «yellow cack»; the use of nuclear fuel (energy and research reactors); storage of spent nuclear fuel; transportation of fresh and spent fuel and radioactive waste storage and disposal of radioactive waste. And such elements of nuclear fuel cycle as conversion of uranium (transfer of nitric-of nitrous uranium U_3O_8 into uranium hexafluoride UF_6 - a compound that is easily transformed into a gaseous state, technologically necessary for further enrichment) isotopic enrichment of uranium and its reconversion (conversion hexafluoride enriched uranium oxide uranium), production of fuel pellets of uranium oxide and fabrication of finished fuel assemblies - today in Ukraine are absent.

The creation of a full of nuclear fuel cycle from uranium enrichment cycle, as well as special reactor to produce weapons plutonium necessary infrastructure for manufacturing, maintenance, storage and disposal of nuclear warheads and delivery vehicles (eg, high-medium-range missiles) would require 10-12 years work and financial resources, which determined the order of tens of billions of dollars depending on the size and diversity arsenal. Time and costs can be reduced if the resorts to purchase nuclear materials in the countries that already have them. However, the fact that India, Pakistan, Israel, North Korea would agree to it.

Currently, the only manufacturer of uranium in Ukraine is State Enterprise «Eastern Mining and Processing Plant» (Zhovti Vody, Dnipropetrovsk region.) [7]. «Eastern Mining and Processing Plant includes two operating mines - Smolinska and Ingulsk which by their equivalent energy equivalent of 60 coal mines (almost one third of Donbass). Smolinsk mine develops Vatutinsk field, Ingulsk develops Michurinsk and Central fields. Severynsk field is in store a number of fields - ready for exploration. Extraction of uranium ore in mines Smolinsk and Ingulsk made by underground mining.

Although uranium ore reserves in Ukraine can meet the needs of nuclear power with local natural uranium in the long term (at least 90 years), but it produces only 30-35% of the number required for domestic nuclear power plants. Stocks competitive cost less than \$ 80 of kg category provide only current needs for 24 years. Total reserves of uranium deposits in Ukraine were overvalued because real coal reserves uranium decreased for 9 years at least twice.

The global trend of uranium mining projects reflecting the suspension of a number of its production because of falling world prices for uranium. However, despite the negative trend in Ukraine expected to attract 17 billion hryvnas the development of uranium production. A production in 2030 provided proves to 6 thousand tons.

The perspective of modern nuclear energy should include:

1. The need to develop and implement really safe nuclear reactors. Unfortunately Fukushima accident in 2011 confirmed that at present such reactors does not exist;
2. Cardinal solution of problems of protection of the biosphere and humanity from the harmful effects of radionuclides that occur in nuclear reactors, and simultaneously solve the problem of radioactive waste;
3. Complete and irrevocable rupture of the relationship between nuclear power and nuclear weapons (despite the existing IAEA safeguards this issue, subject to the actual state of serious doubt);
4. The growing economic efficiency of nuclear power. Indeed, the high cost of development of nuclear energy financed two directions. First, it is classified defence spending that are characteristic of the US, USSR, India, France and England. For example, declassified evidence suggests that support closed nuclear power in France amounted to 30 bln. hryvnas and in the US - 50 bln. dollars. Secondly, the increase in financial income to the development of nuclear energy was observed by cutting funding for other types of energy.

References:

1. Official website of Ministry of energy and mines [electronic source]. Access mode: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244957908&cat_id=244916056
2. Official website of State Statistics Service State Statistics Service [electronic source]. Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Official website of the South-Ukrainian energy complex [electronic source]. Access mode: http://www.sunpp.mk.ua/uk/nuclear/world_power_engineering
4. Official website of World Nuclear Associated [electronic source]. Access mode: <http://www.world-nuclear.org>
5. The website on nuclear safety, radiation protection and nuclear non-proliferation [electronic source]. Access mode: <http://uatom.org/posts/29>
6. From uranium ore to nuclear weapons// Tyzhden 17 April 2014 [electronic source]. Access mode: <http://tyzhden.ua/Economics/107857>
7. Official website of State Enterprise «Eastern Mining and Processing Plant» [electronic source]. Access mode: <http://vostgok.com.ua/>

Stupnitska N. I.

Lecturer in Economic theory department
Rivne state humanitarian university, Rivne, Ukraine

THE CURRENT STATUS AND TRENDS OF DEMOGRAPHIC SITUATION IN EUROPE

Ступницька Н. І.

викладач кафедри економічної теорії
Рівненський державний гуманітарний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ КРАЇН ЄВРОПИ

The article deals the demographic situation in Europe. There is analysis of the dynamics of the population and the rate of population growth in major European countries.

Keywords: growth rate, the population, demography situation

У статті досліджується демографічна ситуація Європи. Проведений аналіз динаміки чисельності населення та темпу росту населення у провідних країнах Європи.

Ключові слова: темп росту, чисельність населення, демографічна ситуація

Дев'яте місце у світі та перше в Європі по чисельності населення займає Російська Федерація. Станом на 1 січня 2015 року постійна кількість населення становила 146 млн. 270 тис. 033 осіб [рис.1]. В 20 ст. Росія пережила декілька демографічних криз, пов'язаних в першу чергу з двома світовими війнами, голодомором 1932-1933 років, депортацією населення тощо. На думку демографа А. Вишневського, загальні прямі та побічні демографічні втрати Росії у ХХ ст. в результаті війн, голоду, репресій, економічних та соціальних подій оцінює в 140-150 млн. осіб [1].

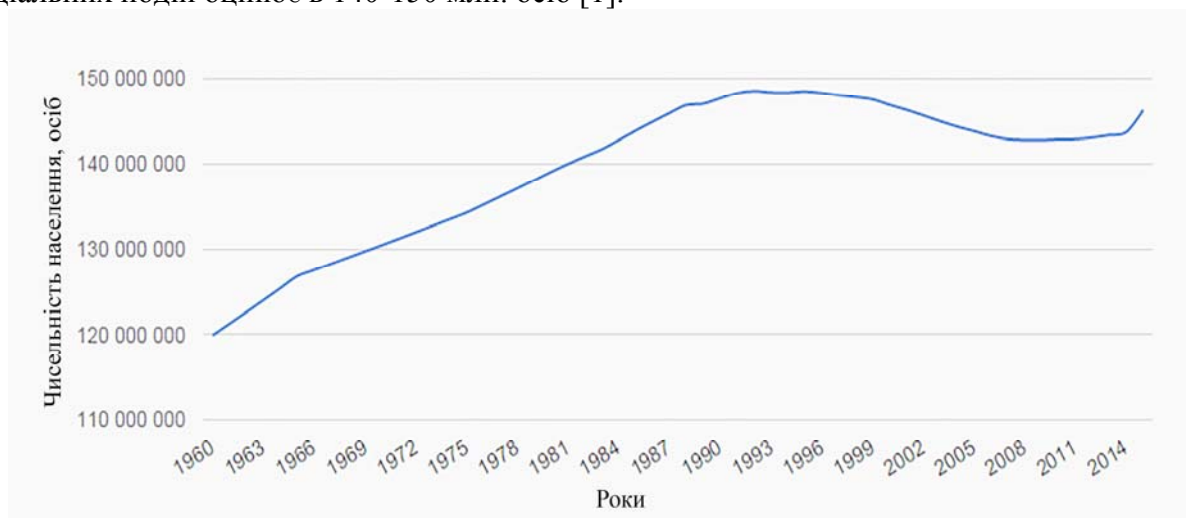


Рис.1 Динаміка чисельності населення Росії протягом 1960-2015 років

З 1948 року по 1989 року в СРСР відмічався постійний приріст населення – приблизно на 1% в рік. Однак такий показник був за рахунок республік Середньої Азії та Закавказзя [рис. 2].

До середини 1970-х років населення Росії збільшувалося лише за рахунок природного приросту, пізніше міграційний притік населення перевищив відтік. Зниження народжуваності в кінці 1970-х років супроводжувалось загальним покращенням рівня життя, освіченості та соціально-гігієнічною культурою населення. Різне зниження природного приросту населення Росії стало наслідком двох несприятливих тенденцій: обвального зниження народжуваності та значного росту смертності. В результаті демографічного переходу народжуваність впала до рівня розвинутих країн, в той час як смертність досягнула рівня країн, що розвиваються. Найбільший спад населення в Росії спостерігався протягом 1999-2005 років – по 600 тис. осіб в рік. По даним Перепису населення 2002 року чисельність населення Росії з 1989 по 2002 рр. скоротилось на 1,8 млн. осіб.

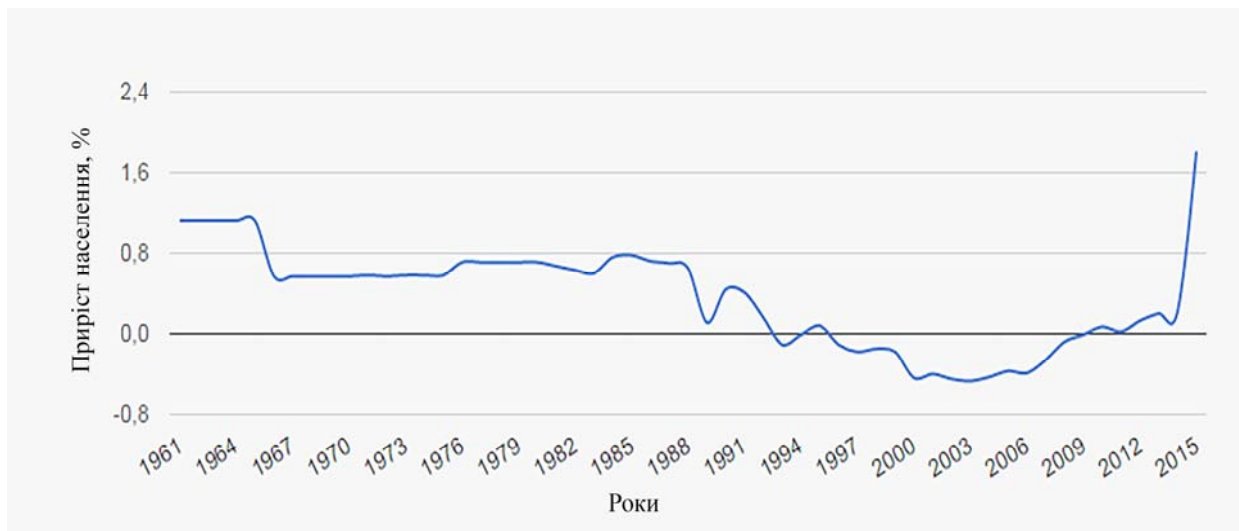


Рис.2 Динаміка природного приросту Росії протягом 1960-2015 років

Починаючи з 2003 року величина спаду стала зменшуватися, особливо швидко з 2006 року. Вже в 2008 році спад населення скоротився практично на нульовий рівень (-10 тисяч осіб або -0,1 в розрахунку на 1000 осіб). З 2009 року спостерігається поступове збільшення населення Російської Федерації. В цей період природне падіння населення на 99% було скомпенсоване міграційним приростом.

В 2010 році тенденція скорочення смертності і збільшення народжуваності в Росії продовжилась. Протягом наступних років спостерігається поступове зростання кількості населення країни.

З точки зору демографічної ситуації в Російській Федерації, самою значною подією 2014 року стало приєднання Кримського півострова до території Росії. За 2014 рік населення Росії, з врахуванням населення Кримського півострову збільшилося на 100926 осіб, тобто на 0,07%. Таким чином, Російська Федерація протягом 2014-2015 років має позитивний природний приріст населення.

Німеччина – сама населена країна Євросоюзу. В країні протягом 1960-2015 років спостерігається хвилеподібна ситуацію щодо чисельності населення. Так, якщо з 1960 року до 1975 рр. спостерігалось поступове збільшення населення, 1975-1990 роки характеризувалися почерговим збільшенням-зменшенням даного показника, з 1990 року чисельність населення стрімко зростала, у 2011 році досягла свого піку (82 002 356 мешканців), то вже з 2011 року кількість населення Німеччини поступово зменшується (рис. 3). Така ситуація зумовлена приїжджими на постійне місце проживання іноземцями.

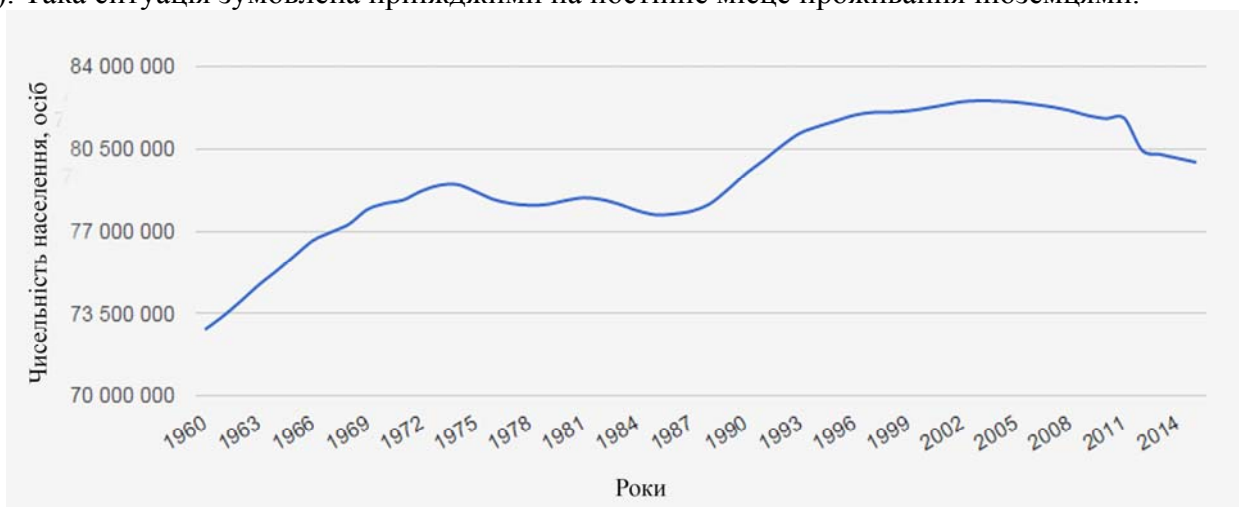


Рис.3 Динаміка чисельності населення Німеччини протягом 1960-2015 років

Протягом 1990-1996 рр. в країні населення збільшилося лише на 0,5%. В 1996 році Німеччина вважалася однією із самих низьких в світі країною по показнику народжуваності – лише 10%.

В період 1960-1980 рр. основним джерелом приросту населення Німеччини було населення з інших країн, в першу чергу турки. Вони рекрутувались в основному як додаткова робоча сила. З 1980-их років почався масових виїзд етнічних німців із Східної Європи. Інша група іммігрантів в Німеччину з осіб, що шукали політичний притулок. Крім того, через кордони Німеччини проникала значна кількість поляків та циган з Румунії та колишньої Югославії.

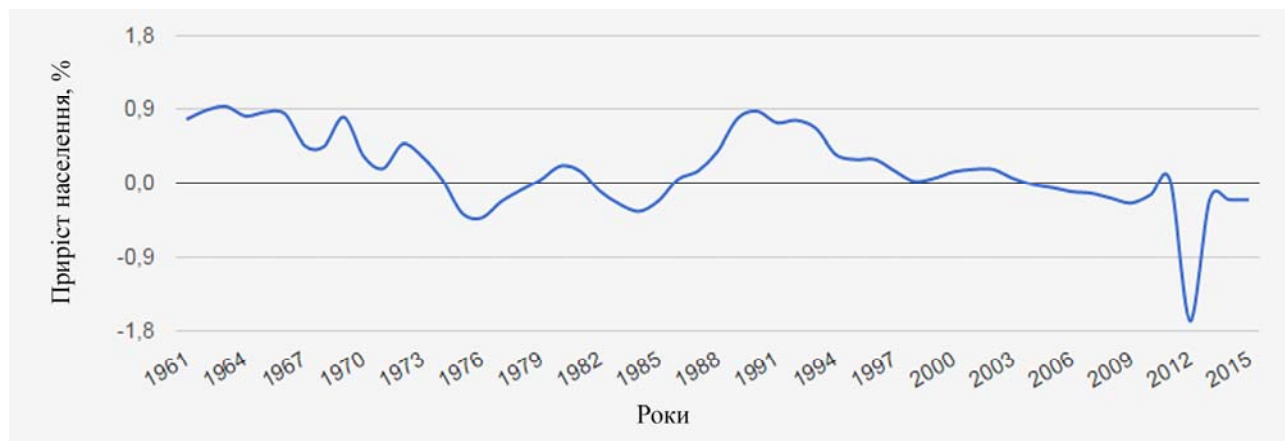


Рис.4 Динаміка природного приросту Німеччини протягом 1960-2015 років

Динаміка чисельності населення Великобританії (рис. 5) має однозначну тенденцію: протягом 1960-2015 рр. цей показник незмінно зростає, і станом на 1 січня 2015 року складає 64,68 млн. осіб. Причиною такого зростання став в основному притік мігрантів із країн Африки та Азії. За достатньо короткий період в колишній метрополії сформувалось досить значні по своїй кількості і впливу громад. Наприклад, до 2011 року загальна кількість індійських мігрантів у Великобританії склала близько 1,5 млн. осіб, а численність вихідців із Африки досягнула 1 млн. осіб [2].

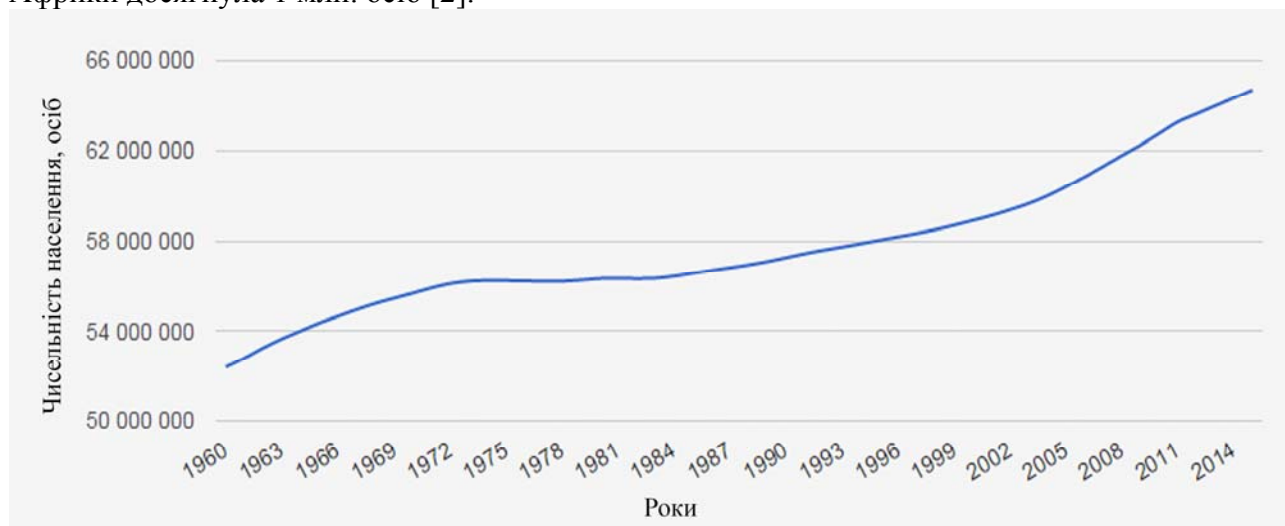


Рис.5 Динаміка чисельності населення Великобританії протягом 1960-2015 років

Паралельно з початком масової міграції у Великобританію із країн Азії, Африки та країн ЄС, характерні інші тенденції. Так, післявоєнний бебібум у Великобританії до початку 1960-х рр. закінчився, рівень народжуваності почав поступово скорочуватися. З 1971 року, коли показник кількості дітей на одну жінку в цілому по країні став складати менше двох, природний приріст населення в перспективі перестав компенсувати природне зменшення.

Ця обставина була частково нівельовано збільшенням середньої тривалості життя до 80 років і скороченням майже до нуля дитячої смертності у віці до 1 року, тому це не призвело до різкого зниження чисельності населення.

Припинений в 1970-х роках природний приріст корінного населення країни компенсувався мігрантами.

У період з 1981 по 1991 рік цей показник щороку збільшувалася на 0,2%, з 1991 по 2001 рік - на 0,3%, з 2001 по 2006 рік - на 0,5%, з середини 2006 по середину 2007 року - на 0,6%, в 2009-2010 роках щорічний темп приросту населення Великобританії досяг 0,8%. [рис. 6]. Тепер кожний шостий житель країни являється представником груп мігрантів, їх щорічний приріст складає 4%. Починаючи з 2011 року приріст населення у Великобританії пішов на незначний спад.

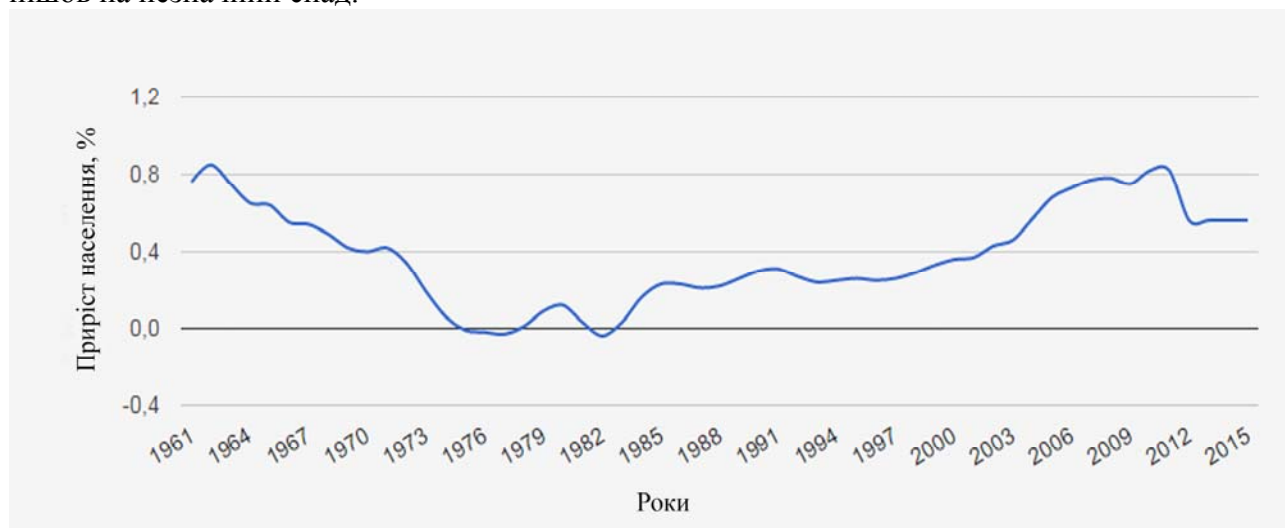


Рис.6 Динаміка природного приросту Великобританії протягом 1960-2015 років

Схожа ситуація склалася і у Франції (рис. 7). Зростання кількості населення зумовлене в першу чергу збільшенням кількості мігрантів з країн Африки та Азії.

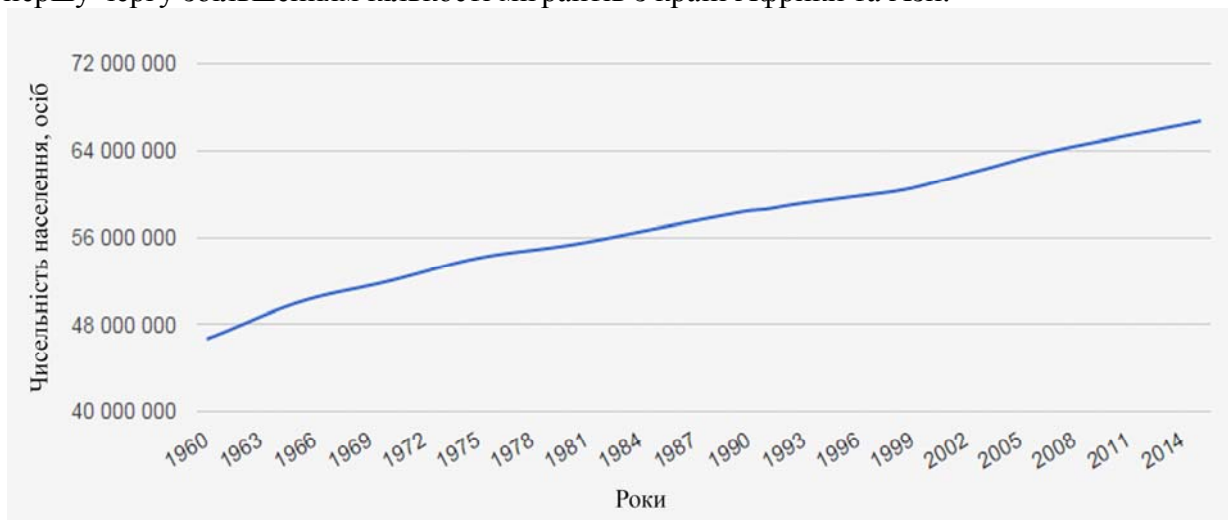


Рис.7 Динаміка чисельності населення Франції протягом 1960-2015 років

Сумарний коефіцієнт народжуваності у Франції один із самих високих в Європі – 2,01 дитини на одну жінку [3]. Проте 13% народжених приходиться на сім'ї, де обоє батьків іммігранти, ще 15% - на сім'ї, де один із батьків іммігрант.

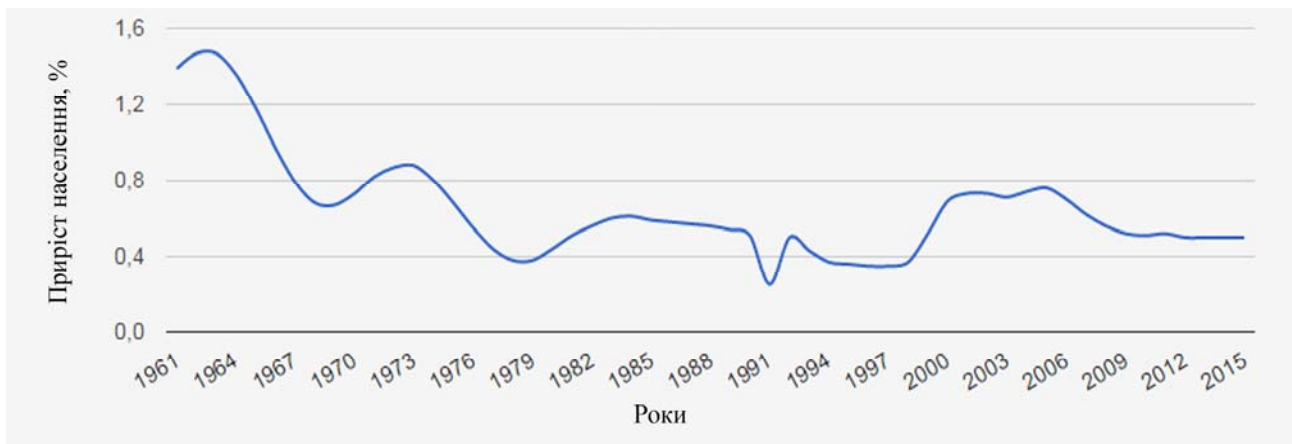


Рис.8 Динаміка природного приросту Франції протягом 1960-2015 років

На сьогодні 8% всього населення Італії, тобто понад 5 млн. осіб складають іноземці. При цьому кількість іноземців поступово зростає, в той час, коли чисельність корінних жителів навпаки зменшується.

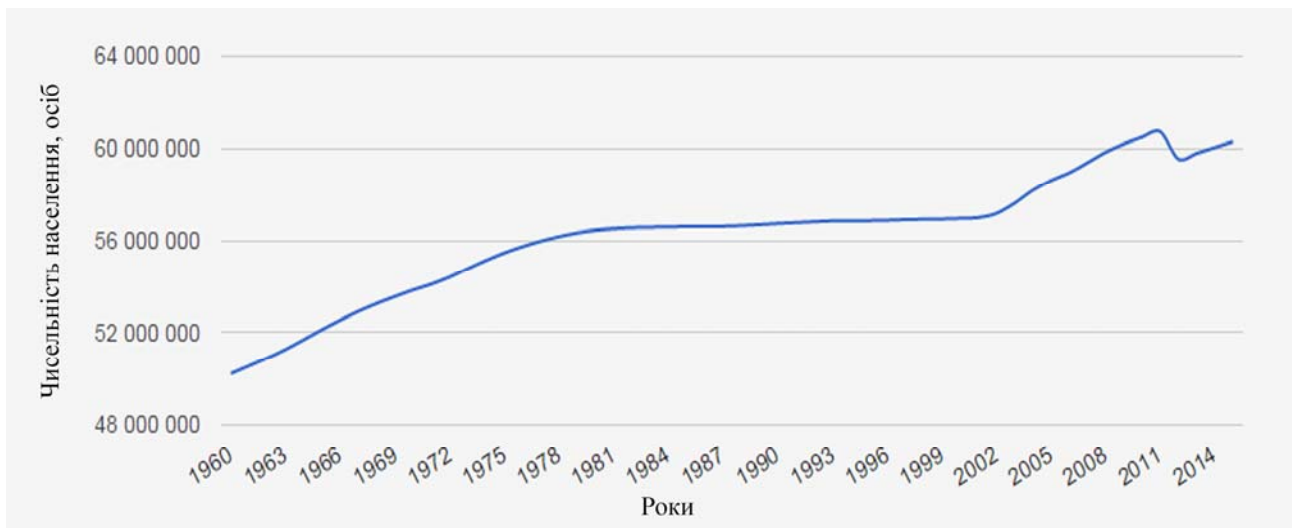


Рис.9 Динаміка чисельності населення Італії протягом 1960-2015 років

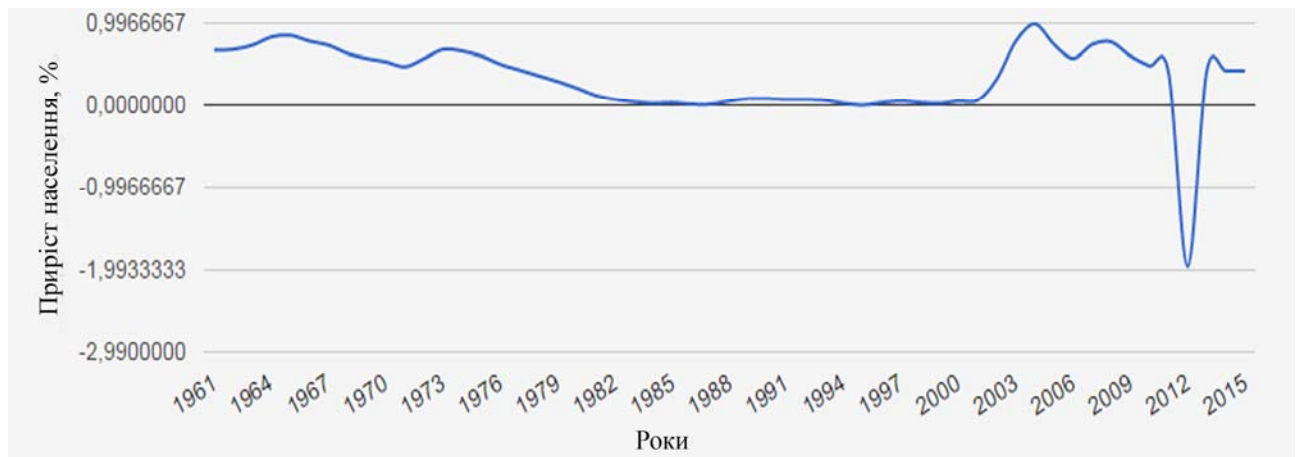


Рис.10 Динаміка природного приросту Італії протягом 1960-2015 років

Італія відноситься до країн, в яких існує проблема народжуваності. Так, у 1990-1997 рр. приріст населення становив 0,5 млн. осіб. На одну сім'ю припадало 1,2 дитини. А в 1960 р. цей показник дорівнював 2,1 на сім'ю.

Темпи приросту населення в Італії не значні і наближаються до нуля. Крім того, як і в більшості розвинених країн Європи, в Італії наростають процеси міграції.

Таким чином, демографічна ситуація будь-якої країни на пряму залежить від її політико-економічної складової. Згідно аналізу демографічної ситуації провідних країн Європи у дослідженні прослідковується загальна тенденція до значного спаду природного приросту населення з одного боку, та збільшення населення переважно за рахунок міграційних процесів – з іншого.

Література:

1. Вспоминая 37-й//Электронная версия бюллетеня Население и общество [Электронный ресурс] А. Вишнеvский, № 313 – 314, 10 - 31 декабря 2007, - режим доступа <http://demoscope.ru/weekly/2007/0313/tema07.php>
2. Births in England and Wales by Parents' Country of Birth, 2011 //Office for National Statistics, 30 August 2012. [Electronic source]. Access mode:<http://www.ons.gov.uk/ons/rel/vsobl/parents--country-of-birth-england-and-wales/2011/index.html>
3. Official website of National Institute of Statistics and Economic Studies [Electronic source]. Access mode:http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=bilandemo3

Shtyrkhun Kh. I.

Postgraduate

Chernihiv National University of Technology, Ukraine

THE PRINCIPLES OF THE STATE SUPPORT OF ORGANIC PRODUCTION DEVELOPMENT IN UKRAINE

Штирхун Х. І.

аспірант

Чернігівський національний технологічний університет, Україна

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

The article defines the elements of the state support of organic production and the market of organic products. The system of the principles of the state support of organic production for further formation of the corresponding state mechanism of stimulation of the development of organic production in Ukraine is offered.

Keywords: state support, organic production, principles, cluster

У статті визначено елементи державної підтримки органічного виробництва та ринку органічної продукції. Запропоновано систему принципів державної підтримки органічного виробництва для подальшого формування відповідного державного механізму стимулювання розвитку органічного виробництва в Україні.

Ключові слова: державна підтримка, органічне виробництво, принципи, кластер

Постановка проблеми. Державне регулювання та підтримка ринку органічної продукції має дуже важливе значення. Сучасна політика державного регулювання ринку органічної продукції є недосконалою, нестабільною та односторонньою. Економічна нестабільність поряд з незавершеністю аграрних реформ стримують поширення органічного виробництва в Україні, яке визначено пріоритетним напрямком розвитку сільського господарства. Розвиток органічного виробництва стримується наявністю багатьох проблем, які пов'язані майже з повною відсутністю державної підтримки органічного ринку, нестачею фінансових ресурсів у підприємств для ведення органічного господарства, відсутністю законодавчого захисту виробників та споживачів органічної продукції, та достатньої кількості офіційно зареєстрованих сертифікаційних центрів, що не дає можливості виробникам нарощувати обсяги продажу органічної продукції, нестачею кваліфікованого сільськогосподарського персоналу, який спеціалізується на органічному виробництві тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем розвитку ринку органічної продукції та окремих аспектів державної підтримки органічного виробництва займалися такі вітчизняні науковці як Н. Бугаєнко [1], Є. В. Гаваза [2], Н. Б. Стоволос [3], Н.

М. Фещенко, В. А. Чудовська [4], тощо. Наприклад, Н. Б. Стоволос розробила організаційну модель органічного виробництва, яка полягає в поєднанні організаційно-економічних, нормативних інструментів на основі інтеграції управлінських процесів і технологій, використання яких забезпечить збалансований розвиток галузі, формування внутрішнього і зовнішнього ринку високоякісної органічної продукції та підвищення конкурентоспроможності АПК [3]. В. А. Чудовська запропонувала напрями державної підтримки виробників органічної сільськогосподарської продукції шляхом виявлення можливих джерел фінансування й застосування економічних важелів та інструментів впливу з метою визначення стимулів щодо зацікавленості підприємницьких структур у виробництві органічної сільгосппродукції [4, с. 442]. Є. В. Гаваза систематизував інструменти державного регулювання ринку органічної продукції та розробив схему взаємодії суб'єктів управління та інституційної інфраструктури ринку органічної продукції [2]. Н. Бугасенко проаналізувала особливості сучасних принципів регулювання державної допомоги в рамках Європейського Союзу [1, с. 15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на важливість проведених наукових досліджень у сфері державного регулювання органічного виробництва, в них не знайшли відображення деякі теоретичні та методичні питання, пов'язані з принципами державної підтримки розвитку органічного виробництва в Україні.

Головною метою роботи є розробка системи принципів державної підтримки органічного виробництва та ринку органічної продукції для подальшого формування відповідного державного механізму стимулювання розвитку органічного виробництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» (редакція від 05.04.2015р.) [5] визначає основні напрями державної політики у сфері виробництва та обігу органічної продукції, які спрямовані на:

- 1) розвиток конкурентоспроможного, високоефективного ведення сільського господарства за допомогою виробництва органічної продукції;
- 2) збільшення експорту органічної продукції;
- 3) розвиток внутрішнього ринку органічної продукції та задоволення потреб споживачів в асортименті органічної продукції.

Проте, першочергова редакція Закону від 03.09.2013 року включала також ряд дуже важливих, на наш погляд, напрямів державної політики у сфері виробництва та обігу органічної продукції, яка у більшій мірі відповідала напрямам державної політики розвинутих країн світу та країн Європейського Союзу, а саме створення сприятливих умов для: виробництва органічної продукції високої якості; охорони довкілля, відтворення і раціонального використання природних ресурсів, охорони здоров'я населення; визначення зон виробництва органічної продукції та сировини, які придатні для ведення виробництва органічної продукції; впровадження економічного стимулювання виробництва та реалізації органічної продукції, а також інших заходів, спрямованих на здешевлення та підвищення якості органічної продукції та сировини вітчизняного виробництва; здійснення державного нагляду (контролю) під час виробництва, переробки, маркування, перевезення, зберігання та обігу органічної продукції.

Як бачимо, серед виключених із тексту Закону напрямів державної підтримки був напрям, який стосувався фінансової підтримки, стимулювання виробництва, реалізації та здешевлення органічної продукції.

Проте, вважаємо, що державна підтримка органічного виробництва та ринку органічної продукції має бути комплексною, тому до її складових, на нашу думку, слід віднести:

- законодавче та нормативно-правове забезпечення;
- вдосконалення управління та розвиток інституційної інфраструктури;
- фінансову підтримку та систему стимулювання;

- науково-дорадчу підтримку;
- маркетингову підтримку;
- гарантування безпеки та якості органічної продукції;
- зовнішньоекономічну діяльність.

На основі виділених складових державної підтримки органічного виробництва та ринку органічної продукції нами розроблено ряд принципів державної підтримки розвитку органічного виробництва в Україні:

- **принцип легітимності (законності)** - передбачає правомірну діяльність усіх державних органів, які пов'язані зі сферою органічного виробництва, тобто усі прийняті управлінські рішення не повинні суперечити законодавству України; нормативно-правова база у сфері органічного виробництва має бути спрямована на дотримання чесної конкуренції, належного функціонування внутрішнього ринку органічної продукції;

- **принцип однозначності** - означає прийняття нормативно-правових актів, які не суперечать один одному;

- **принцип поділу завдань** - полягає у чіткому поділі повноважень у сфері органічного виробництва між міністерствами, відомствами, підрозділами та їх співробітниками для того, щоб кожний виконував лише власне завдання. Даний принцип здійснюється для того, щоб уникнути дублювання повноважень;

- **принцип підвітності** - передбачає ієрархію відповідальності вищим структурам за результати прийнятих управлінських рішень в сфері органічного виробництва. Структури нижчих рівнів мають надавати головному центру (Міністерству аграрної політики та продовольства України) детальні річні звіти про свою діяльність;

- **принцип прозорості** - полягає у наданні відкритого доступу до результатів роботи державних регулюючих та/або контролюючих органів щодо реалізації державної політики у сфері органічного виробництва. Забезпечення відкритості інформації може здійснюватись через публікацію офіційних даних на Офіційному сайті Міністерства аграрної політики України, Офіційному сайті державної статистики України, а також, як зазначено у Законі України «Про виробництво та обіг сільськогосподарської органічної продукції», на Офіційному сайті центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпечності та окремих показників якості харчових продуктів (новостворена Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів);

- **принцип єдності результату** - означає створення чіткої та оптимальної державної системи управління та передбачає узгоджену співпрацю між усіма державними органами влади, діяльність яких прямо чи опосередковано пов'язана з органічним виробництвом, з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни;

- **принцип вдосконалення інституційної інфраструктури** - означає забезпечення підтримки і подальшого розвитку професійних об'єднань виробників, переробників, розповсюджувачів органічної продукції, спілок споживачів органічної продукції; налагодження системи збуту органічної продукції з урахуванням специфіки кожного регіону; налагодження співпраці з органами місцевого самоврядування для спільного планування та реалізації проектів, які спрямовані на розвиток ринку органічної продукції;

- **принцип застосування ретельного економічного аналізу** - означає, що для прийняття відповідних рішень щодо надання державної допомоги сектору органічного виробництва необхідно провести ретельний економічний аналіз причин державного втручання у дію ринкових механізмів, обрати правильні інструменти регулювання, провести порівняльний аналіз переваг та негативних наслідків підтримки, обґрунтувати схеми, терміни, інтенсивність допомоги тощо. Даний принцип дозволяє проаналізувати вплив державної допомоги на умови діяльності всіх зацікавлених сторін (одержувача, його конкурентів, споживачів, постачальників) [1, с. 15];

- **принцип вибірковості (селективності)** - полягає у тому, що допомога держави надається суб'єктам органічного ринку, які найбільше її потребують, адже фінансова допомога держави обмежена в обсягах, у часі та сферою застосування. Таким одержувачам

надається не просто перевага, а саме сприяння. Даний принцип реалізується на основі принципу застосування ретельного економічного аналізу та носить спеціальний характер, оскільки створює певні переваги для окремих суб'єктів господарювання та конкурентне середовище на ринку органічної продукції;

- **принцип інноваційності** - полягає у заохоченні підприємств, які впроваджують нові інноваційні технології за власні кошти, що сприяють випуску органічної продукції (наприклад, створення умов для фінансування технічного переоснащення виробництва, у т.ч. за рахунок зменшення оподаткованої бази підприємств на величину власних коштів, направлених ними на технічне переоснащення та проведення відповідної стимулюючої митної, цінової політики). Даний принцип також означає надання можливості інноваційного оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств, впровадження нових технологій, методів, засобів та механізмів виробництва через реалізацію довготермінових національних проектів і програм підвищення конкурентоспроможності агропідприємств на вітчизняному та світовому ринках, що дозволять ефективно розробляти, виробляти та просувати на ринок інноваційну продукцію у більш ефективний спосіб;

- **принцип науковості** - означає розробку, постійне вдосконалення та застосування у державному регулюванні нових методів та прийомів, що сприятимуть розвитку органічного виробництва, а також проведенню наукових досліджень, співпраці виробників органічної продукції та науково-дослідних установ, що пов'язані з органічним виробництвом, впровадженню комплексних навчальних програм у галузі раціонального природокористування, у т. ч. органічного виробництва, в навчальний процес у вищих навчальних закладах, підготовці фахівців в галузі органічного виробництва;

- **принцип поширення інформації (просвітництва)** - передбачає створення відповідних інформаційно-консультаційних центрів, дорадчих служб, метою яких має бути поширення інформації і досвіду стосовно ведення органічного господарства; розробка комплексу заходів, які спрямовані на формування довіри споживачів до сертифікованої органічної продукції (проведення ярмарків, виставок, днів поля);

- **принцип безперервного забезпечення якості продукції** - означає постійний контроль за дотриманням вітчизняними підприємствами систем управління якістю та безпечністю органічної продукції відповідно до міжнародних стандартів;

- **принцип гармонізації** - забезпечення відповідності державних стандартів якості органічного виробництва загально визнаним міжнародним;

- **принцип міжнародного співробітництва** - означає співпрацю з міжнародними організаціями у сфері органічного виробництва, налагодження партнерських відносин для залучення міжнародної технічної допомоги та інвестицій для становлення та розвитку виробництва, пошук надійних іноземних партнерів - потенційних споживачів органічної продукції, активне застосування міжнародного маркетингу органічної продукції;

- **принцип соціальної спрямованості** - реалізується розвитком органічного виробництва, яке спрямоване, у першу чергу, на захист навколишнього середовища, збереження та покращення здоров'я людей, які вживають органічну продукцію;

- **принцип комплексності** - забезпечує системне гармонійне поєднання принципів державної підтримки розвитку органічного виробництва та ринку органічної продукції.

Пропонуємо вищезазначені принципи доповнити **принципом кластеризації** (англ. *cluster* - скупчення, об'єднання), який полягає у створенні державою сприятливих умов для об'єднання операторів органічного ринку у кластери, які можуть вирішити питання здешевлення виробництва органічної продукції, підвищенні її якості та запровадження безвідходного виробництва. Даний принцип забезпечить узгоджене розповсюдження взаємовигідного партнерства на все більшу кількість галузей і секторів економіки.

Висновки і пропозиції. Імплементация вищенаведеної системи принципів дасть змогу побудувати ефективний механізм державної підтримки розвитку органічного виробництва і ринку органічної продукції та виконати поставлені перед державою завдання щодо нарощування виробництва органічної продукції, збільшення споживання органічної

продукції, збереження навколишнього середовища, підвищення конкурентоспроможності продукції та покращення іміджу України на міжнародних ринках.

Література:

1. Бугаєнко Н. Базові принципи політики регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання в рамках ЄС / Н. Бугаєнко // Вісник КНТЕУ. - 2010. - № 6. - С. 14-22.
2. Гаваза Є. В. Державна підтримка розвитку ринку органічної продукції / Є. В. Гаваза // Вісник ЖНАЕУ. - 2013. - № 1/2 (37), т. 2. - С. 332-340.
3. Стovolос Н. Б. Формування і реалізація стратегії розвитку органічного виробництва АПК [Електронний ресурс] / Н.Б. Стovolос // Ефективна економіка. - 2015. - № 3. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3913>.
4. Чудовська В. А. Державна підтримка виробництва органічної сільськогосподарської продукції в Україні / В. А. Чудовська // Вісник ЖНЕАУ. - 2012. - № 2(2). - С. 442-450.
5. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 03.09.2013 № 425-VII (із змінами, внесеними згідно із Законом № 191-VIII від 12.02.2015) // Відомості Верховної Ради. - 2015. - № 21. - Ст. 133.

Yureva S.Y.

Candidate of economic sciences, assistant professor

Volgina N.O.

senior lecturer

Dril N.V.

assistant

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

HIGHLIGHTS ASPECTS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE BUSINESS EDUCATION IN UKRAINE: WORLD AND EUROPEAN TENDENCIES

Юр'єва С.Ю.

к.е.н., доцент

Волгіна Н.О.

старший викладач

Дріль Н.В.

асистент

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ: СВІТОВІ І ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ

Main trends of modern business education in economically developed countries has been analyzed. Accordance of domestic market of business education to international and European trends has been investigated. Recommendations concerning further development of business education market in Ukraine have been developed.

Keywords: *business, business education, business schools, educational programs, training, organizational and administrative innovations, world experience, current trends of development.*

Проаналізовано основні тенденції розвитку сучасної бізнес-освіти в економічно розвинутих країнах, досліджено відповідність вітчизняного ринку бізнес-освіти світовим та європейським трендам, розроблено рекомендації щодо подальшого розвитку ринку бізнес-освіти в Україні.

Ключові слова: *бізнес, бізнес-освіта, бізнес-школи, освітні програми, навчання, організаційно-управлінські інновації, світовий досвід, сучасні тенденції розвитку.*

Вступ. Однією з характерних рис сучасного середовища, що визначають умови господарювання і ведення бізнесу в Україні і в світі, є мінливість. У зв'язку з цим перед менеджментом постають нові виклики, чи не найголовнішим з яких є пристосування бізнесу до умов, що швидко змінюються. Практика доводить, що не існує ефективних чи неефективних підприємств як таких, проблема полягає у неефективному менеджменті. Проблема браку фахівців з управління вищої кваліфікації в сфері бізнесу, що володіють спеціалізованими знаннями та практичними вміннями, відчувається у всіх сферах

вітчизняної економіки, і одним з можливих напрямків вирішення цієї проблеми є розвиток управлінської бізнес-освіти.

Актуальність.

Історично в практиці функціонування вітчизняних підприємств якості менеджменту не приділялося достатньої уваги. І на сьогодні багато підприємств в Україні ще не до кінця усвідомили той факт, то від ефективності менеджменту багато в чому залежить кінцевий успіх діяльності. Проте останнім чином ситуація змінюється на краще, доказом чого є посилення уваги до формування нового покоління менеджерів, які здатні приймати сучасні виклики та забезпечувати стабільність бізнесу в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Останній факт викликає посилення інтересу до отримання бізнес-освіти в Україні і, відповідно, потребує всебічного вивчення питань, пов'язаних з функціонуванням і розвитком бізнес-освіти, що робить тему дослідження актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих складових формування і функціонування системи сучасної бізнес-освіти присвячені наукові праці М.В. Гудзь, Ю.Ю. Евич, С.В. Смельцової, Д.А. Кожехова [1,2,4]. Проте вітчизняна система бізнес-освіти далека від кращих зразків, її функціонування характеризується наявністю багатьох невирішених питань. Зокрема потребують вирішення питання, пов'язані з оцінкою потенціалу системи бізнес-освіти в Україні, визначення напрямків і побудови організаційного механізму розвитку бізнес-освіти з урахуванням потреб економіки і бізнесу, світового досвіду розвитку бізнес-освіти.

Мета статті. Дослідити ключові аспекти функціонування і розвитку бізнес-освіти в Україні з огляду на сучасні світові і європейські тенденції розвитку.

Основна частина. Сучасне бізнес-середовище вимагає від фахівців в сфері управління і керівників бізнесу наявності рівня освітніх кваліфікацій та професійних компетенцій, що дозволяють ефективно виконувати управлінські функції. Ринок освітніх послуг відповідає на запити бізнесу впровадженням нових напрямків і програм освіти в сфері управління, адже відповідність рівня управлінської освіти потребам і сучасним умовам ведення бізнесу є одним з показників конкурентоздатності системи освіти та економіки в цілому.

Бізнес-освіта являє собою навчання, що спрямовано на засвоєння знань, вмінь і навичок, необхідних для виконання функцій управління в комерційних організаціях. За визначенням М.В. Гудзь, «бізнес-освіта – це після вузівська спеціалізована професійна підготовка менеджерів вищої кваліфікації в області бізнесу. Вона необхідна, якщо людина бажає присвятити себе бізнесу, набути та розвинути спеціалізовані знання, навички, зв'язки і додаткові можливості професійного і кар'єрного зростання» [1, с.8].

Бізнес-освіта в Україні і в світі набуває все більшої популярності, затребуваності і актуальності. Адже порівняно із іншими сферами освіти, бізнес-освіта тісно пов'язана з економікою і бізнесом. Бізнес-освіта є засобом передачі нових теоретичних знань і подальшого їх використання в реальному секторі економіки, що підвищує конкурентоспроможність останньої. Інвестиції в бізнес-освіту збільшують вартість людського капіталу на ринку праці, оскільки забезпечують підвищення якості людських ресурсів за рахунок широкого розповсюдження організаційно-управлінських інновацій, що, в свою чергу, позитивно впливає на рівень професійної компетентності кадрів в сфері управління.

Активне формування ринку бізнес-освіти в Україні, за оцінками фахівців, припадає на кінець дев'яностих років, коли були створені перші спеціалізовані освітні структури, що були орієнтовані на задоволення потреб бізнесу в організаційно-управлінських інноваціях, у зв'язку з чим із самого початку мали практичне спрямування навчання. З того часу і до сьогодні спостерігається динамічний розвиток вітчизняного ринку бізнес-освіти.

Сьогодні бізнесові структури демонструють стійкий попит на конкурентоспроможних управлінців, здатних забезпечувати стабільність і процвітання бізнесу в умовах жорсткої конкуренції, глобалізації, інноваційної економіки. Підвищення попиту на бізнес-освіту серед

вітчизняного TOP-менеджменту обумовлює популярність різноманітних програм бізнес-освіти. Під впливом цих тенденцій національна система освіти зазнає суттєвих змін, в тому числі в сфері бізнес-освіти, головним спрямуванням яких є підвищення якості бізнес-освіти, адаптування її до світових та європейських тенденцій розвитку. Свідомством означених нами трансформаційних змін (тенденцій) у вітчизняній системі є погляд М.В. Гудзь, на думку якої «у вітчизняній системі бізнес-освіти настає момент історичного розвитку, коли національна освітня модель все більш інтенсивно вбирає в себе особливості закордонних моделей бізнес-освіти: цілі навчання, ступінь MBA, високі вимоги до слухачів, інтеграцію теорії і практики, альянси з корпоративними клієнтами, розвиток міжнародних форм оцінки якості, питання міжнародної акредитації, рейтингів...» [1, с.11].

Організація умов для підвищення якості освіти в сфері управління та динамічного розвитку системи бізнес-освіти в Україні передбачена Указом Президента України «Про Стратегію стійкого розвитку «Україна-2020», яким визначаються завдання і складові державної політики в сфері національної системи бізнес-освіти і напрямки розвитку системи бізнес-освіти в Україні.

«Сьогодні на ринку освітніх послуг спостерігається вплив концепції безперервної освіти, що полягає у підвищенні рівня знань шляхом постійного навчання протягом всього життя. У зв'язку з цим, зростає роль і значення програм, що спрямовані на підвищення кваліфікації, на післядипломну освіту. А саме, стає особливо актуальною і затребуваною бізнес-освіта» [4, с.86]. Проведемо дослідження відповідності вітчизняного ринку бізнес-освіти світовим та європейським тенденціям.

Аналіз світової практики свідчить, що найбільш поширеними в світі є наступні основні форми бізнес-освіти, спрямовані на реалізацію концепції безперервного навчання:

- підготовка за програмами MBA (найбільш популярна);
- підготовка бакалаврів і магістрів за спеціальністю «Бізнес-адміністрування» (I та II ступені вищої освіти);
- підвищення кваліфікації в області бізнесу і менеджменту (Management Training);
- професійна перепідготовка в області бізнесу і менеджменту (Executive Development)[3, с.3].

Ринок бізнес-освіти України сьогодні представлено наступними формами, наявність яких також вкладається в зазначену вище концепцію:

1. Підготовка магістрів в області бізнес-управління за спеціальностями, що мають практичну орієнтацію;
2. Реалізація наступних освітніх програм додаткової освіти для дорослих в сфері управління бізнесом:
 - освітні програми підвищення кваліфікації;
 - освітні програми перепідготовки керівників і спеціалістів, що мають вищу освіту;
 - освітні програми перепідготовки керівників і спеціалістів, що мають середню спеціальну освіту;
 - освітні програми стажування;
 - освітні програми навчальних курсів (тематичних семінарів, тренінгів тощо);
 - освітні програми навчання в організаціях, а також навчання за програмами MBA.

Не беручи до уваги існуючі суттєві відмінності в моделях вітчизняної і закордонної бізнес-освіти (питання акредитації, рейтингів і т.п.), порівняльний аналіз свідчить, що існує національна специфіка освіти в області бізнесу, проте в цілому форми (напрями) бізнес-освіти в Україні відповідають світовим напрямкам.

Оскільки програми MBA є найбільш популярними на світовому ринку бізнес-освіти, проаналізуємо особливості реалізації програм MBA в Україні в порівнянні із міжнародним форматом цих програм. Порівняльна характеристика світового і вітчизняного ринку формату MBA представлена в таблиці 1.

Порівняльна характеристика світового і вітчизняного ринку формату MBA на поточному етапі

Закордонний ринок MBA	Вітчизняний ринок MBA
- освітній продукт відповідає «класичним стандартам», має місце суттєва вага міжнародної компоненти і наявність міжнародної акредитації	- акцент зроблений на «національну самобутність», незначна вага компоненти міжнародної співпраці та відсутність акредитації відповідно до міжнародних стандартів
- в цілому переважають програми з повною занятістю	- в більшості випадків це програми з частковою занятістю, заочного навчання
- наявність професійного досвіду роботи – в середньому 4-6 років	- досвід роботи - в середньому не менш ніж 2 роки
- вартість MBA освіти – від 40000\$ до 200000\$	- вартість MBA освіти – від 19,5 тис.\$ до 25 тис.\$
- високий рівень володіння англійською мовою	- відсутність обов'язкової вимоги щодо вільного володіння англійською мовою
- практичне спрямування, прагнення надати унікальні знання, що стосуються практичної сторони ведення бізнесу	- значна питома вага класичної теоретичної складової і, відповідно, рівень практичної підготовки значно нижчий
- освітні послуги орієнтовані на підготовку спеціалістів високого, міжнародного рівня	- освітні послуги переважно орієнтовані на контингент, до числа освітніх потреб яких не входить міжнародна акредитація освіти

Джерело: розроблено авторами за даними [2,4].

Як свідчить проведений аналіз, вітчизняний ринок формату MBA на поточному етапі значно відрізняється від кращих світових ринків, що реалізують цей освітній продукт. Що стосується безпосередньо якості бізнес-освіти, то «вітчизняний ринок провідних бізнес-шкіл відстає від закордонних мінімум на 8-10 років» [1, с.12]. Враховуючи викладене, ключовими напрямками розвитку ринку MBA України мають стати розробка і реалізація освітніх програм, що відповідають вимогам кращих закордонних освітніх стандартів і практик навчання; активізація процесу отримання суб'єктами, що надають освітні послуги цього формату, міжнародної акредитації.

Щоб стати конкурентоспроможною, національна система бізнес-освіти має орієнтуватися на лідерів в сфері бізнес-освіти та сучасні світові тенденції її розвитку. У зв'язку з цим зосередимо свою увагу на аналізі пріоритетів в системі закордонної бізнес-освіти та виявленні основних тенденцій розвитку сучасної бізнес-освіти в США і європейських країнах. Завдання і пріоритети розвитку американських і європейських бізнес-шкіл наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні завдання і пріоритети розвитку американських і європейських бізнес-шкіл

Американські бізнес-школи	Європейські бізнес-школи
Основні завдання:	
- розвиток нових знань, втілення яких в практику забезпечить покращення функціонування бізнесу; - професійна підготовка до практики глобального управління, у зв'язку з чим вимоги знань зі світової практики; - знання соціальних наук, що впливає на прийняття етичних рішень.	- розвиток підприємницького мислення; - розвиток здібностей передбачувати і реагувати на проблеми, що обумовлені змінами; - забезпечення різноманітності діяльності, в основі якої велика кількість культур, мов, національностей студентів і викладачів.
Основні пріоритети:	
- підвищення професіоналізму і соціальної відповідальності управління; - трансляція експертних знань і професійних цінностей в існуючу практику з наступним створенням нових і кращих знань для покращення професійної діяльності.	- вдосконалення структури програм MBA, джерел доходів шкіл; - концентрація ринку бізнес-освіти; - вивчення і формування портрету нового клієнта; - зміна каналів розподілу.

Джерело: розроблено авторами за даними [1, с.9].

В таблиці 3 представлені основні тенденції розвитку сучасної бізнес-освіти в економічно розвинутих країнах.

Основні тенденції розвитку сучасної бізнес-освіти в економічно розвинутих країнах

Тенденція	Примітка
1. Масовий характер освіти	Сучасний світовий тренд – збільшення популярності вищої освіти, в тому числі зростання попиту на бізнес-освіту
2. Глобалізація освітнього простору	Мобільний характер освіти, розмивання національних границь в середі бізнес-освіти
3. Підприємницький університет	Поява нової для університетів місії - «підприємницької», що передбачає впровадження знань і технологій для економічного і соціального розвитку регіону і країни. Як наслідок – зміна організаційної структури, системи мотивації і фінансового управління в закладах вищої освіти
4. Дистанційна освіта	«Promotion» першокласної бізнес-освіти через інноваційні онлайн-продукти (вихід на так званий ринок масових відкритих онлайн-курсів – MassiveOpenOnlineCourses (MOOC))
5. Персоналізація	Формування персональних програм навчання для кожного студента з урахуванням його інтелектуальних і емоційних здібностей та можливість для студента особисто визначати свою програму навчання
6. Гейміфікація	Реалізація процесу навчання через гру, що забезпечує максимальну вовлеченість студента в процес
7. Інформаційна трансформація	Використання в процесі навчання нових способів представлення інформації (інтерактивні підручники, відео технології в освіті)
8. Фокус на особистісне знання	Наслідком динамічності сучасного світу є вимоги до управлінця і його команди набувати нових вмінь. Цим обумовлена поява навчальних курсів, що спрямовані на отримання таких навичок як ефективна комунікація, робота в команді, етика і естетика бізнесу, лідерство.

Джерело: розроблено авторами за даними [3, с.5-7].

Слід зазначити, що для вітчизняного ринку бізнес-освіти в тій чи іншій мірі характерні більшість з представлених вище світових тенденцій розвитку бізнес-освіти. Але наряду з цим можна виділити наступні основні тенденції розвитку бізнес-освіти в Україні:

- розробка освітніх програм за функціональними спеціалізаціями;
- підвищення попиту на короткострокові програми бізнес-освіти;
- акредитація бізнес-програм відповідно до міжнародних стандартів;
- розвиток міжнародної співпраці, в т.ч. реалізація проектів міжнародної технічної допомоги, за програмами бізнес-освіти;
- підвищення кваліфікації викладацьких кадрів шляхом забезпечення можливості закордонного стажування.

Враховуючи специфіку бізнес-освіти в Україні, а також світові тренди, пропонуємо наступні рекомендації щодо подальшого розвитку ринку освітніх послуг, орієнтованих на бізнес:

1. Підвищення якості бізнес-освіти за рахунок:
 - забезпечення практичної спрямованості навчання;
 - адаптації змісту освітніх програм до ринкових потреб, що постійно змінюються;
 - забезпечення широкого використання сучасних інформаційно-комунікативних технологій і удосконалення методів навчання;
 - розробки програм підвищення кваліфікації (з метою професійного розвитку) викладачів;
 - активної взаємодії з ринком праці, в тому числі залучення роботодавців і спеціалістів-практиків.
2. Подальше стимулювання попиту на послуги бізнес-освіти за рахунок:
 - розробки і впровадження системи професійних стандартів і сертифікації викладачів в кожній професійній області;
 - створення системи незалежного оцінювання кваліфікації викладачів в сфері бізнес-освіти.

Висновки. На поточному етапі система бізнес-освіти в Україні перебуває в стані розвитку, і цей розвиток, на нашу думку, повинний базуватися на пріоритетах та сучасних ключових тенденціях розвитку бізнес-освіти в економічно розвинутих країнах, основні з яких виділені в даній роботі. Деякі з цих трендів вже активно реалізуються в сфері бізнес-освіти, проте задля подальшого розвитку бізнес-освіти в Україні потрібно вирішити наступні проблеми: удосконалити нормативно-правову базу в сфері бізнес-освіти; привести у відповідність освітні програми до потреб умов ведення бізнесу на сучасному етапі; інтегрувати вітчизняну бізнес-освіту в міжнародний освітній простір. Реалізація пропозицій, що викладені в статті, на думку авторів, позитивно вплине на динамічний розвиток бізнес-освіти в нашій країні, забезпечить якість освіти та відповідність вітчизняної системи бізнес-освіти сучасним світовим тенденціям.

Література:

1. Гудзь М.В. Перспективы развития бизнес-образования в Украине Perspectives of business education in Ukraine // Инновационные образовательные технологии. – 2015. – №2(42) ISSN 2072-8468 © Минский университет управления, 2015.
2. Евич Ю.Ю. Образовательный рынок МВА Украины // Международный научно-практический конгресс “The genesis of genius”, научно-периодическое профессиональное издание, -отд. ред.: г.Женева (Швейцария), г. Минск (Республика Беларусь), г. Одесса (Украина), г. Санкт-Петербург (Российская Федерация), 2014. – Т-1, 246 с.
3. Концепция формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь.
4. Смельцова С.В., Кожехов Д.А. Исследование ключевых особенностей и тенденций системы современного бизнес-образования на примере европейских и американских бизнес-школ // Научные дискуссии: тенденции и перспективы развития современного общества, с.86-99.
5. Режим доступу: www.mbastrategy.com.ua.

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Tóth P.

Ing.; doctoral student;

Csanková B.

Ing.; doctoral student;

Kováč V.

Ing., PhD., researcher;

Faculty of Economics, Department of Finance, Technical University of Košice, Slovakia

CLUSTER ANALYSIS OF SELECTED LOCAL TAXES PAID BY LEGAL ENTITIES

The paper deals with the aspects of the individual types of local taxes. An instance of the particular manufacturing company is applied to demonstrate influence of the obligatory payments paid in form of local taxes on the financial indicators of the company. Real estate tax performs as an instance of local tax compulsory paid. The executed cluster analysis reveals similarity between the individual types of local taxes.

Key words: real estate tax, company, cluster analysis.

Introduction

Tax performs as an obligatory financial payment paid by taxpayer to state or local authority. Received tax revenues represent significant income of state or local municipal budget. This paper's focus lies on impact of local taxes for municipal budget. Firstly, the main financial indicators of the analysed company are mentioned. Secondly, real estate tax and its influence on financial health of the particular company are examined. Thirdly, the cluster analysis of benefit of all the individual types of local taxes is executed.

Analysed Legal Entity

The paper analyses the influence of local tax regulation on a selected legal entity. The main company business activity is production and installation of plastic and aluminium windows and doors. In addition, the company offers also various construction works and a number of accessories for windows and doors. The company is based in Košice and therefore is influenced by local taxes and fees set by the city of Košice and the Košice Self-governing Region.

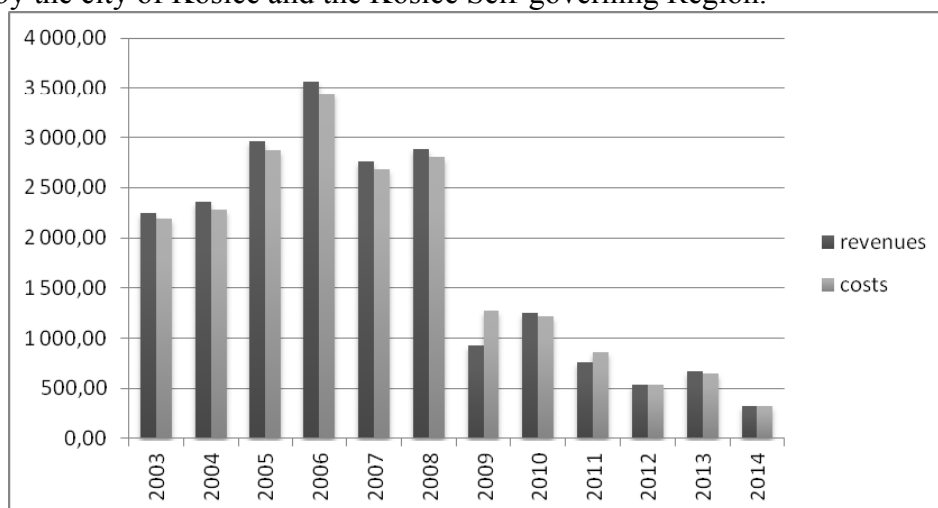


Figure 1: Revenues and expenses of the company during the analysed time span in thousands of EUR

The analysed time span, in terms of economic indicators of company, can be divided into the two periods. During the first part of analysed time span were both revenues and costs growing and reached a peak in 2006. In 2007 and 2008 costs and revenues were stagnating. There was a significant fall of both indicators in 2009. A decline in revenues was mainly caused by slump in sales as a result of recession in construction industry. Lower volume of sales was also reflected in lower variable costs. The second period is characterised by downward trend of the both indicators.

Development of revenues and costs is shown in the Figure 1: Revenues and expenses of the company during the analysed time span in thousands of EUR.

Profit of the company was growing until 2006 and reached its peak in 2006 in the amount of 121,000 EUR. In the following years profit was gradually declining according to downturn in 2009 in the construction industry.

In 2009, the company reached loss in amount over 350,000 EUR, caused by unexpected drop in sales, which company could not respond adequately to. In the following period, the company tried to deal with changed market conditions by reducing fixed costs, which resulted in a slight profit. In 2015 company reached profit of 5,000 EUR.

Analysis

In our analysis, we focus on all the kinds of local taxes, which dog tax, real estate tax, tax on use of public space, tax on vending machines, tax on winning gaming machines, tax for entry and parking of motor vehicle in historic part of city, tax on nuclear facility, and tax on motor vehicles belong among. While all the taxes except from tax on motor vehicles are collected by municipalities, only just right this tax is administrated and also paid to self-governing regions in the Slovak Republic.

However, there are only the two applicable kinds of local taxes from the whole set for a case of this analysis – real estate tax and tax on motor vehicles. Real estate tax is successively examined to demonstrate its influence on the financial indicators of the company.

Real Estate Tax

Property tax is one of the most important local taxes that municipal government uses for regulation of local business environment. At the same time it represents significant income of local budget. In practice, the tax rate on real estate used for business purposes is usually higher than for other purposes of real estate usage. For most businesses it is necessary to own some kind of property – as for instance offices, warehouses, retail stores, manufacturing facilities and so on. These properties can be obtained by company through purchase or long-term lease. Properties are ranked among long-term assets that business caters for long term. At the same time, the company cannot change an amount of properties flexibly depending according to the current market conditions. Keeping real estate is connected with costs to operate it, for activities related to safety operations or other steps concerning operating expenses that are altogether called overhead expenses. Company can partially regulate these costs by an amount of its manufactured production. Besides these costs, the company has to pay property tax, which is not depended on amount of production. It represents fixed costs during the period of lower demand on market.

Table 1

Real estate tax paid and its share of the revenues

year	real estate tax paid	share of paid real estate tax to revenues
2003	8,739 EUR	0.388 %
2004	9,199 EUR	0.391 %
2005	9,357 EUR	0.316 %
2006	10,961 EUR	0.308 %
2007	10,961 EUR	0.397 %
2008	11,745 EUR	0.408 %
2009	11,745 EUR	1.266 %
2010	11,745 EUR	0.936 %
2011	6,812 EUR	0.894 %
2012	6,812 EUR	1.268 %
2013	6,812 EUR	1.013 %
2014	6,812 EUR	2.090 %

In 2003, real estate tax was regulated by the Act of the Slovak National Council 317 from 29th April 1992 on Real Estate Tax [4]. Later it was substituted by the Act 582 from 23th September 2004 on Local Taxes and Local Fee for Municipal Wastes and Minor Construction Wastes [5]. This act also regulates the property tax.

The company owns the manufacturing facilities and the offices in Košice, which implies the obligation to pay the property tax of. This kind of tax was regulated by the General Obligatory Regulation of the City of Košice 71 on Local Taxes at that time [2]. The property tax rates set by this regulation were altered multiply in the successive years. In this case, the rates were recalculated using conversion rate of the Slovak crown – SKK – to euro – EUR.

Amount of tax obligation of the company in each year is stated in the Table 1

Real estate tax paid and its share of the revenues. In the analysed period, the real estate tax was rising. In the first three years of the observed period changes in tax were caused by the tax reform and also by sell of the owned properties together with the construction of new warehouse in 2004. A further increase in 2006 and 2008 was due to increased rate of real estate tax. In 2011, due to austerity measures and reduction of the company's production, the company sold its excess building. In the same time, the company managed to rent the unused property, while under the lease conditions, the property tax is obliged to be paid by tenant.

Moreover, Table 1

Real estate tax paid and its share of the revenues states demonstrates that since 2003, the share of property tax on total revenues increased more than five times from 0.388 % to 2.090 %. This growth was caused by several increases of the tax rate, as well as by decline in revenues. The company was able to respond to the different market conditions in 2009 as far as in 2011 by reducing a number of the properties. Therefore, it managed to get lower its obligatory tax payment too.

Motor Vehicles Tax

Using motor vehicles for business purposes is related to the obligation to pay property tax. It is obligatory for both company owned vehicles and private cars, which are used for business purposes only during the certain period of year.

Before 2005, the tax on motor vehicles called road tax was adjusted by the Act of the National Council of the Slovak Republic 87 from 23rd March 1994 on Road Tax [3]. The annual road tax rate was set in the annex of this act and was valid for the whole territory of the Slovak Republic. From 2005, the self-governing regions administrate this tax according to the Act 582 from 23th September 2004 on Local Taxes and Local Fee for Municipal Wastes and Minor Construction Wastes [5].

The analysed company is based in the Košice Self-governing Region. In spite of the fact that motor vehicle tax went under competence of the self-governing region, the annual tax rate did not increase firstly.

In 2003, the company paid motor vehicle tax in a sum of 992 EUR. In 2005, the company expanded its car fleet. Despite not changing tax rate, the tax payment of the company increased. An increase in tax rates in 2007 resulted in growth of the company's tax payment. A decline in 2008 was due to fleet renewal. Since 2011, according to austerity measures, the company gradually reduced its car fleet, which reflected in lower tax sum.

A share of motor vehicle tax on total revenues for each year is significant by growing trend. A decline in 2004 was caused by higher revenues and expansion of the car fleet increased it in the next year. In 2006, the company achieved the highest revenues, which led to decline of the indicator. The increase of the indicator to its maximum value since 2009 was caused by s significant decline in revenues. This increase could not reduce the company even with downsizing of its car fleet.

Cluster analysis

The second part of the paper's examination is the cluster analysis of the involved types of local taxes. Because our set of applicable taxes is reduced, the outcome shows similarity, and whether these types bring considerably positive benefit for budget of local municipality or self-governing region.

To determine similarity the basic distance approach is applied. This quantifies differences between values concerning payments to appropriate budget. Classical Pearson's chi-squared distance is employed to identify similarity [1]. Real estate tax and motor vehicle tax are separated

by a distance of 0.047, which signifies a close relation between them. According to the cluster analysis, these two types of local taxes are located within borders of the same cluster.

Conclusion

To summarise, there are several types of local taxes that can be applied to regulate business environment. Some of them behave very similarly for the sake of their calculation. Concerning computation method and all the input parameters, which enter taxation process, it is possible to make expectations about future expenses in field of paid taxes from companies' point of view on the one hand and to predict revenues of municipalities or self-governing regions on the other hand.

Acknowledgements

This paper was created within the project supported by the Scientific Grant Agency of the Ministry of Education, Science, Research and Sport of the Slovak Republic 1/0506/13 The Level of Clusters' Financing in the European Countries and the Potential Opportunities to Increase their Support in Slovakia.

References:

1. Mike Bendixen: A Practical Guide to the Use of Correspondence Analysis in Marketing Research; Marketing Bulletin; issue 14; volume 2013; available online: http://marketing-bulletin.massey.ac.nz/V14/MB_V14_T2_Bendixen.pdf
2. Všeobecne záväzné nariadenie mesta Košice 71 o miestnych daniach; available online: http://kosice.sk/includes/docuStore_getByID.asp?id=1875
3. Zákon Národnej rady Slovenskej republiky z 23. marca 1994 o cestnej dani; available online: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1994/87/20040501>
4. Zákon Slovenskej národnej rady 317 z 29. apríla 1992 o dani z nehnuteľností; available online: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/-/SK/ZZ/1992/317/19940101.html>
5. Zákon z 23. septembra 2004 o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady; available online: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/582/20150101>

Heiets I.O.

PhD in economics, associated professor
National Aviation University

ANALYSIS OF INNOVATION TRENDS FOR airline IN E-COMMERCE

Геец И.О.

к.э.н., доцент

Национальный авиационный университет

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ АВИАКОМПАНИЙ

The article considers the innovation trends of development of E-commerce in the airline considering Twitter, Facebook and other systems. The analysis in terms of social networks, loyalty and booking engines, and also suggested the creation of a port in Google, which would become one of the major global reservation systems through Sabre.

Keywords: *airline, E-commerce, social networks, loyalty, booking engines, Twitter, Facebook, Sabre.*

В статье рассмотрено инновационные направления развития электронной коммерции в авиакомпаниях, к которым современный мир относит Twitter, Facebook и другие приложения. Проведен анализ в категориях социальные сети, программы лояльности и системы бронирования, а так же предложено создание порта в Google, который бы стал одним из основных глобальных систем бронирования на основе Sabre.

Ключевые слова: *авиакомпания, электронная коммерция, социальные сети, программы лояльности, системы бронирования, Twitter, Facebook, Sabre.*

Более одного миллиарда человек пользуются социальной сетью Facebook. Регистрируется более чем 200 миллионов твиторов в день на Twitter. Apple, продал 6 смартфонов в первые 24 часа.

Каждый день, все больше айфонов продаются по всему миру, чем рождаются младенцев. Девять из десяти граждан Великой Британии используют высокоскоростной доступ в Интернет в своих домах и так это делают 94% интернет-пассажиры туристов во Франции, Германии и Китае, 95% бразильских пассажиров, и 98% американских онлайн авиапассажиры.

Пассажиры проводят заметно больше времени в Интернете, чем каждую неделю они смотрят телевизор, что означает, что они будут все чаще обращаться к Интернету для их планирования путешествий, бронирование, и обслуживание. Проведем анализ лучшего опыта внедрения электронной коммерции в авиакомпания в следующих категориях: социальные сети, программы лояльности, системы бронирования.

Эти категории были выбраны, потому что они представляют собой наиболее инновационных секторов в последние годы в области электронной коммерции, и являются наиболее актуальными для авиакомпаний с точки зрения хорошей рентабельности и генерации продаж (табл. 1). Социальная регистрации, программы лояльности, интегрированные системы бронирования, обслуживания клиентов, реклама, специальные предложения, игры, индивидуализация являются будущем каждой авиакомпании.

Таблица 1

Авиакомпании для исследования

№	Регион авиакомпаний	Список авиакомпаний
1	Европейские авиакомпании	Iberia, British Airways, KLM, Air France, Estonian Air, Spanair, Germanwings, Lufthansa, TAP Portugal, Swiss, Wizz Air, Austrian Air, Aer Lingus, Atlasjet, Ryanair, Jet2, EasyJet
2	Авиакомпании Среднего Востока	Royal Jordanian, Emirates
3	Авиакомпании Северной Америки	Delta, JetBlue, Southwest Airlines, Alaska Airlines, Frontier, United Airlines
4	Другие авиакомпании мира	Air New Zealand, JetStar, Cathay Pacific, Air Asia, Aeromexico, Volaris, VivaAerobus, Malaysia Airlines, Qantas

1. Социальные сети. Вокруг 3 из 4 клиентов онлайн основывают свои решения о покупке за счет информации, полученной из социальных сетей. Социальные расходы СМИ, по прогнозам, увеличится примерно на 37% в ближайшие три года. Рассмотрим использования социальных сетей для развития электронной коммерции выбранных авиакомпаний.

1.1. Delta Airlines является одной из ведущих авиакомпаний, которые понимает потенциал социальных сетей в создании программ лояльности и объема продаж. Они предлагают различные встроенные приложения, которые служат в качестве средства для создания лояльности клиентов и предлагают пользователям экспериментировать. Эти встроенные приложения включают в себя пункты назначения, предлагаемых Delta Airlines, который может быть совместно с другими авиакомпаниями на Facebook [1]. Приложение позволяет пригласить друзей для создания своей поездки и обсудить, когда это будет. Кроме того, авиакомпания приняла стратегию сотворчества, похожую на Spanair, что позволяет пользователям размещать свои бизнес-идеи по улучшению Delta [1, 2].

1.2. Еще один интересный тренд и, безусловно, пионером в социальной сфере является KLM. Пока у них есть один из самых следуют страниц на Facebook с более чем 1,500,000 человек в группе. В настоящее время большинство приложений, разработанных KLM служить дополнительными гаджетами для повышения узнаваемости бренда и повышения лояльность среди своих клиентов [3].

Это происходит в приложениях, которые используются в течение ограниченной акции, например, для создания собственной карты фильмов, которые вы хотите просмотреть в период перелета. Аналогично Delta, они также внедрили стратегию краудсорсинга. Они также имеют очень активную учетную запись в Twitter, чтобы ответить на вопросы потребителей, они в среднем отвечаю на 90 писем в сутки. В этом году KLM ввела инструмент, который позволяют пользователям проверить в Интернете и выбрать свои места на основе социальных профилей других людей, которые будут лететь с ним одним рейсом [1,2].

1.3. Malaysia Airlines является первой авиакомпанией в отрасли, которые уже внедрили систему, подобную той, которую создает KLM [3]. Приложение для Facebook называется MNBuddy и позволяет забронировать и резервные рейсы, сделать свою

регистрацию и выбрать место, увидеть, есть ли друзья на том рейсе и основывать свой выбор на места там, где ваши друзья сидят в самолете и посмотреть, список друзей, у которых такой же пункт назначения.

1.4. Air Baltic недавно запустила приложение под названием "Air Baltic сиденья Buddy". Приложение следует тому же принципу подключения с помощью Facebook, чтобы собрать наиболее важные данные пользователя. Первое новшество здесь является то, что на этапе соединения не обязательно подключатся Facebook. Это сделано для людей, которые не любят обмениваться информацией в социальной сети, но могут участвовать в этой системе (рис. 4).

С другой стороны, для пользователей стремятся включить их в социальных сетях, приложение AIR BALTIC предлагает возможность подключения с подобными Google+, LinkedIn, Twitter и т.д. [4]

1.5. JetBlue является образцом для подражания в Twitter с его последователями 1,667.164 превосходящими любые Твиттере из крупных авиакомпаний (рис. 6). Что делает Твиттер JetBlue такой успех является то, что он отвечает на вопросы клиентов 60 твитов в день. Кроме того, учетная запись не ограничивается рабочими часами, они работают 24/7 и следят за постоянными клиентами. Сотрудники облегчают доступ к различным полезные ссылки и отвечают на вопросы, которые можно легко ответить, забирая нагрузку от обслуживания клиентов JetBlue в аэропортах [5, 6].

1.6. С еще один большой игрок в использовании Twitter для обработки своих проблемных клиентов. В течение часа, в среднем British Airways отвечает на 25 твитов о возможных задержках и облегчает доступ к информации путем предоставления ссылок, где можно найти необходимую информацию. Хотя этот уровень не так высок, как у его североамериканских конкурентов, British Airways является одним из самых ведущих авиакомпаний в этой сфера в Европе. British Airways также присутствует на Facebook с различными приложениями, такими как совершенствование дня, которое позволяет пользователям создавать свой идеальный день в пункт назначения British Airways и поделиться им с другими пользователями приложения [7].

1.7. Royal Jordanian является одной из немногих компаний, которая понимает важность и преимущества общения, как средства для поддержания контакта с клиентом и решения проблемы клиентов. Его Твиттере Middle East Airlines, медленно, но верно входит в социальный мир средств массовой информации. Интересен тот факт, что они предлагают ответы на арабском и английском языках, в то время как многие компании по-прежнему следуют стратегии создания учетной записи Twitter на каждом языке, например Air France [8]. Социальные сети будет становиться все значимее для онлайн стратегий авиакомпаний. Twitter превратится в предпочтительную платформу обслуживания клиентов, постепенно уменьшая необходимость для центров обработки вызовов. Все больше и больше авиакомпаний будет начать разработку бронирования, которые могут быть интегрированы в социальных сетях, а рядом в онлайн канала продаж, будут создавать социальную сеть продаж. В ближайшие несколько лет социальные сети мутируют в платформы с несколькими стратегиями, в которой компании могут объединить свой процесс продаж, программы лояльности и обслуживания клиентов.

2. Лояльность. В среднем, более чем в половине маркетингового бюджета выделяется на подготовку и содействие разработке схем программ лояльности.

Поскольку наш мир становится все более взаимосвязанным и больше международных конкурентов присоединиться рынки, компании, имеющие более трудное время, создавая программы лояльности привлекают своих клиентов. Учитывая, что в настоящее время качество не обязательно означает, дорогой, привычки покупателей сложились таким образом, что они не предпочитают покупать дешевый продукт и больше не имеют преимущества в определенной марки. Создание программ лояльности среди клиентов остается важным фактором, основные игроки отрасли ищут новые каналы и новые способы реализации схемы лояльности. Один из этих новых каналов социальные сети, которые подняли бесчисленные новые возможности для маркетологов.

2.1. Southwest Airlines является аналогом и один из многих, которые внедрили новую концепцию в уже существующей схемы лояльности Начисление баллов по магазинам в местах партнеров и зарабатывать мили разными способами, что делает его программа лояльности более полезным [9].

Новый Rapid Rewards схема лояльности изменяет способ, в котором миль заработанные. Если раньше клиент будет зарабатывать мили на суммы миль пролетов, многие компании, в том числе Southwest Airlines, уже перешли на систему, в которой один зарабатывает миль в соответствии с потраченным долларом. Это изменение открыло целый ряд новых возможностей, на котором Southwest Airlines в настоящее время спекулирует Emirates [10, 11].

2.2. Points.com вмещает более 30 авиакомпаний в своей программе и предлагает различные инновационные способы использования ваших баллов. Среди крупнейших авиакомпаний в этой программе Delta, American Airlines, Air France KLM, Emirates, Kingfisher, и т.д. [12, 1, 3, 10].

2.3. Аэроплан - это похожая платформа как points.com. Это платформа, насчитывает более чем 30 авиакомпаний, как их филиалов, в которых разрешено обмениваться мильями между различными программами лояльности и сумма сбора насчитывает 2 цента за милью, переданного с одного счета на другой.

2.4. Другой пример социальной лояльность приложение Facebook, называется Голубая Легенда, что Lufthansa запустила в партнерстве с Foursquare [13].

Это приложение позволяет вам зарабатывать значки, делая заселения в основе применения на местах Lufthansa или конкретных маршрутов. Кроме того, можно войти в их Miles&More для частолетающих пассажир и зарабатывать специальные награды. Это приложение, которое предназначено в HTML5, позволяет частолетающим пассажирам заработать "онлайн" признание через значки и общественные рейтинги, а также награды за их лояльность по отношению к компании. Это отличный пример, чтобы проиллюстрировать, как социальные сети становится все более важным инструментом для программ лояльности авиакомпаний [13].

3. В 2015 году пассажиры авиакомпаний Соединенных Штатов Америки потратили на онлайн продажах в 195 миллиард долл. США.

С прошлого десятилетия канала продаж через Интернет приобрел большое значение для большинства компаний независимо от их вида деятельности. Поскольку доступ к интернету позволяет проникать в разные регионы мира, компании перемещают свои продажи от магазинов до онлайн-бронирования, смещая фокус развития в направлении улучшения онлайн процесса продаж для того, чтобы облегчить покупку клиента. Клиенты в развитых странах начинают требовать бронирования в социальных сетях, где клиент может общаться с друзьями о продукте, смотреть рейтинги и имеют гораздо больше взаимодействия с факторами, влияющими на процесс покупки.

3.1. Авиакомпания Delta была первой компанией, которая ввели систему бронирования, что полностью интегрирована с Facebook. Это позволяет пользователям социальной сети, чтобы просто посетить страницу Delta и использовать это приложение, чтобы найти полеты и зарезервировать билет без необходимости покидать платформу, что позволяет пользователю сохранить в чате со своими друзьями и обмена возможную информацию поездки. Однако эта платформа в настоящее время доступна только в США [1].

3.2. Germanwings, принадлежащая Lufthansa, разработала расширенную систему бронирования, добавив функциональность через Facebook и приложение, которое является интуитивно понятным и простым в использовании [13, 14]. После выдачи разрешения на применения для доступа к вашего профиля, он ищет ваше текущее местоположение и местоположение ваших друзей, сравнивает его с данными в системе бронирования, а затем, на интерактивной карте, дает вам возможность увидеть, где ваши друзья и сколько полет до ближайшего аэропорт. Это интерактивная карта настраивается по цене, названию и расстоянию.

3.3. Alaska Airlines является второй компанией, которая создала подобную надстройку для его бронирования, которая позволяет пользователям найти и выбрать рейсы в социальных сетях с интегрированными картами. Отличие этого расширения Germanwings, что он не принимает свой профиль информации вашего текущего местоположения и позволяет решить из какого города он должен показать вам цены. Кроме того, можно выбрать месяц, когда вы хотите улететь и сумму в деньгах за перелет [14, 15].

3.4. Следуя тенденциям более популярным онлайн-реверсивных аукционов, ANZ ввел свой собственный обратный аукцион портал, в котором авиакомпания предлагает новые билеты каждый вторник. Билеты на конкретные даты и конкретные рейсы без возврата. Как инновационная компания, ANZ одна из первых реализовала аукционный портал подобного рода, и с тех пор пользуется большой популярностью среди клиентов [16].

3.5. Lufthansa является хорошим примером того, как предложить новые способы бронирования в интерактивном режиме. Во время навигации через их сайт, можно найти интерактивную карту, которая содержит все места, которые летает Lufthansa. Клиент подключается в личном ценовом диапазоне, где они хотят летать, и какие они хотят сделать на их поездки [15].

3.6. Аналогично Lufthansa, однако без интерактивной карты, TAP Portugal реализовало поисковую систему рейсов на основе категории. В этом конкретном примере клиенту будет указано, какие даты они хотят летать, конкретную дату или в выходные дни, и может выбрать между категориями пляж, экскурсия по городу, культура, гольф, острова, романтика, магазины, зимний отдых или религиозное путешествие [13,17].

Системы бронирования становятся все более социальными в будущем и полностью включены в социальную networksand [17, 4].

Вообще можно подытожить и описать основные направления инновационного развития электронной коммерции авиакомпаний. Основными направлениями будущего будут: социальные сети; программы лояльности; системы бронирования (рис. 1).



Рис. 1. Развитие электронной коммерции авиакомпаний

Для развития авиакомпаний мира нужно следовать мировым тенденциям, учитывая опыт лидеров внедрения разных видов электронной коммерции. Наиболее успешной инновацией в электронной коммерции – это создание порта в Google, что бы он стал одним из основных глобальных систем бронирования на основе Sabre.

Литература:

1. Delta [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ru.delta.com/>
2. Spanair [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.spanair.com/>
3. KLM [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.klm.com/home/ua/ru?popup=no&WT.mc_id=c_ua_sea_google_brand_search_null_null&as_template=%7Bas_templateid%7D%22&%22as_type=search&as_keyword=klm.com&as_matchtype=b&as_creati

- ve=59459254491&as_campaign=%7Bas_googleCampaignId%7D&as_account=%7Bas_customerId%7D&as_adgroupId=%7Bas_googleadgroupId%7D&gclid=CKz6s6zb7sUCFSEYwwodHD0Afg
4. Airline e-commerce Travel Trends. Current trends and future predictions.
 5. Jet2 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.jet2.com/>
 6. JetBlue [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.jetblue.com/#/>
 7. British Airways [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.britishairways.com/>
 8. Royal Jordanian [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rj.com/>
 9. Southwest Airlines [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.southwest.com/>
 10. Emirates [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.emiratesgroupcareers.com/english/>
 11. Southwest Airlines [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.southwest.com/>
 12. Air France [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.airfrance.com/indexCom_en.html
 13. Lufthansa [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.lufthansa.com/online/portal/lh/ua/homepage>
 14. Germanwings [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.germanwings.com/en.html>
 15. Alaska Airlines [Электронный ресурс] - Режим доступа: Alaska Airlines
 16. Air Asia [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.airasia.com/ot/en/home.page?cid=1>
 17. TAP Portugal [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.flytap.com/Ukraine/uk/Homepage>

Getman O.A.

graduate student

Kharkiv National University of Construction and Architecture, Kharkiv, Ukraine

TIMELY TRANSFORMATION, AS THE IMPACTS ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES

Гетьман О.О.

аспірант

Харківський національний університет будівництва та архітектури

СВОЄЧАСНА ТРАНСФОРМАЦІЯ, ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the model timely transformation of the organizational structure of the company in the implementation of development strategies: the algorithm transformation of organizational structure; defined correlation between the availability of efficient management and the rest of the internal factors; accentuated attention that strategy development and construction of the structure, organization and support each other, as the transition to a new level of development is parallel to restructuring and strategy. It is noted that the timely implementation of the transformation process in the enterprise development strategy promotes investment attractiveness of the organization.

Keywords: *structure, strategy, transformation, external environment, functional conflict, investment attractiveness.*

У статті розглядається модель своєчасної трансформації організаційної структури підприємства в процесі реалізації стратегії розвитку: представлений алгоритм трансформації організаційної структури підприємства; визначена наявність кореляційного зв'язку між ефективністю менеджменту і реітою внутрішніх факторів; акцентована увага, що розробка стратегії і побудова структури підтримують організацію і один одного, так як при переході на новий рівень розвитку відбувається паралельна зміна структури і стратегії. Зазначено, що своєчасна реалізація процесу трансформації підприємства в процесі реалізації стратегії розвитку сприяє інвестиційній привабливості організації.

Ключові слова: *структура, стратегія, трансформація, зовнішнє середовище, функціональний конфлікт, інвестиційна привабливість.*

В умовах обмеженості ресурсів, підприємства потребують інвестицій, як в необхідному доповненні до їх власних ресурсів. На тему інвестиційної привабливості існує велика кількість наукових робіт, але на сучасному етапі розвитку економіки існує необхідність у нових підходах до розгляду інвестиційної привабливості організації, як суб'єкта господарсько - правової діяльності, так як незважаючи на те, що зазначене питання є сьогодні одним з ключових у сучасній економічній теорії, єдиної думки з приводу критеріїв уніфікованого підходу до визначення інвестиційної привабливості на даний момент не існує.

Враховуючи вищесказане, в даній статті пропонується використовувати з метою застосування уніфікованого підходу до визначення інвестиційної привабливості елементи факторного аналізу, як методу, що застосовує вивчення взаємозв'язків між значеннями змінних, при цьому передбачається, що відомі змінні (фактори) залежать від меншої кількості невідомих змінних.

Не потребує доказів твердження, що до зовнішніх відносяться фактори, які роблять опосередкований вплив на інвестиційну привабливість підприємства. До них можна віднести: інвестиційну привабливість країни, інвестиційну привабливість регіону, інвестиційну привабливість галузі. До внутрішніх факторів належать ті фактори, які безпосередньо мають вплив на інвестиційну привабливість підприємства [1].

Кількість внутрішніх факторів не є лімітованою, а вибір основних факторів залежить від уподобань і цілей інвестора. У результаті проведеного аналізу запропоновано визначити п'ять основних внутрішніх факторів: ефективність менеджменту, виробничо - технічний стан, фінансово-економічне становище, інноваційна діяльність, ринкова стійкість (стан попиту та конкурентні сили).

Нескладно визначити наявність кореляційного зв'язку між ефективністю менеджменту і рештою внутрішніх факторів, які є вторинними по відношенню до вказаного. Слід також зазначити, що ефективність менеджменту визначається досягненням поставлених перед керівництвом організації стратегічних цілей, при цьому стратегія - основна мета, що представляє собою інтегровану модель дій, призначених для досягнення бажаного для підприємства стану. Також слід акцентувати увагу, що розробка стратегії і побудова структури підтримують організацію і один одного, так як при переході на новий рівень розвитку, відбувається паралельна зміна структури і стратегії [2]. Концептуальним напрямком створення стратегії є розуміння, що структура не замінює стратегію, а є її складовою частиною, при цьому очевидна можливість розробки стратегії розвитку підприємства через структурну трансформацію. Зі сказаного вище випливає, що своєчасна реалізація процесу трансформації підприємства в процесі реалізації стратегії розвитку сприяє інвестиційній привабливості організації.

Управління організацією пов'язано з розвитком організації, так як розвиток є необхідною умовою її існування. Питання полягає в тому, яку позитивну зміну в організації можливо вважати її розвитком?

Не все нове в ході змін або оновлень може привести до позитивного результату, оскільки не все нове прогресивно. Прогресивно тільки те, що ефективно, незалежно від функції часу, тобто від того, в якому часовому інтервалі виникла дана зміна.

З іншого боку, зміни можуть вплинути на якість і ефективність діяльності, але принципова основа діяльності компанії може залишитися колишньою. Розвиток має місце тільки тоді, коли система набуває нові інтегративні (інтегративність - об'єднання, координування окремих частин, аспектів у ціле) властивості, які були відсутні у неї раніше.

Розвиток організації - економічна категорія, що характеризується як закономірний, керований процес, спрямований на позитивні зміни в означений час безпосередньо самої організації та її організаційної структури з метою підвищення ефективності функціонування, досягненню якісно нового стану, при цьому є необхідним критерієм існування організації [3].

Так як розвиток неможливий без якісних змін, перехід на новий рівень за допомогою трансформаційного процесу - єдино можливий шлях якісної зміни організації. Тому, пропонується використання універсальної моделі трансформації підприємств у процесі реалізації стратегії розвитку в контексті впливу факторів зовнішнього середовища організацій з урахуванням впливу факторів внутрішнього середовища.

На етапі формування моделі трансформації підприємств необхідно врахувати, що розвиток організації відбувається в зовнішньому середовищі, яке існує нині. Це середовище стає усе більш динамічним. Щоб вижити, організаціям необхідно вміти безпомилково визначати тип зовнішнього середовища, в якому працює підприємство (просте - стабільне, просте - динамічне, складне - стабільне, складне - динамічне) з метою своєчасного ухвалення рішення керівником про необхідність трансформації організаційної структури підприємства [4].

Стосовно побудови моделі визначення впливу факторів зовнішнього середовища, запропоновано визначення динамічності і складності зовнішнього середовища знаходити шляхом побудови канви впливу факторів зовнішнього середовища, на які організація

зобов'язана реагувати (рис.1). Значення факторів по 10-бальній шкалі пропонується визначати комісії, призначеною топ-менеджером досліджуваного підприємства, із залученням фахівців сторонніх організацій. Далі пропонується вивести середній коефіцієнт по кожному учаснику і середньоарифметичний коефіцієнт по групі. При значенні, що перевищує середній рівень, приймається досліджуване середовище як складне. При дослідженні динамічності зовнішнього середовища необхідна побудова графіку залежності зміни динаміки зовнішнього середовища по відношенню до досліджуваного тимчасового інтервалу (кількість точок на графіку має бути рівною добутку числа учасників розрахунку і кількості тимчасових покровових інтервалів). На наступному етапі здійснюється визначення (графічне й алгебраїчне) функціональної залежності динаміки зовнішнього середовища від часу методом інтерполяції і апроксимації, а також визначення похідної отриманої функції, її значення при певному аргументі, враховуючи той факт, що похідна є не що інше, як швидкість зміни функції в конкретній точці.

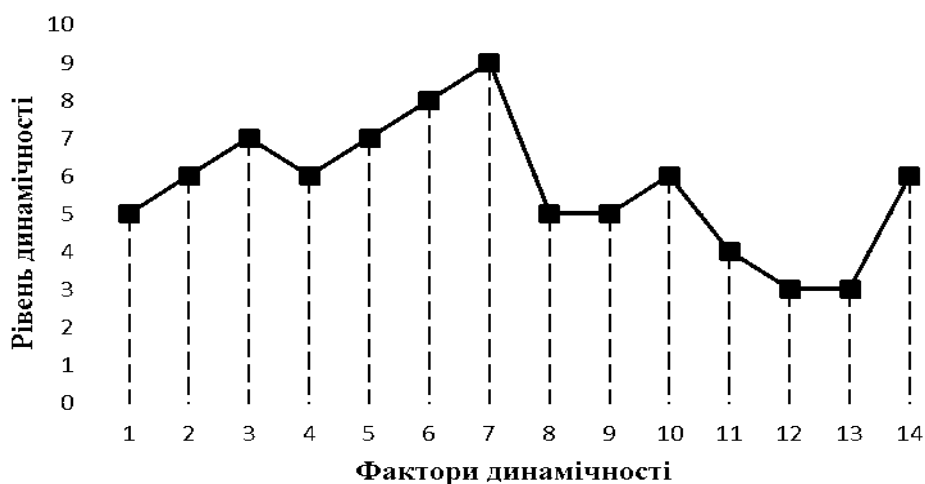


Рис. 1. Приклад канви впливу факторів динамічності зовнішнього середовища

На заключному етапі визначення динамічності зовнішнього середовища робиться порівняння отриманої величини з базовою, визначеною як «швидкість системи відліку». За умови перевищення отриманого значення базової швидкості системи відліку, пропонується досліджуване зовнішнє середовище вважати, як динамічне[5].

Після визначення типу зовнішнього середовища необхідно перейти до наступної стадії розробки універсальної моделі трансформації підприємств, а саме, визначенню виду структурної конфігурації, яка в найвищій мірі відповідає вказаним умовам.

На думку Г. Мінцберга, одного з провідних аналітиків в області структуризації організацій, існує п'ять основних конфігурацій організаційних структур підприємств [6], основні характеристики яких приведені нижче (табл. 1). На цьому етапі необхідно використати систему конфігурацій для розуміння можливості, а в певних випадках необхідності, переходу з однієї структури в іншу.

Вказаний перелік основних конфігурацій можна розглядати як систему чистих типів структурних форм, проте цей набір є основою для розгляду ширшого спектру як основних, так і гібридних структур. Гібридні структури характеризуються комбінацією параметрів побудови різних конфігураційних форм. Слід зазначити, що питання, які стосуються вибору структурної конфігурації, здатної працювати в певному зовнішньому середовищі, оперативно реагуючи на його зміни, може бути вирішено шляхом перетворення початкової чистої форми в гібридну.

Будь-який процес трансформації організаційної структури має рушійну силу. Однією з таких сил є функціональний конфлікт [7]. У цьому контексті важливо управляти конфліктом, щоб трансформація структури була позитивна для підприємства в цілому, а не служила інтересам однієї з його складових частин[8].

Основні структурні конфігурації та їх характеристики

<u>Структурна конфігурація</u>	<u>Основний координаційний механізм</u>	<u>Ключова частина організації</u>	<u>Тип децентралізації</u>	<u>Тип зовнішнього середовища</u>
Проста структура	Прямий контроль	Стратегічний апекс	Вертикальна й горизонтальна централізація	Просте, динамічне,
Механістична бюрократія	Стандартизація робочих процесів	Техноструктура	Обмежена горизонтальна та вертикальна селективна децентралізація	Просте, стабільне
Професійна бюрократія	Стандартизація навичок та знань	Операційне ядро	Вертикальна й горизонтальна децентралізація	Складне, стабільне
Дивізійна форма	Стандартизація випуску	Серединна лінія	Обмежена вертикальна паралельна децентралізація	Середня міра складності, середня міра динамічності
Адхократія	Взаємне узгодження	Допоміжний персонал	Селективна вертикальна й горизонтальна децентралізація	Складне, динамічне



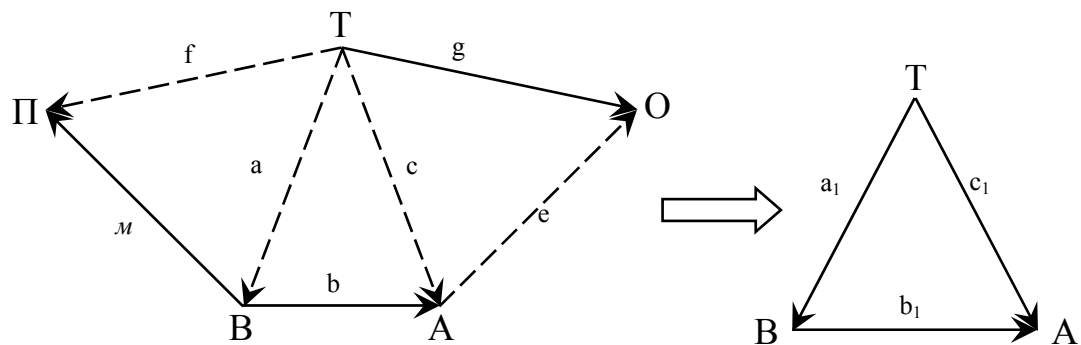
Рис. 2. Функціональні конфлікти і стратегічні підходи при трансформації структур

Враховуючи той факт, що будь-який розвиток безпосередньо пов'язаний з утворенням конфлікту і його вирішенням, пропонується до використання в практичному менеджменті модель управління функціональними конфліктами між складовими частинами організації в процесі реалізації стратегії розвитку при трансформації організаційної структури підприємства.

Враховуючи вказану можливість трансформації структурних конфігурацій, об'єднаємо вказане вище в єдину схему, що є розгорнутою сферою, яка складається зі схеми функціональних конфліктів і стратегічних підходів при трансформації структур (рис. 2).

В якості основи моделі побудови функціонального конфлікту пропонується застосувати систему, що складається зі збалансованих і незбалансованих циклів, побудованих за допомогою методу структурного моделювання. Використовуючи зазначену модель конфлікту, необхідно розглянути ланцюжок утворень зазначених графів, що є поетапним формуванням функціонального конфлікту між структурними частинами організації (рис.3).

На прикладі трансформації структурної конфігурації, що називається «механістична» в структурну форму, - «адхократія» продемонстрований трансформаційний перехід при створенні функціонального конфлікту між основними частинами структур з подальшою зміною знаку відношення між учасником конфлікту і причиною конфлікту.



T – техноструктура; B – допоміжний персонал; A – форма – адхократія; O –протидія утворенню адхократії; П – дії, направлені на прискорення процесу утворення адхократії; a,b,c,f,g,e,m,a₁,b₁,c₁ - ваги відношення змінних.

Рис. 3. Динамічна система трансформаційного процесу при перетворенні механістичної структури в адхократію

Нижче представлені: схеми відповідності параметрів дизайну параметрам «входу» трансформаційного процесу (табл. 2.), модель «чорного ящика» трансформації структури підприємства (рис.4) та прескриптивна модель трансформації структури організації.

Таблиця 2

Схема відповідності параметрів дизайну параметрам «входу» трансформаційного процесу

Параметри дизайну структури	Відповідність	Інтегральні параметри «входу» трансформаційного процесу
Формалізація, спеціалізація робочих завдань, індоктринація та навчання		Спеціалізація
Принципи групування, розмір організаційної одиниці, системи планування і контролю		Мінімізація числа рівнів управління (оптимізація структури)
Інструменти взаємодії, горизонтальна децентралізація, вертикальна децентралізація		Оперативність прийняття рішення

Стосовно схеми відповідності параметрів дизайну параметрам «входу» трансформаційного процесу, в даній роботі запропоновано інтегрування наступних параметрів дизайну: формалізація, спеціалізація робочих завдань, індоктринація та навчання у інтегральний параметр входу трансформаційного процесу – спеціалізація; принципи групування, розмір організаційної одиниці, система планування і контролю у інтегральний

параметр – оптимізація структури; інтегрування наступних параметрів: інструменти взаємодії, вертикальна і горизонтальна децентралізація у інтегральний параметр входу трансформаційного процесу – оперативність прийняття рішень.

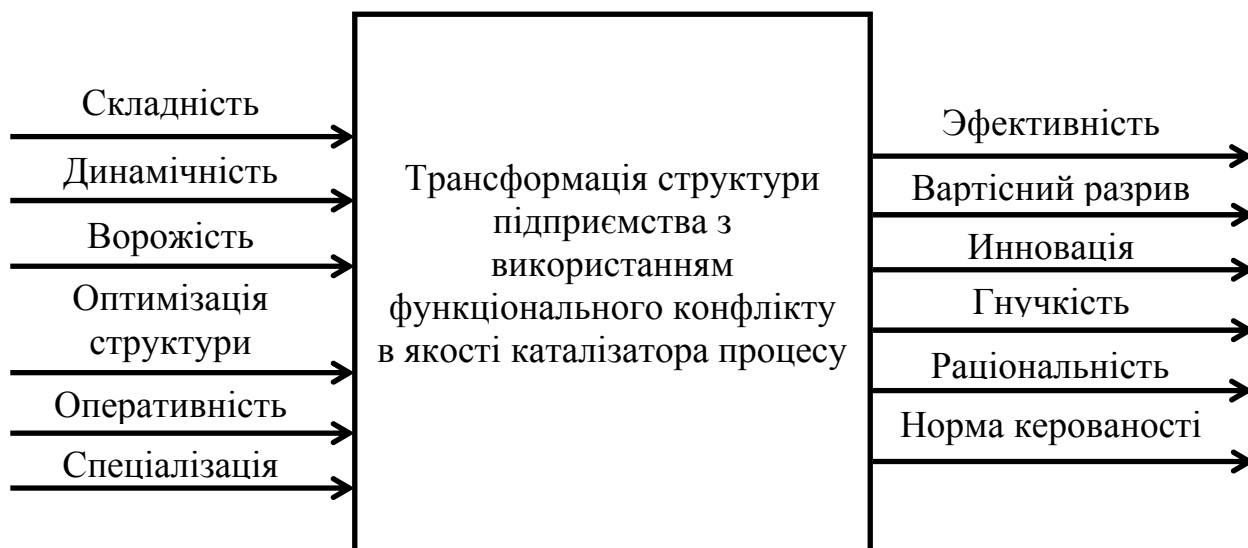


Рис. 4. Модель «чорного ящика» трансформації структури підприємства

Модель «чорного ящика» трансформації структури підприємства включає в себе використання факторів зовнішнього середовища (складності, динамічності, ворожості) як параметрів «входу», а також використання у цій якості наступних параметрів дизайну структурної конфігурації: оптимальності, оперативності, спеціалізації [3], використання як «вихід» наступних параметрів; універсальних показників (ефективність процесу, вартісний розрив, інновація цінності), приватних показників (гнучкість структури, раціональність, норма керованості) та використання функціонального конфлікту в якості каталізатора трансформаційного процесу структури підприємства [9].

Представлена прескриптивна модель складається з декількох стадій:

- визначення конфігураційного статусу існуючої структури на підставі аналізу домінуючого положення частини структури, що визначає стратегічний розвиток підприємства, домінуючого координаційного механізму, типу децентралізації;
- визначення передбачуваного (планованого) положення структурної конфігурації на загальній сфері існуючих структурних форм, враховуючи визначені для цієї організації фактори складності і динамічності зовнішнього середовища з поправкою на фактор ворожості оточення за допомогою методу експертних оцінок;
- побудова моделі функціонального конфлікту структурних частин організації з метою використання як каталізатора трансформаційного процесу;
- визначення стратегічних підходів;
- побудова моделі «чорного ящика» трансформації структури підприємства;
- управління функціональним конфліктом між зацікавленими групами структурних частин підприємства при переході до іншої конфігурації;
- реалізація трансформації у відмінну від початкової конфігурації організаційну структуру на прикладі відокремленого структурного підрозділу або через проміжну стадію – гібридну форму;
- загальна трансформація організаційної структури (процес можливий також і минаючи попередню стадію);
- визначення параметрів виходу, аналіз ефективності процесу здійсненої трансформації. Визначення ступеня досягнення організацією поставлених цілей;
- у подальшому здійснюється розрахунок вірогідності трансформації структури організації на новому витку розвитку після проходження стадій постротрансформаційного

розвитку, стабільності, адаптації і боротьби при ідентифікації нового напрямку, у тому числі за допомогою оцінки впливу факторів внутрішнього середовища на зовнішнє середовище [3].

Проте, поняття «розвиток» стосовно організації не може трактуватися як «ефективність функціонування» цієї організації без урахування придбання нових інтеграційних властивостей і оновлення принципової основи діяльності, що є засадничими чинниками при діалектичному підході до категорії «розвиток», як такий.

Саме тому потрібна наявність якісних змін в об'єкті дослідження для визначення факту розвитку, якими можуть бути створені інновації цінності, у тому числі при реконструкції меж ринку або виході за межі існуючого попиту. При цьому найбільш яскравою характеристикою інновації цінності є корисність блага [10].

Створення інновації цінності припускає одночасне зниження витрат для виробника і збільшення цінності для споживача (цінність для покупців ґрунтована на корисності), при цьому уся система діяльності організації в області ціни, витрат і корисності має бути скоординована [11].

Застосування універсальної моделі трансформації організаційної структури підприємства необхідно розглядати в ключі усебічного використання підприємствами і організаціями усіх господарсько-правових форм. Де б підприємство не розташовувалося, які товари і послуги не робило, який би технотекстурой не володіло, як довго б не перебувало на ринку, застосування універсальної моделі трансформації у разі не відповідності конфігурації структури впливу основних факторів зовнішнього середовища - основа вирішення питання не лише виживання, але і розвитку організації.

Ця універсальна трансформаційна модель дозволяє створити своєчасний трансформаційний перехід на якісно новий рівень, який при правильному застосуванні моделі може забезпечити подальше успішне існування підприємства та значно посилити ефект інвестиційної привабливості підприємства, як успішного і стабільного. Модель рекомендується керівникам вищої і середньої ланки підприємств усіх форм господарсько-правового пристрою для використання в роботі, враховуючи простоту і універсальність застосування.

Література:

1. Ростиславов Р. А. Инвестиционная привлекательность и факторы, влияющие на нее // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2010. №2-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya-i-factory-vliyayuschie-na-nee>.
2. Г. Минцберг. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2002 – 330 с.
3. Гетьман О. А. Определение закономерностей между построением организационной структуры и эффективностью работы организации / Ольга Гетьман // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 70-76.
4. Андреева Т. Е. Основные подходы к разработке математической модели определения влияния факторов сложности и динамичности внешней среды предприятия в формате перспектив его развития / Т. Е. Андреева, О. А. Гетьман // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – Вып. 1 (13).
5. Эксперимент Майкельсона Морли [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ibatt.siteeditworld.com/page4>.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективно организации/ Г. Минцберг. – СПб.: Питер, 2011. – 512 с.
7. В. Светлов. Конфликт: модели, решения, менеджмент/ В. Светлов. – СПб.: Питер, 2005 – 540 с.
8. Андреева Т.Е. Использование функционального конфликта между заинтересованными группами в качестве катализатора процесса изменения организационной структуры предприятия [Текст] / Т.Е. Андреева, О.А. Гетьман // Socio-economic problems of management: Collective monograph. – Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2015. – С. 107-122.
9. Getman O. A. Analytical review of the theoretical studies and strategic approaches in relation to the transformational process of organizational structure, criteria approach to the evaluation of its effectiveness [Text] / O. A. Getman // Perspective economic and management issues: Collection of scientific articles. – "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria, 2015. – С. 112-120.
10. Andreeva T.E. DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AS A TRANSFORMATIONAL SHIFT TO A NEW LEVEL/ T.E. Andreeva, O.A. Getman // Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles. Vol. 2. - Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015.- С.271-278.

11. Ким У.Ч. Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов. / У.Ч. Ким, Р. Моборн; — М.: HIPPO, 2008. — 272 с.

Horat L.T.

Doctor of economic sciences, professor

Prokopiv M.I.

Postgraduate

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

CORPORATE SOCIAL IRRESPONSIBILITY – DEFINITION AND INFLUENCE ON THE COMPANY ACTIVITY

Horat L.T.

Doctor of economic sciences, professor

Prokopiv M.I.

Postgraduate

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

CORPORATE SOCIAL IRRESPONSIBILITY – DEFINITION AND INFLUENCE ON THE COMPANY ACTIVITY

In recent years, corporate social responsibility gets more and more attention from both practitioners and from scientists. However, little is known about how and whether corporate social responsibility affects economic security.

In the article it is highlighted the short history of corporate social responsibility and some of the major problems of researchers in this field, explained why corporate social responsibility can be a unique opportunity to influence the overall situation of the company and how it affects the economic security of the company. Also illustrated the importance of CSR in the context of companies and made a retrospective analysis of the firms on the analysis of their CSR activities, identified key factors that encourage workers to work and are factors of why consumers choosing companies with CSR policies and without.

Keywords: *economic security, CSR, employees, business, influence, precedents.*

Some scientist doesn't relate CSR to economics' indexes because they think that it has no any influence on the firm activity. But CSR indeed influence both on the enterprise, employee and public sides. What is Corporate Social Responsibility (CSR) for a modern firm?

Several theoretical frameworks have been used to examine CSR. Friedman (1970) asserts that engaging in CSR is symptomatic of an agency problem or a conflict between the interests of managers and shareholders. He argues that managers use CSR as a means to further their own social, political, or career agendas, at the expense of shareholders. According to this view, resources devoted to CSR would be more wisely spent, from a social perspective, on increasing firm efficiency. This theory has been tested empirically by Wright and Ferris (1997), who found that stock prices reacted negatively to announcements of divestment of assets in South Africa, which they interpreted as being consistent with agency theory. The agency theory perspective has been challenged by other researchers, such as Preston (1978) and Carroll (1979), who outline a corporate social performance (CSP) framework. As expositied by Carroll (1979), this model includes the philosophy of social responsiveness, the social issues involved, and the social responsibility categories (one of which is economic responsibility). An empirical test of the CSP framework is presented in the work of Waddock and Graves (1997), who report a positive association between CSP and financial performance. The CSP model has much in common with the stakeholder perspective, which is the most widely used theoretical framework. In a seminal paper on stakeholder theory, Freeman (1984) asserts that firms have relationships with many constituent groups and that these stakeholders both affect and are affected by the actions of the firm. Stakeholder theory, which has emerged as the dominant paradigm in CSR, has evolved in several new and interesting ways. According to Donaldson and Preston (1995), three aspect of this theory-normative, instrumental, and descriptive -are 'mutually supportive.'

Nowadays many scientists describes CSR very different but they are common that it consists of such key words: moral, ethics, business, relations, strategies etc.

A generation of activists has been raised on the idea of corporate social responsibility (CSR)-that large corporations can be cajoled into paying employees better, being more environmentally responsible, improving labor conditions in developing countries, retaining more workers, embracing diversity, and donating money to inner-city schools. Where firms cannot be enticed, the strategy goes, they can be bullied. In the late 1970s, “Nestle” learned this first-hand when a massive boycott was launched to protest its overly aggressive marketing of infant formula. In 1999, a series of protests convinced Home Depot to sell more lumber from sustainable logging operations. More recently, campaigns against the fast-food industry have included a full barrage of boycotts, lawsuits, movies, and books to pressure companies like McDonald’s and Wendy’s to stop advertising to children and to serve healthier food. [1]

In pursuit of similar success, enormous resources have been directed away from lobbying for regulatory regimes and toward recruiting powerful corporations into voluntary battle against a variety of injustices.

Often CSR crusades result in companies allocating a relatively small portion of their profits for public affairs advertising, community donations, and token changes-from signing on to “industry codes” to hiring CSR-focused senior executives or consultants. At the root of the problem is an inconvenient but implacable fact: Corporations care about profits. Corporations will not-and their shareholders do not expect them to-engage in behaviors that do not maximize profit. Indeed, shareholders would punish them if they did. In concept and in practice, therefore, CSR is at best a partial solution to solving social injustices and correcting for market externalities. After years of relative futility and millions of dollars spent, progressives who are concerned about market failures and their impact on the common good need to do the responsible thing and end their fixation on corporate social responsibility. It is time to recognize that most market failures can only be solved by governments and multilateral agreements, and progressives need to redirect activist pressure appropriately. [2]

Current times don’t allow for companies to simply be in business for the sake of making a profit anymore. While consumers may rely on corporations for goods and services, the level of competition allows customers to make decisions based on several factors, including (maybe surprisingly) how much good a corporation is also doing outside of the workplace. Many individuals today are basing their corporate loyalties on how companies are positively impacting their community.

Regarding corporation’s public image it is at the mercy of its social responsibility programs and how aware consumers are of them. According to a study by Cone Communications, 9 out of 10 consumers would refrain from doing business with a corporation if there don’t exist corporate social responsibility plan. For example, if a company is heavily involved in the practice of donating funds or goods to local nonprofit organizations and schools, this increases the likelihood that a consumer will use their product. Additionally, if a corporation takes great care to ensure the materials used in its products are environmentally safe and the process is sustainable, this goes a long way in the eye of the public. [3]

If a corporation participates in production or activities that bring upon negative community impacts, the media will also pick this up (and unfortunately, bad news spreads quicker than good news). Media visibility is only so useful in that it sheds a positive light to your organization.

As for Employees they like working for a company that has a good public image and is constantly in the media for positive reasons. Another research of Double the Donation firm shows that happy employees almost always equal positive output. [4]

Also importance of CSR is that corporate giving programs, which can include everything from matching gifts to volunteer grants;[5] from team building volunteer efforts to fundraising events. These types of programs, which vastly increase the public good that corporations are doing, are vital to nonprofit organizations because of the great monetary and volunteer implications. So we can summarize that corporation that offer matching gift programs are essentially doubling donations that its employees are giving to eligible nonprofits. For example, if an employee provides a \$100 donation to a nonprofit of their choice, his or her employer (if the company offers a matching gift

program) will write an additional \$100 check, thereby increasing total funds brought in. It's really that simple!

A recurring theme is the education factor of it. These are phenomenal socially responsible programs that benefit both corporations and nonprofits, but if they are underutilized because of a lack of awareness, then these programs do little good. As a nonprofit, encourage corporations to promote these programs to employees – in fact, offer to help them [6].

Aspects of CSR may differ in terms of the amount and type of impact they have on judgments of corporate morality. People generally pay more attention and react more strongly to negative than positive events (Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer, & Vohs, 2001; Fiske, 1980; Kanouse & Hanson, 1972). In the context of CSR, a firm's failure to comply with the law or adhere to widely-accepted ethical standards for conduct, such as a serious scandal, will usually draw more attention and have a stronger influence on people's perceptions than positive discretionary activities, such as philanthropy and community outreach efforts (Lange & Washburn, 2012) [7]. Companies that refrain from doing wrong are "decent" at best, but to be a "good" company also requires an active commitment-in both intent and action-to promote virtuous ends (Bradley et al., 2008; Paine, 2003). Discretionary CSR activities (i.e., those advocated by proponents of the expansive but not the narrow view on CSR) represent one way companies can attempt to move beyond decency and approach corporate morality in the eyes of their employees and other stakeholders. Importantly, we expect the psychological needs we discuss in detail below to be more closely aligned with perceived morality than decency. [9]

Important to note that evaluating corporate morality is difficult because corporations, like people, are complex entities whose actions are neither all good nor all bad [10]. A company that performs admirably when it comes to promoting safety on the shop floor, for example, may not effectively handle issues related to workforce diversity or consider the environmental impact of its operations. Objective measures of corporate morality therefore are fraught with uncertainty about what actions ought to count and how each should be weighted when creating an aggregated score. [21] That said, people routinely make moral attributions and character judgments based on information they have available (Birnbaum, 1973; Pizarro & Tannenbaum, 2012; Reeder & Spores, 1983), and cognitive economy requires that these judgments be imperfect and perhaps even overly simplistic at times. Therefore, employees' perceptions of corporate morality may not correspond to assessments conducted by ratings agencies or judgments made by other stakeholders. Regardless, we expect that employees' subjective assessments of moral character influence their attitudes and behavior toward their company, just as they do when people evaluate other persons [14].

Instrumental stakeholder theory, fairness heuristic theory, signaling theory, and research on trust all suggest that people use available information to assess whether companies are likely to act opportunistically or honor the psychological contract (e.g. Kramer & Lewicki, 2010; Jones, 1995; Lind, 2001; Spence, 1974; van den Bos & Lind, 2002). CSR activities that positively affect employee relations should have the greatest capacity to satisfy employees' and prospective employees' concerns about safety and security. Formal policies and company programs that directly address issues such as employee benefits, working conditions, and development programs can demonstrate a company's general commitment to its employees, contribute to judgments of general fairness and attributions of corporate morality, build trust in the company, and reduce fears of exploitation (cf. Aguilera et al., 2007; Rupp, 2011; Rupp et al., 2006)[17].

CSR activities that affect employee relations and assuage safety and security needs have the potential to produce a variety of positive organizational consequences, but two seem particularly likely. First, employee-centered CSR should decrease deviant or counterproductive work behavior directed toward the organization. Prior research indicates, for example, that employees steal less from their company and miss fewer days of work when they feel that their company pays them appropriately rather than inappropriately and uses fair rather than unfair decision making policies and procedures (Greenberg, 1990; Lam, Schaubroeck, & Aryee, 2002; see also Conlon, Meyer, Nowakowski, 2005). Second, employee-centered CSR should increase firms' ability to recruit and retain high quality employees (Backhaus et al., 2002; Greening & Turban, 2000; Turban &

Greening, 1997; cf. Behling, Labovitz, & Gainer, 1968; Rynes, 1991). However, this effect may be stronger for job seekers than existing employees. Job seekers are likely to have access to formal, organizational-level policies and procedures that affect employees, but they lack information about how any given supervisor is likely to interpret and implement them. Existing employees, in contrast, are likely to consider their organization's formal guidelines, but they also have a host of personal experiences with their supervisors, the human resources department, and others responsible for enacting company rules. These additional informal, or supervisor-level, sources of information also shape employees' evaluations of the organization at large (Blader & Tyler, 2003; Rupp & Cropanzano, 2002). Therefore, employee-centered CSR is likely to constitute a larger portion of the evidence relevant to safety and security that is available to prospective employees compared to what is available to existing employees. Companies that ensure that employees receive their just deserts should have fewer problems with workplace deviance and counterproductive behavior, and they should be more attractive to existing and prospective employees.

Conclusion: In recent years, buzz about corporate social responsibility has brought this idea back into the public spotlight; Understanding the effects of CSR on employees represents one relatively unexplored approach to answering questions about whether and how CSR affects businesses. The paucity of CSR research on employees is surprising given that CSR often is discussed as a means for firms to maintain positive relations with their stakeholders, and employees certainly are key stakeholders (e.g., Donaldson & Preston, 1995; Freeman, 1984; Wood & Jones, 1995). Immediate progress can be achieved through efforts to break down knowledge silos and bridge the gaps in the literature. One potential barrier that may deter micro-level scholars for entering into the conversation about CSR is a misperception that CSR is a macro-level construct, but we hope this chapter helps to dispel that idea.

References:

1. Barney, J. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17: 99-120.
2. Carroll, A. 1979. A three dimensional model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4: 497-505.
3. Donaldson, T., & Preston, L. 1995. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20: 65-91.
4. Feddersen, T., & Gilligan, T. 1998. Saints and markets. Working paper, Northwestern University, Evanston IL.
5. Fombrun, C., & Shanley, M. 1990. What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 33: 233-258.
6. Foulkes, F. K. 1980. *Personnel policies in large nonunion companies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
7. Freeman, R. 1984. *Strategic management: A stakeholder perspective*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
8. Freeman, R. B., & Medoff, J. L. 1983. *What do unions do?* New York: Basic Books.
9. Friedman, M. 1970. The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times*, September 13: 122-126.
10. Griffin, J., & Mahon, J. F. 1997. The corporate social performance and corporate financial performance debate: Twenty-five years of incomparable research. *Business and Society*, 36: 5-31.
11. Griliches, Z. 1990. Hedonic price indexes and the measurement of capital and productivity: Some historical reflections. In E. Bemdt & J. Triplett (Eds.), *Fifty years of economic measurement: The jubilee of the conference on research in income and wealth, 185-202*. Chicago: University of Chicago Press.
12. Jensen, M. 1988. Takeovers: Their causes and consequences. *Journal of Economic Perspectives*, 2(1): 21-44.
13. Jones, T. 1995. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*, 20: 404-437.
14. Jones, T., & Wicks, A. 1999. Convergent stakeholder theory. *Academy of Management Review*, 24: 206-221.
15. Link, A. 1982. A disaggregated analysis of industrial R&D: Product versus process innovation. 45-63. Lexington, MA: Heath.
16. McWilliams, A., & Siegel, D. 2000. Corporate social responsibility and financial performance: Correlation or misspecification? *Strategic Management Journal*, 21: 603-609.
17. Mills, D. Q. 1994. *Labor-management relations*. New York: McGraw-Hill.
18. Mitchell, R., Agle, B., & Wood, D. 1997. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*, 22: 853-886.
19. Moskowitz, M. 1972. Choosing socially responsible stocks. *Business & Society Review*, 1: 71-75.
20. Nelson, P. 1970. Information and consumer behavior. *Journal of Political Economy*, 78: 311-329.
21. Nelson, P. 1974. Advertising as information. *Journal of Political Economy*, 81: 729-754.
22. Parket, I., & Eibert, H. 1975. Social responsibility; the underlying factors. *Business Horizons*, 18(4): 5-10.

23. Preston, L. (Ed.). 1978. Research in corporate social performance and policy, vol. 1. Greenwich, CT: JAI Press.
24. Russo, M. V., & Fouts, P. A. 1997. A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability. *Academy of Management Journal*, 40: 534-559.
25. Siegel, D. 1999. Skill-biased technological change: Evidence from a firm-level survey. Kalamazoo, MI: Upjohn Institute Press.
26. Waddock, S., & Graves, S. 1997. The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18: 303-319.
27. Weigelt, K., & Camerer, C. 1988. Reputation and corporate strategy: A review of recent theory and application. *Strategic Management Journal*, 9: 443-454.

Dyadyuk M.A.,

Ph.D., Associate Professor,

Mazepa T.S.

Ph.D., Associate Professor

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

BASIC PRINCIPLES OF ADAPTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM FORMATION

Дядюк М.А.,

к.е.н., доцент,

Мазепа Т.С.

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АДАПТАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Main approaches of foreign and domestic scientists to formulation and typing of the adaptive enterprise management principles are analyzed. It is proved that the principles of adaptive management as a system forming element of adaptive management organization are the starting point, prerequisite and the central conception of the scientific system of adaptive enterprise management, since they reflect its laws, and are the prerequisite for development.

The classification of the principles of the adaptive enterprise management to the dynamic environmental conditions of their functioning is elaborated with taking into accounting the system approach. In accordance with the author's approach principles of adaptive management are grouped on the following features: the possibility of practical application and integration into the general system of enterprise management; compliance with the objectives and functions of the adaptive management; the reflection of the essential conceptual characteristics of the modern management paradigm.

Keywords: adaptation, principles, system, typing, management

Проаналізовано основні підходи зарубіжних і вітчизняних вчених до формулювання і типізації принципів адаптаційного управління підприємством. Доведено, що принципи адаптаційного управління як системостворюючий елемент організації адаптаційного менеджменту є вихідним пунктом, передумовою і центральним поняттям наукової системи адаптаційного управління підприємствами, оскільки вони відображають її закономірності і є передумовою розвитку. З позицій системного підходу розроблено класифікацію принципів адаптаційного управління підприємством відповідно до динамічних умов середовища їх функціонування. Принципи адаптаційного управління розширено та доповнено у відповідності до сучасної парадигми менеджменту.

Ключові слова: адаптація, принципи, систематизація, парадигма, менеджмент

Сучасний кризовий стан економіки Україні створює об'єктивні передумови для загострення проблем та посилення диспропорцій у діяльності суб'єктів господарювання. У цих умовах від організації та ефективності системи адаптаційного управління підприємством безпосередньо залежить не тільки ефективність його діяльності, а й спроможність подальшого функціонування взагалі.

Науково-теоретичні та прикладні дослідження у галузі адаптаційного управління проводять відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, його різноманітні аспекти знайшли відображення у наукових працях: І. Ансоффа, А.А. Погребного, Л.О.Лігоненко, П. Друкера, Г. Мінцберга, Р. Акоффа та ін. [1-10]. Більшість наукових розробок з цієї проблеми висвітлюють авторські позиції на встановлене ними коло проблем та мають описовий

характер. Певна фрагментарність наукових доробок, у сфері забезпечення адаптації підприємств до динамічних умов зовнішнього середовища зумовлює відсутність єдиного погляду на складові комплексної системи адаптаційного управління підприємств, окремі питання залишаються дискусійними. Зокрема, об'єктом уваги вчених є чинники адаптаційного управління, які, як правило, подаються несистематизовано, що ускладнює створення методологічного підґрунтя для розробки цілісної системи адаптаційного управління.

Досягнення цілей та виконання функцій адаптаційного управління є здійсненим лише за умови, коли управлінські впливи спираються на науково обґрунтовану методологію управління. Принципи сучасної парадигми менеджменту є вихідними положеннями, передумовою та центральним поняттям наукової системи адаптаційного управління підприємницькими структурами, оскільки вони відображають її глибинні закономірності та передумови розвитку.

Мета статті. Розробити класифікацію принципів адаптивного управління підприємством за ознаками, що мають практичне застосування в процесі створення інтегрованої системи адаптаційного управління підприємством в динамічних умовах зовнішнього середовища їхнього функціонування.

Наука управління у своїй еволюції на певних історичних етапах визначала різні несуперечливі пріоритети у характеристиках функціонування та розвитку організації, відповідно до яких принципи менеджменту пройшли відповідну еволюцію. Формування ефективної системи адаптаційного управління підприємством має базуватися на принципах нової управлінської парадигми яка характеризується судженням про управління як багатопланове, комплексне, мінливе явище характерною властивістю якого є численні взаємовідносини та зв'язки внутрішнього та зовнішнього оточення організації. З огляду на специфіку сфери застосування, принципи адаптивного управління організацією повинні утворювати систему, що відповідає вимогам сучасних наукових підходів, передусім, системного, комплексного, процесного.

З питань систематизації принципів управління взагалі та, зокрема, принципів адаптаційного управління, існують різні думки [1-10]. Складності у класифікації принципів полягають у їхній численності, у тісному взаємозв'язку, семантичній та змістовній схожості окремих принципів, у тому, що класифікація прямо залежить від точки зору і цілей, які переслідуються укладачами. Це призводить до неточностей і розбіжностей у класифікаційних ознаках і видах принципів.

Щоб виробити науково обґрунтований несуперечливий підхід до систематизації принципів адаптаційного управління, який дозволяє раціонально і послідовно їх класифікувати у контексті досягнення його мети та ефективності реалізації управлінських функцій, були використані такі принципи групування: відповідність цілям (побудова інтегрованої системи управління для адекватного реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища функціонування організації); відображення сутнісних характеристик адаптивного управління; системність; можливість практичного застосування. Виходячи з цих вимог, нами проведена ідентифікація принципів за наступними критеріальними ознаками:

- концептуальні принципи адаптаційного управління, зумовлені його специфічними властивостями та сферою застосування, які є універсальними для усіх складових адаптаційного процесу;

- принципи адаптаційного управління пов'язані із динамічністю зовнішнього середовища розділені на дві підгрупи за ознакою ступеню дружності зовнішнього середовища функціонування: сприятливість зовнішнього середовища (стратегії розвитку) та агресивність зовнішнього середовища (проблеми у дотриманні цільових параметрів функціонування)

- принципи на основі яких відбувається організація та функціонування системи адаптивного управління підприємством, а саме: принципи здійснення процесу управління та

формування механізму управління. Згідно із сучасною парадигмою управління у підгрупі принципів побудови механізму адаптаційного управління зроблено акцент на соціальний аспект (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація принципів адаптивного управління підприємством за умов динамічності зовнішнього середовища (авторська розробка)

До групи концептуальних принципів адаптаційного управління увійшли системні та універсальні принципи, які були відібрані нами на основі дослідження та критичного аналізу принципів класичної школи управління, сучасної парадигми та сучасних теорій менеджменту. Це принципи: інформатизації, мети, масштабності, рівноваги, пріоритетності, динамічності, гнучкості, маневреності, адаптивності, інтегрованості, адекватності, реактивності, урахування невизначеності, різноманітності та ін.

До даної групи принципів внесені сучасні принципи, на які поки що не часто звертають увагу вітчизняні дослідники, хоча їхня дієвість підтверджена світовою практикою менеджменту, а саме: пріоритетності, інтегрованості, емерджентності, націленості на

споживача, орієнтація на дії, на досягнення успіхів, різноманітності (принцип Ешбі), удосконалення, циклічності та конкретизації.

Застосування ситуаційного підходу у дослідженні впливу факторів зовнішнього середовища на функціонування організації дає можливість одночасно розглядати їх як можливості та загрози для підприємства. Їхній позитивний чи негативний вплив на організацію зумовлюється не тільки ефективністю управління, а й адаптаційними здібностями підприємства.

Динамічність зовнішнього середовища, що передбачає безперервний розвиток організації та необхідність дотримання загальної рівноваги на кожному етапі цього розвитку обумовлена численними змінними факторами зовнішнього середовища, які можуть бути як сприятливими, так і загрозливими для функціонування підприємства. З огляду на це, представляється доцільним виділення класифікаційної ознаки «Ступінь дружності зовнішнього середовища функціонування».

До групи принципів, що властиві динамічній характеристиці сприятливого зовнішнього середовища (стратегії розвитку) та мають спільні риси із принципами розвитку організації [1; 4; 10] віднесені принципи: визначення перспектив, урахування стратегічних можливостей, багаторівневості, сумісності, відкритості до інновацій та перетворень.

Принципи адаптивного управління за умов агресивності зовнішнього середовища, яке зумовлює проблеми у дотриманні цільових параметрів функціонування і мають спільні риси із принципами антикризового управління [11; 12] об'єднують принципи: превентивності, проактивності, основної ланки (слабкої ланки), опори на колективну свідомість, проблемної мотивації діяльності, урахування невизначеності майбутнього як стратегічних загроз, терміновості реагування на загрози, внутрішньої мобілізації.

У групі принципів, що регламентують процес адаптаційного управління сучасним тенденціям менеджменту відповідають наступні принципи: управління змінами, реалістичності в оцінці ситуації функціональної інтеграції, взаємозв'язку та взаємообумовленості, цільової спрямованості дій, спадкоємності досвіду вирішення проблем, інгресії.

З авторської точки зору у розробленій класифікації має знайти відображення гуманістична концепція сучасного менеджменту, тому група принципів на яких ґрунтується механізм адаптаційного управління містить два підпорядкованих рівні: організаційно-технічну та соціальну складові. Соціальна складова об'єднує принципи на яких будуються взаємодії менеджерів вищих рівнів керування із персоналом, наприклад, за принципами ARCU-коду менеджменту [13] (Accomplishing – творення, втілення, доведення до кінця, досягнення результатів, Regulating – регулювання, систематизація, адміністрування, Creating – креатив, творчість, Uniting – об'єднання, інтеграція, вимірювання).

Висновки. Використання наукових принципів класифікації дозволило виробити підхід до класифікації принципів адаптаційного управління підприємствами, який відповідає задачам прикладних досліджень та удосконалення процесу розробки комплексної інтегрованої системи адаптаційного управління. Принципи, які згруповані за запропонованими ознаками класифікації уточнені і розширені за рахунок включення принципів, які генеровані сучасною парадигмою менеджменту. Це дає можливість на основі класифікаційних ознак більш ґрунтовно здійснювати адаптаційне управління організаціями та більш ефективно виконувати його функції.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Друкер, Питер, Ф. Энциклопедия менеджмента : пер. с англ. – М.: "Вильямс", 2004. – 432 с.
3. Й.М. Петрович, І.І. Грибик Удосконалення управління процесом адаптації підприємства до ринкових умов господарювання [Електронний ресурс] / Петрович Й.М., Грибик І.І. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/19227/1/23-Petrovich-110-117.pdf>
4. Кемерон, Эстер; Грин, Майк Управление изменениями: Модели, инструменты и технологии организационных изменений. – М.: Добрая книга, 2006. – 360 с.
5. Helms M.M. (ed.) Encyclopedia of Management Thomson Gale, 2005. – 1003 p.

6. Burrow J.L., Kleindl B., Everard K.E. Business Principles and Management South-Western Educational Pub, 2007. – 723 p.
7. Schermerhorn John R., Jr., Bachrach Daniel G. Introduction to Management Wiley, 2015. – 544 p.
8. Основи менеджменту А.А. Мазараки, С.І.Бай, В.Я.Брич, О.А.Гавриш, С.О.Гуткевич та ін. / за ред. А. Мазараки. – Фолио, 2014. – 848 с.
9. Дафт Ричард Л. Менеджмент. – СПб: Питер, 2007. – 864 с.
10. В.Харченко Принципи формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства [Електронний ресурс] / Харченко В. – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/28462/3/5>.
11. Принципи%20стаття%20Харченко1.pdf
12. Градов А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой : монография / А. П. Градов, Б. И. Кузин, А. В. Федотов, Г. В. Слабиков и др. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
13. Лігоненко Л.О. Антикризова діяльність підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2004. – 580 с.
14. Арутюнян Т. Что вам делать со стратегией? Руководство по стратегическому развитию компании / Т. Арутюнян. – М. : Манн, Иванов и Фебер, 2013. – 368 с.

Тумченко О. Р.

Master of the Department of Management

Faculty of Economics and Business,

Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine

BENCHMARKING AS A STRATEGIC MANAGEMENT MODEL AT COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article examines of research approaches in management of benchmarking the competitiveness of the company. The author has proposed a model benchmarking competitive advantage. The model consists of two units with details of their content by using consistent selection of related procedures.

Keywords: *benchmarking, competitiveness, competitive advantage, management, situational analysis.*

Benchmarking – is completely new, based on the interaction area of research aimed at obtaining competitive advantage in the market tool. On the other hand, it is based on the philosophy of mutually beneficial interaction between firms in the market who are aware of the inability of an individual firm, in isolation from the best achievements in the field or in the economy as a whole. Principles of benchmarking to modern understanding of general interdependence of firms belonging to the same industry, in all aspects of their development, which is impossible without the creation of effective information flows, qualitative and quantitative analysis of incoming information and continuous innovative development on this basis.

The values of "benchmarking" in the management of the company, in our opinion, is determined based on the possibility of using the results of its implementation for effective management decisions on specific issues. On this basis, will be to monitor the implementation of control objectives "benchmarking" as part of a specific control measure, based on the stated objectives of the meeting.

The study of benchmarking in the context of competitiveness management company engaged in the following domestic and foreign scholars G. Watson, R. Kemp, N. Lake, B. Patel, T. Pilcher, R. Raider, I. Arenkov [5] Bahiyeva E., E. Byelokorovina, Y. Didenko [4] S. Nevmerzhitsky [2] A. Gaponenko, D. Maslov, M. Mikhailov, A. Pankruhina, Yu Odegova [7], Rudenko [7] A. Fedchenko [7], Yuri Goncharov [1] R. Fedoryak [3] and others.

The article is a of research and evaluation of the main components of process benchmarking under uncertainty and build a model of benchmarking competitive advantage.

Benchmarking refers to the list of the most modern methods of monitoring the competition, providing a systematic comparison of business processes and their performance / efficiency in terms of key parameters / indicators (Fig.1).

Competitive relations are actively developing in all areas, sectors and industries of the national economy naturally lead to the enrichment of the instrumental framework that provides organizations functioning in a competitive environment. As part of such instruments in recent years have increasingly studied the possibilities and advantages of benchmarking - a special tool,

introduced into economic practice of marketing multifunctionality characterized uses of, and therefore did not receive a clear recognition of its value to researchers.

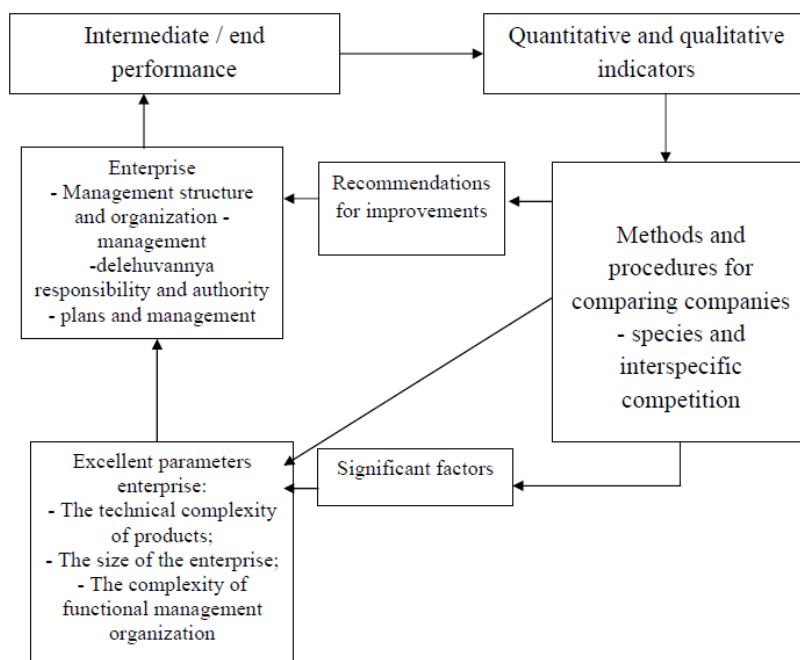


Fig. 1. The essence of benchmarking in research of industrial enterprises

Here are some examples of determining the value of benchmarking analysis which allows us to formulate the author's vision and continue to take it as a basis for developing models of benchmarking competitive advantage of the organization.

Kazakov N.A. believes that "Benchmarking is an approach to the planning of the company, enabling continuous process of evaluation of products, services and ways of working that reveals that studies and evaluates all the best in other organizations in order to use the knowledge gained in the work of his organization" [6, with. 25].

According Arenkov I.V. and Bahiyevoyi E.G., benchmarking in the broadest sense is a systematic activity aimed at searching, evaluating and training the best examples of enterprises, regardless of their size, business scope and geographical position [5].

Rudenko G.G., Odegova Y.G?, Levchenko A.A. understand by benchmarking comparison of the results of the various companies, mostly the same sector or in comparable organizations, defined as the best in the industry [7].

As part of the task of developing a model organization benchmarking competitive advantages we will adhere to the following definition: "benchmarking - is method of using someone else's experience, advanced achievements of the best companies, the company's own departments, individual professionals to increase efficiency, production, improving business processes; based on the analysis of specific results and their use in their activities "[6, p. 25].

Used examples show that bringing together all the definitions applied value of benchmarking serves its purpose, which consists in the study of excellence in any field and copy it to increase the efficiency of the organization and its competitiveness. It is considered that for the benchmarking of national practices is a new phenomenon, and therefore it is applied in the initial development stage. That, in our view, can not agree to have just because the introduction of the new English-language scientific use of the term does not mean the fact of the absence of this phenomenon in the early economic practice. In this case, refers to the study of best practices characteristic of domestic enterprises in any economic conditions of its operation.

The foregoing makes it necessary to develop a model benchmarking tsileoriyentovanu to study the best practices of implementation of the competitive potential of organizations, taking into account the condition of its dynamics, competition, competitive advantages of organizations and resource availability of effective activities otrazhaemyu its results.

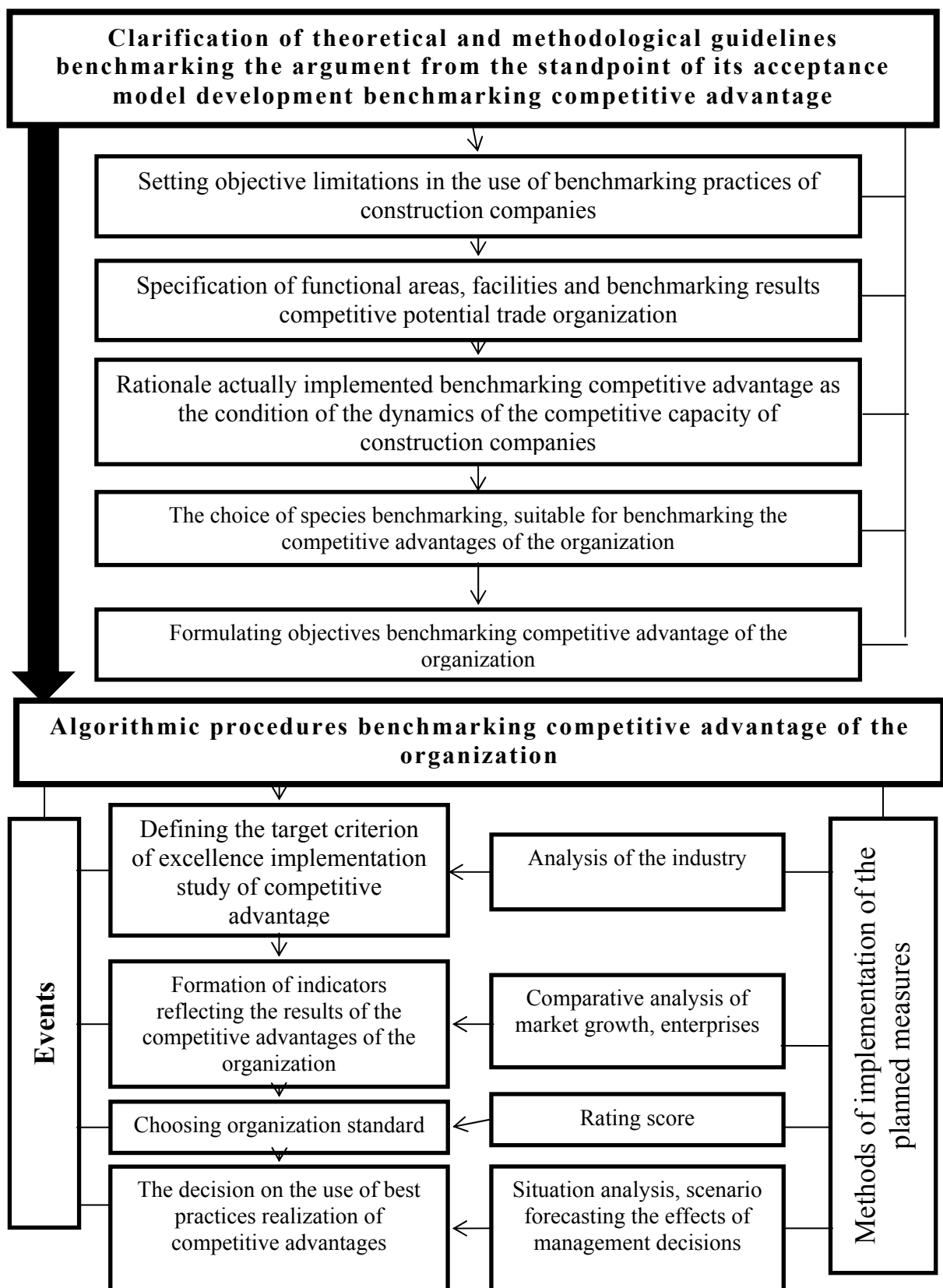


Fig. 2. Model benchmarking competitive advantage of the organization

As shown in Fig. 2, model benchmarking competitive advantage of the organization consists of two base units (specification theoretical and methodological benchmarking provisions from the standpoint of its admissibility arguments for developing models of benchmarking the competitive advantages of the organization, procedures algorithmic model) detailing their contents using selection procedures consistently interrelated.

The first of these procedures we determine objective setting restrictions on the use of benchmarking in the practice of organizations. In particular, we are talking about the facts of economic reality that hinder the widespread use of benchmarking in industrial activity, characterized especially developed competitive environment where private owners economic interests of organizations still dominate the economic interests of consumers.

Therefore, the study of best practices of organizations in the current time is displayed increasingly finding ways to maximize profits than to develop the best consumer service forms and methods to ensure the stability of consumer organizations contingent and, as a natural consequence, the sustainability of economic growth.

We believe that the use of objective limitations of benchmarking in the modern practice of trade organizations can be considered:

1. Lack of resources of all kinds (financial, personnel, time, organizational etc.).
2. High cost of membership in the benchmarking clubs. For example, the European Foundation for Quality Management [8] The annual membership fee is € 1,350, and therefore its payment to organizations, most of which belong to the category of small and micro-enterprises is significant. In addition, information resources and called it a similar benchmarking clubs, usually English. The same applies to potential benchmarking partners, all of which creates problems in contacts and communication;
3. Lack of Ukrainian practice of any structures exercising the functions of studying the best practices of building organizations, its spread. Fragmentary research in this area available to interested persons because of the confidentiality of results, and often used their illegitimacy through unfair means and methods "competitive intelligence";
4. Development of methodological tools of benchmarking at an early stage, there are no clear criteria for assessing excellence, its qualitative and quantitative indicators, benchmarking techniques.

Occasionally appear in the scientific literature, methodological development because of their high for theorizing practices are unacceptable and usually have high complexity because of "oversaturation" Performance evaluation of best practices or actions recommended in his study.

During the algorithmic procedures benchmarking competitive advantage model construction company (the second unit) we will try to "remove" limits the practical use of benchmarking, but it must first specify the functional areas, objects and results of benchmarking the competitive capacity of the organization.

There are 11 applications benchmarking (marketing, strategic management, logistics, system of personnel work, productivity, production, cost management, controlled comparisons implementation controlling, corporate culture, management accounting) for specifying objectives and their applications.

We assume that the substantive scope of benchmarking have any restrictive limits, may be subject to study best practices of the organization in any of its functional areas.

Demand, in our view, adjustments purpose and scope of benchmarking. For example, increasing work efficiency is defined as the purpose in corporate culture along with "increased productivity" caused to "productivity." We see no essential difference between the "Development Strategies" and "setting strategic goals and objectives" approach defined by the authors as benchmarking applications in strategic management, etc.

We believe that functional areas, facilities and benchmarking results should not prevent their duplication. Otherwise it significantly more difficult to use in practice benchmarking study of best practices of implementation of the competitive capacity of construction companies. We emphasize that in this case we are talking about competitive potential as a phenomenon existing complex formed in organizations a competitive advantage. In a complicated functional areas, objects and results benchmarking competitive potential, in our view, can be represented as follows (Table. 1).

The task of model development benchmarking of competitive advantages that shape the competitive potential of its implementation component requires rationale for benchmarking the

competitive advantages it (and actually implemented), along with competition and resource efficiency of the supply of a construction company.

Table 1

Functional areas, objects and results of benchmarking the competitive capacity of the organization

Functional areas	Items	Results
Management	the organizational structure, employment processes in relationship workplace, staff organization, social and psychological climate, corporate culture	progressive experience in construction management organization, including technology, methods, tools, the use of which is accompanied by rising social and economic effectiveness of the organization
Communications	complex system interactions and relations and contacts with employees of the organization, The institutional structure of the market, fiscal authorities, consumers, the media, the general public	effective information and communication exchange construction companies with business target the consumer market, stable and informative feedback from consumers and representatives public
Economy	economic processes and events, resources and methods their use	best practices in efficient formation, movement and use economic resources of all kinds, efficient economic activity
Marketing	external and internal marketing areas of the organization: actors, infrastructure needs, products and services, marketing communications	best practices in the marketing of construction companies, market research methods targeted consumer market instruments vnutriorhanizatsiyonoho marketing
Commerce	economic ties, marketing and promotion, logistics, business processes	best practices in effective business building organizations, quality and efficient after-sale customer service

We consider the competition, according to its nature as a special form of competition participants. It is clear that competitive conditions are not only not reduce the importance of studying the best practices (ie benchmarking), on the contrary, increase it substantially, encouraging organizations to "movement leader" to preserve and expand the existing competitive positions in the target consumer market.

This fact does not cause debate among researchers benchmarking. However, understanding the subject matter and approaches to differ so substantially that often go "beyond" direct study of best practices of the organization, apply to any economic process or phenomenon. The competitive potential of the organization in this context is no exception to the general rule.

References:

1. Goncharov, U.V. (2014), "Trends and problems analysis of labor productivity in the whole economy and for some industrial activity", Elektronne naukovy faxove vy`dannya «Efekty`vna ekonomika», Vyp. 3.
2. Nevmerzhy`cz`ka, S.M. Padun, G.I. (2014), "Management aspects of enterprise competitiveness", Ekonomichni studiyi, Vy`p. 3., pp.57–61.
3. Fedoryak, R. M. Xudik, O. O. (2014), "Justification administrative decisions in enterprise management system", «Texnologiyi ta dy`zajn», V. 3 (12).
4. Didenko, E. O. Tkachenko, A. G. (2014), "Managing competitiveness on the basis of the legal definition of the key success factors in the competitive environment saturated conditions", // [Electronic resource]. – Texnologiyi ta dy`zajn, V4. – available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_4_12.pdf
5. Arenkov, I.V. Salihova, Ya.Yu. Gavrilova, M.A. (2011), "Potential Competitive enterprise: Model and Strategy development" // [Electronic resource]. – Problemyi sovremennoy ekonomiki, №4(40). – available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3801>.
6. Kazakova, N.A. (2013), «Marketing analysis», [Marketingovyy analiz], INFRA-M, 240 p.
7. Odegov, Yu.G, Rudenko, G.G. Fedchenko, A.A. (2009), « Economy staff. Part 2. Practice», [Ekonomika personala. Ch. 2. Praktika], Izd-vo «Alfa-press», 541 p.
8. The official website of the European Foundation for Quality Management. // [Electronic resource]. – available at: <http://www.efqm.org>.

Tytarenko O.S.

postgraduate

Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

THE PROCESS OF MANAGEMENT AND DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL POSITION OF THE ENTERPRISES OF THE BAKERY INDUSTRY

Титаренко О.С.

аспірант

Полтавська державна аграрна академія, Україна

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ТА ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

In the article are developed methodological basis of management of the financial position of the enterprises of the bakery industry, it is considered the implementation of the process of management of the financial position. It is disclosed the content and substance of system of management of the financial position and there are described the main components of its diagnosis. There are defined conditions of providing the effective process of management of the financial position of the enterprises of the bakery industry.

Key words: *financial position, financial management, financial analysis, strategical diagnostics.*

В статті розроблені методологічні засади управління фінансовим станом підприємств хлібопекарської промисловості, розглянуто здійснення процесу управління фінансовим станом. Розкритий зміст та сутність системи управління фінансовим станом та окреслюються основні складові його діагностики. Визначено умови забезпечення ефективного процесу управління фінансовим станом на підприємствах хлібопекарської промисловості.

Ключові слова: *фінансовий стан, фінансовий менеджмент, фінансовий аналіз, стратегічна діагностика.*

В сучасних умовах господарювання особливо зростає проблема формування методологічних засад процесу управління фінансовим станом підприємств хлібопекарської промисловості. Так, як аналіз більшості публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців присвячені лише розгляду методик оцінки фінансового стану підприємства, в той час як саме формування теоретичних засад процесу управління не розглядаються.

Система управління фінансовим станом підприємства – це система методів і засобів розробки та реалізації управлінських рішень щодо організації грошових відносин підприємства, спрямованих щодо управління його фінансово-економічною та господарською діяльністю, для підвищення прибутковості, максимізації ринкової вартості підприємства і мінімізації ризику неплатоспроможності.

Структурний процес функціонування системи управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства представлений на рис.1.

Для здійснення управління фінансовим станом фахівець має володіти всебічною інформацією про стан досліджуваного підприємства. Такі інформація групується в певні інформаційні блоки:

I-й блок – Зовнішня інформація. Така інформація необхідна для дослідження фінансового оточення підприємства та здійснення цілеспрямованого впливу на негативні фактори зовнішнього середовища.

Ця інформація включає в себе:

– Інформаційний ресурс макроекономічного та галузевого розвитку (економічна ситуація в країні, законодавча база);

– Інформацію щодо показників, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку та характеризують діяльність контрагентів (інформація про конкурентів, постачальників, споживачів, посередників);

II-й блок – Внутрішня інформація. Цей інформаційний комплекс формується самим хлібопекарським підприємством та складається з даних фінансового та управлінського обліку.



Рис. 1. Процес управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства

Інформацію фінансового обліку складають показники, що відображені в балансі, звіті про фінансові результати, звіті про рух грошових коштів. Цей блок є основним джерелом інформації для оцінки фінансового стану досліджуваного підприємства. Інформація управлінського обліку є доповненням даних фінансового обліку.

Головна мета управління, має бути конкретизована певними показниками та мати кількісне вираження. Головною метою управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства є формування управлінських рішень згідно поставлених завдань ефективного використання фінансового потенціалу підприємства.

Виходячи з головної мети управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства формується система цілей управління та цільових показників фінансового стану з врахуванням визначення можливості їх зміни, між ними необхідно забезпечити взаємозв'язок для забезпечення досягнення головної мети управління.

На наступному етапі проводяться певні аналітичні процедури для виявлення резервів його покращення та забезпечення стійкого функціонування хлібопекарського підприємства в поточному і довгостроковому періодах.

Вихідним етапом є відбір груп аналітичних показників фінансового стану хлібопекарського підприємства. Здійснюються розрахунки за обраними показниками та

оцінюються фактори впливу на визначені показники фінансового стану. В останню чергу здійснюється узагальнення результатів аналізу та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Прогнозування показників фінансового стану хлібопекарського підприємства на довгострокову перспективу. Таке прогнозування має імовірнісний характер, за рахунок врахування вихідних умов прогнозування фінансового стану, а саме:

- прогнозування зміни факторів зовнішнього середовища та змін його внутрішнього потенціалу;
- прогнозуванні змін кон'юнктури фінансового та товарного ринків;
- цілей фінансової стратегії та фінансової політики за функціональними видами (управління структурою капіталу, управління грошовими потоками, управління ризиками).

Далі вищий управлінський персонал аналізує всі слабкі та сильні сторони альтернативних стратегій та з усіх можливих вибирається одна стратегія управління фінансовим станом підприємства, розробляється стратегічний план.

Поточне планування показників фінансового стану хлібопекарського підприємства включає деталізацію прогнозованих показників фінансового стану у поточних планах на рік з розбивкою по кварталах. На наступному етапі формуються функціональні фінансові бюджети з врахуванням на попередньому етапі планових показників фінансового стану з деталізацією по періодах: квартал, місяць, декада, тиждень.

На етапі моніторингу ведеться постійне спостереження за визначеними контрольованими показниками фінансового стану, виявлення відхилень фактичних значень від запланованих, визначення розмірів відхилень, що обумовлені рівнем допустимості цих відхилень, та виявлення причин по кожного встановленому відхиленню. Проведення моніторингу відхилень фактичних значень від встановлених стандартизованих показників буде мірилом якості здійснення процесу управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства.

Завершальним етапом управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства має бути контроль показників фінансового стану хлібопекарського підприємства. Перш за все, потрібно зазначити, що процес контролю управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства передбачає реалізацію таких завдань:

- Визначення об'єкту контролю та чітке встановлення їх часових, кількісних та якісних показників параметрів, які будуть бажаними цільовими параметрами в процесі управління фінансовим станом;
- Обґрунтовано визначення допустимих меж відхилень контрольованих показників;
- Здійснення заходів впливу на усунення відхилень фактичних даних від встановлених стандартів показників, але це може здійснюватися, якщо розмір негативних відхилень є вище за передбачений критичний рівень критерію [4, с. 52].

Зміст управління фінансовим станом полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, через фінансовий менеджмент на підприємстві. Управління фінансовим станом хлібопекарського підприємства є одним із функціональних напрямків фінансового менеджменту [1, с. 32].

Як орган управління фінансовим станом підприємства є фінансова дирекція та безпосередньо фінансові менеджери, які шляхом різних управлінських заходів справляють цілеспрямований вплив на фінансовий стан підприємства. Фінансові менеджери відповідають за постановку проблем фінансового характеру, аналіз доцільності вибору конкретного рішення з наявних альтернативних варіантів, реалізації прийнятого рішення [3, с. 44].

Водночас, аналіз фінансового стану хлібопекарських підприємств свідчить, що погіршення їхнього становища значною мірою викликано відсутністю системного підходу до управління фінансами, більшість підприємств орієнтуються на виживання. В разі неналежного виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема

відсутності або несвоєчасного коригування фінансової стратегії на підприємстві може виникнути фінансова криза. Тому основним принципом управління фінансовим станом є стратегічна спрямованість управління. Важливою ланкою у процесі управління є стратегічна діагностика фінансового стану підприємства, який має спиратись на сучасне методологічне забезпечення фінансового аналізу.

Схематична діагностика фінансового стану підприємства (рис. 2).

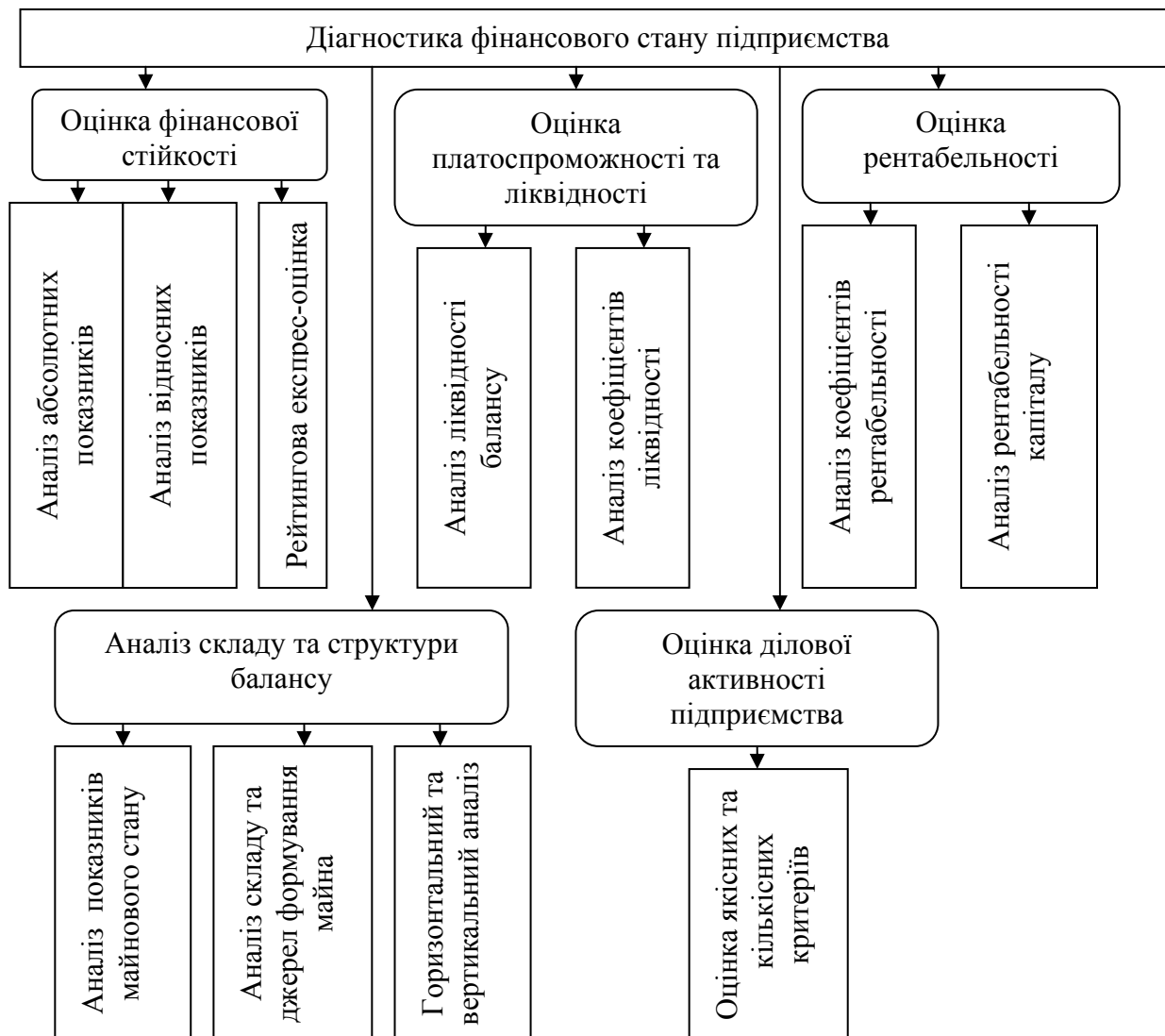


Рис. 2. Рекомендована діагностика фінансового стану підприємства [4]

Слід також визначити певні необхідні умови забезпечення ефективності процесу управління фінансовою станом на підприємствах хлібопекарської промисловості і вони мають бути спрямовані на вирішення таких основних задач:

1.Забезпечення оптимальної структури капіталу хлібопекарського підприємства в довгостроковому періоді. Що повинно бути зумовлено максимально можливим рівнем фінансової рентабельності, вибором більш дешевих джерел фінансування активів і проведення оцінки власного та позикового капіталу при різних умовах їхнього залучення.

2.Забезпечення постійної платоспроможності ліквідності та кредитоспроможності хлібопекарського підприємства, а саме можливості своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання.

3.Досягнення високого рівня фінансової стійкості, що забезпечується формуванням достатнього обсягу фінансових ресурсів, що залучаються на довгостроковій основі.

4. Забезпечення максимальної прибутковості та рентабельності діяльності підприємства з врахуванням допустимого рівня ризику, за єдиною системою «доходність – ризик».

5. Збалансування грошових потоків торговельного підприємства. Повинно визначитися ступенем динамічної платоспроможності, тобто узгодженість обсягів надходження та витрачання грошових коштів в цілому по підприємству [2, с. 70].

Підбиваючи підсумок розгляду визначення системи управління фінансового стану необхідно зазначити таке: управління фінансовим станом полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, через фінансовий менеджмент на підприємстві. На підприємстві повинна бути розроблена система управління, яка має розробляти комплекс заходів щодо аналізу фінансового стану та запобігання появи фінансової кризи.

Отже, в подальшому на базі розроблених методологічних засад управління фінансовим станом підприємств хлібопекарської промисловості необхідна побудова інтегрованої інформаційної системи, яка б повністю в автоматизованому режимі забезпечувала реалізацію процесу управління саме фінансовим станом підприємств з використанням сучасних програмних продуктів.

Література:

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с.
2. Докієнко Л. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі. // Л. Докієнко / Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 2. – С. 63 – 74.
3. Мартиненко В.П. Фінансовий менеджмент: підручник / В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко та ін. – за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів «Магнолія 2006», 2014. – 344с.
4. Обушак Т.А. Управління фінансовим станом торговельного підприємства [Текст] : дис. канд. наук з екон. : 08.00.04: захищена 15.04.11 / Обушак Тетяна Анатоліївна. – К., 2011. – 194 с.

Tsepkova V.S.

Post-graduate

Taras Shevchenko National University of Kyiv

OPTIMIZATION MODEL FOR MAKING STRATEGIC DECISIONS IN MANAGING INTERNATIONAL ENGINEERING COMPANY

Цепкова В.С.

аспірант

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ МІЖНАРОДНИМИ МАШИНОБУДІВНИМИ КОМПАНІЯМИ

The article revealed features of application optimization models for making strategic decisions in managing international engineering company. Classification of administrative decisions, the receiving manager of the enterprise including operational, tactical and strategic. The basic types of methods for making strategic decisions in managing international engineering company. Revealed optimization model definition, optimization and optimal control. Also, given the classification of optimization models making strategic decisions in managing international engineering company.

Keywords: *optimization model, strategic decision-making, management, strategic management, engineering company.*

В статті з'ясовано особливості застосування оптимізаційних моделей прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями. Подано класифікацію управлінських рішень, що приймає менеджер підприємства серед яких оперативні, тактичні та стратегічні. Проаналізовано основні види методів прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями. З'ясовано визначення оптимізаційної моделі, оптимізації та оптимального управління. Також дано класифікацію видів оптимізаційних моделей прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями.

Ключевые слова: *оптимізаційна модель, прийняття стратегічних рішень, менеджмент, стратегічне управління, машинобудівні компанії.*

Щоденна робота менеджера включає здійснення ряду рішень. Справді, людський світ працює на системах розробки інженерів і ділових людей. Ось чому якість рішення, прийнятого цими двома професійними категоріями має вирішальне значення для світу в якому ми живемо.

Ці рішення приймаються, дивлячись на відповідні дані. Прийняття рішення без допомоги кількісного аналізу на основі відповідної математичної моделі називаємо «ручним методом прийняття рішень».

Прийняття рішень з врахуванням прогнозів про наслідки стало дуже складним завданням через присутність багатьох конкуруючих сил в умовах яких світ працює сьогодні, і ручний метод дуже часто призводить до рішень, досить далеких від оптимального. Насправді досить значна кількість неефективних рішень приймаються щодня через це.

Багато компаній стали усвідомлювати цю проблему, і зробили спроби використовувати математичні моделі для прийняття рішень, затрачаючи значні суми грошей для придбання програмних систем для вирішення цих моделей. Тим не менш, часто програмне забезпечення недостатньо ікоритсовується в системі менеджменту підприємствами в силу того, що менеджери, які приймають рішення не навчені у використанні його належним чином. Також може виникнути проблема якщо результати, отримані за допомогою програмного забезпечення не можуть бути практичними через неможливість застосування математичної моделі для цієї проблеми. Метою дієвого моделювання є отримання хороших результатів. Після розчарування в невмілому застосуванні програмного забезпечення компанії, як правило повертаються до їх традиційної практики – ручного прийняття рішень.

Це вказує на важливість створення дієвого навчання і навичок у моделюванні.

Будь-яке підприємство для реалізації ефективної своєї діяльності визначає цілі, досягнення яких можливе лише в результаті дій, які виконуються в певній послідовності і є способом вирішення окремих та часткових завдань. Так, плануючи діяльність суб'єкта господарювання менеджери визначають його цілі, способи їх реалізації та ресурси, необхідні для їх успішного досягнення [2].

У процесі діяльності, керівництвом приймаються рішення щодо організаційної структури, організації виробничого процесу, розподілу робіт та забезпечення їх необхідними засобами тощо. Контроль передбачає прийняття рішень щодо вибору системи контролю (періодичності, масштабів, форм контролю), аналізу отриманої інформації та здійснення коректуючих дій. Від того, наскільки обґрунтованими будуть ці рішення, залежатимуть успіх чи невдача підприємства, її процвітання чи закриття [5].

Управлінські рішення, що приймає менеджер підприємства поділяють на [7]:

– оперативні – мають короткостроковий характер та носять регулююче спрямування і виникають тоді, коли порушується хід виробничого процесу через будь-які непередбачувані внутрішні або зовнішні обставини;

– тактичні (середньострокові) – пов'язані з конкретною розстановкою сил і ресурсів у кожному періоді (рік, сезон, квартал, технологічний процес). Ці рішення приймають менеджери у структурних підрозділах, в межах своїх повноважень, а вище керівництво тільки здійснює консультування і контроль, надає необхідну допомогу;

– стратегічні (перспективні) – це рішення, які мають досить важливе значення для майбутнього розвитку організації та визначають напрямки спеціалізації, обсяги виробництва продукції, кадрову і технічну політику підприємства, перспективи економічного і соціального розвитку трудового колективу, встановлюють взаємодію підрозділів. Ці рішення приймаються керівництвом організації після всебічного аналізу відповідної інформації.

Основними сучасними економіко-математичними методами прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями є: кореляційно-регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, аналіз рангових кореляцій, методи одномірного шкалювання (метод таксономічного показника; метод ранжування бальних оцінок; метод парних порівнянь; метод медіани Камені), факторний аналіз, кластерний аналіз,

багатовимірне шкалювання, дискримінантний аналіз, нейронні мережі (задачі класифікації об'єктів), нейронні мережі, математичне програмування, логлінійний аналіз, авторегресійний аналіз, метод прогнозу екстраполяції, експертні методи, методи теорії гри, імітаційне моделювання, сценарне моделювання тощо (рис. 1).



Рис. 1. Методи прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями*

*- власна розробка автора

Отже, оптимізаційні моделі є вищою формою техніко-економічних розрахунків, основне призначення яких – вибір оптимального варіанта стратегічного рішення.

Так, під оптимізацією, як правило, розуміють процес вибору якнайкращого, за деяким критерієм, варіанту безлічі допустимих або процес приведення системи в якнайкращий, за деяким критерієм, стан безлічі можливих, який відбувається, як правило, шляхом знаходження екстремуму певної функції. Оптимальне планування – комплекс методів, що дозволяють вибрати багатьох альтернативних варіантів плану або програми один оптимальний варіант, тобто з погляду заданого критерію оптимальності при певних обмеженнях. Оптимальне управління – означає вибір керованих параметрів, що забезпечували б якнайкраще, з погляду заданого критерію, протікання процесу або

якнайкращу поведінку системи, її цілеспрямований розвиток по оптимальній траєкторії [6, с. 21].

Оптимізаційні моделі сприяють вирішенню економічно важливого завдання визначення основних параметрів доцільного, ефективного стану досліджуваного процесу [1]. Більшість розроблених оптимізаційних моделей відносяться до завдань лінійного програмування. Основні переваги такого типу завдань полягають у простоті рішення при традиційній економічній інтерпретації, наприклад максимізації прибутку або мінімізації витрат при обмеженості ресурсів. Однак подібний підхід не виправданий при дослідженні соціально-економічних процесів, оскільки кожна конкретна економічна і соціальна ситуація вносить певні корективи в розвиток процесів, які необхідно враховувати при моделюванні [4].

Оптимізаційна модель має три основних компоненти:

- об'єктивна функція – функція, яка повинна бути оптимізована;
- сукупність змінних рішень – набір значень змінних рішення, за якими цільова функція досягає свого оптимального значення;
- сукупність обмежень, які обмежують значення змінних рішення.

Розрізняють наступні види оптимізаційних моделей прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями [3]:

- моделі прийняття рішень;
- моделі управління проектами;
- моделі розподілу ресурсів;
- логістичні (транспортні) моделі;
- моделі управління запасами;
- моделі (завдання) масового обслуговування;
- моделі (завдання) фінансового аналізу, в т.ч. завдання фінансового менеджменту та аналізу ефективності інвестицій;
- моделі страхування ризиків.

Відповідно до кількості суб'єктів (структурних підрозділів або господарюючих суб'єктів), дії які враховуються в оптимізаційній моделі стратегічного управління можуть бути розділені на три групи (суб'єктна класифікація):

1. Моделі, що описують окремі функції окремих структурних підрозділів господарюючого суб'єкта (моделі функцій).

2. Моделі, що описують взаємодію декількох структурних підрозділів у процесі реалізації ними своїх функцій (моделі операцій).

3. Моделі оптимізації організаційної структури господарюючого суб'єкта, предметом дослідження яких є організаційна структура в цілому, тобто в рамках моделей враховуються всі структурні підрозділи розглянутого господарюючого суб'єкта (всі суб'єкти внутріфірмового управління).

У свою чергу з усієї сукупності моделей прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями можна додатково виділити дві істотні підгрупи моделей:

- моделі порядку виконання операції;
- моделі розподілу ресурсу операції.

Таким чином, способи використання моделей так само різноманітні, як і люди, які їх створюють. За допомогою моделей можна продати ідею або проект, замовити оптимальну кількість синтетичної пряжі або краще організувати роботу гігантської багатонаціональної корпорації. У кожному разі моделі забезпечують структуру для цілісного логічного аналізу. Моделі широко використовуються завдяки тому, що змушують виконати наступні дії:

1. Явно визначити цілі.
2. Визначити і зафіксувати типи рішень, які впливають на досягнення цих цілей.

3. Виявити і зафіксувати взаємозв'язку і компроміси між цими рішеннями.
4. Ретельно вивчити вхідні в них змінні і визначити можливість їх вимірювання.
5. Розібратися, які дані потрібні для кількісного визначення значень змінних і знайти спосіб описати їх взаємний вплив.
6. Усвідомити, які обмеження можуть накладатися на значення цих змінних.
7. Обговорити ідеї, що допомагають членам групи управління у спільній роботі.

Як впливає з перерахованого вище, модель можна використовувати як цілісний засіб для оцінки та обговорення різних варіантів політики компанії, якщо кожен варіант або ряд рішень оцінюється з одних і тих же позицій, згідно з тими ж формулами, що описує взаємозв'язки і обмеження. Більше того, моделі можна перевірити безпосередньо на практиці і вдосконалити, використовуючи досвід, що є різновидом адаптивного навчання та стратегічного управління.

Насамкінець, слід зазначити, що оптимізаційні моделі прийняття стратегічних рішень в управлінні міжнародними машинобудівними компаніями надають менеджерам можливість систематично використовувати потужні аналітичні методи. Такі моделі дозволяють оперувати величезним числом змінних і описувати їх взаємозв'язку.

Література:

1. Васильев Ф.П. Методы оптимизации / Ф. П. Васильев. – М: Филиал пресса. – 2002. – 275 с.
2. Головки Т.В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т.В. Головки, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Замков О.О. Математические методы в экономике. / О.О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. 3-е издание. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2001. – 365 с.
4. Мажукин В.И. Математическое моделирование в экономике / В.И. Мажукин. – М: Флинта, 2005 –345 с.
5. Міщенко А.П. Стратегічне управління. навч. посібник. (Видання друге) / А.П. Міщенко. – Дніпропетровськ.: Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с.
6. Скворчевський О.Є. Оптимізаційні методи і моделі в економіці і менеджменті: текст лекцій з курсу «Економіко-математичні методи та моделі» / О.Є. Скворчевський. – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – 76
7. Стадник В.В. Менеджмент : навч. посіб. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.

Shevchenko I.Yu.

PhD in Economics

Kharkov National Automobile and Highway University, Kharkov, Ukraine

DIAGNOSTICS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE LEADING ENTERPRISES OF AUTOMOTIVE INDUSTRY IN UKRAINE

Шевченко І.Ю.

кандидат економічних наук

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків, Україна

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОВІДНИХ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті здійснено порівняльну діагностику економічного потенціалу деяких провідних автомобілебудівних підприємств України у 2013-2014 рр., зокрема, оцінено економічний стан таких автовиробників як ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»», ПрАТ «Єврокар», ПрАТ «Бориспільський автозавод» і ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»». Розраховано і проаналізовано зміну значень показників ліквідності та оборотності активів, рентабельності діяльності та фінансової стійкості вітчизняних автовиробників в досліджуваній період. Зроблено висновок про значну нестабільність економічного потенціалу провідних підприємств автомобілебудування в Україні.

Ключові слова: *автомобілебудування, автовиробник, економічний потенціал, діагностика*

In the article the comparative diagnostics of the economic potential of some leading enterprises of automotive industry in Ukraine in the period 2013-2014 were conducted, in particular, the economic condition of such automakers as OJSC «Zaporizhia Automobile Building Plant», OJSC «Automobile Company «Bogdan Motors»», CJSC «Eurocar», CJSC «Boryspil Automobile Plant» and OJSC «Plant «Chasov yar buses»» was assessed. The changes of the indicators value of the assets liquidity and assets reversibility, profitability and financial sustainability of domestic automakers in the researched period were calculated and analyzed. It was concluded the significant instability of the economic potential of the leading enterprises of automotive industry in Ukraine.

Keywords: *automotive industry, automaker, economic potential, diagnostics*

Автомобілебудування є провідною підгалуззю машинобудування в Україні. Згідно актуальних даних Державної служби статистики України [1], підприємствами автомобілебудівної галузі нині забезпечується реалізація близько 36% обсягу реалізованої продукції вітчизняного машинобудування та 3% обсягу реалізованої промислової продукції в Україні.

Зазначені дані свідчать про важливість й актуальність проведення досліджень і розроблення теоретико-методичного підґрунтя забезпечення сталого економічного розвитку підприємств автомобілебудування в Україні.

При цьому первісним етапом розроблення концептуального підґрунтя забезпечення сталого розвитку автомобілебудівної галузі є ідентифікація поточного економічного стану, розвитку економічного потенціалу провідних вітчизняних автомобілебудівників.

За інформацією Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [2-9], на протязі останніх восьми років провідними автомобілебудівними підприємствами України є ПАТ «ЗАЗ» («Запорізький автомобілебудівний завод») (м. Запоріжжя), ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»» (м. Київ), ПрАТ «Єврокар» (Закарпатська область, Ужгородський район, с. Соломоново), ПрАТ «БАЗ» (Бориспільський автозавод) (Київська область, Бориспільський район, с. Проліски) і ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»» (Донецька область, м. Часів Яр).

Таблиця 1

Базові показники економічного потенціалу провідних підприємств автомобілебудування в Україні у 2013-2014 рр.*

Показники	Значення показників у 2013 році за виробниками				
	«ЗАЗ»	«БМ»	«Єврокар»	«БАЗ»	«ЧА»»
<i>Блок показників 1. Капітал підприємств</i>					
Статутний капітал, тис. грн.	605970	1101357	234476	3200	2219
Зобов'язання, тис. грн.	1268326	2859061	557660	110362	0
Залишкова вартість основних фондів, тис. грн.	1622230	1301700	43416	71764	6405
Вартість чистих активів, тис. грн.	1734610	588018	449074	-86787	176941
Чисельність працівників, чол.	5735	2075	357	0	149
<i>Блок показників 2. Фінансовий результат господарської діяльності підприємств</i>					
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1743797	1054737	1600556	0	77305
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1549109	1012675	1388878	0	58685
Валовий прибуток, тис. грн.	194688	42062	211678	0	18620
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	2945	-190793	20369	0	31179
Чистий прибуток, тис. грн.	2606	-190793	14307	0	24988
Показники	Значення показників у 2014 році за виробниками				
	«ЗАЗ»	«БМ»	«Єврокар»	«БАЗ»	«ЧА»»
<i>Блок показників 1. Капітал підприємств</i>					
Статутний капітал, тис. грн.	605970	1101357	234476	3200	2219
Зобов'язання, тис. грн.	2138488	2852038	1006792	96377	0
Залишкова вартість основних фондів, тис. грн.	1600267	1268915	39870	77267	6326
Вартість чистих активів, тис. грн.	-1205602	-498604	81146	-110096	202103
Чисельність працівників, чол.	5735	1517	348	207	140
<i>Блок показників 2. Фінансовий результат господарської діяльності підприємств</i>					
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1339645	446379	954987	67201	53567
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1182276	393988	735455	56513	43734
Валовий прибуток, тис. грн.	157369	52391	219532	10688	9833
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	-2794029	-1086622	-361685	-22578	28561
Чистий прибуток, тис. грн.	-2794029	-1086622	-361685	-22578	23345

**Розраховані показники економічного потенціалу провідних підприємств
автомобілебудування в Україні у 2013-2014 рр.****

Показники	Значення показників у 2013 році за виробниками				
	«ЗАЗ»	«БМ»	«Єврокар»	«БАЗ»	«ЧА»»
<i>Блок показників 1. Ліквідність активів і фінансова стійкість підприємств</i>					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,37	0,21	0,81	-0,79	0,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,65	0,66	0,88	-0,14	0,00
Коефіцієнт маневреності власних коштів	2,86	0,53	1,92	-27,12	79,74
Співвідношення позикових і власних коштів	2,09	2,60	2,38	34,49	0,00
<i>Блок показників 2. Оборотність активів підприємств</i>					
Коефіцієнт оборотності коштів	1,01	1,79	3,56	0,00	0,44
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,88	0,96	6,83	0,00	34,84
<i>Блок показників 3. Рентабельність діяльності підприємств</i>					
Рентабельність активів	0,15	-32,45	3,19	0,00	14,12
Рентабельність основних фондів	0,16	-14,66	32,95	0,00	390,13
Рентабельність власного капіталу	0,49	-17,32	8,69	0,00	1405,09
Загальна рентабельність	11,16	3,99	13,23	0,00	24,09
Рентабельність основної діяльності	12,57	4,15	15,24	0,00	31,73
Рентабельність реалізації продукції	0,15	-18,09	0,89	0,00	32,32
Показники	Значення показників у 2014 році за виробниками				
	«ЗАЗ»	«БМ»	«Єврокар»	«БАЗ»	«ЧА»»
<i>Блок показників 1. Ліквідність активів і фінансова стійкість підприємств</i>					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-0,56	-0,17	0,08	-1,14	0,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,18	0,27	0,12	-0,34	0,00
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-1,99	-0,45	0,35	-34,41	91,08
Співвідношення позикових і власних коштів	3,53	2,59	4,29	30,12	0,00
<i>Блок показників 2. Оборотність активів підприємств</i>					
Коефіцієнт оборотності коштів	-1,11	-0,90	11,77	-0,61	0,27
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,21	0,41	4,07	21,00	24,14
<i>Блок показників 3. Рентабельність діяльності підприємств</i>					
Рентабельність активів	231,75	217,93	-445,72	20,51	11,55
Рентабельність основних фондів	-174,60	-85,63	-907,16	-29,22	369,03
Рентабельність власного капіталу	-461,08	-98,66	-154,25	-705,56	1287,11
Загальна рентабельність	11,75	11,74	22,99	15,90	18,36
Рентабельність основної діяльності	13,31	13,30	29,85	18,91	22,48
Рентабельність реалізації продукції	-208,56	-243,43	-37,87	-33,60	43,58
Показники	Зміна значень показників у 2014 році				
	«ЗАЗ»	«БМ»	«Єврокар»	«БАЗ»	«ЧА»»
<i>Блок показників 1. Ліквідність активів і фінансова стійкість підприємств</i>					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-1,93	-0,38	-0,73	-0,35	0,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	-2,47	-0,39	-0,76	-0,20	0,00
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-4,85	-0,98	-1,57	-7,29	11,34
Співвідношення позикових і власних коштів	1,44	-0,01	1,91	-4,37	0,00
<i>Блок показників 2. Оборотність активів підприємств</i>					
Коефіцієнт оборотності коштів	-2,12	-2,69	8,21	-0,61	-0,17
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-0,67	-0,55	-2,76	21,00	-10,70
<i>Блок показників 3. Рентабельність діяльності підприємств</i>					
Рентабельність активів	231,6	250,38	-448,91	20,51	-2,57
Рентабельність основних фондів	-174,76	-70,97	-940,11	-29,22	-21,10
Рентабельність власного капіталу	-461,57	-81,34	-162,94	-705,56	-117,98
Загальна рентабельність	0,59	7,75	9,76	15,90	-5,73
Рентабельність основної діяльності	0,74	9,15	14,61	18,91	-9,25
Рентабельність реалізації продукції	-208,71	-225,34	-38,76	-33,60	11,26

* сформовано автором за даними [10-19]. ** розраховано автором

При цьому, виробництво легковиків в Україні забезпечується такими підприємствами як ПАТ «ЗАЗ», ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»» і ПрАТ «Єврокар»; вантажних автомобілів – ПАТ «ЗАЗ», ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»» і ПрАТ «БАЗ»; автобусів – ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»», ПрАТ «БАЗ» і ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»».

Здійснено дослідження економічного потенціалу вище зазначених автовиробників, скориставшись у якості вихідних значень даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA) [10-19] та основними положеннями методики оцінки економічного потенціалу підприємства, сформованої колективом провідних учених-економістів [20, с. 140-143], наглядно представивши результати діагностики економічного потенціалу провідних вітчизняних автомобілебудівників в табл. 1 і табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 1 і табл. 2, можна прийти до наступних висновків:

- господарська діяльність ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» на 1/3 фінансується з власних коштів і на 2/3 – з позикових коштів. При цьому в досліджуваній період відбулося посилення залежності підприємства від залучення позикових коштів, що наглядно отримало відображення у зменшенні відповідних значень коефіцієнтів ліквідності активів і фінансової стійкості підприємства. Ефективність господарської діяльності є нестабільною: отримавши чистий прибуток у 2013 р., у 2014 р. ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» починає потерпати від збитків;

- ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»», основним джерелом фінансування господарської діяльності якого в обраній для дослідження період є позикові кошти, також потерпає від збитків, які до того ж демонструють стрімку динаміку до зростання (збільшення у 5,7 разів за 1 рік). Про проблемне функціонування підприємства також свідчить різке скорочення обсягів реалізації продукції: у порівнянні з даними 2013 р., у 2014 р. чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 57,7%;

- переважно з позикових коштів фінансується і господарська діяльність ПрАТ «Єврокар». Аналогічно до попередніх автовиробників, у 2014 р. обсяги збуту продукції ПрАТ «Єврокар» скоротилися (на 40,3%), відповідно, відбулося зменшення чистого доходу та валового прибутку. Отримавши чистий прибуток у 2013 р., у 2014 р. ПрАТ «Єврокар» починає потерпати від збитків;

- різною фінансовою залежністю від позикових коштів характеризується ПрАТ «Бориспільський автозавод», активи якого є абсолютно неліквідними, а співвідношення позикових і власних коштів складало у 2013 р. – 34,45 (для порівняння: ПАТ «ЗАЗ» – 2,09, ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»» – 2,60, ПрАТ «Єврокар» – 2,38), а у 2014 р. – 30,12 (для порівняння: ПАТ «ЗАЗ» – 3,53, ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»» – 2,59, ПрАТ «Єврокар» – 4,29);

- значною фінансовою стійкістю характеризується ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»», джерелом фінансування основної діяльності якого є виключно власні кошти. Відсутність залежності від позикових коштів і витрат на сплату відсотків за користування кредитними ресурсами здійснили позитивний вплив не лише на фінансову стійкість підприємства, ліквідність і оборотність його активів, а й на рентабельність господарської діяльності підприємства (підприємство отримує прибуток у досліджувані роки).

Література:

1. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за січень-серпень 2015 року / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.
2. Автотранспорт в Україні (2007) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/wpcontent/uploads/2013/10/Motor_vehicles_Ukraine-07.pdf. – Заголовок з екрану.
3. Автомобільна статистика України (2008) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/stat-book_2008.pdf. – Заголовок з екрану.

4. Статистика виробництва автомобілів та розвитку авторинку України за 2009 р. (по місяцям року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2009>. – Заголовок з екрану.
5. Автомобільна статистика України (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/statbook_2010.pdf. – Заголовок з екрану.
6. Обсяг виробництва автотранспортних засобів в Україні у 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/stat-production_result-2011.pdf. – Заголовок з екрану.
7. Статистика виробництва автомобілів та розвитку авторинку України за 2012 р. (по місяцям року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2012>. – Заголовок з екрану.
8. Статистика виробництва автомобілів та розвитку авторинку України за 2013 р. (по місяцям року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2013>. – Заголовок з екрану.
9. Статистика виробництва автомобілів та розвитку авторинку України за 2014 р. (по місяцям року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2014>. – Заголовок з екрану.
10. Регулярна інформація за 2013 рік. Публічне акціонерне товариство «Запорізький автомобілебудівний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/30384>. – Заголовок з екрану.
11. Регулярна інформація за 2014 рік. Публічне акціонерне товариство «Запорізький автомобілебудівний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/52300>. – Заголовок з екрану.
12. Регулярна інформація за 2013 рік. Публічне акціонерне товариство «Автомобільна Компанія «Богдан Моторс»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/30837>. – Заголовок з екрану.
13. Регулярна інформація за 2014 рік. Публічне акціонерне товариство «Автомобільна Компанія «Богдан Моторс»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/53145>. – Заголовок з екрану.
14. Регулярна інформація за 2013 рік. Приватне акціонерне товариство «Сврокар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/28550>. – Заголовок з екрану.
15. Регулярна інформація за 2014 рік. Приватне акціонерне товариство «Сврокар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/51400>. – Заголовок з екрану.
16. Регулярна інформація за 2013 рік. Приватне акціонерне товариство «Бориспільській автозавод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/32371>. – Заголовок з екрану.
17. Регулярна інформація за 2014 рік. Приватне акціонерне товариство «Бориспільській автозавод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/55914>. – Заголовок з екрану.
18. Регулярна інформація за 2013 рік. Публічне акціонерне товариство «Завод «Часівоярські автобуси»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/22521>. – Заголовок з екрану.
19. Регулярна інформація за 2014 рік. Публічне акціонерне товариство «Завод «Часівоярські автобуси»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/44528>. – Заголовок з екрану.
20. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.

Sakun K. V.

Postgraduate

Kherson State Agricultural University, Ukraine

LOGISTICS COSTS IN PROCUREMENT PROCESS

Сакун К.В.

аспірант

Херсонський державний аграрний університет, Україна

ЛОГІСТИЧНІ ВИТРАТИ В ПРОЦЕСІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The article says about the basic logistics costs in the procurement business, consider ways to reduce logistics costs in procurement and provided specific recommendations on cost control.

Keywords: *logistics costs, procurement business, supply department, to lower costs.*

У статті розглядаються основні логістичні витрати під час закупівельної діяльності підприємства. Розглядаються способи зниження логістичних витрат у закупівлях та надаються певні рекомендації щодо контролю над витратами.

Ключові слова: *логістичні витрати, закупівельна діяльність, відділ збуту, зниження витрат.*

Сучасна економічна ситуація в нашій країні та в світі характеризується зростаючою конкуренцією на ринку товарів і послуг. У більшості випадків товари конкурентів мають однаковий рівень якості, подібні характеристики, однаковий рівень і умови обслуговування, належать до одного цінового діапазону і навіть маркетингові заходи з їх просування надто схожі. Постає питання: як же виділити своє підприємство серед сотні інших, і при цьому не втратити прибуток - основний мотивуючий фактор роботи.

Зниження логістичних витрат - ось відповідь на питання. Їх зниження не тільки зменшить витрати на логістичні операції, принесе додатковий прибуток, але як наслідок дозволить підприємству значно знизити ціни на свою продукцію і за рахунок цього виграти в конкурентній боротьбі.

Логістичні витрати - витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій (розміщення замовлень на поставку продукції, закупівля, складування продукції, транспортування всередині виробництва, проміжне зберігання, зберігання готової продукції, відвантаження, зовнішнє транспортування), а також витрати на персонал, устаткування, приміщення, складські запаси, на передачу даних про замовлення, запаси, поставки [1].

Аналіз структури логістичних витрат в різних галузях промисловості економічно розвинутих країн показує, що найбільшу частку в них займають витрати на управління запасами (20-40%), транспортні витрати (15-35%), витрати на адміністративно-управлінські функції (9-14%). За останнє десятиліття помітне зростання логістичних витрат багатьох західних підприємств на такі логістичні функції, як транспортування, обробка замовлень, інформаційно-комп'ютерна підтримка, а також на логістичне адміністрування.

Важливу роль займають логістичні витрати, пов'язані із закупівельною діяльністю. У країнах з ринковою економікою основною метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва з максимально можливою економічною ефективністю. Однак її досягнення залежить від вирішення цілого ряду завдань. Основу економічної ефективності закупівельної логістики складають пошук і закупівля необхідних матеріалів задовільної якості за мінімальними цінами. У вивченні ринку питання цін - головне, але істотну роль також відіграє аналіз інших факторів, у тому числі можливих логістичних витрат і термінів постачань. Для оптового покупця такий стан справ вимагає точного розрахунку витрат [3].

Одним з найважливіших завдань відділу постачання в найближчому майбутньому має стати робота з постачальниками по орієнтації їх технічних розробок, виходячи з інтересів підприємства. Це вимагає від співробітників відділу знань про потенційні можливості постачальників, їхніх умінні і готовність здійснити необхідну адаптацію продукції, що виробляється. Вимальовуються абсолютно нові завдання відділу постачання: аналіз і координація внутрішніх функцій підприємства - дизайн, виробництво та постачання в

порівнянні з аналогічними функціями постачальників; систематичний аналіз співвідношень між можливостями і цілями внутрішніх і зовнішніх процесів розробки продукції.

Головний недолік [2] традиційної системи закупівель потребує комплексу складів з притаманними їм адміністративними витратами і витратами праці. Основні статті витрат з утримання складів.

1. Обслуговування складських приміщень.
2. Витрати на обслуговуючий персонал.
3. Витрати на транспортні засоби.
4. Збитки від зберігання запасів.

Перераховані статті витрат можуть досягати значних сум, тому система матеріально-технічного постачання постійно оптимізується з погляду пошуків механізмів функціонування, які знижували б потреби у складах до необхідного мінімуму, спрощували процедуру замовлення та отримання предметів постачання, прискорювали швидкодію системи.

Значний вплив на закупівельну логістику має сама організація процесу виробництва в умовах швидкої зміни ситуації на ринку збуту і закупівель.

Правильній орієнтації політики закупівель служить ряд заходів, що встановлюють зв'язок між виробничою програмою, збутом і потребою в матеріалах. Для своєчасної закупівлі матеріалів складається прогноз збуту, якщо він не забезпечений замовленнями клієнтів.

На основі прогнозу складається план збуту. Збут повинен бути збалансований таким чином, щоб виникла етапна виробнича програма. Потім виробнича програма служить введенням для подальшого визначення потреб у матеріалах.

Після того, як визначені обсяг потреб у сировині і комплектуючих виробках, а також структура матеріально-технічного постачання, фірми вибирають спосіб дій і організують поставки.

Логістика закупівель (постачання), будучи першою логістичною підсистемою, являє собою процес руху сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин з ринку закупівель до складів підприємства.

Для ефективного функціонування логістики закупівель необхідно знати, які саме матеріали необхідні для виробництва продукту, скласти план закупівель, що забезпечує узгодженість дій усіх відділів та посадових осіб підприємства за рішенням наступних завдань постачання:

- Аналіз і визначення потреби, розрахунок кількості матеріалів, що замовляються;
- Визначення методу закупівель;
- Узгодженість ціни і укладення договору;
- Встановлення спостереження за кількістю, якістю та термінами поставок;
- Організація розміщення товарів на складі.

Якісне планування та інформаційне обслуговування логістики постачання вирішує також задачу врівноваження протиріччя між необхідністю безперебійного постачання виробництва та мінімізації складських запасів.

У процесі планування закупівель необхідно визначити:

- Яка продукція вимагаються;
- Кількість сировини, які знадобляться для виробництва продукту;
- Час, коли вони знадобляться;
- Можливості постачальників, у яких можуть бути куплені товари;
- Необхідні площі ваших складських приміщень;
- Витрати на закупівлі;
- Можливості організації виробництва деякої продукції на своєму підприємстві.

Вибір методу закупівель залежить від складності кінцевого продукту, від складу комплектуючих виробів і матеріалів. Основними методами закупівель є: - оптові закупівлі; - регулярні закупівлі дрібними партіями; - закупівлі в міру необхідності і різні комбінації перерахованих методів.

Правила аналізу логістичних витрат: 1. Необхідно чітко визначити та обґрунтувати конкретні види витрат, які слід включати в схему аналізу. 2. Визначаються центри зосередження витрат, т. п. Функціональні області бізнесу, де концентруються значні витрати

і де зниження їх рівня може забезпечити підвищення доданої цінності для споживача. 3. Виявляються важливі пункти зосередження витрат в межах кожного центру їх концентрації, т. п. Окремі ділянки в рамках одного центру витрат. 4. Витрати необхідно віднести на конкретні фактори, що мають відношення до оцінки альтернативних дій, і встановити критерій прийняття рішень. 5. Всі витрати розглядаються у вигляді єдиного потоку, супроводжуючого конкретний бізнес-процес. 6. Вартість слід розглядати як суму, яку платить споживач, а не як суму витрат, що виникає в межах підприємства як юридичної особи. 7. Витрати класифікують за ознаками і аналізують будь-яким методом, проводять діагностику витрат. 8. Процес оцінки логістичних витрат залежить від суб'єктивних суджень і рішень, тому що немає однозначних правил визначення того, які витрати включати в аналіз і як їх розподіляти по різних носіях [4].

Способи зниження рівня логістичних витрат:

- проведення переговорів з постачальниками і покупцями по встановленню більш низьких відпускних і роздрібних цін, а також торговельних надбавок;
- надання сприяння постачальникам і покупцям в досягненні більш низького рівня витрат (програми розвитку бізнесу клієнтів, семінари для дилерів);
- інтеграція "вперед і назад" для забезпечення контролю над загальними витратами;
- пошук дешевших замінників ресурсів;
- поліпшення взаємодії підприємства з його постачальниками і споживачами в ланцюзі постачань. Наприклад, координація діяльності підприємства і його партнерів у галузі своєчасної доставки продукції знижує рівень витрат на складські операції, управління запасами, зберігання і доставку готової продукції;
- компенсація зростання витрат в одній ланці ланцюга постачань за рахунок скорочення витрат в іншому;
- використання прогресивних методів роботи для підвищення продуктивності праці співробітників і ефективності діяльності функціональних підрозділів;
- поліпшення використання ресурсів підприємства і більш ефективне управління факторами, що впливають на рівень загальних витрат;
- виключення тих видів діяльності, які не створюють доданої цінності, шляхом аналізу і перегляду ланцюга поставок;
- оновлення найбільш витратних ланок ланцюга поставок при здійсненні інвестицій у бізнес.

Рекомендації з контролю над логістичними витратами:

1. Зусилля концентруються на контролі витрат у місцях їх виникнення.
2. Дані за різними видами витрат обробляються по-різному.
3. Ефективним шляхом до скорочення витрат є скорочення видів діяльності (процедур, робіт, операцій). Спроби знизити рівень додаткових витрат рідко бувають ефективними. Не можна намагатися виконати з низьким рівнем витрат те, що не потрібно було робити зовсім.
4. Ефективний контроль над витратами вимагає, щоб діяльність підприємства оцінювалася в цілому. Для економічної оцінки бізнесу підприємства в цілому потрібно мати уявлення про результати діяльності у всіх функціональних областях логістики.

Література:

1. Миротин Л.Б .. Ташбаев И.Е. Логістика для підприємця: основні поняття, положення і процедури. - М. : ИНФРА-М, 2013.
2. Завдання управління матеріально-технічним постачанням в ринковій економіці / С.А. Баркалов, В.Н. Бурков, П.Н. Курочка, Н.Н. Образцов. М. : ІПУ РАН, 2010.
3. Логістика. / Лукинський В.С., Цвірінько І.А., Малевич Ю.В. - СПб: Издательство СПбГІЕУ, 2012.
4. Логістика / А.М.Гаджінській Москва: Дашков і К, 2008

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Gomanyuk E.K.

postgraduate

Lutsk National Technical University, Ukraine

ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF REGIONAL MARKETS FOR BANKING SERVICES

Гоманюк О.К.

аспірант

Луцький національний технічний університет, Україна

ОЦІНКА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

The article is devoted to searching methods of estimation of the regional markets for banking services. In the article is proposed the author's approach to the assessment of supply and demand of regional markets for banking services. During the assessment was made the analysis of development the regional markets for banking services.

Keywords: *region, regional market for banking services, banking services, development of regional market for banking services, supply and demand.*

Стаття присвячена формуванню методики оцінювання розвитку регіональних ринків банківських послуг. У статті запропоновано авторський підхід до оцінювання попиту та пропозиції. В ході оцінювання було проведено аналіз регіонів на предмет розвитку ринків банківських послуг.

Ключові слова: *регіон, регіональний ринок банківських послуг, банківські послуги, розвиток регіонального ринку банківських послуг, попит, пропозиція.*

Узагальненням теоретичних підходів до розуміння основних аспектів, які впливають та визначають розвиток регіональних ринків банківських послуг є проведення оцінки їх розвитку. Значимою складовою оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг є аналіз їх організаційних та економічних передумов. Варто зауважити, що регіональним ринкам банківських послуг паралельно з територіально-галузевими відмінностями притаманна значна диференціація, що пов'язана з рівнем соціально-економічного розвитку територій. Тому наступним завданням є дослідження аспектів, зорієнтованих на оцінку економічних умов, що відображаються відповідними показниками соціально-економічного розвитку регіонів з врахуванням фінансових, що в кінцевому підсумку допоможе комплексно оцінити розвиток регіональних ринків банківських послуг.

Потрібно зазначити, що дослідження розвитку регіональних ринків банківських послуг проводиться, враховуючи, в першу чергу, регіональні особливості: специфіку територіальної організації регіональних ринків банківських послуг та їх залежність від соціально-економічного розвитку самих регіонів. Зауважимо, що як територіальна організація регіональних ринків так і соціально-економічні особливості регіонів впливають на продукування і споживання банківських послуг. Іншими словами територіальна організація регіональних ринків банківських послуг тісно пов'язана із системою розселення населення та особливостями діяльності юридичних осіб на тих чи інших територіях, тобто зумовлює наявність споживачів, а отже, і формує попит на банківські послуги. Відповідно, пропозиція на банківські послуги залежить від попиту та орієнтується на ті території, де є більша можливість до їх споживання як з боку населення так і з боку юридичних осіб відповідно. Паралельно з цим велике значення надається соціально-економічним, в тому числі фінансовим аспектам, які своїм впливом та дією також формують та визначають попит і пропозицію на регіональних ринках банківських послуг. При цьому регіони наділені значними відмінностями за рівнем соціально-економічного розвитку, що в свою чергу відображається на регіональних ринках. В кінцевому підсумку саме комплексна дія організаційних та економічних компонентів, що підкріплені територіальними та соціально-економічними аспектами впливають і визначають розвиток регіональних ринків банківських послуг.

Наступним кроком дослідження є відбір можливих показників, що характеризують попит та пропозицію, що склалися на регіональних ринках банківських послуг. Дані показники необхідні для дослідження економічної ситуації на ринку та визначатимуться, виходячи з організаційної та економічної компонент (табл.1).

Таблиця 1

Система показників для оцінки економічної ситуації на регіональних ринках банківських послуг

	Показники	
Попит	1.	Чисельність зайнятого населення
	2.	Розподіл населення за віковими групами
	3.	Кількість суб'єктів господарської діяльності, з розбивкою за сферами
	4.	Доходи населення
	5.	Фінансові результати суб'єктів господарської діяльності.
	6.	Інвестиції
Пропозиція	1.	Кількість банківських установ в регіонах: філій, відділень
	2.	Чисельність зайнятих у банківській сфері регіонів
	3.	Активи банківських установ регіону
	4.	Власний капітал банківських установ регіону
	5.	Економічна спроможність регіону (ВРП, промислове виробництво, торгівля тощо)

В складі економічної компоненти пропонуємо акцентувати увагу на ситуації, що складаються на ринку на певний момент або проміжок часу під впливом комплексу факторів. Роль визначальних чинників, котрі формують попит і пропозицію на банківські послуги, відіграють соціально-економічні та фінансові показники, які є результатом господарювання на тій чи іншій території з притаманним для неї економічним середовищем. Для цього відберемо показники необхідні для оцінки економічної ситуації регіонів.

Попит на регіональних ринках банківських послуг формується на основі груп зацікавлених споживачів - з одного боку та їх купівельної спроможності - з іншого. Пропозиція - формується під впливом попиту, але підкріплюється при цьому наявними ресурсами банківських установ та здатністю відтворювати ці ресурси.

Науковці по-різному трактували сутність попиту та пропозиції на ринках банківських послуг. Так Ткачук В.О. вважав, що бажання фізичних та юридичних осіб, підкріплені грошовими можливостями, перетворюється на попит. Також вчений під попитом зазначав кількість банківського продукту (послуг), яку споживачі бажають і спроможні купити на цьому ринку за певну ціну протягом відповідного проміжку часу [5, с.64].

На думку Лютого І.О. попит на ринку банківських продуктів та послуг - це форма вираження потреби, представлені на ньому і забезпечені відповідними коштами. Розмір попиту залежить від ціни на банківські послуги, платоспроможності споживачів, нецінових факторів [3].

Щодо пропозиції на банківські послуги, то вона тісно пов'язана з попитом та є продовженням відомого твердження "попит породжує пропозицію". Під пропозицією Ткачук В.О. розумів ту кількість продукту (послуги), яку виробник бажає та спроможний виробляти та постачати для продажу на ринку за певну ціну впродовж визначеного проміжку [5, с.69].

Науковці Базилевич В.Д. та Попов В.М. стверджували, що пропозиція на ринку банківських послуг - це обсяг банківських продуктів та послуг, який банківські установи хочуть і можуть поставити на цей ринок за різною ціною і за певний проміжок часу [1].

Слід зазначити, що вчені більшою мірою акцентували увагу при вивченні попиту та пропозиції на абсолютних значеннях його розміру, та аналізі рівноважної ціни і не враховували та не вивчали дане питання крізь призму регіональних особливостей. Направляючи дослідження даного питання в русло обраної тематики та враховуючи чинники, які впливають на попит та пропозицію зауважимо, що попит на регіональних ринках банківських послуг - це потреби споживачів в банківському обслуговуванні, які забезпечені певними цілями, відповідними грошовими коштами, активами, що має пряме відношення до територіальних особливостей та відповідно соціально-економічного розвитку

регіонів. В той час як пропозиція на регіональних ринках банківських послуг - це можливість поставляти банківські послуги, що підкріплена попитом, а також здатністю банківських установ відтворювати ресурси в залежності від територіальних особливостей та відповідно соціально-економічного розвитку регіонів.

Зважаючи на залежність та орієнтацію попиту і пропозиції на соціально-економічний розвиток регіонів, дане питання вивчатимемо крізь призму аналізу соціально-економічної привабливості регіонів для розвитку регіональних ринків банківських послуг під впливом показників, котрі у своєму змісті характеризуватимуть як потребу у банківських послугах з боку споживачів так і можливість їх продукувати з боку виробників. В свою чергу, проаналізувавши зазначені вище вимірники, матимемо можливість оцінити розвиток регіональних ринків банківських послуг. Тому на другому кроці необхідно підібрати показники, котрі відобразатимуть соціально-економічну та фінансову привабливість регіонів для розвитку регіональних ринків банківських послуг.

Соціально-економічний аспект пов'язаний з добробутом населення, зростанням прибутків, інтенсифікацією виробництва та стрімким розвитком новітніх технологій, що не може оминати та не відобразитися на функціонуванні регіональних ринків банківських послуг. В той час як фінансовий - обумовлений дотриманням на ринку основних вимог ліквідності та платоспроможності, що дає споживачу основні орієнтири довіри і таким чином стимулює пропозицію.



Рис. 1. Схема оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг за економічною компонентою

Методика оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг через дослідження соціально-економічної та фінансової привабливості регіонів складатиметься з наступних кроків. На першому кроці визначимо соціально-економічні показники, котрі визначають попит та пропозицію на регіональних ринках банківських послуг.

Враховуючи специфіку функціонування регіональних ринків банківських послуг, а також взаємодоповнюваність та взаємозалежність характеристик, що впливають на попит та пропозицію банківських послуг пропонуємо соціально-економічну складову розглянути в руслі єдиної бази показників, котрі в своєму змісті відобразатимуть загальний стан ринку, а отже, нестимуть інформацію про попит та пропозицію на ринку банківських послуг. Так як наявна статистична інформація по банківській діяльності є обмеженою та не обліковується в повній мірі відповідними статистичними органами, особливо це стосується регіонального зрізу, що унеможливує проведення аналізу для повного спектру діючих банківських послуг. Тому, враховуючи ситуацію, пропонуємо провести оцінку опираючись на ті показники, котрі є доступними для аналізу та дозволять сформулювати групи характеристик, що відобразатимуть тенденції попиту та пропозиції на ринку банківських послуг. Кінцевим результатом стане загальна картина привабливості регіонів для розвитку регіональних ринків банківських послуг. Таким чином, подальше дослідження буде проводитися за наступною схемою (рис. 1).

При цьому об'єктами дослідження виступатимуть регіони України, які вважаються місцем функціонування регіональних ринків банківських послуг. Характеристиками, за допомогою яких визначатимемо особливості розвитку, слугуватимуть групи економічних показників. Оцінку розвитку регіональних ринків банківських послуг здійснюватимемо через попереднє обчислення зведених показників, котрі визначають соціально-економічну та фінансову складові регіонального ринку. В кінцевому результаті, опираючись на організаційну та економічну компоненту обчислимо інтегральний індекс рівня розвитку регіональних ринків банківських послуг та проведемо поділ регіонів за рівнем їх розвитку. Запропонований підхід допоможе не лише оцінити існуючий рівень розвитку регіональних ринків банківських послуг, але і створить підґрунтя для прийнятті подальших управлінських рішень з метою покращення їх функціонування.

Отримані результати дослідження є наслідком існуючих територіальних диспропорцій, в основі яких лежить цілий ряд чинників. Це і непропорційне забезпечення регіонів банківськими установами, нерівномірний розподіл банківських капіталів та активів, значна диференціація в соціально-економічному житті регіонів та його населення тощо. Таким чином, запропонована методика оцінки розвитку створить можливість охарактеризувати кон'юнктуру регіональних ринків банківських послуг за допомогою кількісних характеристик В свою чергу опираючись на проведений аналіз маємо всі підстави звернути увагу на необхідність пошуку нових підходів в організації банківської діяльності на рівні регіонів, що допоможе не лише вирівняти існуючий дисбаланс, але сприятиме підвищенню економічно-соціальних процесів територій.

Література:

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: [Електронний ресурс]: [Підручник] / В.Д. Базилевич, В.М.Попов, К.С.Базилевич, Н.І.Гражевська. - К.: Знання-Прес, 2008. - 719с. - Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1584072039904/politekonomiya/ekonomichna_teoriya_politekonomiya_-_bazilevich_vd.
2. Дзюблюк, О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 23-36.
3. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: Підручник/ І.О.Лютий, О.О.Солодка. - К.: Центр учбової літератури, 2010. 776с.
4. Лютий І.О, Юрчук О.М. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг: монографія/ І.О.Лютий, О.М.Юрчук. - К.:Знання,2011.- 357с.
5. Ткачук В.О. Маркетинг в банку [Підручник] / В.О.Ткачук - Тернопіль: "Синтез-Поліграф", 2006.- 225с.

Horbach L.N.

Ph.D., Associate Professor

Volyn Institute named after V. Lypynskiy MAUP, Ukraine

THE EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS ON THE THEORY OF REGIONAL DEVELOPMENT

Горбач Л.М.

к.е.н., доцент

Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

The article deals with the essence, characteristic features and peculiarities of development of the directions and theories of a regional development. The author shows and analyzes the contribution of the representatives of different schools and directions into the development of regional theories. The focuses on the main directions in the theory of regional development.

Keywords: *regional development, economic development of regions, the regional theory, the concept, the neoclassical theories, theories of cumulative growth, the theory of competitive development, modern theory.*

У статті розглядаються сутність, характерні риси й особливості розвитку напрямків і теорій регіонального розвитку. Висвітлено і проаналізовано внесок представників різних шкіл і напрямків у розвиток регіональних теорій. Автор зосереджує увагу на основних напрямках теорій регіонального розвитку.

Ключові слова: *регіональний розвиток, економічний розвиток регіонів, регіональна теорія, концепція, неокласичні теорії, теорії кумулятивного росту, теорії конкурентного розвитку, сучасні теорії.*

Досліджуючи еволюцію наукових пошуків щодо вирішення проблем економічного зростання регіонів, можна виокремити декілька парадигм, які змінюють одна одну. Теорії регіонального розвитку систематизуються і класифікуються відповідно до принципів, факторів і кола проблем, які потрібно вирішити, а тому поділяються на такі основні напрямки: неокласичні – ґрунтуються на виробничій функції; посткейнсіанські (кумулятивні) – синтез неокейнсіанських, інституціональних та економіко-географічних моделей; сучасні теорії (таблиця 1).

У деяких джерелах цей поділ доповнюється теоріями і моделями росту за рахунок конкурентних переваг. Класифікація цих найпоширеніших напрямків і теорій регіонального розвитку є дещо умовною, оскільки не повною мірою охоплює всі наявні теоретичні підходи до регіонального розвитку.

Розвитку сучасних моделей передували дослідження класиків. Так, попередниками неокласичних моделей і теорій регіонального розвитку були праці представників німецької школи просторової економіки, зокрема штандортні теорії розміщення, які виникли у ХІХ ст. [4].

Формування теорій розміщення пов'язано із Й.Тюненом, який вперше обґрунтував наявність об'єктивних закономірностей розміщення сільськогосподарського виробництва, використав метод абстрагування від реальної дійсності (регіональне моделювання) і запропонував математичну формулу для визначення оптимального розміщення виробництва.

На його думку, оптимальною схемою розміщення сільськогосподарського виробництва є система концентричних поясів (так звані кільця Тюнена) різного діаметра навколо центрального міста, які розділяють зони розміщення різних видів сільськогосподарської діяльності. Основним критерієм оптимізації розміщення виступають транспортні витрати.

Німецький учений В. Лаунхардт також вважав транспортний фактор вирішальним для розміщення промислових підприємств і розробив метод знаходження пункту оптимального розміщення окремого промислового підприємства відносно джерел сировини і ринків збуту продукції, який отримав назву вагового або локаційного трикутника. Учений обґрунтував правильний вибір місця для розміщення промислових підприємств мінімізацією транспортних витрат на сировину, допоміжні матеріали і готові вироби.

Основні теорії і моделі регіонального економічного розвитку

Напрямки теорій	Назви теорій	Представники	Характеристика та основні ідеї напрямку
Класичні	Теорії розміщення виробництва		Вивчення одного окремо взятого промислового чи сільськогосподарського підприємства; припущення, що дані за всіма факторами розміщення можна зібрати, узагальнити й отримати точну відповідь про найвигідніше місце розміщення виробництва; введення в обіг поняття «економічний простір»; виділення «фактора відстані» на основі підходів до його мінімізації (витрат).
	Теорія сільськогосподарського штандорта	Й.Тюнен	
	Теорія регіонального штандорта	В.Лаунхардт	
	Теорія промислового штандорта	А.Вебер	
	Теорія просторової економічної рівноваги	А.Льош, У.Айзард	
	Теорія центральних місць	В.Кристаллер	
Неокласичні	Теорія промислового району	А.Маршалл	Врахування кількісних і якісних характеристик наявних ресурсів; покращення економічного становища найменш розвинутих регіонів та їх зближення (конвергенція) з передовими регіонами завдяки переміщенню капіталу з високорозвинутих регіонів до менш розвинутих. Теорія ґрунтується на виробничій функції зі спадною і постійною віддачею масштабу, зближення (конвергенції) регіонів, міжрегіональної торгівлі і міжрегіональної мобільності факторів виробництва (капіталу, праці, природних ресурсів), збалансованого (сталого) розвитку, умов вільної конкуренції.
	Теорія регіонального зростання	Х.Зібберт	
	Теорії конвергенції	Р.Солоу, Р.Барро, Сала-і-Мартін, Т.Сван	
	Моделі мобільності виробничих факторів	Дж.Бортс	
Кумулятивні	Теорія полюсів росту	Ф.Перру, П.Потьє, Ж.Будвільль, Х.Ласуен	Врахування умов функціонування території (врахування спеціалізації господарської діяльності й ефекту масштабу) як основних факторів розвитку. Передбачає виникнення центрів росту і канали його поширення в просторовій економіці, дифузю нововведень, розвиток периферійних територій, постійну віддачу від масштабу, нерівномірне зростання в умовах вільної конкуренції. До просторових факторів росту відносяться спеціалізація або територіальний поділ праці, «полюси росту», міські агломерації, інновації і канали їх поширення, розміщення факторів виробництва, транспортні витрати й індивідуальні особливості регіонів.
	Теорія «центр-периферія»	Дж.Фрідман	
	Теорія прямого й оберненого зв'язку	А.Хіршман	
	Модель дифузії нововведень	Й.Шумпетер, Т.Хегерstrand, П.Хаггет	
	Модель «вулкана»	Х.Гірш	
	Модель міської агломерації	Х.Річардсон	
	Концепція «взаємної і кумулятивної обумовленості»	Г.Мюрдаль	
Сучасні	Теорія регіональних кластерів	М.Портер, М.Енрайт	Врахування таких факторів як внутрішні джерела росту, ринки (як територіальна основа розміщення фірм), визначення можливих шляхів зближення регіонів, віддача від виробництва послуг, організація промислових і регіональних кластерів, розвиток інновацій.
	Теорія знаннєвої економіки	Р.Кроуфорд, Д.Куа	
	Теорія «нвої економіки»	К.Келлі	
	Теорія сталого розвитку	Г.Дейлі, Д.Л.Медоуз, Д.Х.Медоуз, П.Г.Олдак	
	Теорія конкурентних переваг	М.Портер, М.Енрайт, С.Розенфельд, М.Сторпер	

Джерело: складено автором на основі [1, с. 125; 2, с. 671, 673; 3, с. 46, 49]

Основоположником теорії розміщення промисловості є А.Вебер, який у праці «Теорія штандорта промисловості» (1909 р.) визначив і проаналізував основні фактори, які впливають на розміщення окремо взятого промислового підприємства (транспортні витрати (основний), витрати на робочу силу, агломерації) та запропонував основний критерій оптимальності розміщення – мінімізацію сумарних витрат виробництва і збуту. А.Вебер розробив першу багатофакторну теорію розміщення промислового підприємства, яка ґрунтувалася на методах кількісного аналізу (математичне моделювання).

У подальшому теорії штандортів розвивалися В.Кристаллером, який є засновником теорії розселення (книга «Центральні місця в Південній Німеччині»). Учений створив і обґрунтував теорію «центральних місць», тобто місць (економічних центрів), які забезпечують навколишній простір (зони збуту) товарами та послугами. На його думку, ці зони з часом мають тенденцію оформлюватися в правильні шестикутники (бджолині стільники), а вся заселена територія покривається суцільними шестикутниками (так звана

кристалерівська решітка). Саме тому мінімізується середня відстань для збуту продукції або поїздок в центри для покупок й обслуговування. Крім того, В.Кристаллер визначив роль міст і агломерацій у формуванні ієрархічної територіальної структури країни. Це перша теорія про розміщення системи населених пунктів (центральної місць) у ринковому просторі.

В економічну теорію просторовий фактор вніс У. Айзард, який є найвидатнішим представником, так званої, регіональної науки. Крім того, У.Айзард сформулював загальну теорію залежностей у розміщенні промисловості, формуванні міської мережі, розвитку торгівлі, ввів в обіг термін «регіональна наука», створив інтегральну модель територіальної проєкції соціально-економічного життя суспільства, в якій основним елементом виступають споживчий попит і його географічний розподіл, а також наявність різноманітних економічних ресурсів. Поєднання цих факторів визначає економічний ландшафт території [5].

А.Льош розробив теорію економічного ландшафту (книга “Просторова організація економіки”, 1939 р.), в якій теоретичні проблеми розміщення господарства розглядалися загалом, у масштабі всієї країни. Вченим розроблена перша теорія просторової економічної рівноваги та математично обґрунтовано ринкове функціонування системи виробників і споживачів, в якій кожна економічна змінна прив’язана до певної точки простору. Основними елементами рівнянь моделі рівноваги є функція попиту і витрат.

Класичні штандортні теорії в 20-і роки ХХ ст критикувалися багатьма вченими, бо в них розглядається абстрактна ізольована територія, на якій передбачається наявність усіх необхідних ресурсів, ігноруються взаємозв’язки між галузями, зовнішня торгівля, диференціація цін на ресурси тощо.

У межах неокласичних теорій відмінності в темпах росту окремих регіонів пояснюються існуванням у кожній території власних конкурентних переваг: сукупності ресурсів – трудових, капітальних, природних, технологічних тощо.

Неокласичні теорії ґрунтуються на чинниках, які визначають виробничий потенціал території з додаванням просторових факторів. При цьому регіони розглядаються як одиниці виробництва, між якими за допомогою факторів може виникнути взаємозв’язок і рівновага.

Основоположником неокласичного напрямку вважається А.Маршалл, який обґрунтував теорію промислового району на основі аналізу теорії штандортів, яка описувала розміщення окремих виробництв і яка згодом трансформувалася в теорію промислових районів.

Більшість дослідників одностайні в думці, що ранні неокласичні теорії і моделі (Дж.Борте, Дж.Стейн) ґрунтувалися на теорії національного росту і пояснювали регіональне зростання виключно впливом динамічних факторів: величиною й ефективністю капіталу, чисельністю й якістю трудових ресурсів, наявністю ресурсної бази і вдосконаленням технології. Водночас просторові фактори не враховувалися.

Пізніші дослідження, зокрема моделі Р.Холла і Ч.Джонса вже враховують традиційні виробничі фактори росту (фізичний, людський капітал, праця) та соціальні, інституціональні, політичні фактори, а також географічне положення країни. А в теорії регіонального зростання Х.Зіберта використовується виробнича функція, де об’єм потенційно можливого виробництва в регіоні ставиться у залежність від таких видів затрат як капітал, праця, земля й об’єм технічних знань. Тобто, з метою врахування географічних особливостей регіону, Х.Зіберт, крім традиційних виробничих факторів, додає до своєї моделі транспортні затрати і соціальні фактори.

Теорії кумулятивного росту ґрунтуються на інтеграції неокейнсіанських, інституціональних і просторових моделей. Основні ідеї, закладені авторами цих теорій є дещо відмінними від неокласичних, зокрема у них наголошується на тому, що ріст економіки відбувається нерівномірно («поляризований розвиток»), внаслідок чого диференціація в розвитку регіонів не тільки не скорочується, а навіть зростає. Водночас, завдяки «дифузії інновацій» можливе деяке зближення в рівнях розвитку регіонів [6, с. 164].

Основу їх моделей становлять положення про виникнення центрів росту в просторовій економіці. Базовою серед моделей цього напрямку є модель Г.Мюрдаля, в якій за допомогою спеціалізації й ефекту масштабу вчений вивів закономірність, що незначні переваги територій (які можуть бути названі полюсами росту) з часом можуть призвести до посилення їх розвитку, водночас як відстаючий регіон може стати ще відсталішим. Саме тому він робить висновок, що ріст економіки відбувається нерівномірно й рівні економічного розвитку територій не зближуються.

У теорії «прямого й оберненого зв'язку» А. Хіршман обґрунтовує, що ріст економіки в країні відбувається незбалансовано, але він може дати стимул для мобілізації потенційних ресурсів в інтересах розвитку. Такий ріст передбачає надлишок тих ресурсів і якостей, нестача яких служить першопричиною відсталості. Також він приходить до висновку, що просторовий ріст економіки в країні відбувається нерівномірно, внаслідок чого рівні економічного розвитку територій зближуються, але не вирівнюються [6, с. 165].

Класиком теорії “центр-периферія”, запропонованої в кінці 60-х рр. ХХ ст вважається Дж.Фрідман. У книзі «Політика регіонального розвитку» він стверджував, що економічний ріст концентрується виключно у містах.

Представник британської школи Х.Річардсон також звертав увагу на агломераційний ефект, який утворюється внаслідок скупчення міст, які стають великими промисловими центрами, своєрідними “полюсами зростання”. Він вважав, що регіональна агломерація стимулює технічний прогрес і ріст продуктивності праці, а також впливає на процеси розміщення підприємств. На його думку, локалізація виробництва в певних центрах зумовлена немобільністю частини природних ресурсів.

На початку 50-х років минулого століття на Заході набула розвитку ідея створення «полюсів зростання», яка ґрунтувалася на теорії інновацій Й.Шумпетера. Подальший розвиток ця теорія отримала у наукових розробках напрямків, пов'язаних з урбаністичними концепціями “полюсів зростання” і «вісей розвитку».

Так, основні положення теорії «полюсів зростання» були викладені у праці французького вченого Ф. Перру «Економічний простір: теорія та застосування» (1950 р.). Вчений під полюсами росту розумів галузі промисловості, які компактно розміщені і динамічно розвиваються та породжують ланцюгову реакцію виникнення і росту промислових центрів. Ця теорія ґрунтується на таких постулатах: домінуючої економіки, гармонійного росту і всезагальної економіки.

Ефект домінування, згідно якого економічний ріст визначається розвитком передових галузей, які створюють нові товари і послуги, Ф.Перру визначає як такий, що впливає на зміни змісту і форм відносин між економічними одиницями і який призводить до поляризації виробництва навколо «полюса росту» (галузі), де економічні одиниці вбудовуються в галузь і проявляють себе як частина цілого [7, с. 81]. В результаті на таких територіях відбувається концентрація підприємств і виникають великі промислові центри, а управління економікою здійснюється за галузевим принципом і передбачає центральну роль державного регулювання [8, с. 166].

Зазначена теорія підсилює теорію центральних місць В.Кристаллера, використовуючи сучасні досягнення економічної науки, зокрема, метод «витрати-випуск» В.Леонтєва, а також близька до теорії виробничо-територіальних комплексів Н.Н.Колосовського. Ця концепція пізніше стала пріоритетом регіонального планування.

Оскільки розвиток виробництва є нерівномірним у всіх галузях господарства, то на думку Ж.-Р.Будвілля існують, так звані, “пропульсивні” галузі, які є стимулом розвитку для всієї економіки і є не що іншим, як “полюсами розвитку”. Через систему взаємозв'язків В.Леонтєва “витрати-випуск” ефект нововведення передається на все господарство. Концентрація виробництва призводить до зосередження пропульсивних галузей у певній точці – “центрі (полюсі) зростання”.

Розробки Ф.Перру, Ж.Будвілля, П.Кругмана, Г.Мюрдаля послужили методологічною базою для формування механізмів регіонального управління. Теорія полюсів і центрів росту

є найбільш поширеною серед сучасних теорій і займає провідне місце за спробами конкретного практичного застосування.

З теорією полюсів росту тісно зв'язана теорія П.Потье, який досліджуючи територіальну концентрацію продуктивних сил, звернув увагу на поліцентричні міські агломерації і запропонував концепцію “вісей розвитку” [9, с. 90]. Вчений обґрунтував ідею про те, що розвиток передається вздовж головних транспортних каналів, які з'єднують між собою важливі промислові центри.

У розвиток теорії розміщення значний вклад вніс Т.Хегерstrand (праця “Дифузія інновацій як просторовий процес”, 1953 р.). Досліджуючи процес створення і поширення інновацій, він розробив теорію дифузії (поширення, розсіювання) інновацій, тобто визнання факту дифузії в ринковій економіці досягнень науково-технічного прогресу, які стихійно поширюються в економічному просторі. Суть цієї теорії полягає в тому, що ефективна дифузія інновацій є основною сталою розвитку територій [8, с. 166].

Завдяки цій дифузії можливе зближення в рівнях розвитку регіонів. Ця теорія застосовується для розвитку територій, які не відносяться до полюсів чи осей росту. Вона ґрунтується на переміщенні інновацій між окремими територіями, які розрізняються за рівнями розвитку.

З теорією дифузії нововведень пов'язане формування технопарків і технополісів, які забезпечують максимальне поширення інновацій за рахунок рівномірного розміщення фірм, що виробляють наукомісткі види продукції.

Модель «вулкана» Х.Гірша є синтезом теорії полюсів росту і дифузії інновацій. Суть моделі полягає в тому, що нововведення як і вулкани, то затухають (тоді розвинутий центр може перетворитися в депресивний регіон), то відбувається виверження лави у вигляді нововведень (тоді зростає добробут). При цьому вчений звертає увагу на періодичність імпульсів нововведень.

У сучасних теоріях регіон розглядається як багатофункціональна й багатоаспектна система. На сьогодні теорії регіонального росту представлені новими підходами. Так, розвитку набули теорії конкурентних переваг, економіки, що ґрунтується на знаннях, «нової економіки», сталою розвитку, соціального капіталу території, регіональних кластерів та інші. Зупинимось лише на окремих аспектах цих теорій.

Основні положення теорії конкурентних переваг закладені М.Портером і ґрунтуються на тому, що регіональний розвиток можливий при умові підвищення територіальної конкуренції. Адже посилення мотивації регіонів до розкриття власного потенціалу може призвести до збільшення привабливості і збалансованого економічного росту регіону.

Теорія конкурентоспроможності, до якої відноситься концепція регіональних промислових кластерів (М.Портер, М.Енрайт, С.Розенфельд, М.Сторпер), вивчає конкурентні переваги фірм та їх об'єднань (кластерів, ТНК) на світовому ринку.

Кластерна теорія набуває значного поширення і розвитку на початку 90-х рр. ХХ ст. у зв'язку з обмеженням потенціалу конкурентоздатності великих інтегрованих компаній на глобальних ринках. Теорія кластеризації ґрунтується на теорії конкурентних переваг М.Портера, концепції регіональних кластерів М.Енрайта, теорії промислових регіонів А.Маршалла й італійських промислових округів П.Бекатні.

На сьогодні у наукових публікаціях чітко прослідковується теза про те, що сучасне суспільство трансформується в економіку знань. Тобто йдеться про новий напрям, який ґрунтується на новітніх досягненнях у сфері інформаційних і комунікаційних технологій.

За визначенням експертів ООН, економіка знань, – це економіка, в якій знання створюються, поширюються і використовуються для забезпечення господарського росту і міжнародної конкурентоздатності країни.

Термін «економіка, що ґрунтується на знаннях» одним із перших використав Д.Куа [10]. На сьогодні багато вчених, зокрема Р.Кроуфорд [11], В.Іноземцев [12] називають сучасне суспільство «суспільством знань», розрізняючи при цьому поняття «знання» й «інформація», та підкреслюючи, що важливим виробничим фактором стає не інформація, як

набір даних про існуючі явища і процеси, а знання, які представляють собою інформацію, отриману і засвоєну людиною.

В останні роки у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі акцентується увага на формуванні нового типу економіки – «нової економіки», яка зводиться до фіксації кількісних параметрів нового господарського порядку. Так, «нова економіка – це квінтесенція якісних зрушень, які мають іншу (порівняно з традиційним індустріальним господарством) економічну природу. Відповідно концептуальні основи й економічна природа цього економічного феномену можуть бути розроблені тільки на базі діалектичного методологічного підходу [13]. Як відзначається у наукових джерелах, «нова економіка» пов'язана з формуванням людського капіталу, який володіє значним творчим потенціалом і високим рівнем інтелекту, про що говорить К.Келлі у своїй відомій роботі «Нові правила для нової економіки» [14].

Актуальним і важливим є визначення стартових передумов окремих країн та регіонів світу щодо нинішніх можливостей їх переходу до моделі сталого розвитку. Сталий розвиток, як нова парадигма розвитку цивілізації, характеризує якісно новий етап еволюції регіональних систем, що виявляється в узгодженні економічних, екологічних та соціальних інтересів регіонального розвитку.

Таким чином, вивчення еволюції наукових поглядів щодо регіонального розвитку дозволяє зробити висновок про зміну парадигм, які так чи інакше зв'язані з розміщенням виробництва. На сьогодні найбільшого поширення отримала сучасна регіональна парадигма, яка ґрунтується на наділленні регіону різним концептуальним змістом (регіон-квазідержавна, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок, регіон-соціум) [9, с. 13].

Теоретичні моделі і концепції представників неокласичного напрямку регіональної науки внесли впорядкованість у процеси розміщення виробництва; постулати і концепції теорії кумулятивного росту пояснюють регіональний ріст впровадженням інноваційних технологій, кваліфікованою працею.

Перевагою нових теорій регіонального розвитку є те, що вони доповнюють і розвивають існуючі, корелюють із теоріями і концепціями просторового розвитку, розміщення продуктивних сил, економічного росту.

Література:

1. Гусейнов А. Г. Основные направления развития и подходы в теории региональной экономики в развитых странах / А. Г. Гусейнов // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 8. – С. 125-132.
2. Возняк Г. В. Сучасні теорії та парадигми регіонального розвитку: практичний вимір для України / Г. В. Возняк // *Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О.Сухомлинського*. – 2015. – Вип. 5. – С. 671-677.
3. Гаджиев Ю. А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития / Ю. А. Гаджиев // *Экономика региона*. – 2009. – № 2. – С. 45-62.
4. Горбач Л. М. Теорії та концепції економічного розвитку регіонів: суть, значення та генезис / Л. М. Горбач // *Вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки*. – 2007. – № 12. – С. 153-157.
5. Блауг М. 100 великих економістів після Кейнса / М. Блауг. – М.: Омега-Л, 2009. – 384 с.
6. Пономаренко Г. Н. Сравнительная характеристика теорий регионального развития / Г. Н. Пономаренко // *Terra Economicus*. – 2012. – Т. 10. – № 1. – Часть 3. – С. 163-165.
7. Перру Ф. Экономическая пространство: теория и приложения / Ф. Перру // *Пространственная экономика*. – 2007. – № 4. – С. 81.
8. Ерохин М. А. Место кластерной теории среди современных подходов к региональному развитию / М. А. Ерохин // *Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки*. – 2001. – Т. 11, выпуск 4. – С. 166.
9. Дорогунцов С. І. Екосередовище і сучасність. Т. 4. Стратегія регіонального розвитку і екосередовище: Монографія / С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
10. Quah D. T. Growth and Wealth Creation in the Weightless Knowledge-Based Economy / D. T. Quah // *Economic Papers*, 1998, October. – P. 73.
11. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors / R. Crawford. – N.Y.: Harper Business, 1991. – P. 10.
12. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики / В. Иноземцев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 3. – С. 3.

13. Мидлер Е. А. Новая экономика в системе глобализационных императивов развития / Е. А. Мидлер // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 1. – Часть 3.
14. Kelly K. New Rules for the New Economy. The Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – N.Y., 1998.

Gret G. P.

Ph.D., associate professor

Yaremenko I.O.

student

National Technical University of Ukraine "KPI", Ukraine

BOOKSTORE IN THE STRUCTURE OF PUBLISHING RETAIL SALES DISTRIBUTION NETWORK UKRAINE

Грет Г.П.

к.е.н., доцент

Яременко І.О.

студент

Національний Технічний Університет України «КПІ», Україна

КНИГАРНЯ ВИДАВНИЦТВА В СТРУКТУРІ РОЗДРІБНОЇ КНИГОТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ УКРАЇНИ

The article describes the current state of bookselling in Ukraine. Particular attention is paid to the functioning of bookstore of independent Ukrainian publishing company "Torch", the benefits and features of its activity compared with other kinds of booksales distribution network are revealed .

Keywords: publishing company, bookstore, book distribution, book trade, sale .

В статті охарактеризовано сучасний стан книго розповсюдження України. Особлива увага приділена функціонуванню книгарні українського незалежного видавництва України «Смолоскип», виявлено переваги та особливості її діяльності порівняно з іншими видами книготорговельної мережі.

Ключові слова: видавництво, книгарня, книго розповсюдження, книжкова торгівля, продаж.

Роздрібна книжкова торгівля є важливим шляхом забезпечення споживача необхідною йому книгою, яка є специфічним товаром, що має матеріальну і духовну цінність, є основою культурного розвитку людини. Це відрізняє її від будь-якої іншої продукції та робить особливою. Книгарні відіграють вирішальну роль у розповсюдженні друкованої продукції. Тому актуальним уявляється виявлення особливостей та специфіки продажу книг книгарнями, що створюються при видавництвах.

Метою публікації є характеристика сучасного стану книгорозповсюдження в Україні та визначення місця книгарні видавництва в структурі української роздрібно-книготорговельної мережі.

Проблемами організації діяльності та функціонування підприємств роздрібно-книготоргівлі в Україні займаються такі науковці та практики: О.М. Афанасенко, О.В. Афонін, М.О. Гнатюк, С.М. Дайновська, брати Капранови, М.І. Сенченко, М.С. Тимошик та інші.

Роздрібна книжкова торгівля є важливою ланкою книгорозповсюдження. За її допомогою неперіодичні видання потрапляють безпосередньо від виробника до споживача зручним для нього способом. Головна відмінність роздрібно-книжкової торгівлі від гуртової, полягає в тому, що вона є заключним етапом сфери товарного обігу, тобто продукція доходить до споживача для некомерційного використання. В Україні діяльність роздрібно-книготорговельної мережі регулюється Законом України «Про видавничу справу» з уточненнями і доповненнями 2013 р., Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо державної підтримки книговидавничої справи в Україні» (2008), Господарським кодексом України, Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування, Правилами роздрібно-книготоргівлі непродовольчими товарами [1].

Роздрібна книжкова торгівля здійснюється різними способами. Найоптимальнішим є стаціонарний продаж товарів через книгарні, павільйони та відділи у супермаркетах [2].

Книжкові магазини продають не лише книги, а і канцелярські та шкільно-письмові товари. Вони забезпечують комфортні умови вибору книг, широкий асортимент, мають відповідне обладнання, високий рівень кваліфікації працівників, проводять рекламні заходи. Невеликі магазини, як правило, розташовані в спальних районах і працюють без вихідних. Саме таке розміщення і режим роботи підвищує їхню конкурентоздатність, хоча невеликий асортимент змушує власників підвищувати торговельну націнку. Книгарні здійснюють діяльність самостійно або об'єднуються в мережі, які діють в Україні – «Буква», «Читай-город», «КС», «Книгарня Є», Будинок книги та інші. Більшість з них – російські. В асортименті їхніх книгарень із 40000 назв лише 20% становлять книги, випущені в Україні. Українська мережа «Книгарня Є» налічує 12 книгарень на території нашої держави, її асортимент складає близько 20000 назв, поширює продукцію, виготовлену українськими видавництвами, хоча споживачі можуть знайти видання англійською, німецькою, російською та іншими мовами.

У сучасних умовах конкуренції основною метою діяльності книгарень стали не задоволення попиту населення на літературу та передача культурного надбання, а отримання прибутку для «виживання» на ринку.

У багатьох супермаркетах України поряд з продовольчими та промисловими товарами функціонують відділи продажу друкованої продукції, де реалізуються періодичні та неперіодичні видання. Як правило, в них досить лояльні ціни, що приваблюють споживача.

Позамагазинна торгівля включає напівстаціонарну, пересувну, поштову, електронну торгівлю. На вулицях, в місцях масового скупчення людей – біля зупинок, діють кіоски з невеликим асортиментом популярної, художньої, дитячої, краєзнавчої літератури чи на підприємствах і в навчальних закладах – спеціальної книги. Водночас в підземних переходах та на вулицях, функціонують лотки з книгами. Такий спосіб розповсюдження є досить зручним, оскільки люди, йдучи на роботу чи повертаючись до дому, можуть придбати необхідні видання чи пресу. Активно розвивається продаж книг через Інтернет-магазини. Покупцю зручно обрати книгу, не виходячи з дому і не мати необхідності виїздити за нею. Книга – товар, що має низькі шанси зіпсуватися в дорозі, тому якість книги не зміниться при замовленні через Інтернет. Продавцю зручно розповсюджувати книги таким способом, оскільки вони не потребують спеціальних умов зберігання та не мають терміну зберігання, є компактними і зручними для перевезення та доставки.

Незважаючи на швидкий розвиток технологій в наш час та поширення Інтернету, в країні залишаються сільські регіони, які не мають доступу до книготорговельної мережі. В таких місцях діє звичайна пошта, яка і стає засобом отримання книг. Для підприємців це стало нішею на ринку продажу книг, оскільки кожна людина, незалежно від місця проживання, має змогу купити бажану книгу завдяки доставці Укрпоштою. Крім того оплата книг відбувається після отримання посилки. Видавництво "Фоліо" вже досить давно поширює книги шляхом форм-замовлень у своїх буклетах через пошту. «Клуб сімейного дозвілля», маючи мережу кіосків і невеликих книгарень по країні, теж використовує поштову торгівлю, поєднуючи два канали збуту. Таким чином видавництва мають змогу продавати книги за власними цінами без посередників.

Згідно з даними Держкомтелерадіо станом на кінець грудня 2014 року в Україні функціонує 9 177 об'єктів роздрібної торгівлі книжковою продукцією, в т.ч. книжкових магазинів – 1 318, книжкових кіосків та книжкових прилавків – 7 859. Протягом 2014 року кількість об'єктів роздрібної торгівлі книжковою продукцією в Україні порівняно з 2013 роком зменшилась на 1227 одиниць [3]. Така тенденція пояснюється такими чинниками, як відсутність державної підтримки видавничої справи та моди на читання, важкий економічний стан в країні, конкуренція електронних книг.

Новим каналом поширення книг є книжкові виставки та ярмарки. Можливість продати книги без посередників (без зайвих затрат) стимулює видавців та торговців брати участь у них. Найбільш масштабним серед 15 українських книжкових виставок-ярмарків є «Форум видавців у Львові», який проходить з 1994 року, Книжковий Арсенал у Києві (2011

р.), спеціалізований дитячий книжковий ярмарок "Форум видавців - дітям", ярмарок "Зелена хвиля" в Одесі (2007 р.).

У зв'язку із знищенням радянської книготорговельної мережі, повільного створення нової роздрібно-книжкової торгівлі видавництва змушені займатися непритаманною їм діяльністю – розповсюдженням книг. У 2010 р. таку книгарню створило видавництво «Смолоскип», яка займає особливе місце і є центром духовності, української культури. Це своєрідна медіатека.

Видавництво «Смолоскип» з'явилося у Києві приблизно відразу після здобуття незалежності, оскільки воно було створено в США, де видавало дисидентську і правозахисну літературу, твори українських письменників, репресованих сталінським режимом. Нині «Смолоскип» видає книжки молодих авторів, дуже часто дебютні, та намагається створювати і розширювати середовище української творчої молоді.

Специфіка діяльності підприємства полягає в тому, що «Смолоскип» – некомерційне, просвітницьке видавництво. У зв'язку з цим діяльність його є не завжди прибутковою, оскільки з моменту створення метою «Смолоскипа» є висвітлення подій, що відбувалися в Україні, а не отримання прибутку від випуску і продажу популярних книжок.

Книгарня видавництва знаходиться в його будівлі. продає книги не лише безпосередньо в торговельному залі, але і використовує Інтернет-книгарню «Буколики», бере участь у різноманітних виставках та книжкових ярмарках. Вона займає площу 38 кв.м. У книгарні працює 5 працівників. Асортимент книгарні складається з українськомовної художньої та гуманітарної літератури, випущеної українськими авторами та української періодики. На стелажах торговельного залу можна знайти книжки з різних галузей гуманітарного знання, зокрема таких як літературознавство та українознавство, філософія та культурологія, історія та політологія, видання з української та перекладної зарубіжної літератури, довідкові видання та видання з мистецтва. Усі розділи виділені в окремі тематичні секції, такі як «Українська класика», «Зарубіжна література», «Дитяча література», «Мистецтво», «Раритетні видання», «Історія», «Філософія», «Довідкова література», «Суспільно-політичні видання», «Гуманітаристика». «Смолоскип» випускає серії книг «Політичні ідеології», «Університетські діалоги», «Пролегомени», «Шістдесятники», «Українські студії», «Українська публіцистика», «Вони повертаються», «Розстріляне відродження», що продаються в книгарні. Деякі українські видавництва, зокрема «Піраміда», «Основи», «Києво-Могилянська академія», «Дух і літера» мають окремі стелажі, що свідчить про тісну співпрацю книгарні з ними (за таке особливе розміщення видавництва дають книгарні знижку у розмірі 10 %). Крім виділення в секції, книги на стелажах розташовані за алфавітом, що робить вибір потрібної книги максимально зручним для читача. Асортимент книгарні складає близько 3000 видань українською мовою і постійно оновлюється. Нині в українській книгарні можна придбати видання 98 українських видавництв з різних регіонів України, зокрема, Львова, Харкова, Тернополя, Вінниці, Кривого Рогу, Чернівців, Івано-Франківська і Києва. Покупцями книжок в книгарні є студенти, викладачі, вчителі, культурні діячі, політики.

Працівники книгарні готують до випуску газету «Знак», яка є літературним додатком видавництва, та випускається щомісяця з червня 2005 року та містить рецензії, поезії, коментарі на важливі події. Книгарня з початку свого існування позиціонувала себе як культурний центр, в якому є можливість не лише придбати книгу, але і переглянути та почитати її, а також відвідати літературні читання та презентації. У книгарні є простір бук-кросингу – більше 2 років всі бажаючі можуть прийти та обміняти книжку.

Цінова політика у книгарні є лояльною, ціни є досить низькими, оскільки націнка становить лише 20 %, що нетипово для київських книгарень, в більшості яких націнка може становити 80-100 %. Найдешевша брошура коштує 1 грн., а найдорожча книга – близько 2500грн. В середньому, ціна за книгу становить 40-60 грн., що робить книгарню привабливою для споживача, але, водночас, не дає можливості отримувати великі прибутки. Існує система знижок для тих, хто купує видання на велику суму.

Щодо рекламної діяльності, то книгарня активно працює в Інтернеті. Крім власного сайту книгарні «Буколики», де вказано назви та цікаве оформлення, що приваблюють читачів, «Смолоскип» розсилає анонси нових книг на пошту постійним клієнтам та рекламує свою продукцію в соціальних мережах. На сайті книгарні є також розділ під назвою «Абзац», на якому подані цитати з різних книжок, що є оригінальним способом зацікавити і викликати бажання у покупця придбати книги. У книгарні регулярно проводяться презентації нових книжок. Працівники книгарні беруть участь у презентаціях в «Книгарні Є» та ін. Щотижня, традиційно, у приміщенні «Смолоскипа» збираються книголюби, читачі, усі зацікавлені, щоб послухати лекції поетів, авторів та прозаїків. Такий захід має назву «Година з автором» та дає можливість поспілкуватись з цікавою людиною та дізнатись багато нового.

Видавництво «Смолоскип» та працівники книгарні беруть участь у різних ярмарках та виставках. Особливо успішними в реалізації книг є київський «Книжковий Арсенал» та «Форум видавців» у Львові.

З 1993 року «Смолоскип» проводить літературний конкурс для українських літераторів. Твори лауреатів I і II премій видавництво публікує окремими книжками, а твори лауреатів III і IV премій та кращі ненагороджені твори з'являються друком в антологіях і збірниках "Смолоскипа". Лауреати отримують також грошові нагороди та книги у подарунок.

Кожного року 30 серпня книгарня святкує свій день народження. У програмі традиційний літературно-музичний вечір, лотерея-розіграш книжок, а також визначення найкращого покупця року, який надалі отримує картку знижки на всі наступні покупки в книгарні. Цього року святкування відбувалося в античному стилі, оскільки день народження книгарні «Смолоскип» відбувався під знаком нової антології «Київські неокласики», яка з'явилась у видавництві.

Отже, книгарня «Смолоскип», щорічно реалізує понад 10 тисяч різноманітних видань, проводить ефективну асортиментну, рекламну та комерційну діяльність. Вона, як і львівська «Українська книгарня» доводять, що проблема поширення української книжки нині полягає не у відсутності її необхідності на ринку, а у небажанні самих книгарень її реалізувати. Українці ж. у свою чергу, готові купувати й читати саме українську книжку. Тому книгарня видавництва в сучасних умовах з хорошою матеріально-технічною базою, кваліфікованими та привітними продавцями – хороший та зручний спосіб розповсюдження продукції, що має своїх постійних покупців. Незважаючи на складні умови функціонування книгарня та видавництво хорошим асортиментом, професійною роботою збільшує коло своїх читачів і проводять просвітницьку діяльність.

Особливістю книгарні «Смолоскип» є те, що вона використовуючи різноманітні способи продажу – стаціонарну, поштову та електронну торгівлю, знайшла свою нішу на книжковому ринку і поширює якісну з точки зору редагування, оформлення, друку книжкову продукцію про невідомих чи спеціально забутих на певний період українських поетів, письменників, публіцистів, громадських діячів, про цікаві, невідомі, часто переключені або суперечливі періоди української історії, заохочуючи до читання та зацікавлення покупців власною історією. Не дивлячись на досить складні умови, видавництво з книгарнею з кожним роком покращують результати своєї діяльності.

Література:

1. Афонін О. Українські книжкові реалії 2010-го / Олександр Афонін // Вісник Книжкової палати. – 2011. – № 3. – С. 3– 5..
2. Глотова Г.І. Маркетинговий менеджмент видавничої продукції: навч. посіб. / Г.І. Глотова, Ж.М. Ковба, Г.А. Мохонько, В.В. Мартинів. – 2-е вид., випр. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2013. – 352с.
3. Державний комітет телебачення і радіомовлення України [Електронний ресурс]: режим доступу :<http://comin.kmu.gov.ua/http://www.smoloskyp.org.ua/> [Назва з екрана]

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Glushchenko O.V.

PhD in Economics, Associate Professor
Vasyl Karazin Kharkiv National University, Ukraine

GROWTH OF DEBT DEPENDENCE OF UKRAINE

Глущенко О.В.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

ПОСИЛЕННЯ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

The article provides an assessment of public finance debt dependence of Ukraine in terms of determining its financial architectonics deformation. There has been proved inevitability of debt trap formation in the sector of public finances of Ukraine which significantly distorts the financial architectonics and makes it impossible to restore sustainable development.

Keywords: *debt dependence, debt trap, financial architectonics, national debt.*

У статті здійснено оцінку боргової залежності публічних фінансів України у контексті визначення деформації їх фінансової архітекtonіки. Доведено неминучість формування боргової пастки у секторі публічних фінансів України, що значно деформує фінансову архітекtonіку та унеможливує відновлення сталого розвитку.

Ключові слова: *фінансова архітекtonіка, боргова пастка, державний борг, боргова залежність.*

Актуальність теми дослідження. Розробка політики ефективного управління державним боргом є важливим напрямком підвищення стійкості публічних фінансів країни. Публічні фінанси є ключовою ланкою економіки суспільного сектору та повністю обумовлюють фінансову здатність держави надавати суспільні блага своїм громадянам.

Посилення залежності країни від зовнішніх та внутрішніх запозичень гідне перетворити публічні фінанси з джерела фінансування суспільних благ на тягар, який гальмує розвиток усієї економічної системи.

У таких умовах, особливої значущості набувають питання визначення ступеня боргової залежності та розробки заходів щодо її зменшення, що обумовлює відповідний науковий інтерес та актуальність теми дослідження.

Ступень наукової розробки. Серед закордонних вчених, що зробили значний внесок у сучасне розуміння публічних фінансів слід назвати Р. Барро (Robert J. Barro) [1], К. Сала-і-Мартін (Xavier X. Sala-i-Martin) [2], К. Рейнхарт (Carmen Reinhart), К. Рогоффа (Kenneth S. Rogoff) [3]. Д. Брюммерхоффа (Dieter Brümmerhoff), Т. Бютнера (Thiess Büttner) [4], Р. Масгрейва (Richard A. Musgrave), П. Масгрейв (Peggi B. Musgrave) [5], Ю. Бекхауса (Jürgen Georg Backhaus) [6], Р. Вагнера (Richard E. Wagner) [7; 8].

Методика оцінки зовнішнього державного боргу, розроблена фахівцями МВФ [9].

У роботах А. Хмелькова [10; 11], а також у авторських наукових розвідках [12; 13] розробляється вітчизняна теорія публічних фінансів.

К. Фліссак [14], а також В. Мартинюк та О. Баранецька [15] здійснюють наукові розвідки у прикладних аспектах державної фінансової заборгованості.

В Україні відсутня стратегія залучення та погашення державного боргу, відбувається його хаотичне зростання, що призводить до зменшення здатності публічних фінансів здійснювати фінансове забезпечення надання суспільних благ.

Об'єктом є фінансова система України як сукупність інститутів та механізмів, що обумовлюють рух фінансових потоків.

Предметом дослідження є розкриття тенденцій, що відображають посилення боргової залежності України як визначення системної дисфункції фінансової архітекtonіки.

Метою статті обрано визначення ступеня боргової залежності України та розкриття його негативного впливу на фінансову архітекtonіку. Визначення мети обумовило постановку наступних завдань:

- проаналізувати стан державного боргу України;

- розробити класифікаційні критерії ступеня боргової залежності;
- подати прогноз щодо боргової залежності України з урахуванням розроблених критеріїв.

Викладення основного матеріалу. Державний борг – невід’ємний елемент фінансової архітектури суспільства, він є складовою частиною публічних, централізованих фінансів, що створює додатковий канал фінансового забезпечення реалізації програм бюджетів усіх рівнів. Проте державний борг легко може перетворитися на тягар, який зводить нанівець зусилля суспільства щодо виходу на траєкторії сталого розвитку. Визначальним критерієм, який перетворює державний борг з чинника розвитку на деструктивний фактор є співвідношення обсягів боргу з основними макроекономічними показниками.

Основною причиною, що обумовлює зростання державного боргу є бюджетний дефіцит – перевищення видатків над доходами. Причини виникнення бюджетного дефіциту можуть бути класифіковані на дві групи: перша обумовлена скороченням доходів бюджетів усіх рівнів, а друга – зростанням їх видатків.

Нездатність держави здійснювати фінансування суспільних благ може бути усунута двома шляхами: перший полягає у скороченні бюджетних видатків; другий – у пошуку джерел надходження фінансових ресурсів, що може призвести до збільшення обсягів державного боргу.

В умовах кризи зростає бюджетний дефіцит та обсяг запозичень як на внутрішньому так і на міжнародному ринку, що призводить до зростання державного боргу. Співвідношення державного боргу до ВВП перевищує граничний рівень, який встановлено Бюджетним Кодексом України на рівні 60% та на 1.01.2015 р. досягає 77,6% [16]. Більш докладно особливості перебігу кризи в Україні було розглянуто у статті А. Гриценка [17].

Виникає феномен «боргової пастки» - певний стан публічних фінансів, який характеризується через співвідношення видатків державного бюджету, що пов’язані з обслуговуванням державного боргу до обсягу нових запозичень держави прагне до одиниці. Країна без залучення нових запозичень не здатна обслуговувати наявний державний борг бо стан її публічних фінансів є розбалансований. У табл. 1 угруповано та розраховано показники боргової залежності України.

Таблиця 1

Боргова залежність України*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Платежі за державним боргом, усього, млрд. грн.	9,8	9,8	40,4	42,2	68,8	92,3	114,2	171,8
Обсяг державного боргу, млрд. грн.	71,3	130,7	227	323,5	357,3	399,2	480,2	947
Річний приріст державного боргу, млрд. грн.	X	59,4	96,3	96,5	33,8	41,9	81	466,8
Співвідношення платежів з обслуговування державного боргу та річного приросту державних запозичень	X	0,165	0,420	0,437	2,036	2,203	1,410	0,368

*Джерело: [18; 19] авторські розрахунки

Показники табл. 1 свідчать про те, що Україна стрімко рухається до боргової пастки. Відношення видатків на обслуговування державного боргу до обсягів нових запозичень зростає з 0,165 у 2008 р. до 0,368 у 2014 р. Розглядаючи динаміку співвідношення платежів з обслуговування державного боргу та його річного приросту слід вказати, що у 2011 р. та у 2012 р. показники складають 2,036 та 2,203, відповідно.

Пояснити визначену тенденцію можна наступним чином: рецесія банківської системи у 2009-2010 рр. вимагала великого обсягу державних запозичень, які спрямовувалися на надання рефінансування банківських закладів. У цей період якість управління державними запозиченнями була вкрай низькою, що призвело до залучення фінансових ресурсів під

високі проценти – «дорогих грошей». З даних табл.1 спостерігаємо, що у 2011 р. річний приріст державних запозичень становив 33,8 млрд. грн., що є меншим ніж відповідний показник 2010 р. – 96,5 млрд. грн., проте вартість обслуговування державного боргу зросла з 42,2 млрд. грн. у 2010 р. до 68,8 млрд. грн. у 2011 р. Подальше посилення боргової залежності спостерігається у 2012 р.: нових запозичень залучено на суму 41,9 млрд. грн., а вартість обслуговування зросла до 92,3 млрд. грн., відповідно, значення співвідношення становить 2,2. У 2013 р., завдяки проведенню стабілізаційних заходів та більш виваженої політиці управління державним боргом вдалося залучити більш дешеві ресурси, що призвело до зменшення співвідношення до 1,41. Показники 2014 р. характеризуються стрімким зростанням обсягів державних запозичень до 466,8 млрд. грн., що випереджають зростання платежів за державним боргом. Аналіз показників боргової залежності у 2015 р., коли обсяги обслуговування державних запозичень зміниться, засвідчить наскільки ефективною є політика управління державним боргом.

Авторські наукові розвідки у цьому напрямку подано у Glushchenko (2015) [20]. Визначення боргової пастки дозволяє провести класифікацію ступеня втягнення публічних фінансів у боргову пастку залежно від значення співвідношення та подати їх у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація ступеня втягнення у боргову пастку*

Значення показника	Рівень	Можливість формування боргової пастки
0 - 0,25	Допустимий	Малоймовірна
0,26 - 0,5	Допустимий, критичний	Досить ймовірно
0,51 - 0,75	Критичний	Висока ймовірність
> 1	Боргова пастка	Сформована боргова пастка

*Джерело: авторські розробки

Уведена у науковий обіг класифікація дозволяє дати поглиблену оцінку співвідношення витрат на обслуговування державного боргу до його обсягів. Проаналізуємо динаміку співвідношення витрат на обслуговування державного боргу України до його обсягів протягом 2008-2014 рр., проілюструємо графічно та подамо у такий спосіб (див. рис.1).

Зростаючий характер лінійного тренду дає змогу стверджувати про неминучість потрапляння публічних фінансів України у боргову пастку.

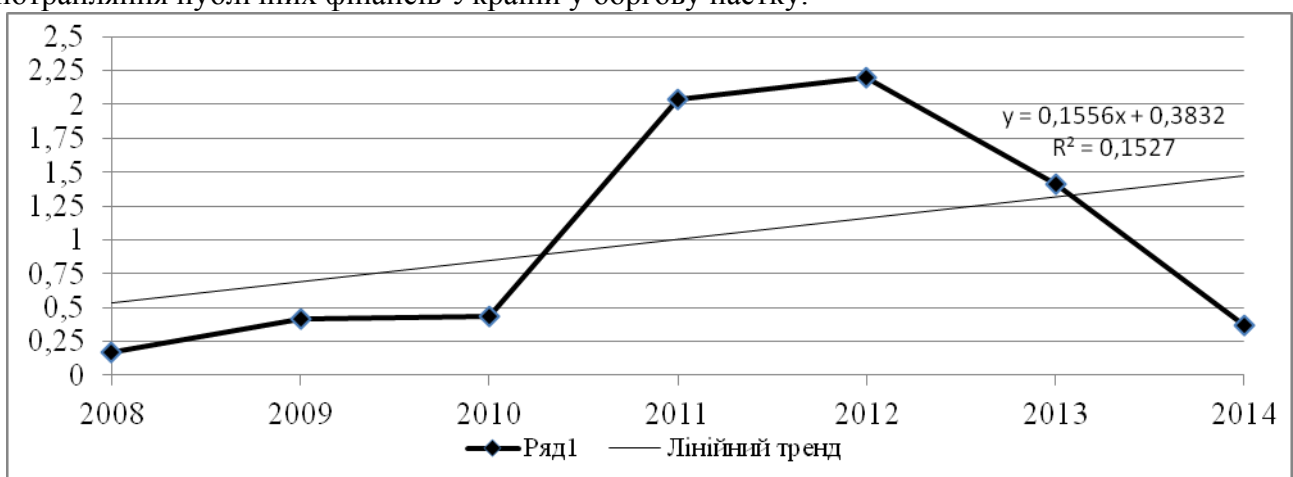


Рис.1. Динаміка співвідношення витрат на обслуговування державного боргу України до його обсягів державного боргу протягом 2008-2014 рр.*

*Джерело: побудовано за даними таблиць 1 та 2

Утворення боргової пастки спричинить значні деформації фінансової архітектури руху фінансових потоків. Більшість надходжень до державного бюджету буде спрямовуватися на обслуговування боргу за рахунок фінансування надання суспільних благ.

У результаті проведених у статті досліджень можна зробити **ряд висновків та вказати перспективи подальших наукових розвідок**: Зростання державного боргу та утворення боргової пастки ставить під загрозу відновлення сталого розвитку економічної системи України. Боргова пастка перетворює надходження фінансових ресурсів на тягар, який виснажує суспільство. Без необхідного фінансування суспільних благ та програм розвитку суспільство деградує, втрачаючи людський капітал та потенціал розвитку.

Література:

1. Barro, Robert J., "On the Determination of Public Debt," *Journal of Political Economy*, 1979 — Vol. 87, No. 5, pp. 940–971.
2. Robert J. Barro and Xavier X. Sala-i-Martin *Public Finance in Models of Economic Growth Review of Economic Studies*, 1992 — v59 n4 October 1992, pp. 645-61.
3. Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff, "From Financial Crash to Debt Crisis," *American Economic Review*, 2011 — Vol. 101, No. 5, August, pp. 1676–1706.
4. Brümmerhoff Dieter Finanzwissenschaft / Dieter Brümmerhoff, Thiess Büttner // — Berlin/München/Boston.: De GRUYTER Oldenbourg Walter de Gruyter GmbH, Printed in Germany, 2015. — 680 с.
5. Masgrave Richard A., *Public finance in theory and practice.* / Richard A. Masgrave, Peggi B. Masgrave // Fifth Edition — New York: McGraw-Hill Book Company, 1989. — 627 с.
6. Backhaus, Jürgen Georg, *Handbook of Public Finance* / Jürgen Georg Backhaus, Richard E. Wagner, //Springer Science + Business Media, Inc., 2005. — 555 с.
7. Wagner Richard E. *Deficits, Debt, and Democracy: Wrestling with Tragedy on the Fiscal Commons* / Richard E. Wagner // United Kingdom.:Edward Elgar., 2012. — 196 с.
8. Wagner Richard E. *Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance* / Richard E. Wagner // United Kingdom.:Edward Elgar., 2007. — 234 с.
9. *External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users* [Washington, D.C.]: International Monetary Fund, 2003. — 309 p.
10. Хмельков А. В. Институциональная инфраструктура обеспечения стабильности публичных финансов: к постановке проблемы / А.В. Хмельков // Вестник Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина (Серия: Экономическая)— Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2014 — №1118 — Вып. 88 — С. 84-90 .
11. Хмельков А. В. Инвариантность иерархии институциональной инфраструктуры стабильности публичных финансов — как закономерный результат реализации функций финансов / А.В. Хмельков // Економіка та держава — 2015 — № 8 — С. 25-28.
12. Glushchenko O.V. *Methodological aspects of the research of the public finance of Ukraine: resistance, flexibility and fragility* / O.V. Glushchenko // *Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles.* - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015.- 344 p. P. 167-173.
13. Глущенко О.В. Фінансова система: у пошуках нової парадигми / О.В. Глущенко // Актуальні проблеми економіки. — 2015. — № 9(171), — С. 21-30.
14. Фліссак К. Вплив економічної дипломатії на врегулювання зовнішньої заборгованості держави / К. Фліссак // Світ фінансів. — 2013. — № 1, — С. 103-113.
15. Мартинюк В. Оцінка фіскальної безпеки України / В. Мартинюк, О. Баранецька// Світ фінансів. — 2013. — № 1, — С. 114-122.
16. Ціна держави [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://cost.ua/budget/debt/>
17. Гриценко А. Системна криза як наслідок базової деструкції економіки України і шляхи її подолання / А.Гриценко // Вісник Національного банку України — 2014. - №5. — С.8-12.
18. Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.12.2014 Офіційний міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. — Заголовок з екрану : http://www.minfin.gov.ua/file/link/410420/file/Debt_31.12.2014.pdf
19. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. — <http://www.ibser.org.ua/> Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/558/>
20. Glushchenko O. (2015, October). Determining the Degree of Drawing Ukraine into a Debt Trap. *European Journal of Economics and Management Sciences*, «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. #4, 2015. Retrieved from <http://ew-a.org/ru/journals/399/issue/>

Dunaeva T.A.

Candidate of physical and mathematical Sciences, associate Professor

Guskova N.G.

Postgraduate

National Technical University of Ukraine "KPI", Ukraine

ANALYSIS BY MONEY CREATION IN MODERN ECONOMY

Дунаєва Т.А.

к.ф.-м.н., доцент

Гуськова Н.Г.

соискатель

Національний технічний університет України «КПІ»

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ СТВОРЕННЯ ГРОШЕЙ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

This paper, presents the model describing the process of creating money. Developed and implemented optimization model of management the volume of money creation in the economy considering stochastic influences the dynamics of capital and destabilizing effects of the environment We give comparative statistics and required values indicators , by analysis of which we can conclude the feasibility of using models to calculate the equity commercial bank.

Keywords: *the equity commercial bank, the model of creating money.*

В даній роботі розглянуто моделі, що описують процес створення грошової маси. Розроблено та реалізовано оптимізаційну модель керування обсягами створеної грошової маси в економіці з урахуванням стохастичних впливів на динаміку капіталу та дестабілізаційних впливів зовнішнього середовища. Надано порівняльну статистику та необхідні значення показників, аналізуючи котрі можна зробити висновок про доцільність використання моделі для розрахунку власного капіталу комерційного банку.

Ключові слова: *власний капітал комерційного банку, модель створення грошей*

Вступ. У сучасній економіці все більша кількість грошей приймає форму банківських депозитів. Але як ці банківські депозити створюються, часто неправильно розуміється: основний шлях лежить через комерційні банки, які надають позики [1-2].

Реальність, шляхом якої гроші створюються сьогодні, відрізняється від опису, знайденого в деяких підручниках з економіки [5-7]. Замість того, щоб приймати депозити, які домашні господарства хочуть зберегти, а потім кредитувати їх, банківське кредитування створює депозити.

Тобто кожного разу, коли банк надає кредит, він одночасно створює відповідний депозит в банківському рахунку позичальника, тим самим створюючи нові гроші [3-4].

У звичайні часи, центральний банк не встановлює суму грошей в обігу. Хоча комерційні банки створюють гроші через кредитування, вони не можуть робити це вільно, без обмежень. Банки обмежені в тому, скільки вони можуть надати, якщо вони хочуть залишатися прибутковим в конкурентній банківській системі [4]. Регулювання також виступає в якості стримуючого фактора діяльності банків з метою підтримки стійкості фінансової системи. І домашні господарства, і компанії, які отримують гроші через створення нового кредиту, можуть почати дії, які впливають на запас грошей - вони можуть швидко «знищити» гроші, використовуючи їх, наприклад, для погашення існуючої заборгованості [3].

Грошово-кредитна політика виступає в якості кінцевого ліміту на емісію грошей. У роботі розглянуто моделі, що описують процес створення грошової маси [8-9]. Надано порівняльну статистику та необхідні значення показників, аналізуючи котрі можна зробити висновок про доцільність використання моделі для розрахунку власного капіталу комерційного банку.

1. Реальні процеси створення грошової маси

Розглядаючи банки просто як посередників, ігнорується факт, що, насправді в сучасній економіці, комерційні банки - творці депозитних грошей.

Поширеною помилкою є те, що центральний банк визначає кількість кредитів і депозитів в економіці, контролюючи кількість грошей - так званий підхід "грошового

мультиплікатора". З цієї точки зору, центральні банки здійснюють монетарну політику, вибираючи кількість резервів. Насправді ж головну роль грають комерційні банки, а головний Державний Банк лише контролює діяльність за допомогою певного інструментарію.

Сума резервів повинна бути обов'язково обмежена на надання, і центральний банк повинен безпосередньо визначити суму резервів. Замість того, щоб керувати кількістю резервів, центральні банки сьогодні зазвичай здійснюють грошово-кредитну політику, встановлюючи ціну резервів - тобто, процентні ставки [5].

Зміни у кількості грошей можуть відбуватися через дії ЦБ, кредитних організацій (в основному, комерційних банків) або суспільства. Тим не менш, основний контроль належить ЦБ. Процес створення грошей має місце головним чином у банках. Поточні рахунки є грошима. Ці зобов'язання - рахунки клієнтів. Вони ростуть, коли клієнти вносять гроші або депонують чеки, або коли банки збільшують рахунки позичальників на суми виданих позик. У відсутність законодавчо встановлених нормативів резервування, банки, видаючи позики і інвестуючи, можуть створити депозити до тих пір, поки у них достатньо грошей для видачі готівки тим з клієнтів, які цього потребуватимуть.

Широка грошова маса є мірою загальної кількості грошей, що належать домогосподарствам і компаніям в економіці. Грошова маса складається з банківських депозитів, - які, по суті, є векселями комерційних банків для домашніх господарств і компаній, та валюти (в основному боргові розписки від центрального банку.) З двох видів грошової маси, банківські депозити складають переважну більшість - 97% від суми в даний час в обігу. І в сучасній економіці, ці банківські депозити в основному створені самими комерційними банками.

Резерви, що поставляються «на вимогу» Державним банком до комерційних банків в обмін на інші активи на їх бухгалтерських балансах.

Вклади в банк - просто запис того, скільки власних коштів банк повинен своїм клієнтам.

Таким чином, вони представляють собою зобов'язання банку, але не є активом, який може бути виданий. З цим пов'язана помилка про те, що банки можуть кредитувати свої резерви. Резерви можуть бути позичені тільки між банками, так як споживачі не мають доступу до запасів на рахунках в Державному Банку.

2. Опис існуючої двоконтурної банківської моделі

Оскільки банк займається і кредитною, і депозитною діяльністю, його прибуток складається з процентного доходу від кредитної та депозитної діяльності і дорівнює різниці між сумарним обсягом вхідних потоків (повернених кредитів з відсотками та залучених депозитів) та сумарним обсягом вихідних потоків (виданих кредитів та повернених вкладникам депозитів з відсотками) у грошових одиницях.

$$p(t) = K_m(t) - K_{out}(t) + D_m(t) - D_{out}(t), \quad (1)$$

де $K_m(t)$ — обсяг повернених з відсотками кредитів в момент часу t , у грошових одиницях; $K_{out}(t)$ — обсяг виданих кредитів в момент часу; $D_m(t)$ — обсяг залучених депозитів в момент часу; $D_{out}(t)$ — обсяг повернених з відсотками депозитів в момент часу

Існуюча модель базується на декількох припущеннях.

Припущення 1. Обсяг виданих кредитів (у грошових одиницях) в певний момент часу залежить від кредитної ставки в цей момент часу та двох лінійних коефіцієнтів (що можуть мати економічний сенс). В такому разі є сенс у керуванні кредитною ставкою.

Припущення 2. Залежність між загальним обсягом виданих кредитів та кредитною ставкою є оберненою, тобто з вищою кредитною ставкою за інших незмінних умов банк видаватиме менший загальний обсяг кредитів. Що логічно відповідає функції попиту на

кредити — з більшою ціною товару (кредиту) менша кількість покупців зможе дозволити собі його купити.

Припущення 3. Форма залежності обсягу виданих кредитів від кредитної ставки є лінійною.

Припущення 4. Банк може задовольнити увесь попит на кредити.

Припущення 5. Кредитна ставка є невід'ємною. Банк не доплачує кредиторам — не працює собі у збиток.

Припущення 6. Відсутня диференціація кредитних продуктів, кредитна ставка єдина [10].

Для подальшого використання моделі пояснимо кожну з складових. Вихідний кредитний потік:

$$K(output) = \int_{t_0}^{\bar{t}} [(S(output) * (1 - \beta_{out})^t)] dt, \quad (2)$$

де $S(output)$ - сума виданих кредитів; β_{out} середньозважена ставка по кредитам; \bar{t} - середній строк видачі кредитів.

Вхідний кредитний потік:

$$K(input) = \int_{t_0}^{\bar{t}} [(S(input) * (1 + \beta_{input})^t)] dt \quad (3)$$

де $S(input)$ - сума виданих кредитів; β_{input} - середньозважена ставка по кредитам; \bar{t} - середній строк видачі кредитів.

Вихідний депозитний потік:

$$D(output) = \int_{t_0}^{\bar{t}} [(Q(output) * (1 - d_{out})^t)] dt \quad (4)$$

де $Q(output)$ - сума депозитів, що вилучені; d_{out} - середньозважена ставка по депозитам; \bar{t} - середній строк утримання депозитів.

Вхідний депозитний потік:

$$D(input) = \int_{t_0}^{\bar{t}} [(Q(input) * (1 + d(input))^t)] dt \quad (5)$$

де $Q(input)$ - сума депозитів, що залучені; $d(input)$ - середньозважена ставка по депозитам; \bar{t} - середній строк утримання депозитів.

Таким чином, рівняння капіталу банку можна записати у вигляді:

$$P(t) = \int_{t_0}^{\bar{t}} [(S(input) * (1 + \beta_{input})^t) - S(output) * (1 - \beta_{out})^t + Q(input) * (1 + d_{input})^t - Q(output) * (1 - d_{out})^t] dt \quad (6)$$

3. Опис розробленої моделі

У сучасній економіці деякі з припущень не працюють. Особливістю розробленої моделі є представлення депозитного потоку. Оскільки, західні комерційні установи створюють депозитний рахунок при кредитуванні, виникає необхідність розмежування вже існуючого вхідного депозитного контуру на дві складові. Це дозволяє відстежити, наскільки ефективною є методика додаткового створення грошової маси.

Вихідний кредитний потік залишається без змін, оскільки сума виданих кредитів не змінюються в залежності від обраної моделі:

$$K(output) = \int_{t_0}^t [(S(output) * (1 - \beta_{out}))^t] dt \quad (7)$$

де
 $S(output)$ -

сума виданих кредитів; β_{out} - середньозважена ставка по кредитам; t - середній строк видачі кредитів.

За рахунок того, що велика кількість кредитів не повертається до банківських установ, необхідно залучити до моделі фактор ймовірності. Використання такого елемента дозволяє зробити висновок про ефективність кредитування в цілому. Звісно, серед загального кредитного потоку сума неповернених кредитів мала, але не слід ігнорувати ймовірність неповернення коштів. Таким чином, вхідний кредитний потік тепер має вигляд:

$$K(input) = \int_{t_0}^t [(S(input) * (1 + \beta_{input})^t * p)] dt \quad (8)$$

де

p - ймовірність того, що кредит буде повернуто.

Згідно статистичним даним, повертається 75 % виданих кредитів. Отже, у роботі будемо вважати, що ймовірність повернення кредиту дорівнює 0,75.

Вихідний депозитний потік не потребує змін. Ця складова моделі розглядає вилучення депозитів населенням. Звісно, неможливо передбачити поведінку домогосподарств, але існують статистичні дані, які спираються на загальну кількість вилучених депозитів. Вихідний депозитний потік має вигляд:

$$D(output) = \int_{t_0}^t [(Q(output) * (1 - d_{out})^t)] dt \quad (9)$$

Вхідний депозитний потік розбиваємо на декілька частин, що обумовлено специфікацією моделі. Перша складова (D_1) не відрізняється від запропонованої у моделі 1. Друга (D_2) представляє собою практику західних комерційних установ, які за рахунок кредитування відкривають депозитний рахунок на ту саму людину. Відбувається це через необхідність підтвердження платоспроможності особи, що прийняла рішення про необхідність отримання кредиту на велику суму.

$$D(input) = D_{11} + D_{12} \quad (10)$$

$$D_1 = Q(input) * (1 + d_{input})^t \quad (11)$$

$Q(input)$ - сума депозитів, що залучені; $d(input)$ - середньозважена ставка по депозитам; t - середній строк утримання депозитів.

$$D_2 = a_t * (1 - \lambda)^t \quad (12)$$

a_t - сума депозитів, що сформована за рахунок кредитного потоку (якщо сума виданого кредиту перевищує фіксоване значення).

λ - норма резервування у Центральному банку. Згідно до українського законодавства, зараз норма резервування складає 30 %.

\bar{t} – середній строк утримання депозитів.

Таким чином, рівняння капіталу банку тепер має вигляд:

$P(t)$

$$= \int_0^t (t_1 - t_0)^{\lambda-1} \left[S(input) * (1 + \beta_{input})^t * p - S(output) * (1 - \beta_{out})^t + Q(input) * (1 + d_{input})^t + a_i * (1 - \lambda)^{\lambda-1} t - Q(output) * (1 - d_{out})^t \right] dt \quad (13)$$

Завдяки використаним моделям, можна зробити деякі висновки. Капітал банку зростає при використанні формули розрахунку, що запропонована у моделі № 2. (рис.1) Це позитивно впливає на кількість грошей в економіці і надає змогу виконувати емісію.

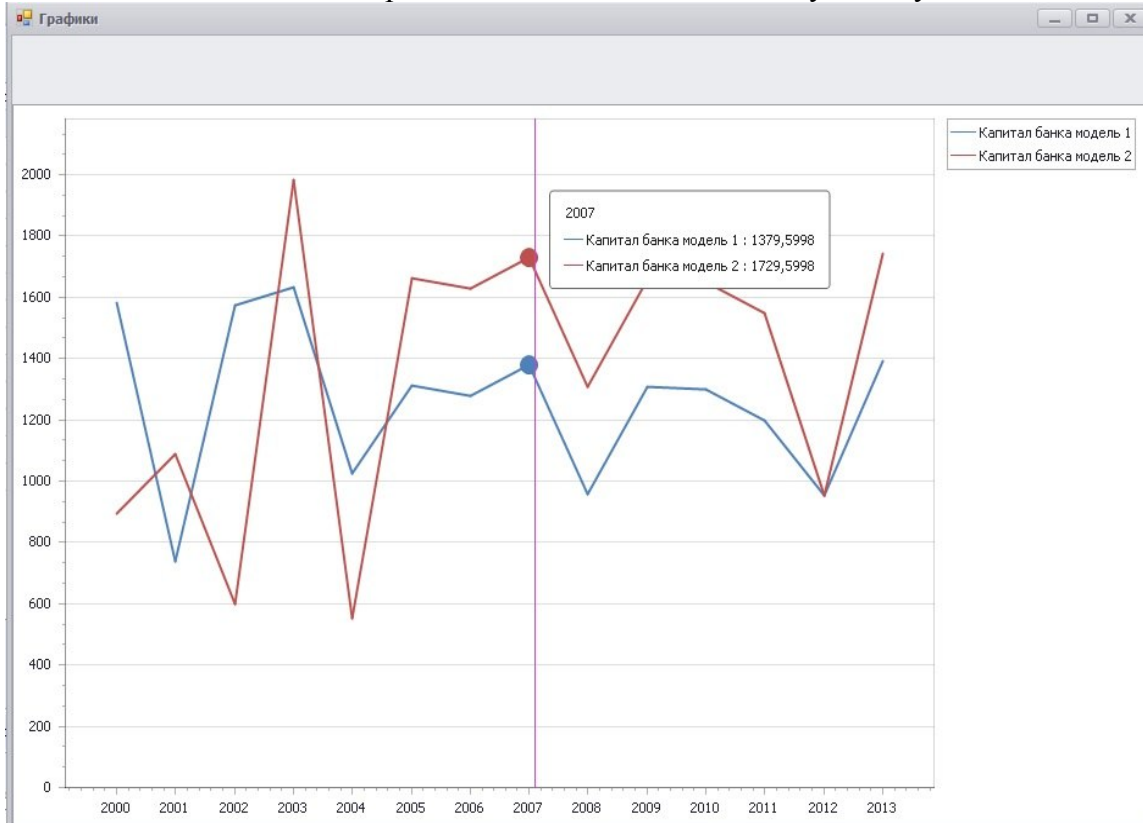


Рис 1. Порівняння існуючої та розробленої моделі

На рис. 2 зображено схему, згідно з якою комерційний банк може створювати гроші до того часу, доки надмірні резерви не стануть дорівнювати 0. Таким чином, з 10000 у.о банк може створити 100000 у.о за умов и, що резервна норма складає 10%.

	Активи			Ссуды и инвестиции	Обязательства
	Всего	Резервы			Депозиты
		[Обязательные]	[Избыточные]		
Первоначально					
полученные резервы	\$10 000	\$1 000	\$9 000	---	\$10 000
Рост депозитов Стадия 1	\$10 000	\$1 900	\$8 100	\$9 000	\$19 000
Стадия 2	\$10 000	\$2 710	\$7 290	\$17 100	\$27 100
Стадия 3	\$10 000	\$3 439	\$6 561	\$24 390	\$34 390
Стадия 4	\$10 000	\$4 095	\$5 905	\$30 951	\$40 951
Стадия 5	\$10 000	\$4 686	\$5 314	\$36 856	\$46 856
Стадия 6	\$10 000	\$5 217	\$4 783	\$42 170	\$52 170
Стадия 7	\$10 000	\$5 695	\$4 305	\$46 953	\$56 953
Стадия 8	\$10 000	\$6 126	\$3 874	\$51 258	\$61 258
Стадия 9	\$10 000	\$6 513	\$3 487	\$55 132	\$65 132
Стадия 10	\$10 000	\$6 682	\$3 318	\$58 619	\$68 619
...					
Стадия 20	\$10 000	\$8 906	\$1 094	\$79 058	\$89 058
...					
Последняя Стадия	\$10 000	\$10 000	\$0	\$90 000	\$100 000

Рис 2. Приклад створення грошової маси комерційним банком

Висновки. Завдяки моделюванню процесів та використаному програмному забезпеченню, обґрунтовано основні параметри функціонування багатопродуктових комерційних банків в умовах ринкової економіки, та фактори, що мають визначальний вплив на результативні показники процесу керування грошовою масою.

Розроблено оптимізаційну модель керування обсягами створеної грошової маси в економіці з урахуванням стохастичних впливів на динаміку капіталу та дестабілізаційних впливів зовнішнього середовища.

Адекватність моделі, що пропонується, було доведено на підставі об'єктивних статистичних і економетричних підходів, а також за допомогою перевірки статистичних гіпотез.

Моделювання виконано із залученням математичного апарату, побудованого на регресійних залежностях, що дозволило оцінити правильність обраної стратегії управління в майбутньому періоді, скоротити час формування управлінських рішень, впровадження яких доцільно у зв'язку зі зміною ринкової ситуації.

В результаті автоматизації діяльності банків можна зробити висновок, що при використанні другої моделі зростає величина власного капіталу банку. Це надає банкам можливість кредитувати населення та створювати нові гроші. Цей процес може відбуватися до того часу, доки надмірні резерви не дорівнюватимуть нулю. Лише тоді капітал банку не зможе створювати нову грошову масу.

Література:

1. Eberlein E. Analyticity of the Wiener-Hopf factors and valuation of exotic options in Levy models / E. Eberlein, K. Glau, A. Papantoleon // *Advanced mathematical methods for finance*. – Springer, 2011. – P. 223-246.
2. Boyle P.P., Vorst T.C.F. Option Replication in Discrete Time with Transaction Costs / P.P. Boyle, T.C. Vorst // *Journal of Finance*. – Vol. 47 1992. – №. 1. – P. 271-293.
3. <http://www.rayservers.com/images/ModernMoneyMechanics.pdf>
4. <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q1prereleasemoneycreation.pdf>
5. Свиридов О.Ю. «Деньги, кредит, банки». - Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: «МарТ», 2005. - 480 с.
6. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. «Финансы, деньги, кредит и банки». - М.: Знание, 2005. - 384 с.
7. Самсонов Н.Ф. «Финансы, денежное обращение и кредит». - М.: Знание, 2005. - 472 с.
8. Дрозд А.О. Оптимальні кредитні та депозитні ставки багатопродуктового комерційного банку / А.О. Дрозд, В.О. Капустян //
9. Дрозд А.О. Моделювання кредитного ризику в потоковій моделі банку / А.О. Дрозд, В.О. Капустян // Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва», випуск 5, частина 2. – Київ: ВПК «Політехніка», 2010. – С. 103-105.

Mandra N.G.

Doctor of economics,
Azov State Technical University

SOME ASPECTS OF FORMATION RISK MANAGEMENT SYSTEM OF INSURANCE ORGANIZATION

Мандра Н.Г.

кандидат экономических наук,
Приазовский государственный технический университет

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

The problem of identification of the risks the insurance company and the insurance fund. The theoretical, methodological and practical basis of risk management.

Key words: *insurance, insurance risks, the insurance fund.*

Рассмотрена проблема идентификации рисков страховой организации и страхового фонда. Исследованы теоретические, методические и практические основы управления рисками.

Ключевые слова: *страхование, страховые риски, риски страхового фонда.*

Идентификация рисков страховых организаций, разработка теоретических, методических основ управления рисками на уровне страховой организации и страхового фонда является актуальной темой исследования. Сущность страхования как экономической категории раскрывается в системе экономических перераспределительных отношений, включающих замкнутую солидарную раскладку ущерба между участниками страховых отношений и возмещение его из специальных целевых фондов, сформированных за счет взносов страхователей, при наступлении чрезвычайных неблагоприятных событий. Перераспределение средств страховых фондов имеет строго целевое назначение - возместить материальный ущерб, наносимый различного рода случайностями, для обеспечения непрерывности и бесперебойности воспроизводства, поддержания необходимого уровня страхователей при наступлении непредвиденных неблагоприятных обстоятельств. Перераспределительный характер страховых отношений связан с образованием специального фонда денежных средств, что позволяет рассматривать страхование как особую сферу финансовых перераспределительных отношений. Страховые организации подвержены воздействию широкого диапазона рисков. Выявление и оценка этих рисков является важным условием успешной страховой деятельности. Однако, даже в странах с развитым страховым рынком, системы риск-менеджмента страховых организаций и их регулирование только начинают развиваться.

Тема выявления и оценки рисков страховых организаций, а также формирование методических подходов к построению системы управления рисками является актуальной. Определение видов рисков является необходимым при построении системы риск-менеджмента в страховой организации, так как от выбора перечня рисков, наиболее релевантных бизнесу компании, будет зависеть эффективность ее управления. В международной практике разработаны документы, посвященные методологии управления рисками, в которых представлен перечень рисков, которые условно можно разделить на две группы: общие риски субъектов экономической деятельности; риски компаний конкретной специализации, (банки, страховые организации, инвестиционные фонды). Анализ литературных данных позволил представить характеристику специфических рисков, которые можно разделить на четыре вида [1,2,3]: 1) *первый вид*: а) риск оценки - вероятность ошибки оценки основных математических величин, характеризующих страховой портфель; б) риск прогноза - вероятность изменения прогнозных величин (весомого отклонения от принятой погрешности или определенного стандартного отклонения); в) андеррайтерский риск - вероятность возникновения убытков из-за увеличения ответственности страховщика ввиду антиселекции рисков. 2) *второй вид*: а) кредитный риск - вероятность возникновения убытков ввиду негативных изменений финансовой ситуации, связанных с изменением процентной ставки по ценным бумагам страховщика, финансовым состоянием контрагентов и других дебиторов; б) рыночный риск - вероятность возникновения убытков ввиду негативных изменений финансовой ситуации, напрямую или косвенно связанных с флуктуацией стоимости и волатильности активов, обязательств и финансовых инструментов; в) риск ликвидности - вероятность временной неспособности конвертации активов из инвестиционных в облигационные ввиду резкого падения их стоимости. 3) *третий вид*: операционный риск - вероятность возникновения убытков ввиду некорректной работы персонала, внутренних систем или под воздействием внешних факторов. 4) *четвертый вид*: а) риск концентрации - вероятность потенциальных потерь ввиду возросшего числа угроз либо или сочетания деятельности страховщика и перестраховщика; б) риск редукации - вероятность отсутствия возможности передачи избыточного риска; в) риск диверсификации - вероятность возникновения убытков ввиду инертности портфеля и отсутствия возможности проведения оперативных мер по его сбалансированию. Классификация общих рисков, которая приводится в RMS, ERM, ANZS [5,6] позволяет определить: 1) рыночный риск - вероятность возможных потерь или неполучения планируемой доходности компанией вследствие неблагоприятного изменения цен на рынках; 2) риск ликвидности - вероятность потерь, которые может понести компания

из-за недостаточной ликвидности рынка; 3) кредитный риск - вероятность потерь, которые может понести компания из-за ненадлежащего исполнения обязательств контрагентом по финансовой сделке; 4) операционный риск - риск финансовых потерь вследствие ошибок в системе управления компании, ошибок при проведении торговых операций. Другие виды рисков, которые приводились в документах (риск случайной опасности, стратегический риск), являются комбинациями основных видов риска. Финансовый риск в чистом виде не выделяется. Согласно тенденции, отмеченной в Solvency II [6], он дифференцируется на другие составляющие. Учитывая все вышеперечисленные классификации рисков и перечень рисков, исследованных в работах [2,3,4], стало возможным получить иерархическую классификацию рисков страховых компаний, которая адаптирована для количественных моделей измерения рисков страховых фондов (табл.1.). Кроме качественного описания рисков страховой организации и страхового фонда, необходимо их количественное измерение, что существенно увеличивает практическую значимость приведенной классификации. Для характеристики основных сторон деятельности страховой компании. используется комбинированный коэффициент, или комбинированный результат по страхованию. Его отличительной особенностью является универсальный характер, поскольку он выступает в качестве одного из ключевых синтетических финансовых показателей, характеризующих деятельность страховых организаций, как в украинской системе бухгалтерского учета, так и в международных стандартах финансовой отчетности.

Таблица 1

Иерархическая классификация рисков страховых компаний

Риски	Все организации		
		Финансовые институты	
			Страховые организации
Общие риски	Стратегические, операционные, юридические, естественные		
Отраслевые риски		Валютный, инвестиционный, кредитный, риск ликвидности, риск платежеспособности, депрессивный риск.	
Профессиональные риски			Риск страхового фонда

Комбинированный коэффициент используют также в качестве главной характеристики страхового бизнеса в аналитической работе такие международные компании, как Ernst and Young, Standard and Poor's, KPMG. Он обеспечивает сопоставимость между различными страховыми компаниями, вне зависимости от специфики, осуществляемой ими деятельности на рынке страхования по видам иным, чем страхование жизни, и особенностей их активов и обязательств.

Уточнено понятие страхового фонда, как системы отношений, опосредующих замкнутую раскладку потенциально возможного ущерба и, вследствие этого подверженного воздействию рисков, присущих страховой деятельности. «Риски страхового фонда» это вероятностная реализация случайных явлений, обстоятельств) способных вызвать недостаточность средств страхового фонда для исполнения обязательств перед участниками фонда и для покрытия расходов на его функционирование. Исследование, представленные в работе [4] позволили представить идентификацию страхового фонда на базе классификации рисков по этапам бизнес-процесса страховой деятельности (табл.2).

В табл. 2 учтены основные изменения финансовых потоков, которые могут провоцировать недостаток средств страхового фонда: премии и /или другие доходы оказываются ниже необходимого уровня; выплаты и/или расходы, которые оказываются выше расчетного уровня; стоимость активов, в которые инвестированы средства страхового фонда, недостаточна для покрытия выплат и/или расходов.

Таблица 2

Классификация рисков страхового фонда по этапам бизнес-процесса

Бизнес-процессы	Изменение финансовых потоков	Риски страхового фонда
Разработка страхового продукта	Низкий объем премий	Продукт не соответствует ожиданиям
	Высокий уровень выплат	Ошибки в оценке риска
Аквизиция	Низкий объем премий	Действия конкурентов, действия продавцов, отсутствие узнаваемости бренда
	Высокий уровень выплат	Предоставление неполных данных
Андеррайтинг	Низкий объем премий	Цена не соответствует рыночной
	Высокий уровень выплат	Кумуляция риска. Анти селекция риска. Ошибки в оценке риска.
Оплата премии	Низкий объем премий	Отсутствие оплаты, оплата не полностью или не в срок, мошенничество посредника
Перестрахование	Низкий объем премий	Высокий тариф при передаче в перестрахование
	Высокий уровень выплат	Неверная политика перестрахования. Невозможность найти перестраховочную защиту
Инвестирование средств страхового фонда	Неэффективное инвестирование	Выбор слишком рискованных инструментов. Влияние макроэкономической обстановки
Урегулирование убытков	Высокий уровень убытков	Страховое мошенничество. Неверная оценка ущерба. Высокие расходы на урегулирование

Анализ методов воздействия на риск страхового фонда позволил разделить их на следующие группы: а) трансформация риска (снижение частоты и величины ущерба; разделение риска; аутсорсинг); б) финансирование риска (покрытие убытков из текущего дохода; покрытие убытков из резервов и др.). Предложена система оценки рисков страхового фонда, заключающаяся в применении некоторых инструментов анализа и оценки рисков, которые успешно используются на других финансовых рынках. Анализ исследований [3,6,7] позволил в качестве основных инструментов предложить следующие: внутренний контроль и внутренний аудит; андеррайтинговая оценка; актуарное оценивание; финансовый анализ (табл. 3).

Таблица 3

Инструменты страхования рисков страхового фонда

Риски/Механизмы	Андеррайтинговая оценка	Внутренний аудит	Актуарное оценивание	Финансовый анализ
Стратегические риски			+	
Операционные риски		+		
Юридические риски	+	+		
Естественные риски				
Финансовые риски		+		+/-
-валютный риск				+
-инвестиционный риск				+
-кредитный риск				+
Риск ликвидности		+		+
Риск платежеспособности		+		+
Налоговые риски		+		+
Инвестиционные риски		+	+	+
Бизнес-риски				+
Отраслевые риски				+
Региональные риски				+
Риск страхового фонда	+	+	+	

Сочетание инструментов анализа риска, представленных в табл.3, позволяет покрыть весь перечень рисков страховой компании и значительно повысить качество управления рисками.

Интерес представляет такое направление метода воздействия на риск как аутсорсинг риска [7]. Аутсорсинг управления риском (Risk management outsourcing, RMO) – финансовая

услуга, которую оказывают специализированные страховые компании, берущие на себя полномочия и ответственность по управлению финансовыми рисками. К достоинствам аутсорсинга управления риском относится и то, что предприятие избавляется от необходимости выполнения тех или иных сложных действий и процедур риск-менеджмента. Аутсорсеры принимают на себя ответственность за комплексное обслуживание, включающее как систему управления риском, так и прочие услуги в области аутсорсинга - разделение подверженности риску на части, обеспечивающие приемлемый уровень ущерба по каждой из них в отдельности.

Выводы. Уточнены: иерархическая классификация рисков страховой организации и страхового фонда; классификация рисков страхового фонда по этапам бизнес-процесса страховой деятельности. Предложены инструменты страхования рисков страхового фонда, в т.ч. аутсорсинг рисков, которые позволяют покрыть большую часть рисков страхового фонда.

Литература:

1. Авдийский В.И. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления. ИНФРА, 2013 366с.
2. Мак Т. Математика рискованного страхования. Олимп-Бизнес. 2008 г. 418 с.
3. Мак Т. Риски страховой компании. URL [http:// www.sluchay.ru/%D1%81% B8D0%B8/iski-strahovoj-kompanii/](http://www.sluchay.ru/%D1%81%B8D0%B8/iski-strahovoj-kompanii/)(дата обращения: 09.10.2015).
4. Чуприс Л.С. Риски страхового фонда: понятие и методы оценки. Автореф. к.э.н., 2014 г., 25с.
5. A risk management standard // The institute of risk management [сайт]. Системные требования. URL: http://www.theirm.org/publications /documents /Risk_Management_Standard_030820.pdf (дата обращения: 10.10. 2015).
6. Overview of Enterprise Risk Management// Casualty Actuarial Society [сайт]. Системные требования: Acrobat Reader. URL: <http://www.casact.org/ research/ erm/overview.pdf> (дата обращения: 01.06.2009).
7. Solvency II. Framework Directive//European Commission [сайт]. URL: http://ec.europa.eu/internal _market/insurance/solvency_en.htm (дата обращения: 13.06.2009).
8. Аутсорсинг управления риском URL: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/ Aut-sorsing - upravleniya-riskom.php> (дата обращения: 13.06.2015).

Panaseiko I. M.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

Panaseiko S. M.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

Arkhireiska N.V.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

The University of Customs and Finance, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF FOREIGN CURRENCY LENDING TO HOUSEHOLDS IN UKRAINE

Панасейко І.М.

к.е.н., доцент

Панасейко С.М.

к.е.н., доцент

Архірейська Н.В.

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів, Україна

РОЗВИТОК ВАЛЮТНОГО КРЕДИТУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

In the article the condition of lending to households in foreign currency, details of its implementation at different stages of development of the financial system of Ukraine. The influence of the financial crisis on the market of foreign currency lending to households, banks and borrowers. Suggestions for improvement of foreign currency lending to households.

Keywords: *loans, banks, households, individuals, foreign currency, inflation, financial crisis.*

В статті розглянуто стан кредитування домогосподарств в іноземній валюті, охарактеризовано особливості його здійснення на різних етапах розвитку фінансової системи України. Досліджено вплив

фінансової кризи на ринок валютного кредитування домогосподарств, банки та позичальників. Викладено пропозиції щодо вдосконалення валютного кредитування домогосподарств.

Ключові слова: кредити, банки, домогосподарства, фізичні особи, іноземна валюта, інфляція, фінансова криза.

Валютне кредитування домашніх господарств розвивається в Україні з 2003 року – в цей період Національний банк України скасував заборону на видачу кредитів в іноземній валюті. Але значних масштабів воно набуло лише з 2005 року, коли вітчизняні банки почали отримувати від материнських структур дешеві валютні ресурси. Операції з кредитування в іноземній валюті були досить привабливими для фізичних осіб - позичальників: маючи значну потребу в додаткових фінансових ресурсах, вони, часто не зважаючи на валютний ризик, активно брали кредити в іноземній валюті, ставки за якими були значно нижче ставок у гривні (таблиця 1). До фінансової кризи 2008 року надзвичайно великому попиту на валютні кредити сприяв стабільний курс гривні до долара США.

Таблиця 1

Процентні ставки депозитних корпорацій (крім НБУ) за новими кредитами домогосподарствам (середні ставки в річному обчисленні) [1]

Період	Усього	в тому числі	
		в національній валюті	в іноземній валюті
2005	16,3	20	13,4
2006	15,2	19,1	12,7
2007	15,6	19,2	13
2008	18,7	23	14,3
2009	22,3	24,3	16,2
2010	25,2	26,4	13
2011	26,5	27,3	12,3
2012	27,4	27,7	11,8
2013	27,3	27,5	12,2
2014	27,9	27,9	13,3

Слід зазначити, що надання кредитів на поточні потреби у низькодохідних валютах було характерним для позичальників не тільки українських, але й російських, казахських, прибалтійських банків, банків Східної та Центральної Європи.

Таблиця 2

Кредити в іноземній валюті, що надавалися депозитними корпораціями (крім НБУ) домашнім господарствам [1]

Рік	Усього, млн. грн.	у тому числі							
		доллар США		євро		російський рубль		інші валюти	
		Сума, млн. грн.	%	Сума, млн. грн.	%	Сума, млн. грн.	%	Сума, млн. грн.	%
2005
2006	51317	48291	94,10	1941	3,78	1	0,002	1084	2,11
2007	101983	96232	94,36	3011	2,95	1	0,001	2739	2,69
2008	201668	192250	95,33	5303	2,63	1	0,000	4114	2,04
2009	174580	166151	95,17	4408	2,52	1	0,001	4020	2,30
2010	144780	138138	95,41	3088	2,13	1	0,001	3553	2,45
2011	114549	109698	95,77	2544	2,22	4	0,003	2303	2,01
2012	84939	81085	95,46	2060	2,43	4	0,005	1790	2,11
2013	67848	64549	95,14	1779	2,62	2	0,003	1518	2,24
2014	101139	96409	95,32	2387	2,36	2	0,002	2341	2,31

Масштабне валютне кредитування в тих країнах, які потерпали від фінансових криз та знецінення національних валют, призводило до погіршення фінансового стану банків,

виникнення прострочених позик, масового фінансового краху. Але на початковому етапі розвитку кредитування фізичних осіб у іноземній валюті в Україні негативний досвід інших країн з перехідною економікою не приймався до уваги.

Структура кредитів в іноземній валюті, що надавалися банками домашнім господарствам в 2006-2014 роках суттєво не відрізняється (таблиця 2). Найбільшу питому вагу - більше 94%, займають кредити в доларах США, другими за питомою вагою є кредити в євро, найменшу питому вагу займають кредити в російських рублях.

На початковому етапі розвитку споживчого кредитування надання кредитів в іноземній валюті було надзвичайно прибутковим та вигідним для банків (особливо, якщо, отримуючи ресурси в певній іноземній валюті, банки надавали кредити в валюті запозичення).

Недооцінка ризиків валютного кредитування почала даватися ознаки для банківської системи України з 2008 року, коли країна ввійшла до низки системних фінансових криз. В 2008-2009 роках, наряду з внутрішніми чинниками, суттєвим зовнішнім чинником впливу на економіку України стала світова фінансова криза. В 2008 році темп приросту світового ВВП уповільнився до 2,9%, а ВВП країн з розвинутими ринковими економіками – до 0,7%. В 2009 році світовий ВВП скоротився на 0,5%, а ВВП країн з розвинутими ринковими економіками – на 4% [2, с.23].

В Україні обсяг реального ВВП в 2008 році, порівняно з попереднім роком зріс лише на 2,3%, а в 2009 році знизився порівняно з 2008 роком на 14,8%. [3, с.13]. Офіційний курс гривні до долара зріс в 2008 році порівняно з 2007 роком на 27% (від 6,06 грн./дол. до 7,7 грн./дол.). Хоча через певний період часу ситуацію в економіці країни вдалося дещо стабілізувати, валютний курс не повернувся до попереднього рівня.

В період 2008 – 2009 років банківська система України почала відчувати дефіцит іноземної валюти. Основними причинами цього було перевищення погашених позичок іноземним банкам над отриманими, а також перевищення, на фоні подальших девальваційних очікувань, обсягів купівлі іноземної валюти населенням над її продажем.

В 2009 році було прийнято два важливих правових акти, що повинні були врегулювати проблеми валютного кредитування фізичних осіб. Перший з них – Постанова НБУ «Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів» від 3 червня 2009 року № 328 (надалі Постанова № 328), яка містила дієві рекомендації по врегулюванню процесу обслуговування кредитів, зокрема, реструктуризації кредитної заборгованості [5]. Постанова № 328 ґрунтувалася на світовому досвіді щодо умов та пріоритетів реструктуризації, прогресивних принципах взаємовідносин між банком і клієнтом в умовах фінансово-економічної кризи. Вона проіснувала до кінця 2010 року і втратила чинність.

Другим важливим правовим актом був Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" від 23 червня 2009 року №1533, (надалі Закон №1533) яким суттєво обмежувалась сфера валютного кредитування фізичних осіб. Національний банк України дозволив надавати кредити в іноземній валюті фізичним особам - резидентам і нерезидентам, які не займаються підприємницькою діяльністю лише на лікування і навчання за кордоном.

Не дивлячись на певні спроби вирішення проблем валютних позичальників, та стабілізацію офіційного курсу гривні на рівні від 7,79 грн./дол. в 2009 році до 7,99 грн./дол. в 2013 році, питання врегулювання заборгованості за споживчими валютними кредитами в Україні все ж таки залишалось актуальним [1, с.163]. В складній фінансовій ситуації позичальники, які взяли кредити до набуття чинності Законом №1533 не мали змоги вчасно розрахуватися за валютними кредитами, багато з них витрачало на обслуговування кредитів біля 90% доходу сім'ї. Це відобразилося на зростанні кредиторської заборгованості за кредитами в іноземній валюті.

Розглядаючи залишки коштів за кредитами, наданими банкам домашнім господарствам у розрізі валют (таблиця 3), зазначимо, що, в 2008 році вони досягли 201668 млн. грн., а в 2009 році – 174580 млн. грн. Саме збільшення залишків за валютними

кредитами вплинуло на зростання загальних залишків за кредитами домогосподарствам в 2008-2009 роках до максимального рівня за весь досліджуваний період. Обсяги залишків за валютними кредитами домогосподарствам в 2008-2009 роках зросли значно більшими темпами, ніж в національній, що пов'язано курсовими переоцінками активів в зв'язку з девальвацією національної валюти.

Таблиця 3

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім НБУ) домашнім господарствам у розрізі валют (залишок коштів на кінець періоду) [1]

Період	Усього	у тому числі			
		гривня		іноземна валюта	
		Сума, млн. грн.	%	Сума, млн. грн.	%
2005	35659
2006	82010	30693	37,43	51317	62,57
2007	160386	58403	36,41	101983	63,59
2008	280490	78822	28,10	201668	71,90
2009	241249	66669	27,63	174580	72,37
2010	209538	64758	30,91	144780	69,09
2011	201224	86675	43,07	114549	56,93
2012	187629	102690	54,73	84939	45,27
2013	193529	125681	64,94	67848	35,06
2014	211215	110076	52,12	101139	47,88

З 1 січня 2011 року законодавча заборона на основні види кредитування фізичних осіб в іноземній валюті була знята. Але Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг" від 22 вересня 2011 року №3795 було внесено зміни в Закон України "Про захист прав споживачів" від 12 травня 1991 року №1023 - XII. Зокрема, зазначено, що надання (отримання) споживчих кредитів в іноземній валюті на території України забороняється [5]. Якщо залишки коштів за кредитами, наданими банкам домашнім господарствам, в 2010 році становили 144780 млн. грн., то в 2011 році вони скоротилися до 114549 млн. грн., в 2012 році – до 84939 млн. грн., в 2013 році – до 67848 млн. грн. (таблиця 3).

Про послаблення ролі іноземної валюти в кредитуванні домогосподарств після фінансової кризи 2008 – 2009 років свідчить і той факт, що з 2010 року почали знижуватись обсяги та питома вага валютних кредитів, наданих домашнім господарствам в портфелях комерційних банків. Менше половини кредитного портфеля банків кредити в іноземній валюті домашнім господарствам складають, починаючи з 2012 року (таблиця 3).

Початком нової, системної фінансової кризи в Україні став 2014 рік. Економічне, фінансове та політичне становище в країні значно погіршилось. Порівняно з 2013 роком, в 2014 році реальний ВВП зменшився на 6,8%, а реальна заробітна плата – на 6,5%, сальдо поточного рахунку платіжного балансу (у% до ВВП) зменшилося на 4%, індекс споживчих цін (до грудня попереднього року) збільшився на 24,9%, а індекс цін виробників – на 31,8%, рівень безробіття населення працездатного віку збільшився на 9,7%. Офіційний курс гривні до долара США зріс в 2014 році до 15,76 грн. за долар, а ринковий досяг 23 грн./дол. [2, с.25; 1, с.163].

Залишки за валютними кредитами, наданими домашнім господарствам, в 2014 році становили 101139 млн. грн., або 47,88% загальної суми кредитів (таблиця 3). Зростання залишків за валютними кредитами наданими фізичним особам в 2014 році, порівняно з 2013 роком, пов'язано не з погравленням кредитного ринку, а з курсовими переоцінками активів, які проводили банки через зниження курсу гривні до основних іноземних валют [1, с.21].

Початок 2015 року відзначився лютевим обмінним курсом гривні на офіційному валютному ринку на рівні 30,01 грн./дол. та подальшим загостренням фінансової кризи. Починаючи з березня – квітня гривня дещо зміцнила свої позиції, хоча ситуація в економіці

залишається надзвичайно складною [6, с.7]. У жовтні 2015 року споживча інфляція в річному вимірі склала 46,4%. Офіційний курс гривні в листопаді 2015 року склав 23,98 грн./дол. [7].

Знецінення гривні в три рази, яке відбулося протягом 2014 – 2015 років, призвело до досі небаченого загострення проблем споживчого кредитування. Якщо питома вага вартості кредиту в іноземній валюті у заробітній платі позичальників в 2013 році становила 38,83%, то в 2014 році вона зросла до 81,93%, а в 2015 році до 134, 67%.

З метою вирішення проблем валютних позичальників споживчих кредитів, Національний банк України, банки, що мають найбільший портфель кредитів в іноземній валюті, інші банки, Громадська Рада при Національному банку, приймають Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів [8]. Положення Меморандуму мають певні недоліки, але на сьогоднішній день він є єдиним документом, який виражає консолідовану позицію банків – підписантів у вирішенні проблем валютних позичальників. Багато банків мають свої програми реструктуризації валютних кредитів, наданих фізичним особам на поточні потреби.

Слід відзначити і спробу держави вирішити проблеми валютних позичальників – фізичних осіб шляхом прийняття Закону України "Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті" №1558 в липні 2015 року [9]. Але даний Закон був визнаний популістським (що повністю відповідає дійсності) та таким, що прийнятий з порушенням регламенту, тому він не був підписаний Президентом України.

Економічна та фінансова дестабілізація стала основним чинником погіршення фінансового стану комерційних банків, в цілому та збільшення ризиковості операцій з валютного кредитування фізичних осіб, зокрема. Зазначимо, що, якщо на стадії ліквідації в 2009 році перебували 13 банків, то в 2010 – 18 банків, в 2011 – 21 банк, в 2012 – 23 банки, в 2013 – 23 банки, в 2014 – 22 банки. Кількість банків яким затверджено ліквідаційні баланси та ухвалено остаточні звіти ліквідаторів, зросла від чотирьох в 2010 році до п'яти в 2012 році, семи в 2013 році та дванадцяти в 2014 році. З 2012 року фінансові результати діяльності банків України стрімко погіршуються. Якщо в 2012 році за даними фінансової звітності банків їх прибутки склали 4,9 млрд. грн., то в 2013 році вони скоротилися до 1,4 млрд. грн. В 2014 році збитки українських банків склали 5,2 млрд. грн., а за десять місяців 2015 року досягли 68,9 млрд. грн. [2,3,10].

Таким чином, дослідження стану кредитування домогосподарств в іноземній валюті за період 2005-2015 років дозволяє зробити висновок, що проблеми валютного кредитування в Україні накопичувались поступово. Бажання банків отримувати надприбутки від надання кредитів в іноземній валюті, недооцінка можливої девальвації гривні, агресивна кредитна політика банків при недостатній перевірці рівня кредитоспроможності позичальників, кредитування населення під операції, не пов'язані з зовнішньою торгівлею, зберігання заощаджень переважно в національній валюті, а надання кредитів в іноземній, застосування стратегії «carry trade», яка передбачає використання існуючих різниць у процентних ставках для різних валют в різних країнах, невідповідність довжини активів (кредитів) та ресурсів, якими ці кредити забезпечені, призвели до зростання девальваційних процесів, зниження ліквідності та погіршення інших фінансових показників багатьох банків. Важливими чинниками загострення ситуації в сфері валютного кредитування були фінансово – економічна криза та знецінення доходів населення. Окремим питанням є недостатньо ефективна регуляторна діяльність Національного банку України, який повинен був звертати особливу увагу на кредити, що надаються в іноземній валюті – валюті, яка не є законним платіжним засобом в Україні та в якій не повинна виплачуватися зарплата громадянам України, а також передбачати негативні наслідки від стрімкої девальвації гривні.

Розглядаючи перспективи розвитку кредитування домогосподарств в іноземній валюті в Україні, зазначимо, що обмежуючи можливість валютного кредитування фізичних осіб в умовах фінансово-економічної кризи, подальшої стрімкої девальвації гривні, значних темпів інфляції, падіння реальних доходів населення, держава намагається стабілізувати функціонування банківської системи України та дбає про фінансову безпеку позичальників,

на яких часто перекладаються ризики, що виникають на ринку валютного кредитування. Адже прості громадяни часто не можуть оцінити фінансові загрози на кредитному ринку, не усвідомлюють наслідків користування "дешевими" валютними кредитами.

В той же час, зазначимо, що в період економічної стабільності, при міцній національній валюті, попит на кредити в іноземній валюті є помірним. В таких умовах кредитування в іноземній валюті може сприяти лібералізації кредитного ринку та збільшенню різноманітності банківських послуг, що зацікавлюють позичальників – фізичних осіб. В умовах економічного зростання та інтенсивного здійснення зовнішньоекономічної діяльності, одним з надійних джерел поповнення валютних ресурсів банків та матеріальним підґрунтям для подальшого надання валютних кредитів може бути валютна виручка господарських суб'єктів. Розширення можливостей валютного кредитування (в тому числі і за рахунок кредитування – фізичних осіб) в рамках загальної лібералізації валютного ринку, буде приваблювати в Україну зарубіжні банки, банки з іноземним капіталом, які будуть надавати кредити будь – яким галузям економіки та домогосподарствам.

Ефективність функціонування кредитного ринку в Україні залежить від наявності правової бази, яка повинна охоплювати всі аспекти кредитування як в національній, так і в іноземній валюті. Що стосується кредитування фізичних осіб в Україні, слід зазначити, що воно регламентується досить великою кількістю законодавчих та нормативних актів, окремі положення яких є суперечливими та методологічно невваженими – починаючи від необхідності уточнення економічного змісту термінів "споживчі кредити", "кредитування фізичних осіб", "кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам", які часто необґрунтовано ототожнюються, розмежування понять "списання" та "анулювання" боргу, удосконалення методик визначення розміру кредитного ризику при кредитуванні фізичних осіб контролю за створенням банками адекватних обсягів резервів під можливі втрати при здійсненні кредитних операцій, та закінчуючи особливостями оподаткування доходів та операцій, пов'язаних з роботою банків з проблемними кредитами, механізмом врегулювання зобов'язань валютних позичальників – фізичних осіб. Внаслідок недосконалої правової бази валютного кредитування фізичних осіб, відбуваються масові прецеденти оспорювання в судах правомірності надання комерційними банками валютних кредитів з послідуочим намаганнями скасування зобов'язань позичальників за валютними кредитами.

Часта зміна "правил гри" на ринку валютного кредитування фізичних осіб, на фоні загальної фінансової та політичної нестабільності в країні, унеможлиблює нормальне функціонування банківської системи України, підриває довіру позичальників до банків, провокує збільшення соціальної напруги у суспільстві. Тому Національний банк України, як регулятор грошово – кредитної політики в країні, повинен визначити стратегію, вектор розвитку валютного кредитування громадян в Україні: або зробити жорсткий вибір на користь конкретної моделі функціонування даного сегменту кредитного ринку, або знайти ефективне співвідношення між засобами лібералізації сфери валютного кредитування та засобами її державного регулювання, в тому числі встановленням певних обґрунтованих фінансових заборон.

Література:

1. Бюлетень Національного банку України № 4/2015 (265). – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17600932>.
2. Річний звіт Національного банку України за 2014 рік. – <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.
3. Річний звіт Національного банку України за 2012 рік. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782>.
4. Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів. Постанова правління Національного банку України від 03.06.2009 N 328 <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0328500-09>.
5. Про захист прав споживачів. Закон України "" від 12 травня 1991 року №1023 – XII. Закон України – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1023-12/page3>.
6. Основні засади грошово – кредитної політики на 2015 рік/Схвалено рішенням НБУ від 11.09.2014р. №28 (в редакції рішення Ради від 23.04.2015р. №6) – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>.

7. Офіційне інтернет – представництво Національного банку України – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
8. Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17175484>.
9. Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті: Проект Закону України (тираж 1 липня 2015) №1558 – 1 – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55856.
10. Дані фінансової звітності банків України за 2012-2015 роки – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.

Panaseiko I. M.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

Panaseiko S. M.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

Guba M.O.

Candidate of Economic Sciences

The University of Customs and Finance, Ukraine

**THE RESCHEDULING OF OBLIGATIONS OF PHYSICAL PERSONS
UNDER CREDITS IN FOREIGN CURRENCY DURING THE FINANCIAL
CRISIS**

Панасейко І.М.

к.е.н., доцент

Панасейко С.М.

к.е.н., доцент

Губа М.О.

к.е.н.

Університет митної справи та фінансів, Україна

**ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЗА
КРЕДИТАМИ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

The article describes the current in Ukraine the mechanism of the debt restructuring of natural persons for loans in foreign currency. The basic provisions of the Memorandum regarding the settlement of the issue of restructuring consumer loans. Proposed ways of resolving problems in the field of currency crediting of physical persons.

Keywords: *loans, mortgage lending, foreign exchange, banks, individuals, restructuring.*

В статті викладено діючий в Україні механізм реструктуризації зобов'язань фізичних осіб за кредитами в іноземній валюті. Розглянуто основні положення Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів. Запропоновано шляхи врегулювання проблем в сфері валютного кредитування фізичних осіб.

Ключові слова: *кредити, іпотечне кредитування, іноземна валюта, банки, фізичні особи, реструктуризація.*

В 2015 році відбулися найбільш масштабні за всю історію України соціальні протести позичальників – фізичних осіб, які, внаслідок впливу фінансової кризи 2014-2015 років, виявилися неспроможними обслуговувати валютні кредити. В особливо несприятливих умовах опинилися громадяни, які отримали валютні іпотечні кредити – багато з них ризикували втратити єдине житло.

Проблеми валютних позичальників – фізичних осіб стали одним з чинників дестабілізації функціонування банківської системи України. Наявність значного обсягу проблемних кредитів спонукала банки до збільшення резервів за кредитними операціями, що призводило до відволікання обігових коштів. Погіршилася якість кредитних портфелів банків та фінансові показники їх діяльності. Внаслідок конфлікту між банками та позичальниками на фоні фінансової кризи ще нижче впав рівень довіри до банківської системи, що спричинило відтік депозитів. В кінцевому підсумку, наявність проблемних кредитів в активах не дозволила банкам ефективно здійснювати процес кредитування, надавати нові кредити як в національній, так і в іноземній валюті.

Розуміння комплексного впливу проблем в сфері валютного кредитування фізичних осіб на фінансовий стан банків та соціально – економічну ситуацію в цілому, призвело до активного пошуку шляхів їх вирішення з боку Національного банку України, Незалежної асоціації банків України, комерційних банків та валютних позичальників. У врегулюванні ситуації на ринку валютних кредитів і підтриманні стабільності банківської системи України зацікавленим є також Міжнародний валютний фонд.

Наслідком тривалого узгодження механізмів вирішення даних проблем стало прийняття Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті, який діє в Україні з травня 2015 року [1]. Слід зазначити, що даний Меморандум стосується не всіх споживчих кредитів, а тільки кредитів на придбання житлової нерухомості.

Підписантами Меморандуму виступили: Національний банк України, банки, що мають найбільший портфель кредитів в іноземній валюті, а також інші банки. Список банків – підписантів може розширюватись. Як представник позичальників, Меморандум підписала Громадська Рада при Національному банку.

Основні положення Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті представлені на рис. 1.

Важливою проблемою у взаємовідносинах між банком – кредитором і позичальниками при здійсненні іпотечного кредитування є можливість звернення стягнення на майно (житло), яке виступає забезпеченням за іпотечним кредитом. Меморандумом передбачено, що реструктуризація валютних кредитів, виникає з моменту скасування мораторію на звернення стягнення на майно, яке виступає забезпеченням за кредитами. Ця норма, безумовно, не вигідна для позичальника, але банки вважають її цілком виправданою. На думку представників банківської системи, мораторій на звернення стягнення на майно, яке виступає забезпеченням за кредитами лише поглиблює проблему, провокує позичальників до неповернення валютних кредитів, погіршує фінансовий стан банків, знижує якість їх кредитних портфелів. В той же час, зазначається, що скасування мораторію на звернення стягнення на майно може бути тимчасовим заходом (на період врегулювання проблеми валютних кредитів), потім він може бути поновлений.

Впровадження новацій щодо реструктуризації заборгованості за кредитами призвели до необхідності внесення змін до Податкового кодексу України. Так, згідно Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо кредитних зобов'язань» № 321–VIII від 9.04.2015р. фізичні особи – валютні позичальники звільняються від сплати податку на доходи з сум прощеного боргу після реструктуризації іпотечних валютних кредитів [2].

Однак, слід зазначити, що ця податкова пільга не поширюється на позичальників, які отримували кредит, перебуваючи в трудових відносинах з банком – кредитором. Тому доцільно внести поправки для усунення дискримінації позичальників – банківських працівників, які отримували кредити на загальних умовах і які не є пов'язаними з банком особами.

Важливою особливістю положень Меморандуму є встановлення граничного терміну здійснення реструктуризації іпотечних валютних кредитів, після спливу якого скасовуються заборони на примусове стягнення заборгованості позичальників (у т.ч. й за рахунок майна), які надалі будуть ухилятися від повернення кредитів. Зокрема, передбачено три місяці для позичальників щодо подання відповідних заяв та три місяці для банку, для проведення відповідної операції з реструктуризації заборгованості.

Комплексно врегулювати проблему захисту інтересів та прав споживачів – фізичних осіб іпотечних кредитів на основі єдиного підходу з боку всіх банків був призваний Закон України "Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті" №1558–1, проект якого був прийнятий Верховною Радою України в третьому читанні 2 липня 2015 року [3]. Але даний Закон був визнаний популістським та таким, що прийнятий з порушенням регламенту, тому він не був підписаний Президентом України.

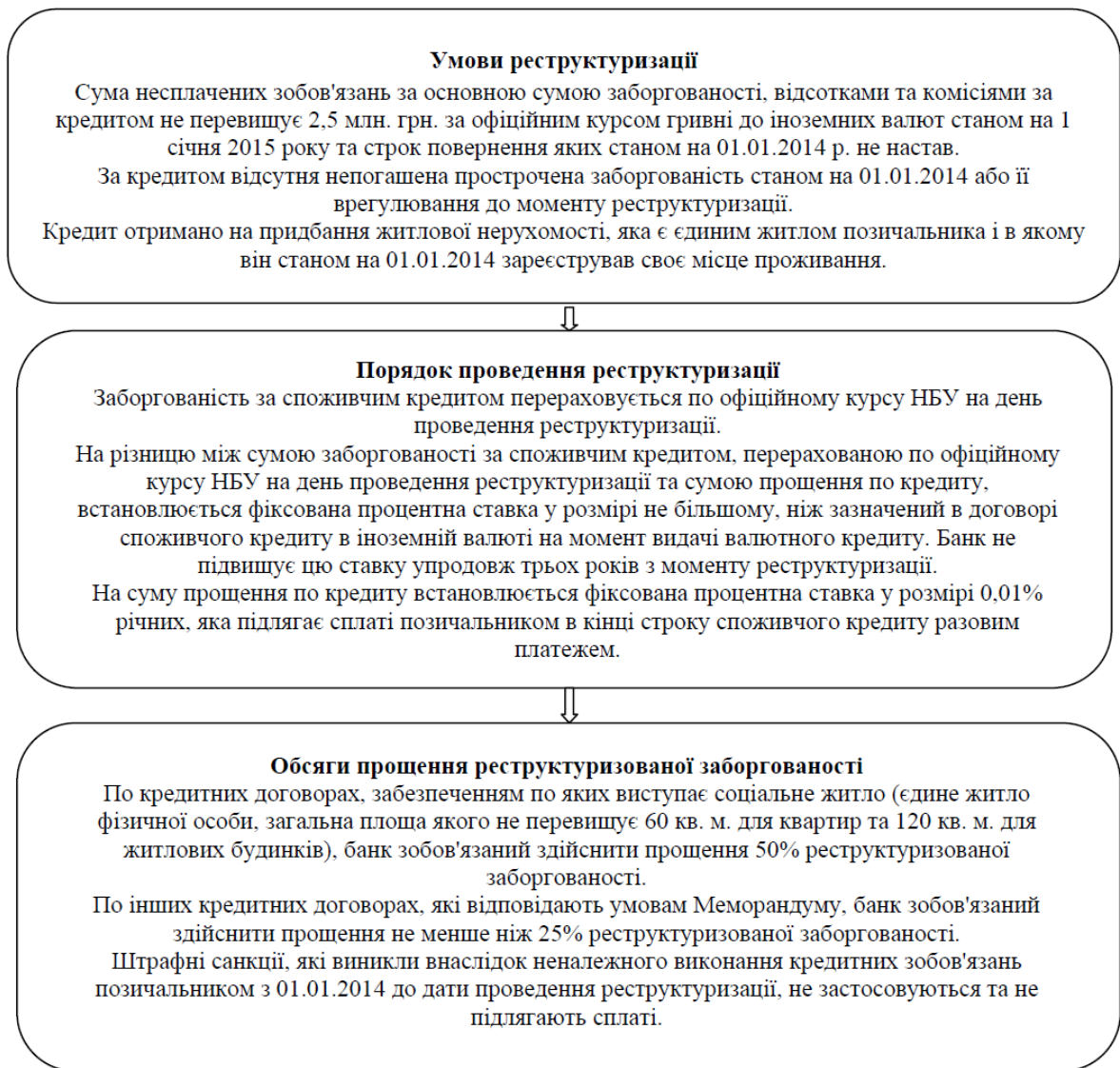


Рис. 1. Основні положення Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті [1]

Основними положеннями Проекту Закону "Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті" були наступні:

- законопроект стосувався будь – яких кредитів в іноземній валюті, наданих фізичним особам. Споживчий кредит в даному законопроекті визначався як кошти в іноземній валюті, надані кредитором позичальнику для задоволення особистих потреб: придбання житлової та нежитлової нерухомості, земельних ділянок, транспортних засобів, послуг та будь – якого товару;
- реструктуризацію планувалося здійснювати шляхом зміни валюти виконання зобов'язань за споживчим кредитом на національну валюту України за офіційним курсом НБУ на дату підписання кредитного договору;
- заборонялося збільшення відсоткової ставки та встановлення плаваючої відсоткової ставки і будь – яких додаткових платежів;
- після реструктуризації зобов'язань за споживчим кредитом сума в гривні, що є еквівалентом нарахованих, але не сплачених відсотків, повинна була вноситися до графіка платежів за кредитом на останні 36 місяців платежів та підлягти обов'язковому прощенню (анулюванню), за умови відсутності прострочення платежів за договором після реструктуризації більш як на 90 календарних днів підряд, у порядку та на умовах, визначених договором про реструктуризацію;

– сума коштів, сплачених позичальником як неустойка (штраф, пеня) до дати реструктуризації, підлягла зарахуванню в рахунок погашення заборгованості за споживчим кредитом;

– нараховані на дату реструктуризації штрафи та пені підлягали прощенню (анулюванню);

– різниця між сумою нарахованих відсотків за підвищеною відсотковою ставкою та основною відсотковою ставкою за кредитним договором на дату реструктуризації підлягла прощенню (анулюванню);

– протягом двох років із дня набрання чинності даним Законом планувалося встановити мораторій (заборону) на звернення стягнення на будь-яке майно позичальників та/або їх поручителів, надане у забезпечення виконання зобов'язань за споживчими кредитами;

– якщо протягом строку користування споживчим кредитом до набрання чинності даним Законом сукупний розмір здійснених позичальником платежів за договором споживчого кредиту перевищував на 15 відсотків загальну суму основного боргу, зобов'язання позичальника перед кредитором вважалися виконаними;

– держава повинна була розробити механізм компенсації втрат фінансових установ (банків) України, пов'язаних із реструктуризацією зобов'язань за кредитними договорами в іноземній валюті у національну валюту [3].

Аналіз Проекту Закону "Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті" свідчить, що, згідно його положень, ризики, що виникали внаслідок кризи на ринку валютного кредитування, в основному були покладені на комерційні банки. Особливо обтяжливою для них була норма щодо реструктуризації заборгованості за всіма видами кредитів, що були надані фізичним особам в іноземній валюті, незалежно від виду та призначення. Тому цілком слушно, що проти такого порядку реструктуризації валютних кредитів виступали НБУ та МВФ, які вважали, що він нанесе удар по банківській системі, збільшить потреби банків у рефінансуванні для підтримки їх платоспроможності. За оцінками експертів, реалізація Закону України "Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті" могла коштувати банкам близько 100 млрд. грн.

Мільярдні збитки банків від запровадження даного Закону на фоні загальної кризи фінансової системи могли б стати початком ще одного ланцюга банкрутств, погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання та населення, переобтяження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, відтоку коштів з депозитів, виникнення потреб в рефінансуванні комерційних банків та збільшення інфляції. Подальша макроекономічна дестабілізація автоматично призвела б до проблем в бюджетній сфері, збільшення податкового тиску на платників податків.

Отже, на сьогоднішній день, основним, і, безперечно, прогресивним документом, який сприяє вирішенню проблем валютних позичальників іпотечних кредитів, є Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів.

В той же час, зазначимо, що поза увагою залишаються проблеми позичальників тих комерційних банків, що не підписали даний Меморандум, позичальників державних банків, які не можуть приєднатись до Меморандуму (який заздалегідь передбачає певні збитки для банків), без погодження з головним акціонером – державою, позичальників, кредитна заборгованість яких продана факторинговим компаніям, позичальників – працівників банків (які не є пов'язаними з банком особами). Також, непоодинокими є випадки, коли навіть Банк – підписант Меморандуму неоднаково відноситься до іпотечних позичальників: позичальнику, який мав суттєву заборгованість та порушував умови кредитного договору, кредит реструктуризується, а сумлінному позичальнику, який обслуговував кредит, не дивлячись на фінансові труднощі – ні.

Станом на 1 січня 2015 року, за даними журналу Forbes 36,1% боргів фізичних осіб за кредитами в іноземній валюті знаходяться в банках, визнаних неплатоспроможними. Але проблеми позичальників банків, в яких введена тимчасова адміністрація, позичальників

ліквідованих банків, та банків, що знаходяться в процесі ліквідації на сьогоднішній день залишаються невирішеними. Адже в цих ситуаціях не передбачене припинення зобов'язань позичальника за кредитним договором. Між проблемним банком і новим кредитором укладається договір про передачу активів проблемного банку, в результаті якого до нового кредитора переходять права первісного кредитора у зобов'язанні в обсязі і на умовах, що існували на момент переходу цих прав, якщо інше не встановлено договором або законом. За взаємною згодою сторін позичальник і новий кредитор можуть укласти договір про внесення змін до кредитного договору, зміну процентної ставки, терміну і графіка погашення кредитної заборгованості. Тобто, можливість реструктуризації іпотечних кредитів в цьому випадку буде залежати від того, чи є новий кредитор підписантом Меморандуму, а також від наявності в даному банку власних програм реструктуризації. У будь – якому випадку реструктуризація іпотечного кредиту є правом, а не обов'язком нового кредитора.

Причинами недостатньо комплексного вирішення проблем валютних позичальників – фізичних осіб є не тільки певні недоліки положень Меморандуму, але й правовий статус даного документа. Адже Меморандум не є законодавчим документом, він лише засвідчує добровільні зобов'язання банків – підписантів щодо реструктуризації валютних кредитів.

Слід зазначити, що багато банків, як підписантів, так і не підписантів Меморандуму, розробляють свої програми реструктуризації іпотечних та інших кредитів, наданих в іноземній валюті. З початку 2015 року 2500 фізичних осіб домовилися про реструктуризацію валютних кредитів на умовах, що задовольняють банк та позичальника.

Таким чином, не заперечуючи можливість здійснення реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті в рамках Меморандуму, або шляхом індивідуального укладення угод на добровільних, прийнятних для позичальників та банків засадах, зазначимо, що держава все ж таки повинна прийняти участь у вирішенні проблем валютних позичальників, створивши відповідну правову базу.

Новий Закон про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті повинен виражати консолідовану позицію банків та базуватися на результатах спільних домовленостей між позичальниками та банками. Ознаками нового правового документа повинна стати чіткість та прозорість, соціальна направленість положень, диференційований підхід до різних категорій позичальників та майна, що кредитується, реструктуризація лише іпотечних кредитів, наданих фізичним особам для придбання єдиного житла та єдиного соціального житла, можливість банків і клієнтів визначати умови реструктуризації кредитів у договірному порядку. Особливо важливим є те, що ініціатива прийняття вищезазначеного Закону повинна бути проявлена з боку банків, адже МВФ виступає саме за добровільне, без тиску держави, врегулювання банками проблеми валютних кредитів.

Механізм реструктуризації іпотечних кредитів фізичним особам повинен передбачати:

- предмет іпотеки, на який поширюються умови реструктуризації, а саме: єдине житло, єдине соціальне житло;
- характеристики предмета іпотеки: площу квартири, будинку, які можна віднести до категорії єдиного або єдиного соціального житла, граничну вартість предмета іпотеки;
- категорії позичальників, на яких розповсюджуються норми Закону, можливість прощення частини боргу або всієї суми боргу для окремих категорій позичальників;
- якість виконання умов кредитного договору позичальником, в докризовий період (наприклад, до 1 січня 2014 року), граничну суму залишку за іпотечним кредитом, яка підлягає реструктуризації;
- курс, за яким буде змінюватись валюта зобов'язання на гривні, відсоткову ставку за реструктуризованим кредитом, можливість її зміни протягом терміну реструктуризації і по закінченні даного терміну;
- можливість та умови прощення фінансових санкцій за порушення умов договору;
- умови зміни графіків та продовження термінів погашення кредиту;

– запровадження певних стимулюючих заходів для сумлінних позичальників (зниження курсу валюти заборгованості, зменшення відсоткової ставки).

Також, в даному Законі повинна бути передбачена можливість реструктуризації зобов'язань за кредитами в іноземній валюті для позичальників державних банків, позичальників – працівників банків (які не є пов'язаними з банком особами), та врегульовані питання реструктуризації зобов'язань позичальників банків, в яких введена тимчасова адміністрація, позичальників ліквідованих банків, та банків, що знаходяться в процесі ліквідації, позичальників, заборгованість яких продана факторинговим компаніям.

Слід зазначити, з проблемами неякісного обслуговування валютних кредитів фізичними особами – позичальниками стикалися в період фінансової нестабільності багато країн – сусідів України: Угорщина, Румунія, Польща, пострадянські країни. Тому доцільно було б вивчити механізм врегулювання проблем валютних позичальників в інших країнах та адаптувати його до умов України. В той же час зазначимо, що досвід країн, що проводили масштабну реструктуризацію кредитів в іноземній валюті, свідчить, що третина реструктуризованих проблемних кредитів знову стає простроченою.

Таким чином, новий законодавчий акт, що регламентуватиме механізм реструктуризації зобов'язань за кредитами в іноземній валюті, що надані фізичним особам, повинен стосуватися лише іпотечних кредитів. Він не повинен встановлювати неринкові, популістські умови реструктуризації валютних кредитів та перекладати всі кредитні ризики на комерційні банки.

Вдосконалення правової бази кредитування фізичних осіб на основі справедливого розподілу кредитних ризиків між банками та позичальниками сприятиме відновленню фінансової стабільності банківської системи України та заохоченню потенційних позичальників – фізичних осіб, як повноправних учасників кредитного ринку, до більш відповідальної та поміркованої поведінки при прийнятті фінансових рішень.

Література:

1. Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17175484>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо кредитних зобов'язань: Закон України від 9 квітня 2015 року № 321–VIII – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/321-19>.
3. Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті: Проект Закону України (тираж 1 липня 2015) №1558-1 – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55856.

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Boychenko N.V.

Ph.D., Associate Professor

Naumova T.A.

Ph.D., Associate Professor

Nesterenko I.V.

Ph.D., Associate Professor

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, m. Kharkiv

IMPROVEMENT ACCOUNTING BIOLOGY ASSETS

Бойченко Н.В.

к.е.н., доцент

Наумова Т.А.

к.е.н., доцент

Нестеренко І.В.

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі. м. Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

The article is based on an analysis of issues of accounting of biological assets disclosed methodological principles of identification, classification and measurement of biological assets, the ways of improvement of accounting of agricultural enterprises

Keywords: *biological assets fair assessment, initial assessment, classification, organization of accounting*

В статті на підставі аналізу проблемних питань з організації обліку біологічних активів розкрито методичні засади ідентифікації, класифікації та оцінки біологічного активу, запропоновано шляхи удосконалення обліку діяльності сільськогосподарських підприємств

Ключові слова: *біологічні активи, справедлива оцінка, первісна оцінка, класифікація, організація обліку*

Система обліково-аналітичного забезпечення управління біологічними активами, на сучасному етапі розвитку економіки повинна, в першу чергу, враховувати стратегічні цілі розвитку агропромислової галузі. В умовах загострення глобальних економічних проблем необхідна система чітких управлінських рішень, що забезпечать подолання кризи. Враховуючи специфічний характер питання обліку біологічних активів, важливим є узгодження національної системи обліково-аналітичного забезпечення управління біологічними активами з міжнародними стандартами.

Контент-аналіз показав, що розробка наукової проблематики, пов'язаної з адаптацією і стандартизацією положень бухгалтерського обліку біологічних активів, в останні роки посилилася. Суттєвий внесок в її вирішення належить вітчизняним науковцям: Ф.Ф. Бутинцю, С.Ф. Голову, В.М. Жуку, О.О. Канцурову, Г.Г. Кірейцеву, В.М. Костюченко, Н.М. Малюзі, М.Ф. Огійчуку, Л.К. Суку, В.О. Шевчуку та іншим дослідникам.

Проблемні питання бухгалтерського обліку в сільському господарстві, а саме висвітлення сутності біологічних активів розглядали багато вітчизняних і зарубіжних вчених, як М.Я. Дем'яненко, В.Б. Моссаковський, П.Т. Саблук, М.М. Коцупатрий, Р.А. Честний, В.Г. Ткаченко, С.В. Додонов, М.В. Додонова, Т.С. Метересова, И.А. Мухина, Р.Р. Газизов, О.П. Скирпан, М.С. Палюх та багато інших науковців.

Незважаючи на активність дискусій з досліджуваних питань в загальнотеоретичному контексті, пошук шляхів удосконалення обліку біологічних активів залишаються актуальним. Тому, метою статті є аналіз теоретичних та практичних засад та розробка рекомендацій щодо ефективної організації обліку біологічних активів на сучасному етапі господарювання.

Однією з проблем системи управління сільськогосподарським підприємством є визначення економічної сутності біологічних активів, що призводить до того що нині немає чіткого розмежування економічних термінів. Дана проблема спричиняє дискусії щодо їх

економічної та обліково-аналітичної сутності. При вивченні сутності біологічних активів з'ясовано, що єдиного визначення цього поняття немає. Проаналізувавши різні підходи до тлумачення даного терміна, зроблено висновок, що, незважаючи на певну диференціацію визначень, вчені висловлюють одностайну думку про існування середовища функціонування живих організмів, які перебувають у взаємному зв'язку та постійному русі. Це означає, що всі "компоненти живого стану" є активними і здатними до біологічних перетворень природними методами. У МСБО № 41 "Сільське господарство" вказано, що біологічний актив – це жива тварина або рослина [2]. Повнішу інтерпретацію наведено в П(С)БО 30 "Біологічні активи", де зазначено, що біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень (якісних і кількісних змін біологічних активів) здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

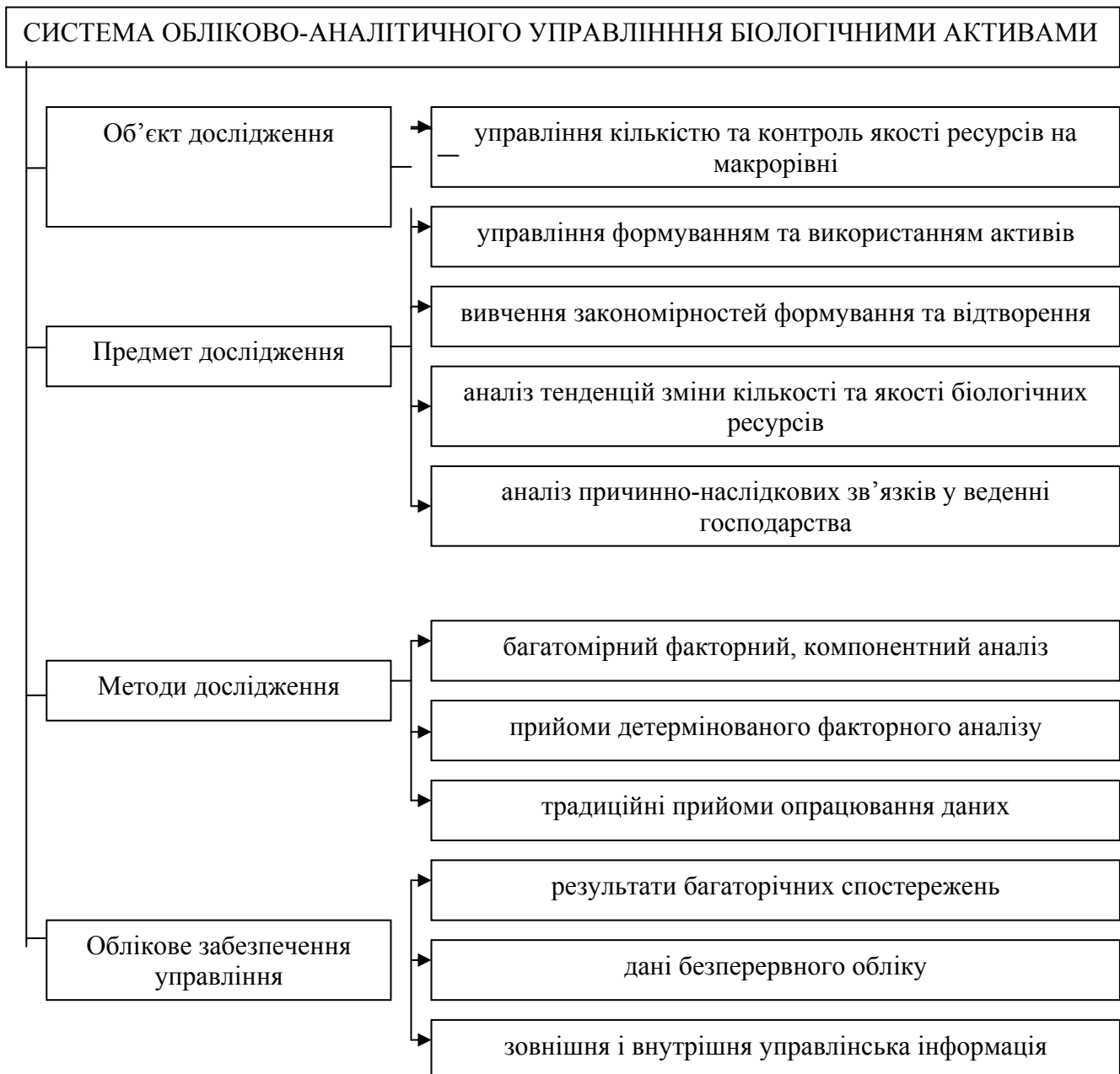


Рис. 1. Система обліково-аналітичного забезпечення управління формуванням і використанням біологічних активів

Відповідно найбільш досконалим є наступне визначення поняття "біологічні активи" – це живі організми, що використовуються у сільськогосподарській діяльності та є ресурсами аграрних підприємств, здатні в процесі якісних і кількісних змін давати

сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, утримуються для споживання під час виробництва продукції та/або для подальшого використання, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Біологічні активи є досить різноманітними, тому для їх відображення в бухгалтерському обліку потребують надзвичайно чіткої та науково-обґрунтованої класифікації. Важливою класифікаційною ознакою є методика оцінки біологічних активів. Базовим підходом до оцінки біологічних активів є застосування справедливої вартості, за яким всі біологічні активи і сільськогосподарська продукція при первісному визнанні і на дату балансу оцінюються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Облікове відображення біологічних активів дає змогу залучити їх у загальну систему економічних відносин, а за попереднього проведення їх вартісної оцінки – об'єктивно відобразити цінність цих ресурсів. Питання повної та комплексної оцінки біологічних активів, яка об'єднує всі прояви даного природного феномена, залишається мало вивченим. Критична оцінка різних точок зору з цього питання показала, що в науковому середовищі не вироблено єдиного методичного підходу, який би превалював у проведенні економічної оцінки біологічних ресурсів. Однак існує комплекс методів, в основу якого покладено різні концептуальні економічні категорії, зокрема: затратний – базується на визначенні величини витрат, понесених на створення нових або підтримання в належному стані (відновлення) існуючих активів; дохідний – економічна оцінка скоригована на величину ефекту, одержаного від використання корисних властивостей активу; альтернативний – враховує дохід, при найефективнішому варіанті використання біологічного активу порівняно з обраним варіантом експлуатації; компенсаційний – відображає витрати, необхідні для відтворення потоку благ у штучно створених умовах унаслідок повної або часткової їх втрати; збитковий – визначається величиною збитку, який буде одержано внаслідок повної або часткової втрати корисних властивостей; витратно-нормативний – використовується для оцінки переважно соціальних властивостей.

Використання різних підходів до аналізу біологічних активів дозволяє системно оцінити комплексний потенціал й обрати оптимальний варіант управління його формуванням і використанням (рис. 1).

Системно-функціональний підхід до управління стратегічним розвитком сільського господарства включає три основних етапи: визначення основних напрямків використання біологічних активів; обґрунтування стратегії їх виробництва; реалізація виробничої програми формування та використання біологічних активів.

Однак, системно-функціональний підхід щодо оцінки стратегічного призначення біологічних активів передбачає врахування їх потрійної суті: власне природних ресурсів, оскільки вони забезпечують екологічний природний баланс і сприяють гармонійному функціонуванню системи "людина-природа"; основного джерела національного багатства країни і як господарських засобів, що приносять економічну вигоду від їх використання.

Концептуальні підходи до побудови системи обліково-аналітичного забезпечення управління біологічними активами, яка враховує основні біологічні складові технологічного процесу виробництва на нашу думку, повинні включати такі складові: об'єкти обліково-аналітичного відображення, суб'єкти, цілі, завдання, функції, методи, методичне та інформаційне забезпечення. Основне функціональне призначення даної системи є: обліково-аналітичне забезпечення управління біологічними активами в контексті підвищення його конкурентоспроможності; контроль за збереженням та ефективним використанням ресурсів, сталий розвиток галузі.

Для своєчасного й об'єктивного відображення витрат, які формують якість та конкурентоспроможність біологічних активів, пропонуємо обліковувати витрати на забезпечення якості та конкурентоспроможності біологічних активів і витрати на збереження й поліпшення якості сільськогосподарської продукції на окремих рахунках управлінського обліку із виділенням відповідних статей (елементів) витрат: витрати на формування біолого-, еколого-господарських та виробничо-експлуатаційних параметрів.

Система обліково-аналітичного відображення виробництва сільськогосподарської продукції, що дає можливість об'єктивно оцінювати вплив основних біолого-, еколого- і виробничо-господарських параметрів біологічних активів на рівень її конкурентоспроможності, включає: основні етапи фізіологічного росту біологічних активів та обліково-аналітичне забезпечення управління формуванням і поліпшенням показників конкурентоспроможності біологічних активів, показники конкурентоспроможності продукції й обліково-аналітичне забезпечення їх управлінням [3, с.53].



Рис. 2. Оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції

Принциповими змінами нормативно-законодавчої бази щодо регулювання обліку сільськогосподарської діяльності, є оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю та особливий порядок визначення фінансових результатів. Бухгалтерський облік в більшості сільськогосподарських підприємств ведеться без застосування норм і правил, передбачених П(С)БО 30 «Біологічні активи»[1]. Значна частина аграрних підприємств оцінку біологічних активів і сільськогосподарської продукції рослинництва проводить за первісною вартістю, що призводить до викривлення інформації у фінансовій звітності. Зважаючи на відсутність в галузевому стандарті визначення справедливої вартості, доцільною, на наш погляд, є пропозиція Н.В. Гончаренко, яка при оцінці біологічних активів вважає за доцільне застосовувати термін справедлива ринкова вартість і пропонує доповнити п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи» наступним визначенням: справедлива ринкова вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або

оплата зобов'язань в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [4, С. 91].

Нормами П(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачена оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції рослинництва за справедливою та первісною вартістю, а незавершеного виробництва за виробничою собівартістю, що приведено на рисунку 2.

Слід зазначити, що питання оцінки біологічних активів викликали значну дискусію серед провідних українських вчених-аграрників. Вивчення та систематизація результатів досліджень науковців свідчить про значну перевагу противників оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю над її прихильниками. При цьому, прихильники запровадження ринкової оцінки біологічних активів основним аргументом вважають необхідність реального відображення активів сільськогосподарського виробництва як важливої складової виробничого процесу та капіталу підприємства, інформаційного забезпечення інвестора та підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

Основною причиною складності визначення справедливої вартості біологічних активів рослинництва є велика залежність даної галузі від природно-кліматичних чинників, які спрогнозувати для визначення справедливої вартості досить важко.

Проблемним залишається питання про доцільність використання справедливої вартості замість планової під час оприбуткування з виробництва сільськогосподарської продукції. Відповідно до П(С)БО 30 сільськогосподарську продукцію оцінюють і беруть на облік після відокремлення її від біологічного активу. Деякі види сільськогосподарської продукції після цього потребують подальшої доробки, сушіння, сортування.

Результати проведеного дослідження дозволили зробити висновок, що проблемним питанням на сьогодні є визначення сутності біологічних активів, яка виступає однією з найважливіших категорій у діяльності сільськогосподарських підприємств. Від того наскільки точно та розширено пропонується визначення біологічних активів, залежить ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Достовірна оцінка та раціональна класифікація біологічних активів підприємства дозволяє підвищити повноту інформації та приймати обґрунтовані рішення з метою забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання. При цьому, оцінка біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю в умовах аграрного виробництва є не зовсім практичною для використання. Довгострокові біологічні активи, доцільно обліковувати за первісною вартістю, а поточні біологічні активи рослинництва – за виробничою собівартістю. По відношенню до сільськогосподарської продукції, раціональним є повернення до оцінки за плановою собівартістю з подальшим коригуванням її до рівня фактичної собівартості.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до / законів. <http://search.ligazakon.ua/ldoc2.nsf/linkl/RE11736.html>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. Режим доступу.: [www/minfin.gov.ua/document/92454/MSBO_41.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92454/MSBO_41.pdf)
3. Богданюк О. В. Особливості обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком садівництва / О.В. Богданюк // Облік і фінанси АПК.– 2012. — № 1. — С. 53- 57.
4. Гончаренко Н.В. Проблеми та перспективи застосування справедливої вартості біологічних активів в сільському господарстві / Н.В. Гончаренко // Облік і фінанси АПК. – 2013. – № 1. – С.86-91.

Gerasymova N.S.

Ph.D., Associate Professor,

Nesterenko O.O.

Ph.D., Associate Professor,

Korobkina I.S.

Senior Lecturer

Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkov, Ukraine

IMPROVING CLASSIFICATION COSTS OF ENTERPRISES OF HOTEL MANAGEMENT COMPANY

Герасимова Н.С.

к.е.н., доцент

Нестеренко О.О.

к.е.н., доцент

Коробкіна І.С.

старший викладач

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

The article investigated the objects of cost accounting in enterprises hospitality industry. The structure of expenses Hotels and developed a system of classification criteria: relevance to the period of activity, management decisions, activities, economic elements, the nature of participation in the production process, production supplies, how to transfer the cost to the cost of services, features activities, segments

Keywords: hotel management company, costs, accounting, calculation

У статті досліджено об'єкти обліку витрат в підприємствах готельного господарства. Визначено структуру витрат підприємств готельного господарства та розроблено їх класифікацію за ознаками: відношення до періоду діяльності, прийняття управлінських рішень, види діяльності, економічні елементи, характер участі в процесі виробництва, виробничі призначення, спосіб перенесення вартості на собівартість послуг, ознаки діяльності, сегменти

Ключові слова: підприємства готельного господарства, витрати, бухгалтерський облік, калькулювання

На даний час в Україні спостерігається посилення конкуренції в готельній індустрії при низькому рівні використання ємності готелів, великій питомій вазі непродуктивних витрат, пов'язаних з простим номерного фонду в складних економіко-політичних умовах. За таких умов спроби збільшити прибуток готелю шляхом підвищення цін на послуги не призводить до бажаного результату. Тому, оптимізація витрат і зниження собівартості послуг є одним з найбільш важливих завдань управління готелем.

Питанням визначення об'єктів обліку витрат приділено увагу в роботах І.А. Басманова, П.С. Безруких, Р.Я. Вейцмана, Н.В. Герасимчука, С.Ф. Голова, М.Х. Жебрака, В.Б. Івашкевича, Т.П. Карпової, А.Н. Кашаєва, С.А. Котлярова, А.Ш. Маргуліса, М.С. Пушкаря, Л.В. Чижевської, М.Г. Чумаченко та інших.

Так, існують думки, що об'єктом обліку витрат є:

- групування витрат на виробництво в поточному обліку, який дає можливість визначити собівартість продукції [1, с. 74];

- групування витрат на виробництво для калькулювання собівартості за видами продукції, контролю використання коштів за цільовим призначенням, організації внутрішньогосподарського розрахунку [2, с. 41];

- сукупність витрат, згрупованих для вирішення завдань управління собівартістю (П. С. Безруких, В. Б. Івашкевич, А. Н. Кашаєв, О. Чижишин) [3, с. 238; 4, с. 349];

- початкова одиниця, в розрізі якої ведеться аналітичний облік витрат на виробництво (Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук) [5, с. 65];

- сегменти діяльності підприємства, які вимагають вимірювання пов'язаних з ними витрат (С. Ф. Голов) [6, с. 97];

- ознака, відповідно до якої виконують угруповання виробничих витрат для цілей управління собівартістю (Т. П. Карпова) [7, с. 52];

- продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом витрат (П(С)БО 16) [8; 9, с. 261].

Слід погодитися з поглядом В. Ф. Палія, який під об'єктом обліку витрат на виробництво розуміє реально понесені витрати виробництва, що згруповані за різними ознаками, для формування показників собівартості [10, с. 85].

На думку Т. П. Карпової, в багатоцільовій обліковій системі виділяють дві групи об'єктів обліку: центри відповідальності та одиниці продукції. У цьому випадку номенклатура об'єктів обліку витрат може включати: місця виникнення витрат, центри відповідальності, статті витрат, фактори виробничої діяльності, види або групи однорідної продукції [7, с. 89]. Вважаємо, що такий перелік об'єктів обліку витрат є недостатньо точним, оскільки включення до нього факторів виробничої діяльності викликає сумнів.

Особливий інтерес представляє підхід В. В. Сопко, який до об'єктів обліку витрат відносить: 1) сировину та сили природи за кількісними й вартісними характеристиками; 2) процес перетворення сировини та сил природи в новий продукт діяльності; 3) новий продукт діяльності (виріб, послуга) за кількісно-вартісними характеристиками [11, с. 341]. При цьому, автор виділяє об'єкти фінансового обліку витрат та об'єкти внутрішньогосподарського обліку витрат.

Аналізуючи представлені тлумачення, можна зробити наступні висновки. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення предмета та об'єкта обліку витрат підприємства. Причинами цього є різні підходи до визначення, побудови бухгалтерського обліку витрат і калькулювання собівартості. Основою теоретично обґрунтованого та доцільного управління витратами є визначення їх структури та розробка системи класифікації.

Класифікація є методом більш детального пізнання витрат готелю, як об'єкта управління, та основи організації обліку. У ході дослідження розширено перелік ознак класифікації витрат готелю та розроблена їх класифікаційна система, яка є методологічною основою їх обліку, аналізу та контролю (табл. 1).

За способом перенесення витрат на собівартість готельних послуг доцільно виділяти прямі й непрямі витрати. Щодо конкретної готельної послуги, тобто обслуговування конкретного гостя готелю, то до прямих витрат слід віднести незначну частину витрат готелю, а саме: комплект матеріалів, якими забезпечується кожен гість готелю (засоби гігієни, рекламні матеріали (листівки, папір, брошури) тощо) та амортизацію, яка нараховується на оснащення номера (якщо гість знімає кімнату) або місця (тобто ліжка та постільних речей). Всі інші витрати при такому підході є непрямими та включаються до собівартості готельної послуги за допомогою спеціальних методів розподілу.

З огляду на те, що готелі виробляють один вид послуг (надають ліжко-добу), то всі витрати відносяться безпосередньо на одиницю цих послуг, не підрозділяючись на прямі та непрямі. При цьому об'єктом витрат основної діяльності готелю є вся сукупність робіт, які пов'язані з наданням місця для тимчасового проживання. Відповідно витрати, які виникають в процесі діяльності номерного фонду, як правило, є прямими. Витрати підрозділів з обслуговування, які забезпечують діяльність не тільки номерного фонду, а й інших виробничих підрозділів, є непрямими.

При групуванні витрат за ступенем впливу на виробництво необхідно виходити з того, що:

– в стані готовності до обслуговування гостей знаходиться весь придатний до експлуатації номерний фонд (матеріальне й технічне забезпечення);

– для забезпечення нормальної роботи готелю при очікуваній середній завантаженості працює весь наявний персонал (витрати з основної заробітної плати

обслуговуючого персоналу залежать від кількості місць в готелі й не змінюються пропорційно завантаженості готелю);

Таблиця 1

Класифікація витрат підприємств готельного господарства

Класифікаційна ознака	Види витрат	Характеристика
За відношенням до періоду діяльності	Минулі	Здійсненні в минулих звітних періодах
	Поточні	Здійсненні в поточному звітному періоді
	Майбутні	Будуть здійсненні в майбутньому звітному періоді, або здійснені в поточному, а будуть віднесені до майбутніх
За прийняттям управлінських рішень	Релевантні	Можуть бути змінені внаслідок прийняття рішень персоналом готельних підприємств
	Нерелевантні	Не залежать від прийняття рішень персоналом готельних підприємств
За видами діяльності	Операційні	Надання основних послуг, виконання необхідних робіт
	Інвестиційні	Владання грошових коштів в основні засоби, капітальне будівництво, тощо
	Фінансові	Кредити або позики, цінні папери
За характером участі в процесі виробництва	Виробничі	Пов'язані з виробництвом готельних послуг
	Невиробничі	Не пов'язані з виробництвом готельних послуг, виникають в іншій діяльності
За статтями	Собівартість реалізованих послуг (робіт)	Витрати, які включаються в собівартість готельних послуг
	Адміністративні витрати	Витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством готельного господарства
	Витрати на збут	Витрати, що пов'язані з реалізацією (збутом) послуг (товарів, робіт, продукції)
	Інші операційні витрати	Витрати, які не відносяться прямо на собівартість послуг
За економічними елементами	Матеріальні	Вартість виробничих запасів, які використовуються для забезпечення технологічного процесу або для надання готельних послуг
	На оплату праці	Витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати персоналу готелю
	Відрахування на соц. заходи	Сума страхових внесків, нарахованих страхувальником-роботодавцем до фондів відповідно до діючого законодавства
За економічними елементами	Амортизація	Сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів
	Інші витрати	Витрати, що не знайшли відображення в інших статтях витрат
За виробничим призначенням	Витрати на обслуговування проживаючих	Пов'язані виключно з наданням готельних послуг
	Експлуатаційні витрати	Витрати на утримання та експлуатацію виробничого обладнання, на ремонт основних засобів, на підготовку до осінньо-зимового періоду, на проведення протипожежних заходів, на оплату послуг сторонніх організацій тощо
За способом перенесення вартості на собівартість послуг	Прямі	Витрати, безпосередньо пов'язані з наданням послуг
	Непрямі	Супутні витрати у процесі виробництва, управління і обслуговування в господарській діяльності готельного підприємства
За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Умовно-змінні	Витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу надання готельних послуг і зменшується з його зниженням
	Умовно-постійні	Витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) обсягу наданих послуг істотно не змінюється.
За ознаками діяльності	Продуктивні (ефективні)	Передбачені технологією та організацією виробництва готельних послуг
	Непродуктивні (неефективні)	Не обов'язкові, що виникають у результаті певних недоліків організації виробництва готельних послуг, порушення технології
За видами послуг	Основні	Витрати на надання місця проживання
	Супроводжуючі	Забезпечення роботи готелю
	Додаткові	Надання платних послуг, що напряму не пов'язані з проживанням в готелі
За сегментами	Сегмент «Готель»	Витрати, які виникають в кожному з наведених сегментів
	Сегмент «Ресторан»	
	Сегмент «Бар»	
	Сегмент «Спа-салон»	
	Сегмент «Пральня»	
	Сегмент «Спортзал»	
Сегмент «Конференц-зал»		

– одним з головних внутрішніх чинників, який впливає на рівень виробництва, є питома вага номерів, що знаходяться в експлуатації та на ремонті (в тому числі пов'язаному з поточним ремонтом сантехнічного обладнання, меблів, охоронної системи, замків тощо);

– зміна обсягів виробництва (кількості реалізованих койко-діб) залежить від двох показників: кількості гостей та строку їх проживання (наприклад, якщо в номері другої категорії постільна білизна при обслуговуванні одного гостя міняється два рази на тиждень, то при зменшенні середнього строку проживання гостей до одного-двох днів витрати відповідно зростають при незмінному загальному розмірі реалізованих койко-діб) та інших суб'єктивних факторів (час користування телевізором, телефонні розмови, користування сейфом, медичні послуги тощо).

Таким чином, більшість експлуатаційних витрат готелю за своїм характером є умовно-постійними, що пов'язано зі специфікою готельних послуг. До умовно-змінних витрат готелю слід відносити витрати на холодне й гаряче водопостачання, прання білизни, паливо (яке використовується на нагрівання води, оскільки витрати на опалення залежать лише від кубатури будівлі). Однак і ці витрати не завжди прямо залежать від кількості наданих послуг.

Умовно-змінними, на наш погляд, є витрати на видачу індивідуальних санітарно-гігієнічних засобів (наприклад, мила), що займають незначну питому вагу в загальній сумі витрат.

Таким чином, готель належить до категорії підприємств із високим коефіцієнтом левериджу (постійні витрати становлять значну частину загальної суми витрат).

Зміст класифікації витрат за календарними періодами, протягом яких витрати включаються до собівартості послуг, визначається характером готельної послуги. Через відсутність в готелі такого поняття, як незавершене виробництво, всі витрати, що пов'язані з обслуговуванням гостя (виробництвом і реалізацією готельної послуги), включаються до собівартості послуг в певному календарному періоді, тобто витрати на продукт дорівнюють витратам за період.

За своєю сутністю це групування може бути основою для управління сезонними витратами (наприклад, такими, які пов'язані з підготовкою до зими, прибиранням снігу в зимовий період, облаштуванням прилеглої території навесні тощо) та формування собівартості послуг готелю, робота яких має сезонний характер.

З метою управління витратами надзвичайно важливою є класифікація витрат за центрами відповідальності (місцями виникнення витрат, сегментами). Визначення центрів відповідальності має здійснюватися одночасно з створенням організаційної структури підприємства, визначенням цілей і завдань його підрозділів.

Ефективне впровадження класифікації витрат за місцями виникнення (сегментами) забезпечується такими основними передумовами:

– місце виникнення витрат виробництва має бути локалізовано за адміністративними, технологічними чи певними умовними ознаками;

– витрати за місцями виникнення мають відображати виробничі витрати певного структурного підрозділу готелю, їх особливості та призначення;

– місце виникнення витрат має узгоджуватися з рівнем відповідальності за ці витрати конкретного виробничого підрозділу та посадових осіб (відображати тільки залежні від певного місця виникнення виробничі витрати);

– за місцями виникнення виробничих витрат має бути забезпечена можливість їх оцінки.

Структуризація витрат за місцями їх виникнення має бути організаційно підтверджена системою збору, реєстрації, обробки та передачі інформації про витрати.

Специфіка технологічного процесу та умов надання готельних послуг призводять до того, що структурні підрозділи в складі номерного фонду не є центрами відповідальності. За функціональним призначенням їх можна вважати тільки центрами витрат (сегментами виникнення витрат).

Характер організації виробництва та реалізації готельних послуг дозволяє виділити такі організаційні підрозділи для формування центрів обліку витрат: менеджер з експлуатації номерів, служба прийому та розселення, служби покоївок, сервісу, портьє, консьєржа, посильних, прибирання номерів, безпеки тощо.

Застосування ознаки класифікації за сегментами створює передумови для застосування єдиних підходів при плануванні діяльності структурних підрозділів готелю (складання кошторису), а також оперативного контролю та аналізу в процесі надання готельних послуг на основі організації бухгалтерського обліку витрат у кожному сегменті діяльності.

Застосування класифікації витрат за економічними елементами є обов'язковим, враховуючи необхідність складання звіту про фінансові результати. Структура класифікації витрат за економічними елементами однакова для підприємств усіх галузей економіки. Вплив галузевої специфіки виробництва проявляється в змісті витрат, які належать до таких елементів витрат, як матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати.

Групування витрат за статтями калькулювання грає важливу роль при проведенні економічного аналізу, визначенні чинників, які впливають на собівартість продукції. Особливість класифікації витрат готелю за статтями полягає в тому, що:

- одиниця обліку витрат – номерний фонд має комплексний, узагальнюючий характер;

- склад статей визначається завданнями (об'єктами) планування, контролю та аналізу витрат на основі структури технологічного процесу надання готельних послуг;

- зміст статей відображає галузеву специфіку підприємства;

- містить, переважно, комплексні статті;

- відсутня стаття загальновиробничих витрат, оскільки витрати, які зазвичай на виробничих підприємствах належать до цієї статті, для готелю є основними.

Перевагами наведеної класифікації витрат підприємств готельного господарства є те, що вона:

- виражає практичний підхід до класифікації витрат, виходячи з особливостей діяльності готелю, і відповідає завданням управління витратами підприємства;

- створює умови для централізації управління, визначення та економічного обґрунтування цілей структурних підрозділів готелів, аналізу й контролю їх діяльності;

- дозволяє підвищити точність розрахунків показників основної діяльності готелю й достовірність фінансової та внутрішньої звітності підприємства.

При цьому необхідно пам'ятати, що впровадження будь-якої класифікації ґрунтується, в першу чергу, на даних бухгалтерського обліку. Організація обліку витрат має бути узгоджена з завданнями управління підприємством і забезпечувати максимальну оперативність і точність інформації за обраною системою класифікаційних ознак і методів калькулювання.

Література:

1. Виноградская А. Индустрия гостеприимства / А Виноградская // Бизнес Информ. – 1999. – №78. – С. 70–76.
2. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / И.А. Басманов [под ред. проф. В.А. Новака]. – М.: Издательство, 1970. – 167 с.
3. Бухгалтерский учет: учебник / П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, А.Н. Кашаев и др. [под ред. П.С. Безруких]. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 456 с.
4. Чижишин О. Проблемні аспекти класифікації витрат підприємств / О. Чижишин // Економічний аналіз – 2010. – Вип. 6. – С. 349–352.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
6. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов – К.: «СКАРБИ», 1998. – 384 с.
7. Карпова Т.П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. – № 318] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://search.ligazakon.ua>>.
9. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. посіб. /В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.
10. Палий П. Ф. Основы калькулирования / П. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
11. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. Сопко – 3-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.

Goroshanskaya E.A.

PhD in economics, Associate Professor

Kaschena N.B.

PhD in economics, Associate Professor

Tverdokhlib K.A.

Post graduate, Assistant

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

FACTOR ANALYSIS OF THE EFFECIENCY OF USING TANGIBLE CIRCULATING ASSETS OF THE ENTERPRISE

Горошанська О.О.

к.е.н., доцент

Кашена Н.Б.

к.е.н., доцент

Твердохліб К.О.

аспірант, асистент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

The expediency of using the deterministic factor analysis for the study of causes of changes in the efficiency of tangible circulating assets is substantiated. deterministic models depending on the turnover and profitability of tangible circulating assets, which allow to reveal internal reserves increase with different degrees of detail.

Keywords: *tangible current assets, efficiency, turnover, circulation, profitability, factor analysis.*

Обґрунтовано доцільність використання детермінованого факторного аналізу для дослідження причин зміни ефективності використання матеріальних оборотних активів підприємства. Запропоновано детерміновані моделі залежності оборотності і рентабельності матеріальних оборотних активів, які дозволяють з різним ступенем деталізації виявити внутрішні резерви їх підвищення.

Ключові слова: *матеріальні оборотні активи, ефективність, оборотність, рентабельність, факторний аналіз.*

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від якості управлінських рішень щодо формування та використання його фінансово-господарських ресурсів, зокрема матеріальних оборотних активів, що є тією складовою продуктивного капіталу підприємства, яка переносить свою вартість на заново створений продукт і повністю повертається до підприємств у грошовій формі в кінці кожного кругообігу капіталу, формуючи тим самим подальші передумови господарської діяльності і сталого економічного розвитку. Відтак в умовах загострення макроекономічних дисбалансів, які формують внутрішні загрози і ризики та посилюють кризові потрясіння економіки України, керівники вітчизняних підприємств мають з особою відповідальністю відноситися до питань ефективного формування та використання матеріальних оборотних активів. Практичне вирішення питань ефективного використання матеріальних оборотних активів підприємства, на нашу думку, пов'язано перш за все з пошуком потенційних можливостей прискорення їх оборотності та підвищення рентабельності, і потребує удосконалення існуючих методичних підходів до кількісної оцінки причин зміни показників ефективності використання матеріальних оборотних активів.

Як показали проведені нами дослідження питання оцінки ефективності використання матеріальних оборотних активів висвітлюють майже всі науковці, що займаються проблемами управління оборотними активами [2-4]. Проте питання факторного аналізу ефективності використання матеріальних оборотних активів знайшли відображення лише в працях окремих науковців сучасності [1]. Велика практична значущість окреслених питань актуалізує проведення наукових досліджень з удосконалення методики детермінованого факторного аналізу ефективності використання матеріальних оборотних активів, який дозволяє виявити функціональний зв'язок між факторними і результативним показниками, надати кількісну характеристику їх змін і забезпечити наукове обґрунтування управлінських рішень щодо усунення негативних тенденцій та підвищення ефективності використання матеріальних оборотних активів з урахуванням специфіки господарювання підприємства.

Метою статті є розробка детермінованих моделей залежності оборотності і рентабельності матеріальних оборотних активів, які дозволяють з різним ступенем деталізації виявити внутрішні резерви їх підвищення.

Оцінка ефективності використання матеріальних оборотних активів підприємства, як правило, здійснюється на підставі показників оборотності та рентабельності. Детермінований факторний аналіз ефективності використання матеріальних оборотних активів підприємства передбачає побудову багатофакторних залежностей з подальшим аналізом і виявленням впливу кожного окремого чинника на кінцевий результат. В якості факторних моделей першого рівня виступають алгоритми розрахунку показників ефективності використання матеріальних оборотних активів. Застосування методів моделювання до початкових факторних моделей дозволяє отримати факторні залежності показників ефективності використання матеріальних оборотних активів від чинників другого, третього та і-го рівнів. Отже, для своєчасного виявлення потенційних можливостей прискорення оборотності і підвищення рентабельності матеріальних оборотних активів підприємства факторний аналіз пропонується здійснювати з урахуванням рівнів підпорядкованості чинників.

Вплив на зміну коефіцієнта оборотності матеріальних оборотних активів ($K_{ОБМОА}$) чинників першого рівня, до яких відносяться чистий дохід (виручка) від реалізації продукції і товарів ($ЧВ$) і середній розмір цих активів ($МОА$), пропонується визначати інтегральним методом:

$$\Delta K_{ОБМОА} (ЧВ) = \frac{\Delta ЧВ}{\Delta МОА} \ln \left| \frac{ЧВ_1}{ЧВ_0} \right|, \quad (1)$$

$$\Delta K_{ОБМОА} (\overline{МОА}) = \Delta K_{ОБМОА} - \Delta K_{ОБМОА} (ЧВ). \quad (2)$$

Оскільки формування величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і товарів, в свою чергу, залежить від чинників, що пов'язані з наявністю й ефективністю використання трудових ресурсів та основних засобів (а саме — середньообліковою чисельністю працівників ($\overline{Ч}$) і продуктивністю їх праці ($ПП$), та середньою вартістю основних засобів ($\overline{ОЗ}$) й їх фондвіддачею ($ФВ$)), а середній розмір матеріальних оборотних активів залежить від зміни таких його складових як: середні залишки виробничих запасів ($\overline{ВЗ}$), готової продукції ($\overline{ГП}$), товарних запасів ($\overline{ТЗ}$), незавершеного виробництва ($\overline{НЗВ}$) та інших матеріальних оборотних активів ($\overline{ІМОА}$), то взаємозв'язок коефіцієнту з чинниками другого рівня можна подати у вигляді наступних моделей:

$$K_{ОБМОА} = \frac{\overline{Ч} \times ПП}{\overline{МОА}}, \quad (3)$$

$$K_{OB_{MOA}} = \frac{\overline{OЗ} \times \overline{\Phi B}}{\overline{MOA}}, \quad (4)$$

$$K_{OB_{MOA}} = \frac{\overline{BЧ}}{\overline{BЗ + ГП + ТЗ + НЗП + ІМОА}}. \quad (5)$$

Розмір впливу чинників другого рівня на зміну оборотності матеріальних оборотних активів може бути визначений за допомогою методу пропорційного ділення:

$$\Delta K_{OB_{MOA}}(i) = \frac{\Delta ЧВ(i)}{\Delta ЧВ} \Delta K_{OB_{MOA}}(ЧВ), \quad (6)$$

де $\Delta ЧВ(i)$ – абсолютна зміна чистого доходу (виручки) від реалізації під впливом i -го чинника, тис. грн.;

$\Delta K_{OB_{MOA}}(ЧВ)$ – абсолютна зміна коефіцієнту оборотності матеріальних оборотних активів під впливом чистого доходу (виручки) від реалізації, об.

$$\Delta K_{OB_{MOA}}(i) = \frac{\Delta \overline{MOA}(i)}{\Delta \overline{MOA}} \Delta K_{OB_{MOA}}(\overline{MOA}) \quad (7)$$

де $\Delta \overline{MOA}(i)$ – абсолютна зміна середньої величини матеріальних оборотних активів під впливом i -го чинника, тис. грн.;

$\Delta K_{OB_{MOA}}(\overline{MOA})$ – абсолютна зміна коефіцієнту оборотності матеріальних оборотних активів під впливом середньої величини матеріальних оборотних активів, об.

Деталізація чинників другого рівня дозволяє розширити перелік чинників, що впливають на зміну рівня оборотності матеріальних оборотних активів. А саме, доповнити його наступними показниками:

- структура персоналу ($dЧ^{em}$);
- продуктивність праці виробничо-торгівельного персоналу ($ПП^{em}$);
- структура основних засобів ($dOЗ_a$);
- фондвіддача активної частини основних засобів (ΦB^a).

Факторні моделі аналізу коефіцієнту оборотності матеріальних оборотних активів, які відображають вплив чинників третього рівня, і пов'язані з наявністю й ефективністю використання окремих видів ресурсів, мають вигляд:

$$K_{OB_{MOA}} = \frac{\overline{Ч} \times dЧ^{em} \times ПП^{em}}{\overline{MOA}} \quad (8)$$

$$K_{OB_{MOA}} = \frac{\overline{OЗ} \times dOЗ_a \times \Phi B^a}{\overline{MOA}} \quad (9)$$

Розмір впливу чинників третього рівня на зміну коефіцієнту оборотності матеріальних оборотних активів може бути визначений за допомогою методу пропорційного ділення.

Детермінований факторний аналіз рентабельності матеріальних оборотних активів (P_{MOA}) дозволяє визначити причини її зміни під впливом таких чинників першого рівня, як прибуток від операційної діяльності (Π^{on}) і середня величина матеріальних оборотних активів підприємства (\overline{MOA}).

$$P_{MOA} = \frac{\Pi^{on}}{\overline{MOA}}, \quad (10)$$

Прибуток від операційної діяльності, без сумніву, є вагомим чинником зміни рівня рентабельності матеріальних оборотних активів. Враховуючи, що його величина суттєво залежить від змін чинників, що формують обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і товарів (*ЧВ*) та рівень прибутку від операційної діяльності (*РП^{оп}*), пропонуємо в процесі факторного аналізу рентабельності оборотних активів підприємства використовувати багаторівневу модель, що представлена на рис. 1.

Кількісну оцінку впливу визначених в моделі чинників на зміну рентабельності матеріальних оборотних активів вважаємо за доцільне здійснювати на підставі прийомів елімінування, що застосовуються до розроблених моделей її залежності від чинників:

– другого рівня:

$$P_{MOA} = \frac{ЧВ \times РП^{оп}}{МОА}, \quad (11)$$

$$P_{MOA} = K_{ОБ_{МОА}} \times РП^{оп}. \quad (12)$$

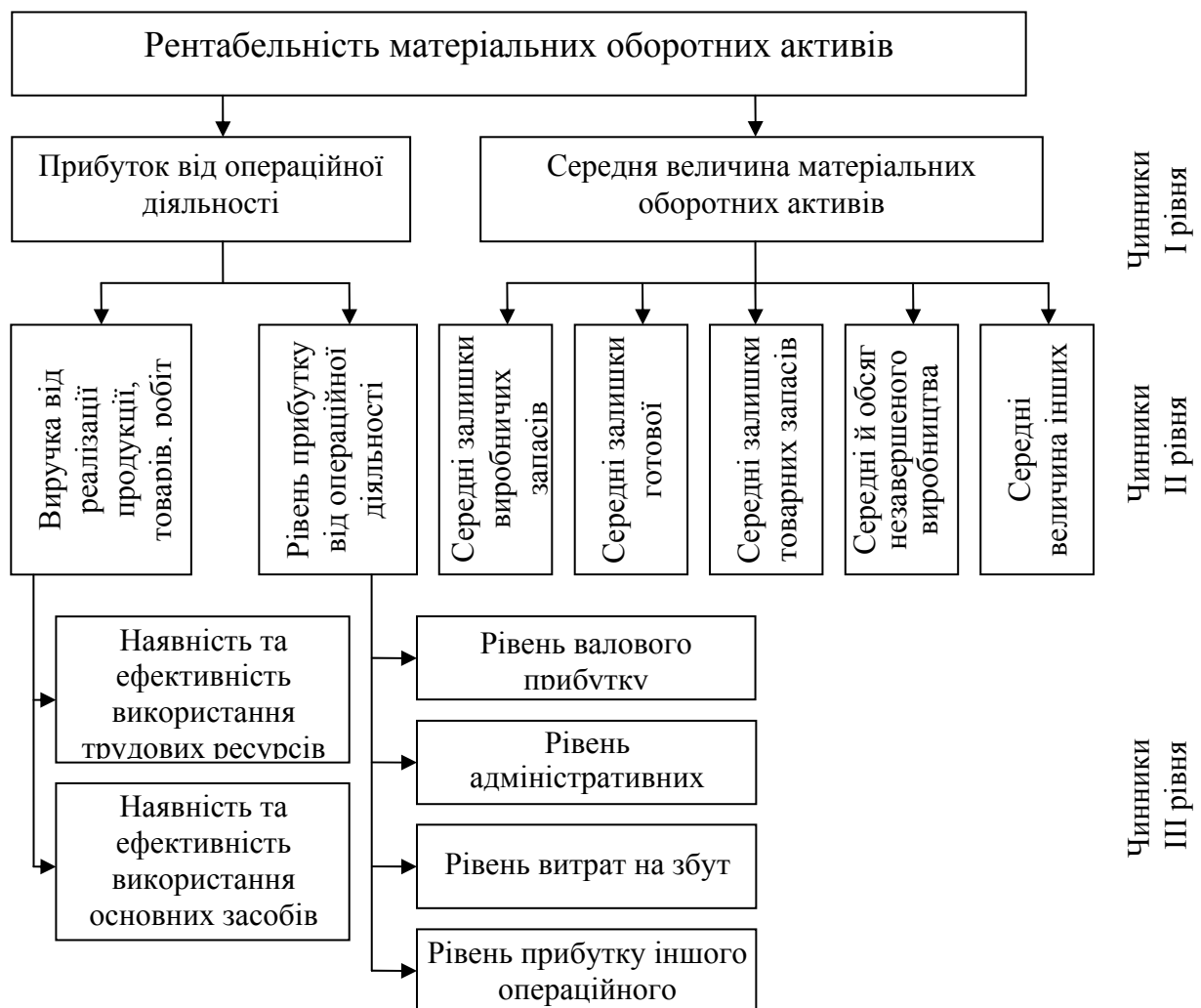


Рис. 1. Багаторівнева модель залежності рентабельності матеріальних оборотних активів

– третього рівня:

$$P_{MOA} = \frac{ЧВ \times (РП^в - PAB - PBC + РП^{ін.оп})}{МОА}, \quad (13)$$

де *РП^в* – рівень валового прибутку, % до об.;

PAB – рівень адміністративних витрат, % до об.;

PBC – рівень витрат на збут, % до об.;

$PPI^{in. on}$ – рівень іншого операційного прибутку, % до об.

Для розрахунку впливу чинників першого та другого рівня на зміну рентабельності матеріальних оборотних активів підприємства пропонується використовувати інтегральний метод, що дозволить отримати однозначні результати, незалежно від місця чинника у формулі та його характеристики. Вплив чинників третього рівня пропонується визначати методом пропорційного ділення через розмір їх впливу на зміну виручки від реалізації продукції, середнього розміру матеріальних оборотних активів та рівня рентабельності прибутку від операційної діяльності.

Внесені пропозиції щодо удосконалення методики детермінованого факторного аналізу оборотності і рентабельності матеріальних оборотних активів підприємства забезпечать своєчасне виявлення потенційних можливостей їх зростання.

Литература:

1. Багрій К.Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства / К.Л. Багрій // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. – 2010. – С. 50–57.
2. Драгун Л. М. Удосконалення аналізу ефективності використання обігових коштів підприємства / Л. М. Драгун, В. Ф. Левченко, О. Л. Бондаренко // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 12 – 20.
3. Єршова Н. Ю. Удосконалення методичного підходу до аналізу оборотних коштів як фактора ефективності діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н. Ю. Єршова // Наукова періодика. Актуальні проблеми управління. – 2012. – № 45. – Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/ archive/Наукова_періодика/vestnik](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik).
4. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства / І. В. Олександренко // Бізнес Інформ. – 2014. – №2. – С. 277-283.

Zotov V.A.

Ph.D. in Economics, Assistant professor of the Department of Audit

Public higher education institution «Kyiv National Economic University named after V.Hetman»

AUDIT: DEFINITION OF THE TERM

This article examines the point of using of the term “audit”. It is noticed, that despite of wide publicity of this term, there are a lot of different interpretation of “audit, but only in one aspect, as the specific function of management (independent financial control). It is proposed to use four different aspects for interpretation of “audit” in current economic vocabulary.

Key words: *economic vocabulary, audit, audit institute, financial control, administrative control, state financial control, internal economic control, financial reports.*

Cognitive process, as we know, cannot go without the definition of key terms and notions used in a particular field of study.

Economic transformations taking place in the post-Soviet region inevitably cause changes in economic vocabulary. Some terms gradually disappear, others come back to life from oblivion, others appear for the first time or have their economic content changed. It often happens that one and the same term can be interpreted differently from different perspectives.

During Soviet times the term “audit” was not used at all, as evidenced by its absence in the 4-volume economic encyclopedia of 1975-1980 and in the 3-volume dictionary of finance and credit of 1984-1988 [1, c. 91; 2, c.82].

Modern Ukrainian economic vocabulary started using the term “audit” at the end of the 20th century and it got backed up legislatively in 1993 with the adoption of the Law of Ukraine “About auditor activities” [3, ст. 3]. Due to the relatively recent emergence of this term, the problem of its definition and use becomes more and more relevant.

As known, the word “audit” comes from the Latin “audire”, which is translated as “to listen”. The history of audit's development indicates that this term, according to its economic content, was at first most often used to define the controlling managing function of various government officials and agencies, whose goal was to examine the income and expenses of the state's treasury.

With economy developing, scientific and technological progress, which required the concentration of capital, gradually caused the opening and then subsequent bankruptcy of stock

companies, first in England, then in other countries. This boosted the range of users of financial and economic information about the activities of such companies and the emergence of the need to create a system of independent financial control (independent audit). Despite the fact that in modern times the auditors' functions have significantly changed and are now associated with another Latin term (responder, - the one who takes responsibility), the term “audit” has remained widely used in economic literature and vocabulary.

The definition of the term “audit”, most spread in foreign scientific literature and international audit practice, is “the function of independent financial control” (an important management function). The analysis of foreign and national literature suggests different interpretations of this function. Thus, D. Robertson refers to the USA regulatory framework and other sources and gives the following definitions:

- “audit is a systematic process of obtaining and evaluating objective data on economic activities and events, which determines the level of its compliance with specified criteria and submits the results to interested users”;

- “audit is the process of reduction of the information risk to an acceptable level for the financial reports' users”;

- “audit is an expression of opinion or a refusal to provide a conclusion concerning financial reports”. [4, c. 4-5].

The British audit committee defines audit as an independent review of an enterprise's financial reports and an expression of the opinion on them given that the rules laid down by law are followed. [5, c.8].

International standards on auditing (2013 edition) define audit as enabling “the auditor to express an opinion on whether the financial reports were prepared in all significant aspects according to the used conceptual framework of financial reports”. [6, c.77].

Regarding the definition of audit as a management function, the legal framework of post-Soviet countries is not an exception. The Law of Ukraine “About auditor activities” defines audit as a “review of an entity's accounting data and financial reports' numbers in order for an auditor to express an independent opinion on their reliability in all significant aspects and on their compliance with the laws of Ukraine and accounting regulations (standards) or other rules (entities' internal regulations) according to the users' requirements” [3, ст. 3]

In the Russian Federation audit is an “independent review of accounting (financial) reports of a person subject to audit in order to express an opinion on the validity of such reports” [7, ст. 3].

The Belarus republican law “On audit activities” defines audit as a “service on independent evaluation of accounting (financial) reports in order to express an opinion on their validity” [8, ст. 2].

The legislation of many other post-Soviet countries defines audit in similar ways. Despite the variety of definitions of the term “audit”, they all see this phenomenon in one aspect or from one perspective only, namely as a specific management function (function of independent financial control).

However, as we know, science, economics included, uses multidimensional interpretation and use of a particular term. For example, the term “economy” (the art of housekeeping, comes from Greek) is used by modern economic vocabulary in three ways, namely:

- economy – an establishment (of the world, a group of countries (e.g. EU), particular country, region, area, city, company, enterprise, institution, organization, family or a household);

- economy – a system of relations which are formed among economies of different types (administrative distributive system, market economy system, an economic relations system in transition (to a market one, for example);

- economics – a science which studies the system of relations formed among economies of different levels and kinds and which brings together a large list of fundamental (general economic) and functional (applied) economic sciences.

The definition and use of the term “audit” in modern economic vocabulary is no exception. The term works well with its multidimensional definition, and it is confirmed by its use. In the

author's opinion, the term “audit” should be viewed from different perspectives. These perspectives or aspects may be:

- society as a whole;
- management system;
- economic activity (business);
- scientific field.

Using this approach, let us give the basic definitions of this term.

The history of audit's development indicates that this term, according to its economic content, was at first most often used to define the controlling managing function of various government officials and agencies, whose goal was to examine the income and expenses of the state's treasury.

With economy developing, scientific and technological progress, which required the concentration of capital, gradually caused the opening and then subsequent bankruptcy of stock companies, first in England, then in other countries.

This boosted the range of users of financial and economic information about the activities of such companies and the emergence of the need to create a system of independent financial control (independent audit), which gradually reached the level of society in some countries (Scotland, England and Wales, USA), and in the 20th century – the world level and became an integral part of market economy. Thus, we may state that, in modern world, audit is an institute of market economy, along with its other institutes – private ownership, insurance institute, loans institute, without which the effective functioning of the economic system itself becomes impossible.

The developed countries of modern world have created and made effectively function two kinds of the audit institute, namely:

- the audit institute as an institute of independent financial control;
- the institute of internal audit as an institute of internal economic (corporate, internal systematic) control.

The goal of the audit institute as an integral part of market economy is the implementation of controlling management function.

Thus, audit in the management system is one of its most important functions – the function of independent financial control.

The implementation of such a function is carried out as a separate, specific type of business activity in the field of its economic and legal support service. Hence the definition of the term “audit” as a separate type of business.

In today's world, the research of the problems of the functioning of audit as one of the institutes of market economy, as a function of independent financial control and as a separate type of business activity in the field of its economic and legal support service, is carried out by applied (functional) economic scientific discipline (applied economics). Thus, we can state that the term “audit” has four definitions in modern economic vocabulary.

The appearance of the term “audit” in Ukrainian economic vocabulary is causing the growing relevance of the research of the particularities of traditional for our economic history terms' use, such as “administrative control”, “state financial control”, “internal economic control” and, along with audit, the definition of their contents, place and role in the general system of economic control, which may be regarded as the direction of further scientific studies.

List of reference:

1. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – М.: Советская энциклопедия, т. А-И, 1972. – 559с.
2. Финансово - кредитный словарь. т. 1. А - Й. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 511с.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 23.04.1993 р. № 3125-ХІ у редакції Закону України від 14.09.2006 р. № 140-V.
4. Робертсон Дж. Аудит. Перев. с англ. – М.: КРМГ, Аудиторская фирма “Контакт”, 1993. – 496с.
5. Зубілевич С.Я., Голов С.Ф. Основи аудиту. – Київ: Ділова Україна, 1996. – 374с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2013 р. / Пер. з англ. — К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2014, частина 1. — 978 с.

7. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307–ФЗ в редакции от 01.12.2014 г. / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
8. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013 № 56 – 3. / <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/2054>

Klym N.M.

Ph.D Economic, docent

National Forestry University of Ukraine

VALUATION MARKET INFORMATION TECHNOLOGY FOR IMPLEMENTATION ACCOUNTING ANALYTICAL TASKS OF ENTERPRISES UKRAINE

Клим Н.М.

к.е.н., доцент

Національний лісотехнічний університет України, Україна

ОЦІНКА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті здійснено огляд інформаційних технологій для забезпечення обліково-аналітичних задач на підприємства України. Розглянуто розподіл програмного забезпечення за групами та класами. Вивчаються аналітичні можливості найбільш поширених програмних продуктів економічного аналізу.

Ключові слова: *Інформаційні технології, обліково-аналітичні задачі, програмне забезпечення.*

In the article the review of technologies of information is carried out for providing of registration-analytical tasks on the enterprises of Ukraine. Consider sharing software for groups and classes. We study analytical capabilities of the most common software economic analysis.

Key words: *Technologies of information, accounting-analytical tasks, software.*

Практика діяльності успішних підприємств свідчить про наявність різних інформаційних технологій, які використовуються при вирішенні обліково-аналітичних задач. Вдосконалення організації та форми бухгалтерського обліку на базі новітніх технічних засобів є об'єктивною необхідністю на підприємствах України.

Використання інформаційних технологій для вирішення обліково-аналітичних задач дає можливість значно спростити здійснення даних задач, звільнивши працівників від рутини оформлення документації та вивільнити час для аналітичної роботи та прийняття управлінських рішень. Обліково-аналітичні інформаційні технології мають охоплювати і об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі, бази даних, інші засоби інформації, що дає змогу на якісно новому рівні проводити як повсякденну оперативну роботу, так і аналіз стану та перспектив діяльності підприємства, приймати науково - обґрунтовані рішення і подальше вдосконалення організації та форми бухгалтерського обліку на базі новітніх технічних засобів.

Вивченням способу застосування інформаційних технологій в бухгалтерському обліку та аналізі займалися вчені: Бутинець Ф. Ф., Івахненко С. В., Завгородній, С.В. Кузьмінський, Н.М. Чумаченко М.Г., А.Т. Гільде, К.Е. Даллас, І.І. Ісаков, В.Ф. Палій, В.І. та інші. Розвиток інформаційних технологій потребує подальшого вивчення їх програмного інструментарію для вирішення основних обліково-аналітичних задач.

Метою статті є огляд сучасного програмного інструментарію інформаційних технологій, призначеного для забезпечення виконання обліково-аналітичних задач.

Поняття інформаційних технологій на сьогодні визначається як комплекс взаємозалежних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих опрацюванням і збереженням інформації; обчислювальну техніку і методи організації і взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, практичні додатки, а також пов'язані з усім цим соціальні, економічні і культурні проблеми [1; 7].

З допомогою технічних засобів виробництва інформації, що охоплюють апаратне, програмне і математичне забезпечення обліково-аналітичного процесу, відбувається

переробка первинної інформації в інформацію нової якості. Програмні продукти при цьому є важливим інструментарієм інформаційних технологій.

Розподіл програмного забезпечення за певними критеріями на групи дозволяє формулювати вимоги до програм та порівнювати їхні функціональні можливості. Найчастіше зустрічається групування програмного забезпечення за способом, об'єктами обліку, способом реалізації в програмах обліково-реєстраційних функцій, комплексністю виконуваних функцій та призначенням [2; 4].

Таблиця 1

Групування програмного забезпечення

За способом створення	Написане штатним програмістом підприємства
	Створене (адаптоване) на замовлення
	Універсальне ("коробкове")
За об'єктами обліку	Домашня бухгалтерія і приватні підприємці
	Малі підприємства
	Середні підприємства
	Великі підприємства
	Багатогалузеві корпорації
За способом реалізації в програмах обліково-реєстраційних функцій	Програми, а яких перевага надається безпосередньому введенню операцій/записів
	Програми, в яких перевага надається введенню операцій за шаблонами (документами)
За комплексністю виконуваних функцій	Інтегровані програми зведеного обліку
	Окремі АРМ
	Комплекси пов'язаних АРМ
За призначенням	Програми для ведення бухгалтерського обліку
	Фінансово-аналітичні системи
	Програми для автоматизації управлінської діяльності, що містять модуль бухгалтерського обліку
	Програми для формування звітності
	Правові бази даних

Наявність адекватної облікової інформаційної бази, здатної забезпечити аналітичні задачі об'єктивними даними, сприяє їх оперативному вирішенню для прийняття управлінських рішень. Вибір програмних продуктів для автоматизації обліково-аналітичних задач підприємств має максимально задовольняти його вимоги та враховувати особливості функціонування за всіма рівнями формування обліково-аналітичної інформації.

Програмне забезпечення обліку найчастіше об'єднують у класи: [3; 6]

Домашня бухгалтерія і приватний бізнес; міні – бухгалтерія; універсальні бухгалтерські системи; локальні АРМ; комплекси пов'язаних АРМ; управлінські системи (системи класу ERP-Enterprise resource planning); програми формування зведеної (консолідованої) звітності; фінансово-аналітичні системи; правові бази даних.

За останні роки найбільш поширеними вважаються комп'ютерні програми фірми "1С" (1С:Підприємство – 1С:Бухгалтерія, версії 7.7, 8.0 та 8.2 (далі 1С), «Парус», «Галактика», «Бест», «Електронна бухгалтерія» тощо [3; 6]. Вони сприяють формуванню інформаційної бази та вихідних даних для аналізу. Для прикладу, програмні продукти „1С” дозволяють провести доволі гнучкий аналіз при використанні даних обліку. Для цього використовується Звіт «Аналіз субконто» відповідних рахунків (субрахунків).

Якщо обліково-аналітичну систему підприємства формують дані оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, то для виконання аналітичних задач, окрім обліково-звітної інформації, використовують статистичну, виробничу, довідкову та ін. Аналітична обробка економічної інформації є досить трудомістким процесом, що насамперед зумовлено її великими обсягами. Крім того, отримані дані повинні бути оперативними. Саме ці фактори й зумовили необхідність використання інформаційних технологій при розв'язуванні аналітичних задач.

Завданнями обліково-аналітичної системи підприємств є [8]:

- облік господарських операцій за цільовими напрямками на базі бухгалтерського обліку з додаванням не фінансових показників;
- контроль за використанням матеріальних і нематеріальних ресурсів, за правильним відображенням усіх операцій на етапах планування, обліку та за достовірністю аналітичних даних;
- планування діяльності підприємства, зокрема видів діяльності, центрів відповідальності та підприємства загалом;
- формування аналітичних бюджетів як джерел акумулювання планової, облікової, звітної та аналітичної інформації.

Під програмним забезпеченням аналітичного процесу найчастіше розуміють сукупність математичного апарату алгоритмізації, вибору мови програмування, розробки програми, створення пакетів прикладних програм. Програмне забезпечення є сукупністю комплексів програм, розроблених згідно з принципами системності та адаптивності, максимально орієнтованих на стандартні пакети прикладних програм, які забезпечують досить ефективну реалізацію всіх елементів процесу розв'язку аналітичних завдань.[5; 8]

Дослідження вітчизняного ринку комп'ютерних програм показує, що більшість розробників орієнтуються на створення універсальних комплексних корпоративних систем, де значна увага приділяється аналітичним процедурам.

Деякі фірми – розробники програмного забезпечення комплексної автоматизації бухгалтерського обліку створюють окремі аналітичні програми, сумісні з їх власними бухгалтерськими програмами, які дозволяють проводити аналіз на підставі даних бухгалтерського обліку і бухгалтерської звітності, сформованої за допомогою програмного забезпечення бухгалтерського обліку.

Таблиця 2

Характеристика функціональних можливостей найбільш поширених програмних продуктів економічного аналізу [3;6;7]

Програмний продукт	Функціональні можливості
ИНЗК-Аналитик	В програмі реалізовано комплексну оцінку фінансового стану підприємства, що кількісно характеризує рівень його фінансового стану, рейтинг щодо інших підприємств і рівень інвестиційної привабливості
ИНЗК-Інвестор	Дозволяє проводити оцінку фінансового стану об'єктів інвестування і розподілити об'єкти, що аналізуються, за кількома групами інвестиційної привабливості
ИНЗК-АФСП	На підставі вихідних даних дозволяє розраховувати такі параметри як ліквідність, фінансова стійкість, оборотність тощо. Програма містить довідник допустимих значень (верхню та нижню межу) коефіцієнтів для різних галузей економіки. Перевагою програми є те, що таблиці з розрахованими показниками можна зберігати в OBP - форматі та експортувати в EXCEL
Audit Expert	Передбачені можливості проведення ретроспективного і перспективного аналізу. При здійсненні розрахунків можна отримати відповідні експертні висновки з використанням методик аналізу фінансового стану підприємства, що застосовується як в Україні, так і за кордоном. На підставі даних бухгалтерських звітів є можливість отримання ряду аналітичних даних, що дозволяють провести не тільки аналіз поточного фінансового стану підприємства, але й оцінити динаміку його зміни, а також побудувати прогноз на найближчий час. В програмі є можливість проведення поглибленого дослідження фінансово – господарської діяльності підприємства на основі власних методик.
Sales Expert	Призначена для управління збутовою діяльністю господарюючого суб'єкта. Вона дозволяє проводити маркетинговий аналіз (здійснювати оцінку стану підприємства на ринку, порівняльний аналіз його збутової діяльності з конкурентами, формувати оптимальну структуру збуту продукції)
Forecast Expert	Програма є інструментом прогнозування економічних показників і аналізу тенденцій ринку. З її допомогою можливе складання прогнозу щодо майбутнього обсягу продаж і доходів підприємств, рівня попиту на послуги або вироби, курсів валют, акцій та ф'ючерсів, залишків грошових коштів на рахунках

Не зважаючи на широкі функціональні можливості сучасних аналітичних комп'ютерних програм, більшість з них не повністю відповідають критеріям і характеристикам комплексного економічного аналізу, оскільки основним (а іноді і єдиним)

інформаційним джерелом виступає фінансова звітність підприємства. Характеристика аналітичних можливостей найбільш поширених програмних продуктів економічного аналізу в табл. 2.

Найпоширенішим програмним продуктом для вирішення аналітичних задач, об'єднаних у комплекси та окремих ділянок обліку, вважається програма електронних таблиць - Excel, яка працює у середовищі Windows.

Комплекс задач характеризується визначеним економічним змістом, веденням затверджених синтетичних рахунків, первинними та зведеними документами, взаємопов'язаними алгоритмами розрахунків, а також методичними матеріалами й нормативними документами конкретної ділянки обліку [2;4;7]. Аналітичні задачі забезпечуються інформаційно-пошуковими засобами.

Програмне забезпечення економічного аналізу має свою специфіку, оскільки:

а) аналітичні завдання передбачають комплексний характер дослідження процесу, тобто високу концентрацію аналітичних процедур;

б) аналіз повинен забезпечувати максимальну оперативність представлення результатів;

в) існує багатоваріантність форм і змісту результатних даних, яка обумовлена інформаційними поглядами користувачів різних рівнів управління;

г) висока значимість результатної інформації для прийняття управлінських рішень передбачає автоматизовану перевірку її достовірності;

д) необхідність урахування різноманітних джерел інформації. Тому програми повинні бути гнучкими щодо внесення доповнень і мати високий рівень сегментації (модульності).

Набір взаємозалежних компонентів, що збирають, обробляють, зберігають і розподіляють інформацію, щоб підтримувати процес прийняття управлінських рішень і управління організацією в цілому, з технічної точки зору, формують інформаційні системи.

Вважається, що потреби різних організаційних рівнів і функціональних сфер менеджменту задовольняють п'ять головних типів інформаційних систем: діло-професійні, офісно-автоматизаційні, управлінсько-інформаційні, системи підтримки рішення, системи підтримки виконання рішень [8].

Діло-професійні інформаційні системи виконують щоденні поточні операції, потрібні для розвитку бізнесу і забезпечують пряму інформаційну підтримку на оперативному рівні організації. Офісно-автоматизаційні дозволяють полегшити зв'язок і підвищити продуктивність праці менеджерів і офісних працівників через документи і передавальні процеси. Інформаційно-управлінські системи (ІУС) відносять до організаційно-технічних систем, які забезпечують вироблення рішення на основі автоматизації інформаційних процесів у сфері управління. ІУС призначені для забезпечення керівників вищого та середнього рівня інформацією.

Для реалізації аналітичних функцій на підприємствах особливої уваги заслуговують використання систем підтримки прийняття управлінських рішень (СППР) - це інтерактивні програми для допомоги в ухваленні управлінських рішень. СППР - це один з елементів більшої системи прийняття рішень, другим елементом якої є самі користувачі (менеджери). СППР допомагають приймати відносно структуровані рішення в сфері управлінського контролю, надають підтримку в прийнятті неструктурованих рішень стратегічного рівня. Управлінське рішення приймається на основі оброблених даних. Тобто, СППР у більшій мірі фокусуються на результативності, а ніж на продуктивності процесу прийняття рішень (допомога, підтримка процесу прийняття рішень).[7]

Використання програмного інструментарію при вирішенні як комплексу, так і окремих ділянок обліково-аналітичних задач буде сприяти побудові раціональної технології обліково-аналітичного процесу на підприємстві та підвищить його ефективність та економічність. Подальшого вивчення потребують питання формування оптимальної організаційної моделі вирішення комплексу обліково-аналітичних задач на підприємствах.

Література:

1. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.refine.org.ua/pageid-4688-1.html>.
2. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах. Навчальний посібник. — К.: КИЕУ, 2001.-400с.
3. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник для студентів ВНЗ спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» /, С.В.Іваненко, Ф.Ф.Бутинця Т.В.Давидюк, Т.В.Шахрайчук. За редакцією проф.Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 544с.
4. Інформаційні системи і технології в економіці. Посібник / За редакцією проф. В.С.Пономаренка. - К. Видавничий центр "Академія", 2002. -544с.
5. Економічний аналіз: Навч.посібник/М.А.Болюх, В.З.Бурчевський, М.І.Горбатюк та ін./За ред.акад.НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навчальний посібник - К.: Знання-Прес, 2003. - 349 с.
7. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL:http://www.bezreferata.com/ukr/r8008/Informaciini_tehnologiy_obroblennja_ekonomichnoy_informaciy.html.
8. Вплив інформаційних технологій на бухгалтерський облік. Шарапенко В.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :irbis-nbuv.gov.ua/cdi-bin

Mokienko T. V.

Candidate of Economic Science, Associate Professor of Accounting,

Priydaк T. B.

assistant,

Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

AUDIT: ESSENCE, OBJECTIVES, STAGES

Мокієнко Т. В.

кандидат економічних наук

Прийдак Т. Б.

асистент,

Полтавська державна аграрна академія, Україна

АУДИТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ, ЕТАПИ

In the article the essence audit examined the main stages of the audit. Defined tasks that should be investigated during the audit of the financial statements. Detected violations that may be identified during the audit of financial statements.

Keywords: *audit, Financial Statements, audit stages, audit report*

В статті розглянуто сутність аудиту, досліджено основні етапи аудиторської перевірки. Визначено завдання, які необхідно дослідити під час проведення аудиту фінансової звітності. Визначено порушення, що можуть бути виявлені під час аудиту фінансової звітності

Ключові слова: *аудит, фінансова звітність, етапи аудиту, аудиторський висновок.*

Звітність підприємств є заключним кроком системи бухгалтерського обліку, яка узагальнює і систематизує інформацію про діяльність підприємства і яка необхідна усім зацікавленим особам для прийняття ефективних економічних рішень.

Фінансова звітність - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. При цьому, фінансова звітність має відповідати ряду якісних характеристик, до яких належать: зрозумілість, доречність, достовірність, зіставність. Саме від того, чи відповідає фінансова звітність зазначеним характеристикам залежить її корисність для прийняття управлінських рішень.

Відповідно до закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з

метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів.

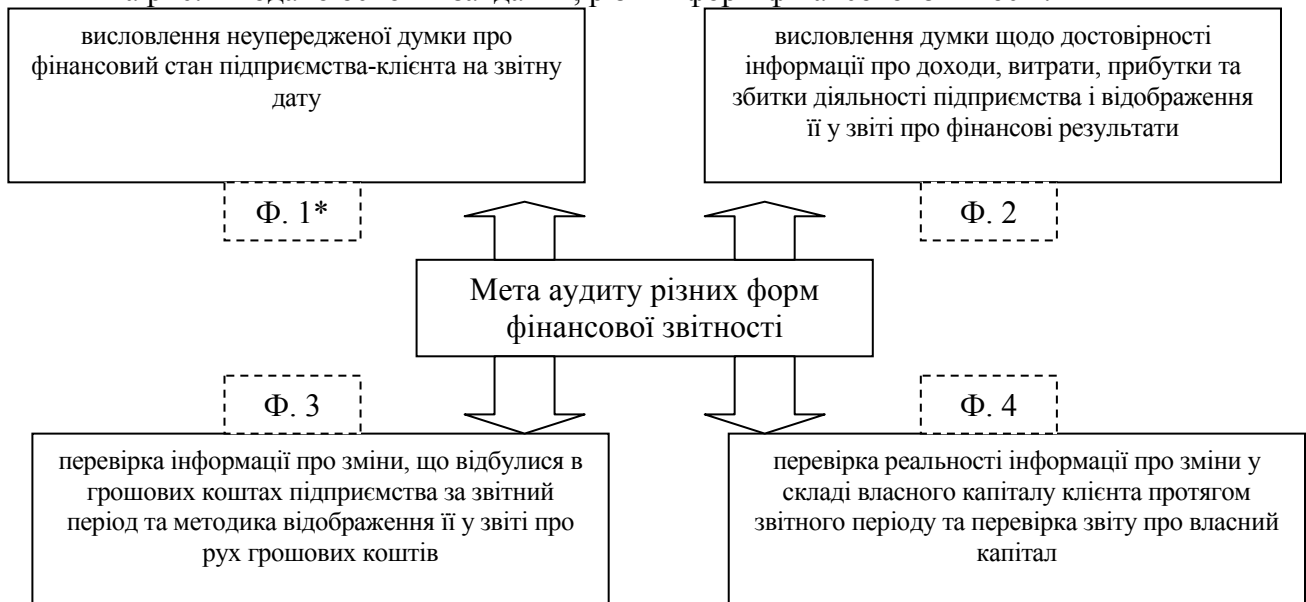
Проте, варто зазначити, що згідно Проекту Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», аудит фінансової звітності - аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або інших правил [8].

Не дивлячись на змінене трактування, сутність та загальний зміст поняття залишається незмінним.

Згідно норм чинного Закону [2], мета та завдання аудиту фінансової звітності не визначається, в той час як, згідно Проекту Закону [8], зазначено, що «завдання з аудиту фінансової звітності - завдання з надання обґрунтованої впевненості, що приймається і виконується суб'єктом аудиторської діяльності відповідно до вимог цього Закону та міжнародних стандартів аудиту шляхом перевірки фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність у всіх суттєвих аспектах і відповідність вимогам законів України, міжнародних стандартів фінансової звітності, положень (стандартів) бухгалтерського обліку».

Відповідно до Постанови КМУ «Деякі питання проведення аудиту суб'єктів господарювання державного сектору економіки» зазначено, що для проведення аудиту фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності суб'єктів господарювання державного сектору економіки можуть бути залучені виключно аудиторські фірми, які відповідають критеріям, затвердженим зазначеною постановою. Ці критерії змінюються залежно від групи суб'єкта господарювання. У разі коли стандарти бухгалтерського обліку передбачають необхідність складення суб'єктом господарювання консолідованої фінансової звітності, проводиться аудит такої консолідованої звітності [7].

На рис. 1 подано основні завдання, різних форм фінансової звітності.



* - форма звітності

Рис. 1. Мета аудиту різних форм фінансової звітності

Під час перевірки фінансових звітів клієнт повинен надати аудитору повну інформацію, на підставі якої останній міг би зробити висновок, що відповідає необхідність вносити суттєві зміни у фінансові звіти з тим, щоб вони відповідали вимогам норм (стандартів).

Таким чином, аудит фінансової звітності має підтвердити реальність інформації про активи і пасиви підприємства. При цьому аудиторі слід здійснити такі процедури:

- ознайомитися з принципами, прийомами і методами бухгалтерського фінансового обліку і способами їх застосування;
- простежити, яким чином клієнт збирає інформацію для включення у фінансовий звіт;
- упевнитися, що фінансові звіти складені відповідно до загальноприйнятих принципів ведення бухгалтерського фінансового обліку;
- з'ясувати, який існує зв'язок між сальдо рахунків і який вплив на результати мають відхилення.

Процес аудиту фінансової звітності передбачає ряд взаємопогоджених етапів, зокрема: планування, вивчення, оцінювання, встановлення достовірності, складання звітності. Розглянемо більш детально процедури, що проводяться на тому чи іншому етапі аудиторського дослідження.

Під час планування необхідно розробити загальну стратегію і тактику аудиту фінансової звітності і обліку, визначити строки і обсяги аудиторської перевірки. І хоча зміст та форма загального плану аудиту фінансової звітності змінюватиметься залежно від мети перевірки, виду підконтрольного об'єкта, сфери його діяльності, розміру, а також складності перевірки і процедур, що застосовуватиметься аудитором, під час його формування необхідно врахувати такі аспекти: по-перше, особливості фінансово-господарської діяльності клієнта; по-друге, вибір сфери діяльності аудитора; по-третє, залучення персоналу до проведення аудиту [9].

На етапі вивчення аудиторі необхідно здійснити попередній огляд та дати оцінку стану бухгалтерського обліку і фінансової звітності замовника аудиту. При тому на цьому етапі аудитор за допомогою опитування, вивчення та аналізу фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку здійснює збір необхідних даних. Аудиторі доцільно в своїй діяльності використовувати такі методичні прийоми дослідження, як аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація, системний і функціонально-вартісний аналіз.

До одних з найвагоміших етапів процесу аудиту фінансової звітності потрібно зарахувати етап оцінювання, на якому аудитор зобов'язаний одержати якомога більше інформації про об'єкт дослідження з метою її аналізу та оцінки для наступного формування обґрунтованої думки, на підставі якої і формуватиметься висновок про достовірність фінансової звітності клієнта. Збір необхідних даних для їх оцінювання провадиться з використанням таких аудиторських процедур, як перевірка, спостереження, інспектування, запити і підтвердження, а також аналітичні процедури.

У разі, якщо аудитор виявить можливі фальсифікації фінансової звітності та помилки у ній, то він повинен дослідити потенційний вплив на неї і здійснити додаткові процедури контролю. Основними формами фінансової звітності є баланс і звіт про фінансові результати, а інші форми по суті є аналітичними розшифровками або доповненнями до перших двох. Разом з тим основне змістове навантаження із складу звітних форм для характеристики майнового та фінансового стану підприємства несе бухгалтерський баланс, оскільки будь-яка форма фінансової звітності може бути зведена до бухгалтерського балансу. Мету та процедури аудиту фінансової звітності наведено в таблиці.

Етап встановлення достовірності фінансової звітності ґрунтується на підтвердженні попередньо здійсненої оцінки про достовірність відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку та звітності інформації про активи, зобов'язання, власний капітал, а також про доходи, витрати і фінансові результати господарюючого суб'єкта. На даному етапі проводиться рад дій, які передбачають процедури, які представлено на рис. 2.

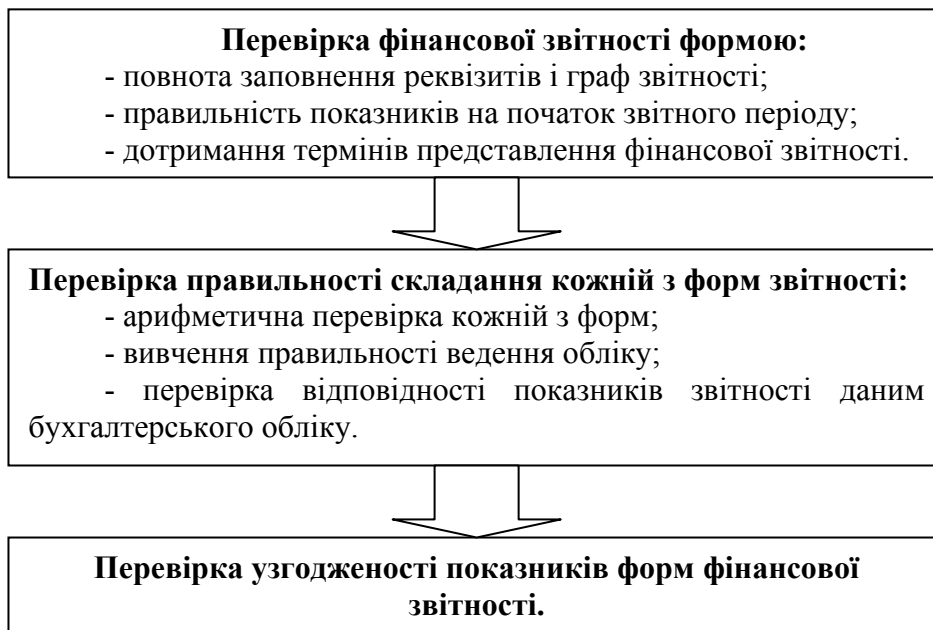


Рис. 2. Порядок дій під час встановлення достовірності фінансової звітності

Таблиця 1

Основні процедури та можливі порушення під час аудиту фінансової звітності

Форма звітності	Процедури аудиту фінансової звітності
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	1) перевірка реальності існування активів, зобов'язань та права власності на них; 2) перевірка правильності визнання та оцінки активів, зобов'язань і власного капіталу; 3) оцінка стану збереження та ефективності використання активів; 4) інспекція правильності документального оформлення та відображення в обліку операцій щодо активів, зобов'язань і власного капіталу клієнта; 5) перевірка правильності нарахування амортизації на об'єкти необоротних активів; 6) перевірка своєчасності проведення інвентаризації активів та зобов'язань та правильності відображення інвентаризаційних різниць; 7) перевірка достовірності відображення інформації щодо активів, зобов'язань та власного капіталу у балансі клієнта.
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	1) інспекція обсягів реалізації активів та визнання доходів і витрат звітного періоду; 2) перевірка правильності класифікації та оцінки доходів, витрат і фінансових результатів в розрізі видів діяльності клієнта; 3) перевірка правомірності відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат; 4) порядок їх відображення у звіті про фінансові результати; 5) аналіз структури доходів та витрат з метою визначення ефективності діяльності клієнта; 6) виявлення фактів надзвичайних доходів та витрат та перевірка правильності їх обліку; 7) контроль за правильністю визначення та відображення у звіті про фінансові результати податку на прибуток.
Звіт про рух грошових коштів	1) оцінка правильності і доцільності класифікації грошових потоків в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства-клієнта; 2) інспекція господарських операцій клієнта стосовно того, чи не включено до складу операції, що пов'язані із внутрішніми змінами у складі грошових коштів та негрошові операції (наприклад, операції з отримання активів на умовах фінансової оренди, бартерні операції, придбання активів шляхом емісії акцій, придбання активів за рахунок позики тощо); 3) перевірка правильності визначення чистого руху грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; 4) оцінка правильності підрахунку показника чистого руху грошових коштів за звітний період; 5) аналіз руху грошових потоків за звітний період та визначення динаміки і тенденції отримання грошових коштів у майбутньому.
Звіт про власний капітал	1) перевірка законності оформлення установчих документів для здійснення підприємницької діяльності; 2) перевірка чи види діяльності клієнта відповідають статутним вимогам; 3) оцінка правомірності та законності внесення учасниками внесків до капіталу; 4) інспектування законності і своєчасності внесення змін в засновницькі документи та перевірка відображення таких змін в системі рахунків бухгалтерського обліку; 5) контроль за правомірністю розподілу прибутку; б) перевірка достовірності звіту про власний капітал.

Під час висловлення думки про достовірність фінансової звітності аудитор повинен бути достатньо впевненим, що вона не містить істотних викривлень і помилок. Разом з тим

аудитору не варто забувати про те, що у зв'язку із застосуванням аудиторської вибірки з'являється вагомий ризик того, що навіть істотні помилки він може не виявити.

Дослідимо основні процедури при аудиті фінансової звітності в табл. 1.

Завершальним етапом процесу аудиту фінансової звітності є етап звітування. Результати аудиту фінансової звітності можуть бути оформлені у вигляді загального аудиторського висновку про достовірність фінансової звітності (у межах загального аудиту).

Відповідно до Закону [2], аудиторський висновок - документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні.

Варто зазначити, що відповідно до Проекту Наказу [8] поняття «аудиторський висновок», відсутнє. Аудиторський звіт - документ, підготовлений суб'єктом аудиторської діяльності за результатами аудиту фінансової звітності (консолідованої фінансової звітності) відповідно до міжнародних стандартів аудиту.

Під час аудиту фінансової звітності, можуть бути виявлені такі порушення:

Баланс (Звіт про фінансовий стан): порушення правил розрахунків готівкою; наявність фіктивних документів; проведення неправомірних бухгалтерських записів; заниження (завищення) оцінки активів, власного капіталу та зобов'язань; необґрунтоване списання активів та зобов'язань; б) наявність прихованих нестач, крадіжок активів; необґрунтовані виправлення в облікових регістрах за минулі періоди.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): реалізація активів за цінами, що не відповідають ринковим; необґрунтоване заниження (завищення) доходів чи витрат; включення до складу доходів (витрат) майбутніх періодів доходів чи витрат діяльності звітного періоду; некоректна кореспонденція рахунків з обліку доходів і витрат; недостовірне визначення фінансових результатів і невірне складання звіту.

Звіт про рух грошових коштів: порушення правил розрахунків готівкою; наявність фіктивних документів; проведення неправомірних бухгалтерських записів; заниження (завищення) оцінки активів, власного капіталу та зобов'язань; необґрунтоване списання активів та зобов'язань; наявність прихованих нестач, крадіжок активів; необґрунтовані виправлення в облікових регістрах за минулі періоди.

Звіт про власний капітал: здійснення діяльності без відповідних дозволів; несвоєчасне внесення змін у реєстр акціонерів; несвоєчасне внесення вкладів засновниками до капіталу підприємства або внесення активів, що непридатні до використання чи не мають практичної цінності для підприємства

Отже, метою аудиту звітності є формування думки про достовірність кінцевого фінансового результату та бухгалтерської звітності.

Література:

1. Виноградова М. О. Аудит : [навч. посіб.] / М. О. Виноградова, Л. І. Жидєєва – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 654 с.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 140-У від 14 вер. 2006 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Матвійчук М. З. Удосконалення аудиту фінансової звітності в умовах не визначення / М. З. Матвійчук // Сталій розвиток економіки. - №. 3. – 2013. – С. 292 - 294.
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затвержені Наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28 бер. 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Петренко Н. І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення / Н. І. Петренко / [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1582/1/21.pdf>.
7. Постанови КМУ «Деякі питання проведення аудиту суб'єктів господарювання державного сектору економіки» № 390 редакція від 04.06.2015» [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. - Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248248066>.

8. Проект (неофіційний текст) Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54644.
9. Хом'як Р.Л. Організація та методик аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання / Р.Л. Хом'як, І. Л. Цюцяк, А.Л. Цюцяк / [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/37_4.pdf.

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Temirova A.B.,

Candidate of Economic Sciences

Financial Academy, Astana, Republic of Kazakhstan

Abdimomynova A.Sh.

Kyzylorda state university, Kyzylorda city, Republic of Kazakhstan

THE RESEARCH OF REGION'S SOCIO-ECONOMIC DIFFERENTIATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Темирова А.Б.,

к.э.н.

АО «Финансовая академия», г. Астана, Республика Казахстан

Абдимомынова А.Ш.

Кызылординский государственный университет, г. Кызылорда, Республика Казахстан

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

In the context of the regionalization of the economy and globalization of world markets of goods and services the regions act as independent subjects of competition. In the market conditions regions competing with each other for investment resources (public, private and foreign), attracting businesses, taxpayers, as well as all sources of resources and markets. While regions are autonomous entities at the national and international markets. In a view of the above the competitiveness of Kazakhstan regions is very important problem for us today

Key words: *region, competitiveness, socio-economic status, gross regional product, regional development.*

В условиях регионализации экономики и глобализации мировых рынков товаров и услуг именно регионы выступают как самостоятельные субъекты конкуренции. В рыночных условиях регионы состязаются между собой за инвестиционные ресурсы (государственные, частные и иностранные), привлечение предприятий-налогоплательщиков, а также за все источники ресурсов и рынки сбыта. При этом регионы являются самостоятельными субъектами на национальных и международных рынках. В связи с вышеизложенным проблема обеспечения конкурентоспособности казахстанских регионов сегодня для нас является очень актуальной.

Ключевые слова: *регион, конкурентоспособность, социально-экономическое положение, валовый региональный продукт, региональное развитие.*

Введение. Во всех странах мира - в силу различия географического положения, природно-климатических условий, демографической ситуации, истории развития и других факторов - регионы имеют разный уровень социально-экономического развития. Это порождает немало серьезных социально-экономических проблем. Поэтому каждое государство стремится улучшать жизненный уровень в отсталых регионах, то есть проводить региональную политику, направленную на выравнивание условий и повышение уровня их развития.

Для современного Казахстана характерна высокая степень открытости экономики регионов, все больше проявляется тенденция к взаимосвязанности и взаимозависимости регионов страны, являющихся частями глобальной экономической системы. К тому же, экономический рост в Казахстане в основном связан с опережающим развитием сырьевого сектора. Если в сырьевых регионах наблюдается стабилизация и даже некоторый рост, то для развитых в прошлом регионов с квалифицированными кадрами и высокой плотностью населения характерен спад производства, что затрудняет им переход к рыночным отношениям. В результате, увеличивается социально-экономическая дифференциация регионов Казахстана, которая становится все более труднопреодолимой.

Данные обстоятельства обуславливают необходимость разработки и внедрения новых подходов к эффективному использованию региональных факторов и исследованию межрегиональных связей Казахстана в целях определения конкретной стратегии развития каждой из областей страны и обеспечения эффективного развития единого экономического пространства [1].

Методика. Неоднородность территории страны по различным признакам или большая величина территории с точки зрения определенных целей изучения или практической деятельности обуславливают необходимость деления данной территории на части - регионы. В настоящее время территория Казахстана включает 16 регионов страны (14 областей, города Алматы и Астана). В Концепции региональной политики Казахстана на 2002-2006 гг. регионы были сгруппированы по так называемому проблемному принципу [2].

Такая группировка регионов Казахстана актуальна и сегодня. Основные показатели социально-экономического развития групп регионов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития регионов Казахстана в 2012 г.

	Доля региона, %				
	В общей численности населения, %	в ВРП, %	в объеме промышленного производства, %	в валовой продукции сельского хозяйства, %	в освоении инвестиций в основной капитал, %
Республика Казахстан	100	100	100	100	100
Группа 1	13	25	4	1	20
Группа 2	6	19	35	2	29
Группа 3	21	20	26	18	14
Группа 4	32	17	15	35	18
Группа 5	7	7	9	18	5
Группа 6	21	12	11	26	14

Источник - расчеты автора по данным Агентства РК по статистике

К первой группе регионов относятся города Астана и Алматы - это регионы с высоким уровнем среднедушевых доходов населения, диверсифицированной промышленностью, развитым финансовым сектором и высоким научно-техническим потенциалом. В настоящее время для городов Астана и Алматы проработаны и реализуются программы развития, предполагающие интенсивное развитие обрабатывающей промышленности, инфраструктуры, научных, культурных и иных центров, формирование инфраструктуры туризма и отдыха. Вторую группу образуют Атырауская и Мангистауская области, богатые углеводородными минеральными ресурсами. Среднедушевые доходы населения в этих областях самые высокие.

В третью группу входят Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Павлодарская области, богатые природными минерально-сырьевыми ресурсами. Здесь получили развитие добывающие и перерабатывающие отрасли, использующие местное сырье, а также машиностроение, легкая и пищевая промышленность. Программы регионального развития для второй и третьей групп регионов предусматривают диверсификацию промышленного производства в основном в обрабатывающих отраслях, развитие предпринимательства в сельском хозяйстве, развитие инфраструктуры транспорта и связи. При этом особого внимания требуют мероприятия по охране окружающей среды, особенно на шельфе Каспийского моря.

К четвертой группе относятся Актюбинская, Жамбылская, Костанайская и Южно-Казахстанская области, богатые природными ресурсами и значительными сельскохозяйственными угодьями. В регионах данной группы среднедушевые доходы населения ниже среднереспубликанского уровня; примерно одинаковая экономическая база и равнонаправленная структура.

Здесь региональная политика должна быть направлена на реализацию мер по дальнейшему использованию потенциала крупных предприятий, развитию производств, обслуживающих сельское хозяйство.

Пятая группа включает Западно-Казахстанскую и Северо-Казахстанскую области, где развита преимущественно отрасль машиностроения, имеются значительные площади сельскохозяйственных угодий. Кроме того, в Западно-Казахстанской области развита нефтегазодобывающая промышленность.

Важной стратегической линией здесь должна стать модернизация и обновление машиностроительных предприятий, в первую очередь, оборонных.

Шестая группа объединяет Акмолинскую, Алматинскую и Кызылординскую, с развитым сельскохозяйственным производством, если не считать нефтедобычу на Кумколе в Кызылординской области. Среднедушевые доходы населения здесь ниже среднереспубликанского уровня, хотя выделяется Кызылординская область (за счет освоения Кумколя). Основное внимание региональной политики здесь должно уделяться развитию малых и средних предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, а также заготовительных, сбытовых производств и др. В связи с низким уровнем жизни

населения в этих регионах необходима разработка и осуществление проектов по созданию и развитию промышленных производств.

Рост конкурентоспособности Казахстана невозможен без устойчивого развития регионов. Именно эта идея является ключевой в утвержденной Указом Главы государства «Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года» [3].

Рассмотрим проблему социально-экономической дифференциации регионов РК на основе результатов рейтинга конкурентоспособности регионов Казахстана, подготовленных Агентством по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ) в начале 2012 г. Составление рейтинга регионов РК проводилось с помощью индексного метода по аналогии с методом, используемым в рейтинге глобальной конкурентоспособности, публикуемом Международным институтом развития менеджмента (IMD). В данном рейтинге конкурентоспособность измеряется на основании таких индексов как индекс экономической деятельности, эффективности правительства, эффективности бизнеса и инфраструктуры. Данные индексы рассчитываются как средневзвешенные нескольких показателей. Например, индекс экономической деятельности включает в себя следующие параметры: международная торговля, внешние инвестиции [4].

В целях определения составляющих индексов, отражающих уровень развития и конкурентоспособности региона, в первую очередь, определен ряд показателей, которые будут учитываться при выявлении конкурентоспособности региона. Важным условием построения индекса, который бы наиболее полно отражал, насколько конкурентным является тот или иной регион, является выбор адекватных показателей, которые должны в достаточно полной мере отражать критерий конкурентоспособности и основных конкурентных преимуществ, прогрессивность отраслевой структуры, а также быть статистически доступными и содержать минимум субъективной интерпретации. Выбор показателей также определяется наличием статистических данных по этим показателям.

Так, основными показателями рейтинга регионов республики определены:

- индекс экономического развития;
- индекс уровня жизни населения;
- индекс научно-инновационного развития;
- индекс инфраструктурного развития региона.

Для составления и расчета индексов применялись стратегии страновых рейтингов с учетом специфики конкурентоспособности регионов. Методика страновых рейтингов представляет собой способ агрегирования ряда частных показателей (критериев) в более общий показатель, характеризующий относительные позиции страны (региона) по данному показателю. Отличительной чертой рейтингов является шкалирование показателей, суть которого состоит в приведении показателей, измеряемых в разных единицах (в процентах, денежных и др. единицах) к безмерным величинам в интервале от 0 до 1 (где 0 будет соответствовать наихудшему результату среди регионов, а 1 – соответственно, наилучшему). Шкалирование будет осуществляться путем преобразования по формулам (1) или (2):

$$I_j^i = X_i^j - X_{\min} / X_{\max} - X_{\min} \quad (1)$$

$$I_j^i = 1 - X_i^j - X_{\min} / X_{\max} - X_{\min} \quad (2)$$

где: X_{ji} - i -тый показатель j -того региона,
 $X_{\min i}$ - минимальное значение i -того показателя среди всех j -тых регионов,
 $X_{\max i}$ - максимальное значение i -того показателя среди всех j -тых регионов.

Преобразование по формуле (1) осуществляется, если большие значения соответствуют лучшему результату и по формуле (2), если меньшие значения соответствуют лучшему значению. Для получения значения интегрального коэффициента сначала необходимо найти среднюю арифметическую простую из частных коэффициентов (формула 3).

$$L_{average} = \sum_{j=1}^n I_j^i \quad (3)$$

Далее, полученные значения необходимо преобразовать по формуле (4).

$$I_{average} = \frac{I_{average j}^i - I_{average \min}^i}{I_{average \max}^i - I_{average \min}^i} \quad (4)$$

Данное преобразование (формула 4) необходимо для приведения значения коэффициентов области $L_{average}$ [0;1]. Таким образом, в рейтинге всегда будут регионы с наилучшими ($L_{average} = 1$) и наихудшими ($L_{average} = 0$) показателями, а остальные регионы будут располагаться относительно этих крайних.

Основная часть. Произведенные вычисления позволили осуществить группировку регионов по уровню конкурентоспособности в общем, а также по тому или иному показателю в частности.

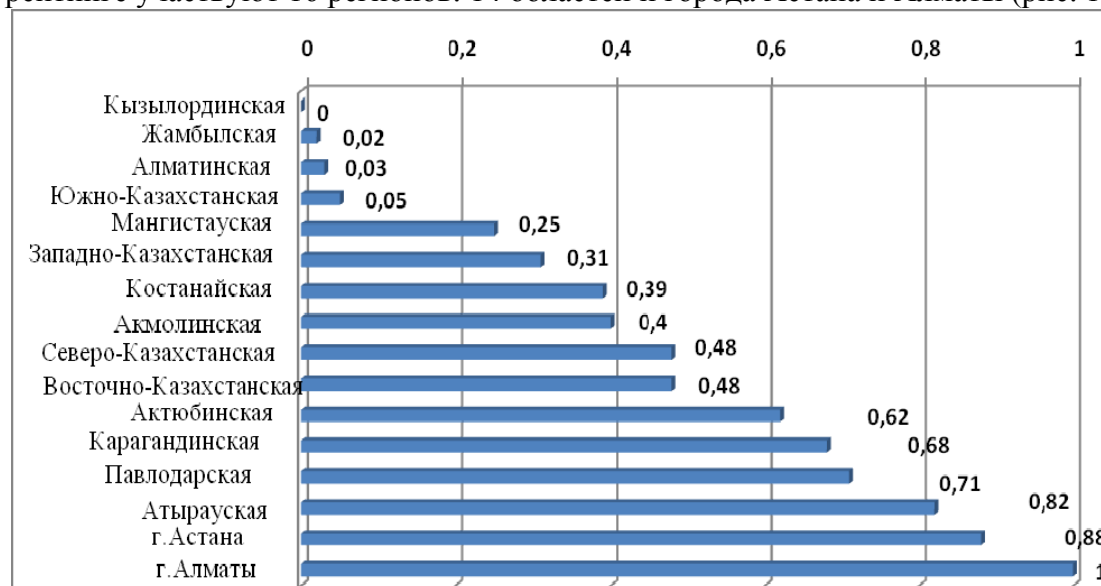
Зная, что индекс может принимать значения от 0 до 1, можно выделить три группы регионов с равными интервалами:

1 группа – высокий уровень конкурентоспособности: $0.66 < I < 1.0$;

2 группа – средний уровень конкурентоспособности: $0.33 < I < 0.65$;

3 группа – низкий уровень конкурентоспособности: $0.00 < I < 0.32$.

В рейтинге участвуют 16 регионов: 14 областей и города Астана и Алматы (рис. 1).



Источник - Агентство по исследованию рентабельности инвестиций, 2013

Рис. 1. Индекс конкурентоспособности по регионам РК, 2012 г.

Наиболее конкурентоспособными регионами по-прежнему являются г.Алматы, г.Астана и Атырауская области. Наименее конкурентоспособными регионами являются Алматинская, Жамбылская и Кызылординская области. Однако, в 2012г. по сравнению с 2010г. расстановка среди аутсайдеров изменилась: рейтинг Алматинской обл. поднялся на 2 позиции, а Жамбылской и Кызылординской областей опустился на 1 позицию.

При определении индекса конкурентоспособности региона учитываются такие показатели как ВРП на душу населения, инвестиции в основной капитал, уровень бедности, объем промышленного производства, уровень безработицы и т.д. В следующей таблице даны

некоторые основные показатели которые входят в индекс конкурентоспособности региона. Из таблицы 2 видно, что относительно высокими показателями в рейтинге обладают города Алматы, Астана и Атырауская область, однако эта же область находится на одном из последних мест по уровню жизни населения. Средний уровень конкурентоспособности преобладает в Карагандинской, Павлодарской и Восточно-Казахстанской областях.

Таблица 2

Составляющие индекса конкурентоспособности регионов РК в 2012г.

	ВРП на душу населения	Инвестиции в основной капитал	Глубина бедности	Количество субъектов малых предприятия	Объемы промышленного производства
Ед.измер.	тыс.тг	млн.тг	%	ед.	тг.
Республика Казахстан	1 665, 3	4 026 480	0,9	837 083	15 929 052
Акмолинская	1 105,3	111 025	1,3	32 598	236 417
Актюбинская	1 889,8	328 751	0,5	35 570	1 253 915
Алматинская	658,9	299 409	0,3	113 368	444 202
Атырауская	6 413,6	836 980	0,5	31 012	4 319 754
Западно-Казахстанская	2 168,2	127 050	0,9	27 583	1 480 716
Жамбылская	603,3	97 016	0,6	39 727	185 715
Карагандинская	1 769,4	213 065	0,6	55 855	1 325 357
Костанайская	1 289,6	127 123	0,9	42 298	563 976
Кызылординская	1 464,1	142 172	0,8	21 574	1 063 126
Мангистауская	3 273,5	296 063	1,1	27 593	2 064 855
Южно-Казахстанская	580,9	215 308	1,8	135 262	377 180
Восточно-Казахстанская	1 163,1	178 999	1,5	75 196	822 907
г.Астана	2 90461	447 257	0,4	49 001	177 360
г.Алматы	3 418,8	350 328	0,2	94 420	532 750

Источник - Агентство РК по статистике. // <http://stat.gov.kz>

Кроме того, эти регионы имеют более развитую электроэнергетическую инфраструктуру. Регионы же южной зоны обладают довольно низким уровнем социально-экономического развития из-за меньшего числа крупных промышленных предприятий и слабой ресурсообеспеченности [5].

К регионам со средним уровнем конкурентоспособности относятся пять из шестнадцати исследованных регионов: Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Северо-Казахстанская, Акмолинская и Костанайская области.

Список регионов с низким уровнем конкурентоспособности увеличился с четырех до шести: Западно-Казахстанская и Мангыстауская области покинули ряды регионов со средним уровнем конкурентоспособности, присоединившись к Южно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской и Кызылординской областям.

По мнению экспертов АО «Центра маркетингово-аналитических исследований», для повышения конкурентоспособности Казахстану стоит уделять больше внимания развитию регионов, используя имеющиеся ресурсы для создания областных кластеров. Однако между казахстанскими регионами сегодня наблюдается огромный разрыв по многим социальным и экономическим показателям. Большая часть регионов обладает низким уровнем конкурентоспособности, и ни один из них не получил высокую оценку уровня производительности [6].

Исследовательское агентство «Рейтинг KZ» провело исследование, направленное на ранжирование регионов Казахстана по комплексу статистических показателей. Полученные результаты позволили обозначить слабые точки каждого из регионов, а также их изначальные преимущества относительно среднереспубликанского уровня. Для анализа были взяты общедоступные данные с официального сайта Агентства РК по статистике [7].

Все 19 официальных показателей разделены на три группы (категории): экономическая и социальная сфера, а также уровень жизни населения. Для максимальной объективности все они рассматриваются либо относительно численности населения области, либо в процентах. Большинство из показателей отражают ситуацию за 2012 год. Ранжирование по комплексу статистических показателей позволяет определить проблемность соответствующего региона по тому или иному параметру относительно других административно-территориальных единиц. В случае если регион занимает место по параметру с 1-го по 6-е, то данный показатель определяется как хороший – «не требует вмешательства» со стороны местных исполнительных органов власти. Если регион занимает место с 7-го по 10-е, то его положение по данному критерию характеризуется как пограничное – «требует точечных мер» со стороны исполнительных органов.

Если же регион занимает место с 11-го по 16-е, то ситуация по показателю характеризуется как критическая и, соответственно, «требует оперативного, комплексного вмешательства» [8]. По результатам исследования соответствующие административно-территориальные единицы были условно разделены на три группы:

- регионы-лидеры – г.Астана, Атырауская область, г.Алматы, а также Актюбинская, Мангистауская, Павлодарская области (1-6 места - соответственно);
- регионы со средними показателями – Западно-Казахстанская, Карагандинская, Алматинская, Кызылординская области (7-10 места соответственно);
- регионы-аутсайдеры – Восточно-Казахстанская, Костанайская, Северо-Казахстанская, Акмолинская, Южно-Казахстанская и Жамбылская области (11-16 места соответственно) (табл. 3).

Таблица 3

Результаты ранжирования регионов РК по комплексу статистических показателей за 2012 г.

№	Регионы РК	Суммарная оценка категории			Итоговое место
		Экономическая сфера	Социальная сфера	Уровень жизни	
1	Акмолинская	12	14	13	14
2	Актюбинская	2	9	2	4
3	Алматинская	11	3	14	9
4	Атырауская	1	4	4	2
5	Западно-Казахстанская	8	10	7	7
6	Жамбылская	16	7	15	16
7	Карагандинская	10	12	6	8
8	Костанайская	9	15	9	12
9	Кызылординская	14	6	12	10
10	Мангистауская	4	2	5	5
11	Южно-Казахстанская	15	5	16	15
12	Павлодарская	6	11	7	6
13	Северо-Казахстанская	13	13	11	13
14	Восточно-Казахстанская	7	16	10	11
15	г.Астана	5	1	1	1
16	г.Алматы	3	7	2	3

Источник - Агентство РК по статистике. // <http://stat.gov.kz>

Результаты ранжирования отражают базовый уровень развития регионов, обусловленный его географическим положением, качеством сырьевой базы, либо особым статусом. Результат региона по сумме мест также отражает уровень его привлекательности для республиканских элит. Город Астана по уровню производства инновационной, а также промышленной продукции на одного жителя занимает 14-е место по обоим показателям. Высокое место (четвертое) по ВРП обеспечивается за счет непромышленного сектора.

Критический уровень преступности и дороговизна продовольственной корзины характерны не только для г. Астаны, но и для г. Алматы. Причины для обоих городов общие: в первом случае – повышенная привлекательность для мигрантов, а также сравнительно низкая доля нерегистрируемых преступлений, во втором – превышение спроса над предложением ввиду высокого уровня дохода населения. Ряд общих проблем выявлен и в Атырауской и Мангистауской областях. Большинство из них обусловлены сырьевым характером их экономики. В рассматриваемых областях зафиксированы низкие показатели по производству промышленной продукции на человека, высокий уровень цен (прожиточный минимум), а также низкое качество педагогических кадров. По таким показателям, как производство мяса и уровень цен, Мангистауская область и вовсе занимает последние места. Наименьшее количество проблемных секторов зафиксировано в Актюбинской и Западно-Казахстанской областях. Области-аутсайдеры ранжирования, в основном имеющие низкие показатели во всех трех сферах и по большинству рассматриваемых статистических показателей, это ЮКО, занимающая высокое пятое место по комплексу показателей в социальной сфере за счет самой низкой в стране смертности от онкозаболеваний, а также второе место по естественному приросту населения и уровню преступности; и Жамбылская область, как и ЮКО, имеющая хорошие совокупные показатели в социальной сфере (7-е место). При этом в экономической сфере и по уровню жизни населения область занимает 16-е и 15-е места соответственно.

Глубокие региональные различия имеются и в среднедушевых объемах промышленной продукции, сельского хозяйства, услуг, оказываемых предприятиями и организациями сектора услуг, других анализируемых экономических показателей. Неравномерность экономического развития обусловила значительный разрыв в социальных индикаторах оценки потенциала региональных систем Казахстана. «Коэффициент разброса» показывает, насколько широк разброс значений макроэкономических показателей в регионах [9]. При этом, он не учитывает то, что минимальное и максимальное значение могут довольно сильно отличаться от остальных и являться своего рода «выбросами». Однако в совокупности оба коэффициента дают достаточно полную картину региональной дифференциаций.

Таблица 4

«Коэффициент разброса» по значениям макроэкономических показателей в регионах Казахстана

	2000 г.		2006г.		2012г.	
	Регион	Абсолютные значения индикаторов	Регион	Абсолютные значения индикаторов	Регион	Абсолютные значения индикаторов
1. ВРП на душу населения тыс.тенге						
Максим. значение	Атырауская	289,7	Атырауская	1797,2	г.Алматы	4896,3
Миним. значение	Жамбылская	43,8	ЮКО	143,1	СКО	667,9
Разрыв		6,6 раза		12,6 раза		7,3 раза
2. Среднемесячная номинальная заработная плата						
Максим. значение	Атырауская	41,6	Атырауская	65,2	Атырауская	165,9
Миним. значение	Жамбылская	12,3	Жамбылская	22,5	Жамбылская	61,8
Разрыв		3,4 раза		2,9 раза		2,7 раза
3. Номинальные денежные доходы, тыс.тенге в месяц						
Максим. значение	Атырауская	38,2	г.Алматы	51,7	Атырауская	106,1
Миним. значение	Жамбылская	11,3	ЮКО	14,3	ЮКО	28,1
Разрыв		3,4 раза		3,6 раза		3,8 раза
<i>Источник - Агентство РК по статистике. // http://stat.gov.kz</i>						

Для наглядности приведем данные о разрыве наиболее важных индикаторов (табл. 4).

Заключение. Исследования по государственному управлению региональным развитием выделяют различные приоритетные направления региональной политики, выбор которых чаще всего соответствует тому или иному сценарию развития

Однако большинство ученых-регионалистов сходятся во мнении, что в условиях процесса структурной диверсификации экономики в качестве приоритетного направления региональной политики следует выделять такое направление, как «региональная структурная политика».

Несмотря на частое употребление термина «структурная политика», до сих пор не сложилось его устоявшееся определение. В наиболее общем виде структурная политика рассматривается как воздействие органов власти на все типы структуры экономики [10]. И в этом случае в рамках структурной политики будут выделяться промышленная, инновационная, инвестиционная и другие виды политик, а цели и задачи этих видов политик будут исходить из целей и задач структурной перестройки экономики.

Выводы. Таким образом, сбалансированное устойчивое развитие в условиях кризиса экономики невозможно без взаимосвязанного регулирования, посредством совершенствования существующих экономических и правовых механизмов, природно-ресурсного и промышленного сектора, предполагающего всесторонний учет социальных, экономических и экологических факторов, оптимизацию ресурсов потребления. Необходимость реализации этого подхода актуальна для регионов Казахстана, поскольку республика, обладая значительной частью мировых ресурсов, по-прежнему имеет дисбаланс как между потребностями региона в ресурсах и наличием доступных источников пополнения ресурсов, так и между существующей материальной базой и планами по ее развитию; между требованиями интенсификации экономического роста и принципами устойчивого развития экономики; между реальным состоянием человеческого капитала и потребностями модернизируемой экономики в трудовых ресурсах.

Литература:

1. Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2012 г. Представления и реальность. Отчет компании «Эрнст энд Янг». // www.invest.gov.kz
2. Концепция региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 гг. Постановление Правительства РК от 7 декабря 2001 г. 8. – САПП РК. – С. 45-46. – 2001.
3. Стратегия территориального развития РК до 2015года. – Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 года. № 167.
4. Сагимбеков М., Пшембаева У. Рейтинг конкурентоспособности регионов Казахстана. - Агентство по исследованию рентабельности инвестиций, 2012.
5. Абилдаев С. Развитие конкурентных возможностей региона: Жамбылская область. // Экономика и статистика. – 2012. - № 3. - С.87-93.
6. Конурбаева Ж.Т. Интегральный подход к определению конкурентоспособности экономики Казахстана. // Вестник Казахстанско-Американского свободного университета. – 2008. – № 4. – С.12.
7. Официальный сайт Исследовательского агентства «РейтингKZ». www.agencyrating.kz
8. Fujita M., Krugman P. When is the economy monocentric: von Thunen and Chamberlin unified // *Regional Science and Urban Economics*, 1995. – 254 с.
9. Нурланова Н.К. Региональная парадигма устойчивого развития Казахстана: проблемы теории и практики. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2010. – 328 с.
10. Бримбетова Н.Ж. Модернизация территориального развития Казахстана: методология и приоритеты. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2011. – 229 с.

7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Borysiuk I.O.

PhD in Economics, Associate professor

Popovich O.V.

PhD in Economics, Associate professor

National Aviation University, Ukraine

FORMATION OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT SYSTEM OF TRANSPORT ENTERPRISES

Борисюк І. О.

кандидат економічних наук, доцент

Попович О. В.

кандидат економічних наук, доцент

Національний авіаційний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article considered the essence of enterprise's economic security and selected specific components of the transport enterprise's economic security. The basic elements of the economic security management has been investigated and built economic security management system of enterprises. Detected internal and external factors influence on economic security and measures improving the economic security level of transport enterprises.

Keywords: *enterprise's economic security, economic security management, system, principles, functions, management methods, internal and external influence factors.*

В статті розглянуто сутність економічної безпеки підприємства та виділено специфічні складові економічної безпеки транспортного підприємства. Досліджено основні елементи та побудовано систему управління економічною безпекою підприємства. Визначено внутрішні і зовнішні фактори впливу на економічну безпеку та заходи підвищення рівня економічної безпеки транспортних підприємств.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, управління економічною безпекою, система, принципи, функції, методи управління, зовнішні та внутрішні фактори впливу*

Сучасний розвиток економіки України характеризується високим рівнем нестабільності умов функціонування підприємств під впливом політичних, макроекономічних, фінансових, екологічних факторів, що спричиняють негативний вплив на середовище діяльності підприємства, знижують ефективність діяльності підприємства тощо. Така ситуація обумовлює особливий інтерес до проблеми формування системи управління економічною безпекою підприємства як своєрідного виміру стабільності та ефективності його функціонування, комплексного результату взаємодії усіх елементів внутрішнього та зовнішнього середовища.

На сьогодні важливим аспектом є дослідження особливостей управління економічною безпекою транспортних підприємств, на які значно вплинула фінансово-економічна криза, відсутність достатньої підтримки на державному рівні, зростання цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали, зростання інфляції та зниження попиту на ринку перевезень вантажів на пасажирів [1].

Теоретичним, методичним та практичним основам побудови системи управління економічною безпекою підприємства присвятили свої праці такі вітчизняні і зарубіжні автори, як Ареф'єва О.В., Васильців Т.Г., Єрмошенко М.М., Ілляшенко С.М., Клебанова Т.С., Клейнер Г.Б., Козаченко Г.В., Коробчинський О.Л., Ляшенко О.М., Маслак О.І., Тамбовцев В.Л., Шемаєва Л.Г. та ін. Особливості управління економічною безпекою транспортних підприємств розглядали Астапова Г.В., Бондаренко О.М., Герасимчук Ю.С., Дмитрієв І.А., Мізюк С.Г., Міщенко С.П., Штангрет А.М. та ін.

Метою роботи є дослідження та узагальнення концептуальних основ формування системи управління економічною безпекою підприємств, визначення особливостей та специфічних складових економічної безпеки транспортного підприємства у сучасних умовах функціонування.

Економічна безпека підприємства розглядається Покропивним С.Ф. як такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [2].

Шемаєва Л.Г. зміст економічної безпеки підприємств розкриває через забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища [3].

Система економічної безпеки підприємства, на думку Донець Л.І., становить обмежену безліч взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої безпеки є об'єкт і суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також практичні дії щодо забезпечення безпеки» [4, с. 51].

Іванюта Т.М. та А. Заїчковський А.О. під системою економічної безпеки розуміють обмежену множину взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої системи вони виділяють об'єкт та суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також політику безпеки, що включає: цілі та задачі безпеки, функції та принципи безпеки, а також стратегію безпеки [5, с. 25].

Систему економічної безпеки підприємства З. Якубович розглядає як «підсистему відкритої складної системи – підприємства» і виділяє такі її основні елементи: вхід системи, суб'єкти системи, мету, цілі, завдання, принципи та інструменти [6, с. 81-86].

Козаченко А. В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. вважають, що сучасна система управління економічною безпекою повинна бути гнучкою, інтегрованою та відкритою, охоплювати принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми і моделі, за допомогою яких забезпечується гармонізація інтересів підприємства з інтересами взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища [7, с. 107].

Коробчинський О.Л. під системою управління економічною безпекою розуміє комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [8].

Управління економічною безпекою підприємства є складним процесом, який передбачає всебічну оцінку середовища функціонування підприємства, визначення рівня впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на його діяльність, а також розробку системи заходів забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства через обґрунтування та реалізацію відповідних стратегій.

Головною метою системи управління економічною безпекою підприємства є попередження кризових ситуацій і мінімізація впливу негативних факторів на діяльність підприємства [9].

До основних завдань системи управління економічною безпекою підприємства належать: захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників; збір, аналіз, оцінка даних зовнішнього оточення і прогнозування розвитку подій; вивчення діяльності партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу; забезпечення збереження матеріальних цінностей; виявлення, попередження і припинення можливих протиправних дій співробітників, конкурентів підприємства на шкоду його безпеці; прийняття оптимальних управлінських рішень з питань забезпечення економічної безпеки підприємства; захист комерційних таємниць тощо.

Для забезпечення економічної безпеки на підприємстві, проведення в оперативному режимі моніторингу економічної безпеки, оперативного реагування на зміну ситуації, прийняття рішень та розробки мір по тих або інших проблемах забезпечення економічної безпеки і контролювання їх виконання повинні функціонувати спеціальні органи – суб'єкти

економічної безпеки. Функції суб'єкта економічної безпеки підприємства в залежності від розміру останнього можуть бути покладені як на певний структурний підрозділ (службу економічної безпеки підприємства), так і на окремого працівника, або можуть залучатися сторонні організації, фахівці, що надають послуги із захисту підприємницької діяльності.

Об'єкти управління економічною безпекою підприємства – конкретні сфери діяльності підприємства, що потребують забезпечення її належного рівня та на які спрямовані певні дії суб'єктів управління. За рівнем ієрархії об'єктом управління економічною безпекою може виступати підприємство загалом, його окремих структурний підрозділ або визначена функціональна складова (фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова). Конкретними об'єктами захисту виступають: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові ресурси, продукція підприємства, комерційні таємниці, репутація підприємства тощо.

Система управління економічною безпекою транспортних підприємств має специфічні складові: безпека перевезення пасажирів і вантажів - своєчасне та якісне задоволення потреби населення і народного господарства в перевезеннях пасажирів і вантажів; безпека транспортної інфраструктури – утримання в належному та робочому стані автомобільних шляхів, залізничних колій, мостів, тунелів тощо; безпека руху транспортних засобів – комплекс організаційних і технічних заходів, спрямованих на забезпечення безперебійної та безаварійної роботи транспорту, ремонт і технічне обслуговування транспортних засобів; безпека пасажиропотоків – заходи, які спрямовані на ліквідацію великої кількості скупчення людей; екологічна безпека - дотримання національних і міжнародних норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище.

Функціями управління економічною безпекою підприємства, що відображають процес реалізації управлінської діяльності, виступають: планування (обґрунтування цілей; розробка системи стратегій; складання стратегічного плану, розробка програми забезпечення економічної безпеки підприємства); організація (створення служби економічної безпеки; визначення її внутрішньої структури, функцій, повноважень і відповідальності; реалізація стратегії; координація дій та встановлення зворотного зв'язку); мотивація (суб'єктів управління щодо використання прогресивних засобів та методів забезпечення економічної безпеки, працівників щодо забезпечення належного рівня безпеки); контроль (моніторинг і контроль за ходом реалізації стратегій та виконанням стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства та оцінка ефективності заходів).

До основних принципів, дотримання яких сприятиме підвищенню ефективності роботи системи управління економічною безпекою підприємств, відносять: принцип розвитку, адаптивності, компетентності, оперативності, єдності, економічної доцільності, комплексності, законності, безперервності [9].

Методи управління економічною безпекою підприємства розглядаються як потенційні способи взаємовпливу суб'єктів управління на рівень економічної безпеки, їх умовно можемо виділити в наступні групи: економічні, адміністративні, соціально-психологічні, правові.

Під стратегією забезпечення економічної безпеки підприємства розуміють довгостроковий якісно визначений напрям розвитку, спрямований на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємства. Для обґрунтування системи стратегій необхідно детально проаналізувати внутрішній стан підприємства та загрози зовнішнього середовища.

Іванюта Т.М. та А. Заїчковський А.О. пропонують три типи стратегій економічної безпеки підприємства: 1) раптового реагування на загрози; 2) прогнозування небезпек та загроз (включаючи цілеспрямоване дослідження економічної та криміногенної ситуації як всередині підприємства, так і в навколишньому середовищі); 3) відшкодування завданих збитків [5].

Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. [10] виділяють такі види стратегій забезпечення економічної безпеки залежно від стану рівня безпеки підприємства та його фінансових можливостей: системного планового забезпечення; швидкого реагування; інституціоналізації та послідовного зміцнення; комплексного гарантування; відшкодування збитку; раптового реагування; сегментованого забезпечення; часткового врахування; делегування функцій.

До складу фінансових інструментів забезпечення економічної безпеки підприємства можна віднести: платіжні (вексель, платіжні доручення, акредитив), кредитні (угоди про кредитування), депозитні (депозитні сертифікати, угоди), інвестиційні інструменти (акції, паї), інструменти страхування (страхова угода). Важелі забезпечення економічної безпеки підприємства – це система стимулів та заохочень для працівників за ухвалення ефективних управлінських рішень і система санкцій за негативні наслідки їх дій у сфері економічної безпеки.

На основі проведених досліджень можна запропонувати систему управління економічною безпекою підприємства, що представлена на рис. 1.

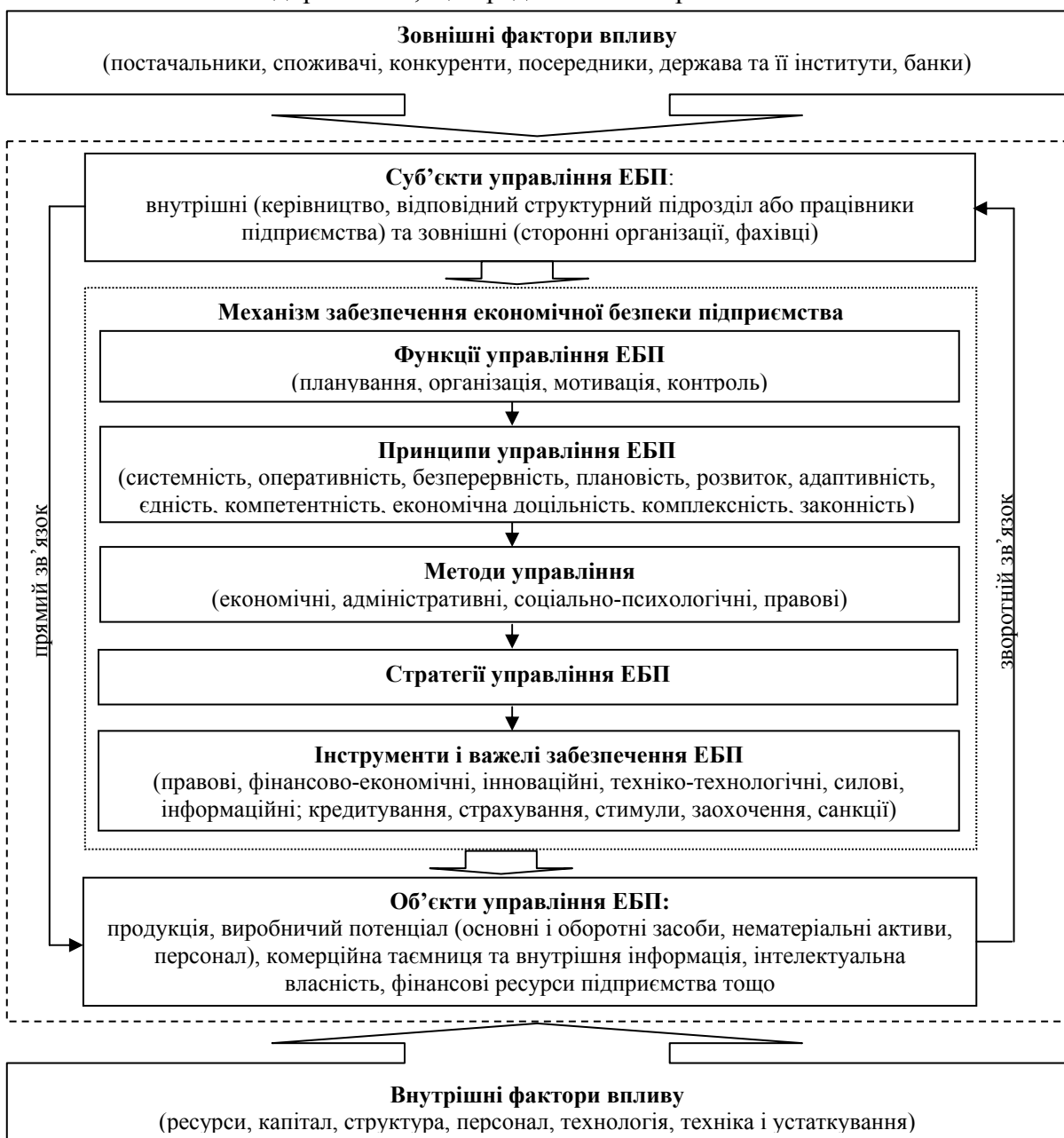


Рис. 1. Система управління економічною безпекою підприємства (ЕБП)
(розроблено авторами)

Основою діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, зайнятих наданням транспортних послуг (перевезення пасажирів і вантажів різними транспортними засобами), є послуги, які мають нематеріальний характер, нерозривність виробництва і споживача послуг. За таких умов до основних загроз в діяльності суб'єктів транспортного бізнесу відносять здійснення неврахованих послуг, списання запчастин, паливно-мастильних матеріалів, витрат на ремонт та ін. Крім того, до загроз можна віднести приховування виручки, крадіжки вантажів, несанкціонована експлуатація транспортних засобів або використання їх не за призначенням. Все це призводить до суттєвих збитків в діяльності суб'єктів підприємництва, що зайняті в наданні транспортних послуг.

В загальному вигляді фактори, що впливають на економічну безпеку транспортних підприємств, можна розділити на внутрішні (виникають всередині підприємства) і зовнішні (фактори прямого і непрямого впливу, які виникають у середовищі, що оточує підприємство).

До внутрішніх факторів впливу на економічну безпеку транспортних підприємств відносять: матеріально-технічні (стан рухомого складу, старіння основних фондів тощо); кадрові (плинність кадрів, забезпеченість кадрами тощо); організаційно-технологічні (система управління підприємством, безпека руху, перевезень вантажів і пасажирів, транспортних засобів, якість послуг, тарифи тощо); інформаційні (рівень інформаційного забезпечення, якість та кількість комп'ютерної техніки тощо), експлуатаційні (вантажооборот, пасажирооборот тощо); інфраструктурні (ремонт основних фондів за структурними підрозділами тощо); соціально-екологічні (випадки травматизму, витрати по екології тощо); фінансові (інвестиційна привабливість, обсяг зобов'язань тощо); силові фактори (охорона та ін.).

Зовнішніми факторами впливу на економічну безпеку транспортних підприємств є фактори прямого впливу на економічну безпеку: постачальники, споживачі, конкуренти, інвестори, органи державного управління, професійні спілки, кримінальні структури (щодо випадків несанкціонованого втручання в діяльність підприємства) та фактори непрямого впливу: світова фінансово-економічна криза, світова екологічна безпека, процеси глобалізації, євроінтеграції, політична та економічна ситуація в країні, міжнародне регулювання перевезень (норми, стандарти) тощо.

Практика показує, що забезпечення економічної безпеки транспортних підприємств має організовуватись по наступних напрямках: експлуатація транспортних засобів, їх ремонт та обслуговування, надання послуг, фінансова діяльність, безпека перевезень.

При експлуатації, обслуговуванні та ремонті транспортних засобів основними заходами підвищення рівня економічної безпеки можуть бути: регулювання процесу експлуатації, обслуговування і ремонту (встановлення відповідних режимів, технологій, графіків і т.д.), контроль та облік експлуатації, ремонту і обслуговування транспортних засобів, запчастин, пального, мастил, обсягів ремонту, перевірка технічного стану, інвентаризація, оновлення, модернізація та заміна застарілого рухомого складу.

При наданні послуг з перевезення пасажирів і вантажів заходами підвищення рівня економічної безпеки можуть бути: регулювання послуг (розробка змісту послуг, відповідного порядку, регламенту, умов їх надання), контроль дотримання визначених умов, порядку, регламенту послуг, збір відгуків про якість надання послуг, охорона вантажів (при необхідності пасажирів), удосконалення організації і технології перевезень.

Забезпечення безпеки фінансової діяльності може досягатись введенням сучасних систем обліку наданих послуг та їх вартісних характеристик, необхідності запровадження заходів інкасації, проведенням ревізій, фінансових перевірок, створення адекватної системи ціноутворення тарифів. При перевезенні пасажирів міським і міжміським транспортом дієвим може бути контроль відхилень виручки від середніх показників.

Отже, запропонована система управління економічною безпекою підприємства забезпечить більш високий рівень роботи підприємства на ринку, позитивно вплине на

рівень ефективності функціонування в умовах невизначеності і загроз та сприятиме досягненню поставлених цілей підприємницької діяльності.

Література:

1. Дмитрієв І.А. Управління економічною безпекою автотранспортного підприємства: монографія / І.А. Дмитрієв, А.О. Близнюк, В.Ю. Онісіфорова. – Харків: ХНАДУ, 2014. – 237 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 3-тє, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
3. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук / Л.Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
4. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
5. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури. 2009. – 256 с.
6. Якубович З. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства / З. Якубович // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 1. – С. 81-86.
7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
8. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 4(94). – С. 41-45.
9. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз. – 2013. – Т.14. – №2. – С. 138–145.
10. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: Арал, 2012. – 386 с.

Polozova T.V.

Ph.D., Associate Professor,

Khalina V.M.

Graduate

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

EXTERNAL AND INTERNAL THREATS IN THE PROCESS FINANCIAL AND ECONOMIC MONITORING ACTIVITY OF ENTERPRISE

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент

Халіна В.М.

аспірант

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ В ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In article essence financial and economic monitoring is determined, purpose financial and economic monitoring is determined, groups factor influences upon activity of the enterprise are determined, forming threats (external and internal) in process financial and economic monitoring to activity of the enterprise are classified, actions upon their localizations are offered.

Keywords: *financial and economic monitoring, categorization of the threats, external and internal factors, localization of the threats.*

У статті визначено сутність фінансово-економічного моніторингу, визначена мета фінансово-економічного моніторингу, визначені групи факторів впливу на діяльність підприємства, визначені складові загроз (зовнішніх та внутрішніх) в процесі фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства, запропоновано заходи їх локалізації.

Ключові слова: *фінансово-економічний моніторинг, класифікація загроз, зовнішні і внутрішні фактори, локалізація загроз.*

Ефективність підприємства значною мірою залежить від управлінських рішень, що генеруються керівництвом підприємства, чого на практиці дуже часто бракує. Пояснюється це тим, що керівники більше покладаються на свої організаторські здібності, досвід та інтуїцію, ніж на сучасні методи прийняття оптимальних управлінських рішень, адекватних

сучасним економічним умовам. Саме інтуїція легко може обманути, і підприємство може опинитись у "зоні небезпеки" або у "зоні кризи", якщо не буде підтверджена розрахунками.

Тому проведення фінансово-економічного моніторингу (ФЕМ) для підприємства є необхідним інструментом прийняття управлінських рішень, що завчасно попереджає про загрожуючи небезпеки, а також розробки та впровадження необхідних заходів захисту і протидії.

Результативне впровадження та функціонування системи фінансово-економічного моніторингу дозволяє підприємству скоротити час адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, оптимізувати управлінський ризик, знизити імовірність банкрутства, підвищити прибутковість та конкурентоспроможність підприємства. Шляхом своєчасної зміни форм організації обліку, аналізу, планування, методів фінансового управління ефективна система фінансово-економічного моніторингу підприємства дозволяє якісно вирішувати завдання, які зазначені в стратегії розвитку підприємства.

Зараз в Україні проблема розробки системи фінансово-економічного моніторингу результатів діяльності підприємства є відносно молодою проблемою, та має суто практичне призначення. Проблема створення надійної системи фінансово-економічного моніторингу, здатної забезпечити зниження рівня загроз (зовнішніх та внутрішніх) у ключових фінансово-економічних сферах діяльності, постала перед більшістю промислових підприємств України.

Багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої роботи питаннями, пов'язаними з забезпеченням належної системи фінансово-економічного моніторингу. Вагомий внесок в розкриття цього питання зробили В. Глуценко та І. Глуценко [1], Т. Бень [2], О. Василик [3], Л. Воронова [4], І. Пахомова [5], Л. Савченко [6], В. Федосов [7] та інші.

Питання впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність управління підприємством висвітлено у роботах таких вчених, як О. С. Віханський, Й. С. Завадський, П. В. Журавльова, І. І. Мазур, А. І. Наумов, Н. Г. Ольдерогге, З. П. Румянцева, Р. С. Сегедов, В. Д. Шапіро, В. Г. Янчевський та ін. Аналіз праць зазначених науковців показав, що на сьогоднішній день розглядається багато різноманітних чинників, що впливають на зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності підприємства, а відтак на ефективність його управління. Однак однозначності в поглядах щодо їх впливу у науковців не існує [8].

Враховуючи актуальність даного питання, метою дослідження є розкриття економічної сутності та виявлення зовнішніх і внутрішніх загроз в процесі фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства.

Фінансово-економічний моніторинг діяльності підприємства (ФЕМ) – це динамічна система з гнучкою інфраструктурою, яка дозволяє виконувати постійне дослідження і спостереження за основними кількісними та якісними параметрами фінансово-економічної діяльності підприємства з метою оцінки, контролю та короткострокового прогнозу стану економічної і ділової активності підприємства [9].

Метою фінансово-економічного моніторингу є діагностування фактичного економічного і фінансового стану, порівняння його з прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економіки підприємств відповідно до головної мети, попередження негативного впливу (загроз) внутрішніх та зовнішніх факторів на фінансовий результат та становище на ринку.

Досить важливим для розуміння предмета моніторингу є отримання інформації не лише про внутрішнє, але й про зовнішнє середовище підприємства. Визначаючи фактори, які впливають на діяльність підприємства, слід поділити їх на окремі групи, наприклад: економіка, політика, законодавство, науково-технічний прогрес, природне середовище, соціальна сфера. Це дозволяє швидше ідентифікувати проблеми, які виникли на підприємстві та обрати заходи їх локалізації.

У процесі аналізу та оцінки розрізняють дві групи факторів впливу на діяльність підприємства [10]:

- внутрішні, які залежать від діяльності підприємства;

- зовнішні, які незалежні від діяльності підприємства.

Внутрішні фактори поділяють на групи залежно від особливостей діяльності підприємства та рівнів управління:

- фактори виробничої діяльності;
- фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю;
- показники, що характеризують ефекти та ризики фінансової діяльності;
- фактори поточного фінансового стану;
- перелік критеріїв порівняння та правил регулювання.

Зовнішні фактори поділяють на три підгрупи:

- соціально-економічні фактори загального розвитку країни;
- ринкові фактори, що містять дані про товарні та фінансові ринки;
- інші зовнішні фактори, що визначаються специфікою діяльності підприємства.

Сучасні умови господарювання, що характеризуються значним впливом фінансової кризи, вимагають обов'язкового включення в стратегію стійкого розвитку промислових підприємств заходів, які дозволять мінімізувати зовнішні та внутрішні загрози в процесі фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства. Фінансово-економічний моніторинг займається відстеженням процесів, що відбуваються на підприємстві у режимі реального часу, складанням оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу, порівнянням планових результатів із фактично досягнутими. Отримуючи необхідну інформацію служба моніторингу може розробляти пропозиції та рекомендації щодо покращення діяльності підприємства.

У табл. 1 наведена класифікація загроз в процесі фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства.

Таблиця 1

Класифікація загроз в процесі фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
Несприятливі макроекономічні умови.	Некваліфіковане управління, помилки в стратегічному плануванні і ухваленні тактичних рішень.
Загальноекономічна ситуація в країні і регіоні, кризи.	Слабке маркетингове опрацювання ринку.
Урядові кризи.	Недостатня ліквідність активів підприємства.
Нестабільність нормативно-правової бази.	Низький рівень кваліфікації основного персоналу.
Нестабільність податкової, кредитної і страхової політики.	Неконкурентна цінова політика.
Рівень інфляції і прогноз інфляції.	Слабке технічне озброєння підприємства, тінізація діяльності.
Нестабільність валютної політики держави або валютного курсу.	Перебої в роботі устаткування і комунікацій.
Брак коштів для інвестування в регіоні, періодичні економічні зміни.	Помилки в організації збереження фінансових і матеріальних цінностей.
Низький рівень інвестиційної активності.	Просочування стратегічної і фінансової інформації підприємства.
Несприятливі умови кредитування підприємств.	Недоліки в організації роботи служби безпеки підприємства.
Зміна процентних ставок за кредитами.	Низький рівень бізнес репутації підприємства.
Недобросовісна конкуренція на ринку.	Відсутність планування діяльності підприємства в аварійних ситуаціях.
Несприятлива обстановка в регіоні поширення кримінальних і фінансових злочинів у фінансово-кредитній сфері.	Недотримання контрактів і договірних зобов'язань.
Природні катаклізми.	Порушення порядку використання технічних заходів.
Зміни в зовнішньому середовищі.	Інші порушення правил режиму безпеки, які створюють передумови для реалізації протиправних цілей злочинних елементів чи інших фігурантів.
Тиск на співробітників ззовні.	Протиправні чи інші негативні дії персоналу суб'єкта підприємницької діяльності, що загрожують функціонуванню та розвитку підприємства.
Інфляційні процеси, які не можливо враховувати при розрахунку заробітної плати, і прогнозування її динаміки.	
Агресивна конкуренція.	
Відсутність завчасного інформування ситуації.	

Аналізуючи зовнішнє та внутрішнє середовище фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства, потрібно сформувані пріоритетні напрями досліджень, обмежившись при цьому вивченням найбільш важливих і значущих факторів та врахування впливу їх змін на ефективне функціонування підприємства. Але досягнення означеної умови базується на розробці і здійсненні комплексного аналізу з урахуванням індивідуальних особливостей підприємства та його кадрового, фінансового, технічного, методичного, організаційного, правового забезпечення.

До факторів, що впливають на локалізацію негативних наслідків (загроз), які виникають на підприємстві, належать:

- детальний відбір кадрів;
- безперервна робота на покращення умов праці, навчання та інше;
- чітка корпоративна етика;
- тісна співпраця та взаємодопомога керівників всіх рівнів управління підприємства;
- тісні умови співпраці;
- здійснення періодичної вибіркової перевірки;
- можливість розширення виробничих потужностей;
- світовий рівень якості продукції;
- ефективна система контролю якості;
- сприйнятливості до нових розробок;
- наявність гарної матеріальної бази;
- власна база підготовки кадрів;
- обмеження в мобільності населення;
- раціональна організаційна структура підприємства;
- використання переваг організаційно-правових форм організації бізнесу.

Регулярний нагляд за характером зміни внутрішнього та зовнішнього середовища дозволяє визначити напрями фінансово-економічного моніторингу, слабкі та сильні сторони в діяльності підприємства, які необхідні для розробки його подальшої ефективної стратегії на короткострокову та довгострокову перспективу, підвищити якісний рівень управлінням підприємством та ефективність фінансового менеджменту.

Для визначення стратегії поведінки підприємства на ринку і застосування її на практиці керівництво повинно мати детальну інформацію про зовнішнє середовище підприємства та його місце в ньому, про внутрішнє середовище, його потенціал і тенденції розвитку. При цьому і внутрішнє середовище, і зовнішнє оточення досліджуються для того, щоб розкрити ті загрози і можливості, які підприємство враховуватиме при визначенні цілей, і шляхи їх реалізації [8].

Таким чином, у даному дослідженні визначено сутність і сформульовано мету фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства. Запропоновано класифікацію загроз в процесі фінансово-економічного моніторингу. Обґрунтовано необхідність прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз, визначено фактори, що впливають на локалізацію негативних наслідків.

Результативне впровадження та функціонування системи фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства дозволяє скоротити час адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, оптимізувати управлінський ризик, знизити імовірність банкрутства, підвищити конкурентоспроможність підприємства. Фінансово-економічний моніторинг дозволяє якісно вирішувати та коригувати завдання, які зазначені в стратегії розвитку підприємства.

Перспективою подальших досліджень у цій сфері може бути визначення системи показників фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства та визначення для кожного з них порогових значень за посадами, підрозділами і в цілому по підприємству, розробка і здійснення комплексного аналізу з урахуванням індивідуальних особливостей

підприємства та його кадрового, фінансового, технічного, правового, організаційного, методичного забезпечення.

Література:

1. Глущенко В.В. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М.: ООО НПЦ "Крылья", 2000. – 416 с.
2. Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53-60.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України : підруч. для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 606 с.
4. Воронова Л. К. Фінансове право України: підруч. / Л. К. Воронова. – К. : Прецедент; Моя книга, 2006. – 448 с.
5. Пахомова И. Н. Финансовое право: учеб. / под ред. И. Н. Пахомова. – Х.: ООО "Одиссей", 2007. – 328 с.
6. Савченко Л. А. Правові основи фінансового контролю : навч. посіб. / Л. А. Савченко. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 504 с.
7. Федосова В. М. Бюджетний менеджмент : підручник / заг. ред. В. М. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
8. Харчук С. А. Вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства [Електронний ресурс] / С.А. Харчук, К. Корчевна. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65603>
9. Кануннікова В. М. Сутність фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства / В.М. Кануннікова, Т.В. Полозова, О.М. Воскобойник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 194-197.
10. Кануннікова В. М. Моніторинг фінансового стану підприємства / В. М. Кануннікова, Т.В. Полозова // Бъдетище исследования – 2012 : материалы за 8-а международна научна практична конференція, 17 –25 февруари 2012. – София : БялГРАД-БГ, 2012. – Т. 7 : Икономики. – С. 10-13.

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Kuzmenko O.V.

PhD, Associate Professor

Popova V.S.

Ukrainian Academy of Banking, Sumy, Ukrainian

MODELING COMPETITION REINSURANCE MARKET BASED ON NONLINEAR PROGRAMMING

Кузьменко О.В.

к.е.н., доцент

Попова В.С.

Українська академія банківської справи, Суми, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ ПЕРЕСТРАХОВОГО РИНКУ НА ОСНОВІ НЕЛІНІЙНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

In the article the approaches to mathematical formalization competitive reinsurance market justified the feasibility of a quantitative description of the level of competition of statistical indicators particles insurance companies on the market and the degree of unevenness between leading companies; conducted formulation optimization problem reinsurance market competition as a problem of nonlinear programming; conducted testing of the proposed approach on the basis of the method of the Frank-Wolfe.

Key worlds: *level of competition, nonlinear programming, concentration, Lorentz factor, the Gini coefficient, entropy index, the index of Herfindahl - Hurshmana, dispersion of market shares, the index Linda, method Frank-Wolfe.*

В статті розглядаються підходи до математичної формалізації конкуренції перестрахового ринку; обґрунтовується доцільність застосування для кількісного опису рівня конкуренції статистичних показників часток страхових компаній на ринку та ступеня нерівномірності між лідируючими компаніями; проводиться постановка задачі оптимізації рівня конкуренції перестрахового ринку як задачі нелінійного програмування; проводиться апробація запропонованого підходу на базі застосування методу Франка-Вульфа.

Ключові слова: *рівень конкуренції, нелінійне програмування, концентрація, коефіцієнт Лоренца, коефіцієнт Джині, індекс ентропії, індекс Герфіндаля-Гиршмана, дисперсія часток ринку, індекс Лінда, метод Франка-Вульфа.*

Постановка проблеми: В сучасній економічній літературі значна увага приділяється висвітленню питань оцінки ринкової концентрації і конкуренції в цілому, паралельно не проводячи дослідження особливостей функціонування перестрахового ринку. Крім того, існуючі показники кількісного вимірювання рівня концентрації ринкової діяльності враховують окремо взяті специфічні риси ступеня концентрації, не надаючи узагальнюючої комплексної характеристики. Економічна категорія «рівень концентрації ринку» виступає комплексним поняттям, яке визначається значною кількістю параметрів і залежить від постійних динамічних зрушень змінних управління даним поняттям. Саме тому виникає необхідність проведення комплексу досліджень щодо його математичної формалізації та оптимізації бажаного рівня. Вирішити зазначену проблему дозволить моделювання рівня конкуренції перестрахового ринку із застосуванням економіко-математичного апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування перестрахового ринку та методичні підходи до оцінювання рівня конкуренції на ньому присвячені роботи Валітова С.С. [6], Гаманкової О.О. [7], Карпенко Н.М. [8], Козьменко О.В. [9], Філіповича В.В. [5]. У статистиці виділяють різні показники кількісного вимірювання рівня концентрації ринкової діяльності: коефіцієнт Джині, індекс Лоренца, індекс концентрації, індекс Герфіндаля-Гиршмана, показник централізації описуються в роботах О.В. Кузьменко [1] та В.В. Філіпович [5]. Індекс ентропії, дисперсія часток на ринку, індекс Лінда описуються в роботах О.В. Кузьменко [1], Валітова С.С. [6], Гаманкової О.О. [7], Карпенко Н.М. [8]. Метод Франка-Вульфа як один із градієнтних підходів до оцінювання рівня конкуренції будь-якого ринку в цілому та перестрахового зокрема обґрунтовується в роботах В.Г. Ващука [2], Л.С. Костевич [3] та О.В. Кузьменко [1].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Не зважаючи на ряд досліджень науковців в розрізі проведення аналізу впливу на конкуренцію ефективності заходів з

перестраховання, які проводяться в розвинутих страхових компаніях України, вивчення питання впливу на досліджуваний показник попиту і пропозиції на розвиток та становлення як страхового, так і перестрахового ринків, виникає необхідність економіко-математичного моделювання конкуренції розглянутого ринку, розробки статистичної моделі її оцінювання та оптимізації.

Мета дослідження: оптимізація рівня конкуренції та монополізації перестрахового ринку України, що забезпечить його ефективне функціонування і розвиток.

Основні результати дослідження. На перестраховому ринку наявні конкурентне середовище, в якому існує рівень концентрації суб'єктів, що містить конкуренцію та монополію. Конкуренція зумовлюється підвищенням якісних послуг, не здійснюючи значного впливу на рівень цін, а монополія має протилежні характеристики [1, с.250].

Поняття «конкуренція» трактується в сучасній економічній літературі як постійне підвищення якісних характеристик і поступове зниження вартості здійснення перестраховання, а також як важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування.

Переходячи до кількісного оцінювання конкуренції перестрахового ринку, пропонується обрати 50 страхових компаній: «Аха страхування», «Українська страхова група», «Уніка», «Інго Україна», «Арсенал Страхування», «PZU Україна», «Універсальна», «Провідна», «Княжа», «ТАС СГ», ін. та виплати у тис. грн. (дані за 1 півріччя 2015 р.) за видом страхування КАСКО. Обрана для дослідження вибіркова сукупність не є однорідною, що приводить до необхідності групування страхових компаній. Так, пропонується розділити страхові компанії на 4 групи, ґрунтуючись на рівномірному розподілі на кварталі інтервалу можливих значень показника страхових виплат. За результатами проведеної кластеризації страховиків отримаємо: 1 група: включає 12 компаній, для яких загальна сума виплат складає 666 681,20 грн., середнє значення – 55 556,77 грн.; 2 група: включає 13 компаній, для яких загальна сума виплат складає 138 617,50 грн., середнє значення – 10 662,88 грн.; 3 група: включає 12 компаній, для яких загальна сума виплат складає 34 792 грн., середнє значення – 2 899,33 грн.; 4 група: включає 13 компаній, для яких загальна сума виплат складає 11 144,30 грн., середнє значення – 857,25 грн.

Для порівняння рівня концентрації страхової компанії візьмемо статистичні показники: індекс Джині, коефіцієнт Лоренца, індекс ентропії, індекс ринкової концентрації (індекс Герфіндаля-Гиршмана), показник централізації, дисперсія часток на ринку, індекс Лінда. Докладніше розглянемо методику визначення кожного із зазначених показників.

Коефіцієнт Лоренца – це відносний показник, що характеризує кількісну оцінку концентрації. Величина коефіцієнта Лоренца коливається між 0 та 1 та обчислюється за формулою:

$$L = \frac{\sum_{i=1}^k |d_{xi} - d_{yi}|}{200} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де d_{xi} – частка i – ї групи в загальному обсязі сукупності;

d_{yi} – частка i – ї групи в загальному обсязі ознаки.

Визначимо коефіцієнт Лоренца для 1 та 2 груп, у частках одиниці:

$L_1 = \frac{|0,50 - 0,12|}{200} * 100\% = 0,19$, $L_2 = \frac{|0,50 - 0,13|}{200} * 100\% = 0,185$. Групи 1 і 3 співпадають та групи 2 і 4 також співпадають, тому розрахунки коефіцієнту будуть такими же як для 1 і 2 групи відповідно, у частках одиниці: $L_3 = 0,19$, $L_4 = 0,185$.

Визначимо коефіцієнт Лоренца для всіх 4 груп $L = 0,75$ частки одиниці, отже, на перестраховому ринку різних компаній за видом страхування КАСКО відбувається рівність розподілу.

Коефіцієнт Джині – відображає міру нерівності розподілу величини, яка аналізується. Він зображується у відсотках. Значення коефіцієнта коливається від 0 до 1. Обчислюється за формулою:

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}^H + \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}, \quad (2)$$

де d_{xi} – частка i – ї групи в загальному обсязі сукупності;

d_{yi} – частка i – ї групи в загальному обсязі ознаки;

d_{yi}^H – накопичена частка i – ї групи в загальному обсязі ознаки.

Обчислимо значення для 1 та 2 груп, у частках одиниці: $G_1 = 1 - 2 * 0,50 * 0,12 + 0,50 * 0,2 = 0,94$; $G_2 = 1 - 2 * 0,50 * 0,13 + 0,50 * 0,13 = 0,935$. Для 3 та 4 груп результати розрахунків набувають: $G_3 = 0,94$, $G_4 = 0,935$. Переходячи до визначення коефіцієнта Джині для всіх 4 груп, зазначимо прийняття даним показником рівня, у частках одиниці $G = 0,75$, що свідчить про те, що в страхових компаніях за видом страхування КАСКО існує рівність всіх учасників ринку.

Індекс ентропії – характеризує середню частку організації на ринку. Чим більше показник індексу, тим менше концентрація організації на ринку. Обчислюється за формулою:

$$E = \sum_{i=2}^n Y_i * \ln\left(\frac{1}{Y_i}\right), \quad (3)$$

де E – індекс ентропії;

Y_i – середня частка i – ї організації на ринку.

Визначимо значення індексу для 1 групи: $E_1 = 555,5677 * \ln\left(\frac{1}{555,5677}\right) = -3511,1826$.

Значення індексу для 2 групи: $E_2 = 106,6288 * \ln\left(\frac{1}{106,6288}\right) = -497,888$. Для 3 та 4 груп:

$$E_3 = 28,9933 * \ln\left(\frac{1}{28,9933}\right), \quad E_4 = 8,5725 * \ln\left(\frac{1}{8,5725}\right) = -18,4185.$$

Переходячи до індексу ентропії по всіх групах, зазначимо даним показником рівня $E = -3511,186 - 497,888 - 97,6223 - 18,4185 = -4125,11$, свідчить про те, що компанії за видом страхування КАСКО мають концентрацію на ринку та можуть впливати на ринкову ціну.

Індекс Герфіндаля-Гиршмана – показує вплив на ринку великих компаній. Величина індексу ринкової концентрації коливається в межах від 0 до 10 000 та обчислюється за формулою:

$$HHI = \sum_{i=1}^n X_i^2, \text{ де} \quad (4)$$

де n – кількість компаній на ринку;

X_i – частка i – ї компанії в обсягу запропонованих на перестраховому ринку операцій, %.

$HHI = (50)^2 = 2500$. $HHI > 2000$, що означає, що компанії на ринку за видом страхування КАСКО високо концентровані та мають слабку конкуренцію.

Коефіцієнт централізації – показує зосередженість компанії. Коефіцієнт централізації коливається в межах від 0 до 1. Обчислюється за формулою:

$$Iz = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} \right)^2, \quad (5)$$

де x_i – величина ознаки i – і одиниці сукупності;

– обсяг ознаки всієї сукупності;

n – кількість одиниць сукупності.

Розрахуємо індекс централізації для 1 та 2 груп, у частках одиниці:

$$I_{z1} = \left(\frac{666681,20}{851235,0}\right)^2 = 0,61; \quad I_{z2} = \left(\frac{138617,50}{851235,0}\right)^2 = 0,03. \quad \text{Відповідні значення для 3 та 4 груп}$$

$$\text{становлять: } I_{z3} = \left(\frac{34792}{851235,0}\right)^2 = 0,0016, \quad I_{z4} = \left(\frac{11144,30}{851235,0}\right)^2 = 0,0001. \quad \text{Переходячи до індексу}$$

централізації для всіх 4 груп, зазначимо даним показником рівня: $I_z = 0,64$, що свідчить про те, що в компаніях наявна децентралізація на ринку.

Дисперсія часток ринку – характеризується обсягом надання послуг компанії. Обчислюється за формулою:

$$G^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (Y_i - Y_{\text{сеп.}})^2, \quad (6)$$

де Y_i – частка; організації на ринку

$Y_{\text{сеп.}}$ – середня частка організації на ринку;

n – кількість організацій на ринку.

Визначимо дисперсію часток ринку: $G^2 = 781725,66$, розраховане значення якої свідчить про те, що компанії, які надають послуги за видом страхування КАСКО на ринку є більш концентровані.

Індекс Лінда – показує ступінь нерівності між провідними компаніями на ринку, тобто рівень концентрації ринку зростає. Обчислюється за формулою:

$$L_i = \frac{1}{k(1-k)} \sum_{j=1}^k \frac{A_j}{j} * \frac{A_k - A_j}{k - j}, \quad (7)$$

де k – чисельність компаній, які забезпечують надання частки операцій перестрахування;

A_j – загальна частка ринку, що припадає на o – ту компанію;

j – чисельність провідних компаній, які здійснюють перестрахування, серед K найбільших;

A_k – частка ринку, що припадає на компанію, які забезпечують надання значної частки операцій перестрахування.

Обчислимо значення індексу Лінда для 1 групи:

$$L_{i1} = \frac{1}{50(50-1)} * \left(\frac{12}{3} * \frac{24-12}{50-3}\right) = 1,000776 = 1. \quad \text{Значення індексу для 2 групи:}$$

$$L_{i2} = \frac{1}{50(50-1)} * \left(\frac{13}{3} * \frac{26-13}{50-3}\right) = 1,174. \quad \text{Для 3 та 4 груп відповідно: } L_{i3} = 1, L_{i4} = 1,174.$$

Переходячи до індексу Лінда для всіх 4 груп, зазначимо даним показником рівня $L_i = 0,98 * (1,0212 + 1,198 + 1,0212 + 1,198) = 1,74$, що свідчить про те, що рівень концентрації на ринку між лідируючими компаніями зростає.

Враховуючи проведені вище розрахунки статистичних показників оцінювання конкуренції перестрахового ринку України, розглянемо задачу оптимізації зазначеного показника як задачу нелінійного програмування [1, с.253-261]:

$$\left. \begin{aligned}
 G &= 1 - 2 \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}'' + \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi} \leq MG \\
 L &= \frac{\sum_{i=1}^k |d_{xi} - d_{yi}|}{200} \cdot 100\% \leq ML \\
 (-1)E &= \sum_{i=2}^n Y_i * \ln\left(\frac{1}{Y_i}\right) \leq (-1)ME \\
 Iz &= \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i}\right)^2 \leq ML_z \\
 G^2 &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (Y_i - Y_{cep.})^2 \leq MG^2 \\
 L_i &= \frac{1}{k(1-k)} \sum_{j=1}^k \frac{A_j}{j} * \frac{A_k - A_j}{k-j} \leq ML_i
 \end{aligned} \right\} \quad (8)$$

де MG, ML, ME, ML_z , MG^2 , ML_i – математичне сподівання відповідних індексів в межах значень досліджуваного проміжку часу.

Застосування економіко-математичного моделювання для рівня концентрації перестрахового ринку вимагає здійснення формалізації виявлених вище залежностей ідентифікації цільової функції (функції мети), системи обмежень [1, с. 60]. Враховуючи нелінійну залежність раніше досліджених показників рівня концентрації перестрахового ринку, визначимо оптимальне значення узагальненого показника концентрації перестрахового ринку за допомогою задачі нелінійного програмування методом Франка-Вулфа.

Метод Франка-Вулфа – це градієнтний спосіб вирішення задач нелінійного програмування. Цей метод застосовується для тих досліджених значень, які не виходять за межі припустимих розв’язків [2, с.251].

Таким чином, знаходження розв’язку задачі методом Франка-Вулфа включає такі етапи:

1. Визначають вихідний допустимий розв’язок задачі;
2. Знаходять градієнт функції (9) у точці допустимого розв’язку;

$$\nabla f = (X^{(k)}) = \left(\frac{\partial f(X^{(k)})}{\partial x_1}, \frac{\partial f(X^{(k)})}{\partial x_2}, \dots, \frac{\partial f(X^{(k)})}{\partial x_n} \right) \quad (9)$$

3. Будують функцію (10) і знаходять її максимум за умов (11) і (12);

$$\nabla f = (X^{(k)}) = \left(\frac{\partial f(X^{(k)})}{\partial x_1} x_1 + \frac{\partial f(X^{(k)})}{\partial x_2} x_2 + \dots + \frac{\partial f(X^{(k)})}{\partial x_n} x_n \right) \quad (10)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j, i = \overline{1, m} \quad (11)$$

$$x_j \geq 0, j = \overline{1, n} \quad (12)$$

4. Визначають крок обчислень;
5. За формулами (13) знаходять компоненти нового допустимого розв’язку;

$$X^{(k+1)} = X^{(k)} + \lambda_k (Z^{(k)} - X^{(k)}), \quad \lambda_k \in [0;1] \quad (13)$$

$\lambda_k \in [0;1]$ – це деяке число, яке називають кроком обчислень.

б. З'ясовують необхідність переходу до наступного допустимого розв'язку.

Введемо цільову функцію та систему обмежень. Система обмежень формулюється за допомогою раніше визначених показників, таких як індекс Джині, коефіцієнт Лоренца, індекс ентропії, коефіцієнт централізації (рис. 1).

	A	B	C	D	E	F	G
1	$F = (12x_1 + 13x_2 + 12x_3 + 13x_4)(12x_1^2 + 13x_2^2 + 12x_3^2 + 12x_4^2)$						max
2							
3	обмеження						
4	{	$\sigma = 0,75x_1$	\leq	17 024,7			
5		$L = 0,004x_2$	\leq	17 024,7			
6		$E = 4125,11x_3$	\leq	17 024,7			
7		$I_z = 0,64x_4$	\leq	17 024,7			

Рис. 1. Цільова функція та система обмежень оптимізації конкуренції перестрахового ринку України

Знаходимо градієнт функції:

$$\nabla f = \left(\frac{\partial f}{\partial x_1}; \frac{\partial f}{\partial x_2}; \frac{\partial f}{\partial x_3}; \frac{\partial f}{\partial x_4} \right) \quad (14)$$

$$\partial f = (432x_1^2 + 6x_1 + 456; 507x_2^2 + 6x_2 + 481; 432x_3^2 + 6x_3 + 456; 507x_4^2 + 6x_4 + 481)$$

Як вихідний допустимий розв'язок беремо точку $X^{(0)} = (0;0;0;0)$, а як критерій оцінки якості одержаного розв'язку – нерівність

$$|f(X^{(k+1)}) - f(X^{(k)})| < E, E = 0,01 \quad (15)$$

I ітерація. У точці $X^{(0)} = (0;0;0;0)$ градієнт $\nabla f(X^{(0)}) = (456; 481; 456; 481)$.

Знаходимо максимум функції

$$F_1 = 12x_1 + 13x_2 + 12x_3 + 13x_4 \rightarrow \max$$

При обмеженнях:

$$\left\{ \begin{array}{l} G = 0,75x_1 \leq 17024,7 \\ L = 0,004x_2 \leq 17024,7 \\ E = 4125,11x_3 \leq 17024,7 \\ I_z = 0,64x_4 \leq 1724,7 \end{array} \right.$$

Нехай: $12x_1 + 13x_2 + 12x_3 + 13x_4 = 17024,7$
В цьому

випадку:

$$x_1 = x_2 = x_3 = 0 \Rightarrow x_4 = \frac{17024,7}{13} = 1309,59; \quad x_2 = x_4 = 1309,59$$

$$x_1 = x_2 = x_4 = 0 \Rightarrow x_3 = \frac{17024,7}{12} = 1418,73; \quad x_1 = x_3 = 1418,73$$

от

же оптимальний план буде дорівнювати

$$Z^{(0)} = (1418,73; 1309,59; 1418,73; 1309,59)$$

Тоді новий допустимий розв'язок набуде вигляду:

$$x^{(1)} = x^{(0)} + \lambda_1(Z^{(0)} - x^{(0)})$$

або

$$\left\{ \begin{array}{l} x_1^{(1)} = 0 + \lambda_1 * 1418,73 \\ x_2^{(1)} = 0 + \lambda_1 * 1309,59 \\ x_3^{(1)} = 0 + \lambda_1 * 1418,73 \\ x_4^{(1)} = 0 + \lambda_1 * 109,59 \end{array} \right. \quad (17)$$

(18)

Знайдемо число λ_1 та підставимо в цільову функцію замість x_1, x_2, x_3 та x_4 їх значення з системи (18). Одержимо:

$$F = (17024,76\lambda_1 + 17024,67\lambda_1 + 17024,76\lambda_1 + 17024,67\lambda_1) * (24153537,75\lambda_1^2 + 22295337,59\lambda_1^2 + 24153537,75\lambda_1^2 + 22295337,59\lambda_1^2)$$

$$F'(\lambda_1) = (34049,52 + 34049,34) * (96614541\lambda_1 + 89181350,36\lambda_1)$$

$$F'(\lambda_1) = 68098,86 * 85795501,36\lambda_1$$

$$1265246183574450\lambda_1 = 0$$

$$\lambda_1 = 0$$

$$F(X^{(1)}) = 0$$

$$|F(X^{(1)}) - F(X^{(0)})| < E, E = 0,01$$

$$F(X^{(1)}) - F(X^{(0)}) = 0 < E$$

Підставимо значення $Z^{(0)} = (1418,73; 1309,59; 1418,73; 1309,59)$ в цільову функцію, отримаємо:

$$x_1 = 1418,73; x_2 = 1309,59; x_3 = 1418,73; x_4 = 1309,59; x_1^2 = 2012794,81; x_2^2 = 1715025,97; x_3^2 = 2012794,81; x_4^2 = 1715025,97.$$

$$F = 6209439604587,84$$

Отже, $Z^{(0)} = (1418,73; 1309,59; 1418,73; 1309,59)$ є шуканим розв'язком узагальненого рівня монополізації перестрахового ринку, що характеризує ступінь концентрації на перестраховому ринку та норму економічного прибутку на одиницю інвестованого капіталу. Так x_1 означає концентрацію на перестраховому ринку першої групи, яка включає в себе 12 компаній; x_2 – другої групи, яка включає в себе 13 компаній; x_3 – третю групу, яка включає в себе 12 компаній; x_4 – четверту групу, яка включає в себе 13 компаній. Значення цільової функції показує норму економічного прибутку.

Висновки: за допомогою нелінійного програмування було проведено визначення концентрації і конкуренції перестрахового ринку, нерівномірність розподілу часток ринку між компаніями, обсяг надання послуг зі здійснення операцій перестраховування, ступінь ринкової (монопольної) компанії на ринку, ступінь нерівності між лідируючими компаніями на ринку. Враховуючи проведені вище розрахунки з'ясовано, що перестраховий ринок України (в розрізі страхування КАСКО) є ринком високої концентрації та слабкою конкуренцією, може впливати на ринкову ціну.

Література:

1. Валітов С.С. Конкурентне право України : Навчальний посібник . – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.
2. Ващук Ф.Г., Лавер О.Г., Шумило Н.Я. Математичне програмування та елементи варіаційного числення: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008. – 368 с. – (Вища освіта XXI ст.)
3. Гаманкова О.О. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О.О. Гаманкова // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2009. – № 10. – С.80-87.
4. Карпенко Н.М. Методичні підходи до антимонопольного контролю держави за процесами конкуренції та економічної концентрації / Н.М. Карпенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №12. – С.84-88.
5. Козьменко О. В. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва та ін. – Суми : Університетська книга, 2011. – 380 с.

6. Костевич Л.С. Математичне програмування: інформаційні технології оптимальних рішень: Навч. посібник. – Мінськ, 2003. – 424с.
7. Кузьменко О.В. Економіко – математичне забезпечення функціонування перестрахового ринку : монографія / Ольга Віталіївна Кузьменко. – Суми : Університетська книга, 2014.– 430 с.
8. Рейтинг страхових компаній: КАСКО. – [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>.
9. Філіпович В.В. Рівень ринкової концентрації як база для антимонопольної політики. – 2008.

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Cheberiak Iulia

4 year learning PhD student on-the-job department of management of national economy and economic policy of the

National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

REFORM HOUSING MANAGEMENT UKRAINE

Чеберяк Ю. П.

аспірант 4 року навчання без відриву від виробництва кафедри управління національним господарством та економічної політики

Національна академія державного управління при Президентові України

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ УКРАЇНИ

The questions need to bring services to market housing management professional personnel for the proper maintenance and management of joint property. The necessity of settlement between consumers and providers of public services and housing management on a contractual basis. Determined that the strategic direction of state housing policy reform process remains a competitive environment in the market for housing management, introduction of unified approaches to staffing services market actors, their training, retraining and advanced training. Proposed mechanisms of communication events with representatives of executive authorities, local authorities and the media.

Keywords: *housing, manager, condominiums, education, communication*

У статті розглянуто питання необхідності залучення на ринок послуг з управління житловим фондом професійних кадрів для належного утримання та управління спільним сумісним майном. Обґрунтовано необхідність врегулювання відносин між споживачами і надавачами комунальних послуг та послуг з управління житловим фондом на договірних засадах. Визначено, що стратегічним напрямом державної житлової політики в процесі реформування залишається формування конкурентного середовища на ринку послуг з управління житловим фондом, запровадження єдиних підходів до кадрового забезпечення суб'єктів ринку послуг, їх підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації. Запропоновано механізми проведення комунікативних заходів з представниками органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та засобами масової інформації.

Ключові слова: *житлова сфера, управитель, ОСББ, навчання, комунікації*

Постановка проблеми. Утримання житлового фонду в Україні є неефективним, управління ним протягом тривалого часу здійснюють комунальні підприємства, які не є власниками житла і не зацікавлені в утриманні його в належному стані, а зношеність виробничо-технічної бази та відсутність кадрового потенціалу є беззаперечним фактором кризової ситуації у житловій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань окремим аспектам управління житловим фондом були присвячені роботи таких науковців, як Бабаєва В.М. [1], Глух М.В. [2], Олійник Н.І. [5], Семчука Г.М. [12], Сухонос М.К. [14], Манцевича Ю.М. [3].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на низку досліджень у житловій сфері на сьогодні не вирішено питання системного підходу до управління житловим фондом.

Тому метою статті є дослідження питання реформування системи управління житловим фондом та залучення на ринок послуг професійних управителів.

Виклад основного матеріалу. На державному рівні з прийняттям закону “Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку” визначено можливих суб'єктів ринку послуг з управління житловим фондом (безпосереднє управління, через ОСББ, через управителя), у разі неприйняття рішення співвласниками щодо управління будинком, органами місцевого самоврядування на конкурсній основі обирається управитель [10].

Запропонована у законі форма управління, яка схематично зображена на рисунку 1, дасть можливість співвласникам абсолютно всіх багатоквартирних будинків стати дійсними господарями свого дому, оскільки всі запропоновані форми передбачають участь кожного співвласника у виборі такої форми. Важливим є визначення взаємовідносин споживачів та

надавачів комунальних послуг та послуг з управління будинком відповідно до вибраної ними форми.



Рис. 1. Механізм вільного вибору управління багатоквартирним будинком співвласниками

Цим законом надається особлива роль співвласникам багатоквартирного будинку, від спільного рішення яких переважатиме той чи інший суб'єкт на ринку послуг з управління житловим фондом. На сьогодні актуальним є на державному рівні створити законодавчі правила гри на ринку послуг з управління житловим фондом через механізм затвердження типових договорів між співвласниками та управителем, між управителем з надавачем комунальних послуг, між ОСББ та надавачем послуг. На законодавчому рівні створено умови для розвитку конкурентного середовища на ринку послуг з управління житловим фондом, проте недостатньо уваги приділено саме залученню на ринок професійних управителів житлового фонду. На ринку утримання житла, де присутні різні організаційно-правові форми управління, сегмент багатоквартирного житлового фонду який утримується управляючими компаніями, складає лише 10 %. Пропозиція на ринку з утримання житлового фонду керуючих компаній, управителів є малочисельною, відсутня підготовка фахівців, які здатні в умовах реформування надавати послуги з управління житлового фонду на договірних засадах. Законодавство визначає, що управитель багатоквартирного будинку може виступати як фізична особа-підприємець або юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка за договором із співвласниками забезпечує належне утримання та ремонт спільного майна багатоквартирного будинку і прибудинкової території та належні умови проживання і задоволення господарсько-побутових потреб [10]. Існування різних організаційно-правові форм, у яких може вестися діяльність управителем (комунальне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, відкрите акціонерне товариство, закрите акціонерне товариство, фізична особа-підприємець тощо) зумовлює визначити чітко окреслених вимог до них, які на сьогодні відсутні. Варто зазначити, що у 2012 році Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників Випуск 87 “Житлове та комунальне господарство населених пунктів” було доповнено професією Менеджер (управитель) багатоквартирного будинку (групи будинків).

В існуючій ситуації одним із важливих завдань державної житлової політики є залучення кваліфікованих кадрів на ринку послуг з управління житловим фондом належного його утримання [8; 11]. Загальнодержавна система підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації галузевих кадрів практично розформована, а існуючі окремі її сегменти практично працюють в основному самостійно, не маючи при цьому злагодженої

централізованої підтримки та відповідної координації. Постає невідкладне та важливе завдання держави сформувати сучасну єдину систему навчання, підготовки і перепідготовки кадрів у житлово-комунальній галузі. Вирішення цього завдання повинно полягати у запровадженні інституційних, нормативних, фінансових, організаційних та комунікативних заходах [9].

Не менш важливим блоком питань щодо створення дієвого ринку послуг з управління житловим фондом є проведення широкомасштабної інформаційної компанії для забезпечення населення необхідною юридичною інформацією для розуміння своїх прав та обов'язків щодо управління спільною власністю, а також комунікативних заходів з представниками органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та засобами масової інформації. Відсутність комунікативного сегменту з боку держави під час проведення масштабної реформи у житловій сфері є величезною прогалиною державної політики, адже нерозуміння співвласниками багатоквартирних будинків своїх прав та обов'язків щодо управління своєю власністю є досить значним гальмуючим фактором у процесі реформування.

Комунікативний сегмент процесу реформування та розвитку житлово-комунального господарства повинен характеризуватися виваженою, своєчасною та дієвою державною політикою разом з активною участю громадськості, науковців та фахівців, що передбачає розроблення плану дій, спрямованого на розв'язання актуальних проблем. Проведення реформ вкрай потребує діалогу держави та суспільства, що є невід'ємною складовою успішної реалізації законодавчих інновацій у сфері житлово-комунального господарства. Необхідним та важливим на даному етапі є використання механізмів публічності в процесі функціонування держави і суспільства, застосування консультативно-дорадчого аспекту під час прийняття рішень, що передусім створює атмосферу довіри громадян до держави і є однією із основних складових проведення реформ. Формування дієвої інформаційної політики під час проведення реформи у житловій сфері має бути не лише необхідністю, а стати обов'язковою складовою процесу реформування.

Досягнення задекларованих цілей, спрямованих на реформування галузі, можливе лише при реалізації комплексних заходів, до складу яких повинно передусім входити комунікація держави і суспільства [4]. Інформування та освіта співвласників у багатоквартирному будинку щодо питань спільної власності повинно здійснюватися за трьома напрямками відповідно до головних об'єктів впливу комунікацій, а саме:

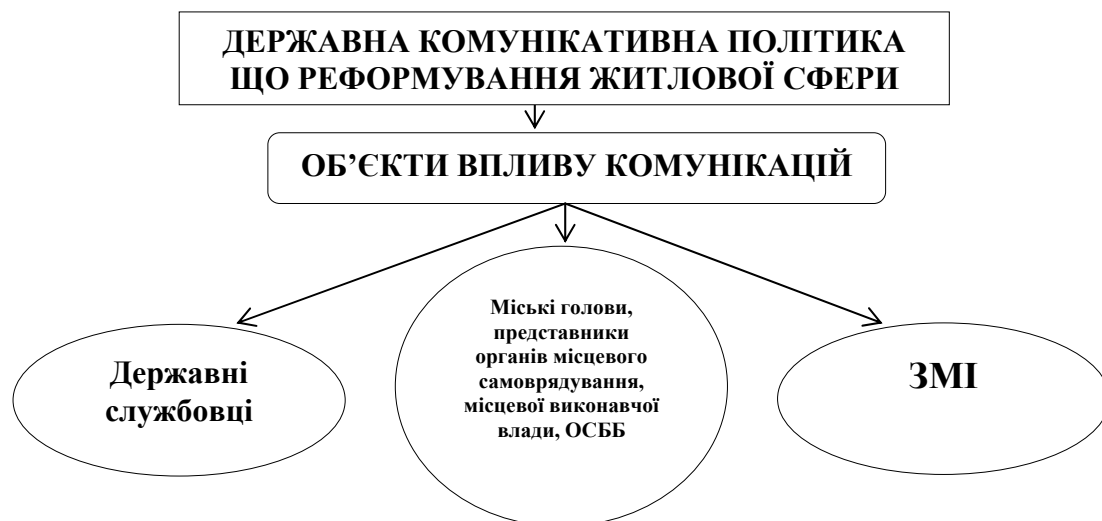


Рис. 2. Державна комунікативна політика щодо реформ у житловій сфері

- державними посадовцями, які впливають на вирішення питань впровадження закону щодо управління спільною власністю;
- із представниками інформаційних ресурсних центрів допомоги ОСББ в регіонах, активістами руху ОСББ в Україні;

- робота зі ЗМІ та освітні заходи.

Схематично державну комунікативну політику щодо реформ у житловій сфері зображено на рис. 2.

Головну роль у цьому процесі повинно бути покладено на центральний орган виконавчої влади, що формує державну політику з питань житлово-комунального господарства, а саме Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та має полягати у:

- високому рівні інформаційної відкритості міністерства в питаннях реформування житлового сектору, що сприятиме зміцненню довіри суспільства до його політики;

- покращенні сприйняття державними органами та громадськістю процесу реформування житлово-комунального сектору та вирішення найбільш гострих питань спільної власності;

- підвищення ефективності рішень фахівців центральних та місцевих органів виконавчої влади.

Для успішного впровадження нових законодавчих ініціатив управління спільною власністю на рівні міста інформаційні ресурсні центри допомоги ОСББ мають стати базою для інформування та освіти ефективних власників квартир. На сьогодні створення таких центрів підтримки базується саме на виявленні бажання самих мешканців змінити умови проживання у багатоквартирних будинках, а не завдяки виваженій державній житловій політиці. Варто зазначити, що міжнародними донорами вже надається технічна підтримка для таких ресурсних центрів. З цією метою потрібно максимально посилити розбудову ресурсних центрів, розширити спектр консультаційних послуг, які вони надають, та закріпити за ними головних фахівців для роботи із населенням на місцях. Головне завдання за цим напрямом повинно полягати у розбудові ресурсних центрів як головного надавача інформації та експертизи для власників багатоквартирних будинків та як освітньої установи для майбутніх експертів і лідерів ОСББ. З метою реалізації цього завдання необхідною є співпраця з міжнародною донорською спільнотою для об'єднання зусиль та визначення пріоритетних регіональних ресурсних центрів для проведення серії медіа-заходів та популяризації.

Робота із медійними установами (ЗМІ) полягає у роз'ясненні власникам квартир для реалізації свої прав та для управління спільною власністю, акцентувавши на тому, що комунальна власність будинку – це анахронізм, а незнання цього факту веде до багатьох порушень та зловживань з боку комунальних служб в тому числі. Необхідність проведення таких заходів полягає в тому, що співвласники багатоквартирних будинків не знають чим саме володіють та найчастіше добровільно віддають свою власність будь-кому (місту, комунальним службам, підприємствам, спеціалізованим організаціям тощо) аби не брати на себе відповідальності за стан будинку та рівень свого життя.

Основними інформаційними повідомленнями для роботи з медіа повинні бути такі меседжі:

- власник квартири – єдиний, хто має право управляти своїм майном спільно із співвласниками багатоквартирного будинку;

- усвідомлення співвласниками своїх прав на власність рівнозначне усвідомленню своєї відповідальності за нього;

- відмова співвласниками від відповідальності прирівнюється до відмови своїх прав на спільну власність, людина має право вибору, але цей вибір має бути усвідомленим.

З метою досягнення окреслених цілей Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України необхідно сформувати медійну базу журналістів та редакторів, що спеціалізуються на питання житлової сфери, та провести серію медіа-тренінгів для визначеної групи медіа-фахівців. Всі ці заходи на державному та місцевому рівнях повинні сформувати активну позицію співвласників багатоквартирних будинків з питань управління спільною сумісною власністю.

Висновки. Стратегічними цілями державної політики у житловій сфері України залишається формування конкурентного середовища на ринку послуг з управління житловим фондом, запровадження єдиних підходів до кадрового забезпечення його надавачів послуг, розгортання інноваційних науково-методичних, інформаційних та ресурсних центрів, діяльність яких спрямовувалася б на реалізацію єдиної державної політики щодо навчання кадрів для галузі; проведення широкомасштабної інформаційної кампанії для забезпечення населення необхідною юридичною інформацією для розуміння своїх прав та обов'язків щодо управління спільною власністю, а також комунікативних заходів з представниками органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та засобами масової інформації.

Критерії оцінювання управляючих компаній співвласниками багатоквартирних будинків та формування органами місцевого самоврядування рейтингу управителів має стати подальшим напрямом досліджень.

Література:

1. Бабаєв В. М. Інноваційні механізми державного управління соціально-економічним розвитком регіону / Бабаєв В. М. // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2006. – № (28). – У 2-х ч. – Ч. 1. – С. 9–18.
2. Глух М. В. Проблеми кадрового забезпечення сфери житлово-комунального господарства України / М. В. Глух // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. - 2014. - № 2. - С. 147-151. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzizvru_2014_2_30.pdf.
3. Манцевич Ю.М. Житло: проблеми та перспективи: [монографія] / Ю.М. Манцевич. – К.: ПРОФІ, 2004. – 360 с.
4. Москаленко С. О. Формування державної політики в соціогуманітарній сфері: комунікативна складова / С. О. Москаленко. // Державне управління: теорія та практика. - 2013. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_1_15.pdf.
5. Олійник Н. І. Професійне управління житловим фондом як запорука його надійної експлуатації / Н. І. Олійник // Актуальні проблеми державного управління. - 2010. - № 2. - С. 119-126. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy_2010_2_17.pdf.
6. Прасол В. М. Шляхи вирішення проблемних питань кадрової політики ЖКГ за умов реформування / В. М. Прасол, П. Т. Бубенко, О. В. Димченко, С. В. Дворкін // Бізнес Інформ. - 2013. - № 3. - С. 212-217. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_3_38.pdf.
7. Про заходи щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців для житлово-комунального господарства : наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 12.01.2012 № 20/13 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.49317.0>.
8. Про Концепцію професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації незайнятого населення : постанова Кабінету Міністрів України від 01.02.1996 № 150 / Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/150-96-%D0%BF>
9. Про організацію підготовки кваліфікованих спеціалістів для сфери житлово-комунального господарства : аналітична довідка Департаменту стратегії реформування та розвитку житлово-комунального господарства Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua/zhkh/reforma-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva/pro-organizaciyu-pidgotovkikvalifikovanih-specialistiv-dlya-sferi-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva/>.
10. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку : Закон України 14.05.2015 № 417-VIII // Відом. Верх. Ради України. – 2015. № 29, С. 1534, ст. 262.
11. Професійне управління житловою нерухомістю: правові, організаційні, економічні і фінансові аспекти: Практичний посібник. Том І. Бригілевич В., Гура Н., Щодра О., Швець Н., Кіндрацький Б., Бернацький В., Шишко В., Когут Г., Влодарчик Р. За заг.ред. Бригілевича В. – Львів, ФОП П'ятаков Ю.О., 2013 – 232 с.
12. Семчук Г. Управління багатоквартирним будинком: чи є альтернатива “нічиєму” / Г. Семчук. // Урядовий кур'єр. – 2011. – №89. – С. 8.
13. Стратегія державної кадрової політики на 2012–2020 роки, затверджена Указом Президента України від 01.02.2012 № 45/2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>.
14. Сухонос М. К. Аналіз технічного стану житлового фонду України та пропозиції щодо його оцінки / М. К. Сухонос, Т. Г. Молодченко, В. М. Прасол // Економічний вісник Донбасу. - 2014. - № 1. - С. 51-55. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvd_2014_1_10.pdf.

10. LAW

Botlík J.

Ing. Assistant Professor, Senior Lecture, Department of Informatics

Botlíková M.

Ing. Doctoral Student, Lecture
Department Doctoral Study

Pellešová P.

Ing. Associate Professor, Ph.D.

Department of tourism and leisure activities

Silesian University, School of Business Administration, (Karviná, Czech Republic)

THE ECONOMIC CONSEQUENCES OF CHANGES IN THE BUDGETING OF MUNICIPALITIES IN THE CZECH REPUBLIC

Governance and the prosperity of the regions is related to spending the funds that have been obtained from citizens in the form of taxation. To ensure that these resources are used effectively, it is necessary to establish effective rules for redistribution. In the context of reallocation and efficiency with regard to the need to apply the economic criteria and to ensure a high degree of control, both institutional and General IE. control by the public. Large space for the application of the General control represent the budgets of local administration. The municipality is the local administration community citizens is a public corporation, has its own property and takes care of the all-round development of its territory and of the needs of its citizens, in carrying out its tasks, it also protects the public interest.

The reason for tracking the creation and structure of municipal budgets is the fact that the ordinary citizen in the Czech Republic, approximately half of the earned money removes the State today. On the municipal level, which is the closest to the citizen, it is therefore necessary to thoroughly understand the formation of the municipal budget, on this basis, define your own idea about the structure of the budget and lead active dialogue with citizens about his creation.

Key words: *The municipality, the municipal budget, revenue of municipalities, expenditure of municipalities, Czech Republic*

Introduction

Municipal budgets have passed in the modern history of the post-Communist Czech Republic (CR) fairly comprehensive development. Aim was to create legislation that will transform the mandatory management of finances and at the same time to move financial resources to the places of their origin¹. The system originated in the early 1990s in response to the resulting from the democratically elected municipal government [1], [2]. This system worked in accordance with the relevant regulations of the Act of the Czech National Council No. 576/1990 Coll., the budgetary rules of the Republic. The current concept of budgetary determination of taxes is based on the model used after the year 2000². The principle of solidarity is a basic feature of the distribution of taxes.

The municipal income³ has historically relied on revenue from taxes on real estate, located on the territory of the municipality, the income tax returns of individuals that conduct business independently. These taxes were allocated to the municipality of domicile of natural persons. The next item was a 10% income tax from revenue from dependent activity and from functional delights allocated according to the so-called. the payer cash box located on the territory of the municipality or the residence of the payer. This was not true for the city of Prague and the city of Brno, Ostrava and Pilsen, those passed the tax yield of 70%. This difference was justified by the cumulation of services for higher territorial administrative units. Due to the segmentation of counties, each municipality is further involved in County tax revenue. The percentage determined by the District Office, practically it was about a ratio of the number of the population of the municipality to the total population of the County. Municipalities receive 20% of the tax revenue of the all-discrit dependent and functional delights. This proportion was not the capital of Prague and the cities of Brno, Ostrava and Pilsen. Furthermore, municipalities should have 20% of the national income tax

¹ More in the Czech Republic, for example, addresses this problem Transparency.cz [5, online 10.4.2015]

² More in the Czech Republic, for example, addresses this problem na [6, online 10.4.2015]

³ For details on the budget changes and system applicable after 2000 [7, online 10.4.2015]

and corporation tax in the amount corresponding to the proportion of the population of the municipality to the total population of the State. These tax receipts as at present, supplemented by the so-called. other tax revenue of municipalities it is the local fees and administrative charges for acts carried out by the municipalities, and other fees and charges, which are by law, income of the village. Additional source was a market share of 30% of all-discrit income tax income from dependent activity and functional delights, subsidies from the own resources of the District Office, etc.

Determination of taxes, the budget system functioning in the year 2001 he had a number of elements and taking into account the profitability of local taxes. The effect of this principle was that deepening disproportion between the poor and the rich of a revenue municipalities and districts. Another problems factor has been the instability of tax revenue over time, related for example. with the change of residence of the entrepreneurial natural persons, which was characterized by the phenomenon of globalization processes in the business. Induced negative effect it was fox example the speculative return part of the taxes, interventions in the activities of business entities of the democratically elected Government, and so on. The current budget determination of taxes, basic principles and bases are defined by law No. 243/2000 Coll., on the budgetary revenue determination certain taxes to the territorial entities and some State funds, as amended. The law specifies the rules for the redistribution of the collection of the taxes levied between the respective nationwide consumer. Its last amendment took effect 1. 1.2013.

The default status for the current legislativ

Law No. 243/2000 Coll. regulates the distribution of tax revenue for the County and for the State Fund of transport infrastructure. Tax revenue of municipalities are made up of shared taxes, exclusive of tax revenue and so called motivational elements. The tax revenue of municipalities to include other revenue referred to in other laws. The share of municipalities was established on the 20,59% of the revenue shared taxes (value added tax, income tax natural persons from dependent activities and functional delights, income tax withholding of natural persons, income tax natural persons from the business (60% yield), the income tax of legal persons (except in the case where the taxpayer is a municipality or a region.). The share of municipalities on shared taxes is given by the ratio times the population and size category coefficient of the municipality. Just coefficients and bandwidth for the classification of municipalities are subject to discussion and editing of the law. Size categories was a total of 14, the lowest category of up to 100 people, with a coefficient of 0,4213, in the highest category was then Prague with a coefficient of 2,7611. Tax revenue of municipalities could therefore significantly affect the changing population, which allowed the municipality to a higher category of transition with a higher coefficient. Furthermore, the Law regulates the so-called motivational elements. Their purpose is to motivate the community, promote entrepreneurship and employment, and the subsequent increase in tax revenues. Motivational elements are made up of 30% of the income tax of natural persons by place of residence and 1.5% of the national income taxes on the income of natural persons from dependent activities and functionla delights in proportion to the number of employees in the municipality to the number of employees in all the municipalities of the Czech Republic. Other income items are formed according to the law proceeds from the real estate tax, and income tax from legal persons in cases where the taxpayer is the appropriate municipality.

Adjust the budget to determine the taxes after 2008

From the 1. January 2008 entry into force of the amendment to Act No. 243/2000 Coll., the Government's amendment to this Act address the increase in tax revenue of municipalities and a new way of splitting the State levied taxes [9], [10]. The new system of budgetary determinativ taxes, eliminate the problems associated with the deployment and registration of business entities and the segmentation of municipalities. Delete problematic areas consisted, in particular, to reduce the weight and the number of coefficients of the size categories for redistribution of tax revenues from 14 to 4. This was achieved by reducing the disparities in rates of atypical between the biggest and smallest municipalities. Using the newly defined coefficients size categories of municipalities in practice continue to cause problems. Problematic were mainly jumping transitions between size

categories, when in the transition between the categories of significant changes in tax revenue per capita, in particular in the municipalities of over 10 000 inhabitants. This has led in some cases to speculative approaches, i.e. the formal "shopping" citizens to the end of the year. Changes in the system of determination of the taxes for the municipality (amendment of § 4 paragraph 2 of Act No. 243/2000 Coll.) were, in particular, with the criterion of the number of inhabitants, according to size categories of municipalities was redesigned (weight 94%) and further supplemented by the criterion of "the total area of the municipality" (weight 3%), "the sheer number of inhabitants of the municipality" (weight 3%). Use the criteria area of the municipality giving municipalities with lower population density, compensated for by increased expenditure for example repair and maintenance of local roads and the expenditure on transport. Reallocation algorithm shared tax revenue according to the number of inhabitants of the modified size coefficients of municipalities (the weight of 94%) was modified so that it is laid down by the "coefficient of successive transitions" multiplied only that part of the population of the municipality which falls within the interval (category) of the population. This procedure concerns the Prague, Brno, Ostrava and Pilsen. To mitigate the impacts resulting from the transition to a new way of redistributing shared tax revenue and to the strengthening of tax revenue, particularly in small municipalities, has been designed since 2008, increasing the share of municipalities on shared taxes 20,59% to 21,4% (in absolute terms 4,6 mld. CZK at the expense of the State budget).

Table 1

The calculation of multiple sequential transitions

Municipalities with a population of residents from – to	Coefficients of successive transitions	Multiple sequential transitions
0 – 300	1,0000	1,0000 x the population of the municipality
301 – 5 000	1,0640	300 + 1,0640 x number of inhabitants of the municipality population in excess of 300
5001 – 30 000	1,3872	5 300,8 + 1,3872 x number of inhabitants of the municipality population in excess of 5 000
30 001 – and more	1,7629	39 980,8 + 1,7629 x the number of inhabitants of the municipality population exceeding 30 000

Source: <http://www.mvcr.cz/clanek/v-novem-roce-nove-rozdeleni-dani-pro-obce.aspx>, [online 10.4.2015]

Adjust the budget to determine the taxes after 2013

Proposal for additional customization, originated from around the year 2010, the 2011 got a legislative form. In the autumn of 2012 was accepted by law No 295/2012 Coll., which changed the law No. 243/2000 Coll., on budget determination of taxes, in the wording of later regulations, and other related laws. This amendment to the Act on the system of budget determination of the taxes include a whole series of amendments, the amendment became effective 1.1.2013.

Among the proposed changes was to edit the basic factors and the number of zones of the municipality for the determination of the coefficients.

Table 2

Gradual transitions according to the draft law (annex 2 of the Act)

Municipalities with a population of residents from – to	Coefficients of successive transitions	Multiple sequential transitions
0–50	1,0000	1,0000 × the population of the municipality
51–2 000	1,1179	50 + 1,1179 × number of inhabitants of the municipality population in excess of 50
2 001–30 000	1,1950	2 229,9 + 1,1950 × number of inhabitants of the municipality population in excess of 2000
30 001–110 000	1,3929	35 689,9 + 1,3929 × number of inhabitants of the municipality population in excess of 30 000
110 001 a více	2,7357	147 121,9 + 2,7357 × number of inhabitants of the municipality population in excess of 110 000

Source: <http://denik.obce.cz/clanek.asp?id=6516121>, [online 10.4.2015]

The concept of shared taxes increases at the expense of national grants is reflected in the State budget (7.0 mld. CZK). These funds are directed to the proposal to decrease the difference between municipalities with the lowest and the highest income per inhabitant and avoid significant regional disparities. The volume of available funds is subject to increasing the share of municipalities on shared taxes from 21.4% to 22,96% for each incremental tax revenues as defined by the existing law. Furthermore, there is in addition to the correction of the position of the largest cities, Brno, Ostrava and Pilsen. Capital city Prague has continued to be a separate calculation, with a reduced koeficientam to 3,5355. The total impact on the revenue of the largest cities represented 4.9 mld. CZK (Prague 2.2 mld. CZK and the other three cities after 0.9 mld. CZK), which should be compensated for a period of 4 years. The amendment also included the increase in the weight of the "criteria for simple population" from 3% to 10%. The new proposal, introduced the criterion of distribution according to the number of children in nursery schools and pupils in primary schools. This has lead to the motivation of municipalities to participate in the development of the population in the form of stimulation. Weight is 7%. The criterion is offset by the transfer of 1.5 mld. CZK, which has been paid to municipalities from the State budget in the form of a contribution to education. The introduction of the criteria and change the balance of population 10% drop in the weights of the criteria means successive transitions to 80%.

The consequences of changes in legislativ

System valid for the year 2000 was characterized by the difference in income per inhabitant between the biggest and smallest municipalities and had a growing tendency. For example, Prague was 6.5 times more tax revenue per inhabitant than the municipality size category up to 100 inhabitants. In 2006, from the total income of the municipalities amounted to 54% tax revenues, non-tax revenue 10% capital income of 6% and subsidies received 30%. In 2006 the share of taxes on shared 77%, motivational elements 6%, exclusive tax revenues 8%, other 9% of tax revenues.

Table 3

Existing and proposed a system of financial destination, taxes

The size of the municipalities		The number of		The existing system of		The proposed system	
from	to	municipalities	inhabitants	Shared taxes (mil. CZK)	The yield on 1 inhabitants. (thous. CZK)	Shared taxes (mil. CZK)	The yield on 1 inhabitants. (thous. CZK)
1	100	494	35 087	319,3	9,1	369,6	10,5
101	200	1 056	157 814	1 251,1	7,9	1 499,0	9,5
201	500	1 978	649 257	4 774,5	7,4	5 948,9	9,2
501	1 000	1 340	944 823	6 710,7	7,1	8 689,7	9,2
1 001	2 000	708	987 316	6 853,8	6,9	9 124,1	9,2
2 001	5 000	395	1 198 772	8 132,2	6,8	11 042,1	9,2
5 001	10 000	142	970 204	6 924,5	7,1	8 965,8	9,2
10 001	20 000	69	969 037	7 499,0	7,7	8 894,1	9,2
20 001	50 000	42	1 238 144	10 245,6	8,3	11 398,5	9,2
50 001	100 000	15	1 055 958	9 975,8	9,4	10 209,2	9,7
100 001	150 000	2	201 987	1 972,7	9,8	1 979,6	9,8
the sum		6 241	8 408 399	64 659,1	-	78 120,5	-
Praha		1	1 249 026	36 958,6	29,6	34 744,1	27,8
Pilsen		1	169 935	3 045,8	17,9	139,3	12,6
Ostrava		1	306 006	5 483,1	17,9	4 570,4	14,9
Brno		1	371 399	6 653,4	17,9	5 728,8	15,4
Total ČR		6 245	10 504 765	116 800,0	-	125 300,0	-

Source : <http://denik.obce.cz/clanek.asp?id=6516121>, [online 10.4.2015]

The change related to the amendment to Act No. 243/2000 Coll., which entered into force from 1 January 2008, led by 20 municipalities to further downturns (1%) in comparison with the previous model. An atypical decrease took place in the city of Olomouc, which the current model for crossing the border when a relatively small size categories 100 thousand inhabitants is

significantly higher share of the tax, compared to cities with the shared population of just below this limit. System optimization and implementation of the new Act No. 243/2000 Coll., on the budget tax determination was supported by the movement of more than 5 mld. CZK, but in about 20% of the municipalities has been the decline in tax revenue.

Changes in legislation have led to a surplus in 2013 municipal budgets at the rate of 17.5 mld. CZK. Impacts on Prague, Ostrava, Brno and reached the amount calculated from the simple conversion coefficients. To an increase in tax revenue occurred in the size categories of municipalities population 1000-5000⁴.

Problematic turned out to determine the number of children in nursery school and primary school pupils attending the school of the municipalities, and the related cancellation per pupil, which the municipality to obtain by the end of 2012 from the State budget. After editing, however, to the fact that these resources are not assigned defined and recipients may use them at your own discretion and priorities.

The conclusion

Of the contribution, it is obvious that the issue of municipal budgets, in particular their revenue side, passed through several developmental stages in the Czech Republic. Not all edits have proved to be appropriate and, therefore, passed the principle of redistribution for the past 10 years, two more substantial edits. Today, it is obvious that further modifications will follow. The announced review of 30% of the yield of income tax of natural persons from the business, whose contribution is in the budgets of the municipalities due to the problematic developments of encashments of this tax moot. There are also requirements of regions on any amendment to the law on budgetary determine taxes. In December 2014, it was announced⁵ the creation of a working group for the revision of the existing law system of redistribution.

Acknowledgment

The article was written as part of the analysis in the framework of SGS 20/2014 "Analysis of the business environment in Karvina region.", Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karvina.

References:

1. Kot'átková Stránská, P. (2012). Analysis of financing the municipalities in the czech republic. *International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences*, 6(8), 917-925.
2. Špaček, D., & Dvořáková, P. (2011). Impact of economic crisis on municipal budgets in the czech republic. *European Research Studies Journal*, 14(1), 29-44. Name1, X.: Title of article. Journal vol. (year), first page–last page.
3. Janakova, M. (2012). Active initiatives to ict innovations for support of competitive advantage, 20th Interdisciplinary Information Management Talks Location: Jindrichuv Hradec, CZECH REPUBLIC , Book Series: Schriftenreihe Informatik Volume: 38 Pages: 171-178 Published: 2012
4. Botlík, J., & Botlíková, M. (2013). Determination of precedence in the network model for the region's analysis. Paper presented at the Creating Global Competitive Economies: 2020 Vision Planning and Implementation - Proceedings of the 22nd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2013, 3 777-786.
5. http://www.transparency.cz/wp-content/uploads/kr_pruvodce2008.pdf, [online 10.4.2015]
6. <http://www.rozpocetobce.cz/jak-cist-rozpocet-obce>, [online 10.4.2015]
7. <http://www.mvcr.cz/clanek/v-novem-roce-nove-rozdeleni-dani-pro-obce.aspx>, [online 10.4.2015]
8. <http://denik.obce.cz/clanek.asp?id=6516121>, [online 10.4.2015]
9. <http://moderniobec.cz/rozpocetove-urceni-dani-zakladni-vychodiska-a-principy/>, [online 10.4.2015]
10. Martínek, R, 2008, Rozpočtové určení daní pro obce, http://www.denmalychobci.cz/file/dmo/prezentace/29/cssd_martinek.pdf
11. Deník veřejné správy, 2012, Rozpočtové určení daní – vývoj financování, naděje a očekávání, <http://www.dvs.cz/clanek.asp?id=6566995>

⁴ possible alternative approaches to non-standard forms of analysis mentioned, for example [3], [4], for data for analysis see [8], [11]

⁵ Karla Rucká, Head of General Budget Affairs Department regional budgets finance local budgets MF ČR [5]

11. TOURISM ECONOMY

Ali Turhani

Associated Professor of the Economic Science
Head of the Business Administration Department Economics Faculty
"Aleksander Xhuvani" University, Elbasan, Albania

BUILDING A LEARNING ORGANIZATION: DO LEADERSHIP STYLES MATTER? (CASE STUDY ALBANIA)

Many organizations are adopting the strategy of continuous learning to survive and remain competitive in the turbulent business environment. Becoming a learning organization is one of the best ways an organization can improve their services and practices in order to increase their effectiveness and achieve competitive advantage. In this context, the leadership styles of the top management are imperative in facilitating the transition to be a learning organization. The current study attempts to: (1) examine the link between leadership styles (transformational leadership and transactional leadership) and building a learning organization and (2) whether the influence of transformational leadership is stronger than of a transactional type of leadership. The statistical results obtained from 150 manufacturing firms in Albania indicate significant positive relationships between transformational leadership and building a learning organization. The findings suggest the leadership style that is characterized by idealized influence, inspirational motivation, intellectual stimulation and individual consideration are important to generate learning in the organization.

Keywords: Learning Organization, Leadership Styles, Transformational Leadership

1. INTRODUCTION

The competitive pressures of the turbulent business environment have called for the development of a new, improved and effective form of organizations (Gunasekaran, 2004). Singh (2008) highlighted that the existing structure and approaches of organization are not flexible enough to respond effectively hence competitiveness can no longer be achieved with traditional management approaches but need a change in organization and leadership. As the knowledge economy demands quality human resources, the capability of an organization depends on how fast they can transform to be an organization that continuously learns. This has led to the popularity of learning organization which integrates learning and work in order to sustain continuous improvement of the organization (Watkins and Marsick, 1996). In other words, in a learning organization, people are valued, knowledge is used intensively and new competencies are sought to better improve the organization. Advocated as an appropriate paradigm in managing all types of organizations, previous studies associated learning organization with positive organizational outcomes such as competitive advantage (e.g., Atak and Erturgut, 2010; Rowden, 2001; Senge, 1990) and improved performance (e.g., Ellinger *et al.* 2002; Sahaya, 2012; Yeo, 2003). The role of a leader becomes more critical and important as organizations continuously improve and evolve (Nafei *et al.* 2012). In other words, the motivation to learn may also come from the types of leadership possessed by the top management of the organization.

However, the literature rarely addresses the relationship between leadership styles in building a learning organization (Zagorsek *et al.* 2009). Thus, it is imperative to explore whether leadership styles matter in building a learning organization. This study attempts to provide empirical evidence on whether leadership styles of the top management influence the building of learning organization in Albania. Specifically this study attempts to answer the following questions: (1) what is the link between leadership styles and building a learning organization?; (2) which leadership style has a stronger influence on building a learning organization?

2. LEARNING ORGANIZATION

Scholars and practitioners have shown an increasing interest in the concept of learning organization (Sahaya, 2012). Defined as an organization that inculcates culture and facilitates learning of all its members, learning organization possesses characteristics to meet the ever-changing needs of the environment. The concept of learning organization is most associated with Senge (1990) as a result of his publication *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. Senge believed that an affective learning organization is an organization that regenerates itself through learning. According to Senge (1990), there are five components

which are essential to a learning organization: shared vision, personal mastery, mental models, team learning and systems thinking. Watkins and Marsick (1997) on the other hand suggest that a learning organization is a constantly learning and transforming organization. Seven imperative actions were identified for a learning organization. Table 1 provides the definition of each of the dimensions of a learning organization.

3. LEADERSHIP STYLES IN BUILDING LEARNING ORGANIZATIONS

Leaders especially top management play a very significant role in building high performing organizations. Vision, motivation, systems and structures are provided by leaders at various levels in order to assist organizational learning, thus developing the organization to be a learning organization (Senge, 1990). The concept of transformational-transactional leadership was first articulated by Burns in 1978 and later was modified by Bass (1985).

According to Bass (1985), transformational leadership refers to the process of building commitment to the organization's objectives and empowering followers to accomplish these objectives. The four dimensions that comprise transformational leadership are encouraging subordinates to view problems from new perspectives (intellectual stimulation), provide support and encouragement (individualized consideration), communicate vision (inspirational motivation), and stimulate emotion and identification (idealized influence) (Bass and Avolio, 1995). Transactional leadership on the other hand is based on the exchange on what is required and will reward if the requirements have been fulfilled. Transactional leadership consisted of two dimensions, firstly, contingent reward which referred to as a process where the leader and follower mutually agree role and responsibilities for realizing selected objectives and secondly, management by exception (active) and management by exception (passive). The former describes an active leader who seeks for variances from expectations and carries out corrective action when abnormalities are recognized. The passive form explains the inclination to tendency to interfere, often unwillingly, only when particular problems become evident (Bass, 1985).

Table 1

Model of the seven dimensions of the learning organization

Dimensions	Definition
Create continuous learning	Learning is designed into work so that people can learn on the job; opportunities are provided for ongoing education and growth.
Promote inquiry and Dialogue	People gain productive reasoning skills to express their views and the capacity to listen and inquire into the views of others; the culture is changed to support questioning, feedback, and experimentation.
Encourage collaboration and team learning	Work is designed to use groups to access different modes of thinking; groups are expected to learn together and work together; collaboration is valued by the culture and rewarded.
Create systems to capture and share learning	Both high- and low-technology systems to share learning are created and integrated with work; access is provided; systems are maintained.
Empower people toward a collective vision	People are involved in setting, owning, and implementing a joint vision; responsibility is distributed close to decision making so that people are motivated to learn toward what they are held accountable to do.
Connect the organization to its environment	People are helped to see the effect of their work on the entire enterprise; people scan the environment and use information to adjust work practices; the organization is linked to its communities.
Provide strategic leadership for learning	Leaders model, champion, and support learning; leadership uses learning strategically for business results.

Source: Marsick and Watkins (2003)

A few researchers (Abu Daud, 2009; Vera and Crossan, 2004; Zagorsek *et al.* 2009) have called for an integrative leadership styles to enhance organizational outcome. Transformational-transactional leadership approach has been identified as one of them (Abu Daud, 2009). Previous studies portrayed transformational leaders as individuals that lead to positive organizational outcomes such as enhanced organizational performance (Bass, 1985). Indeed, a few studies such as Singh (2008); and Aragon-Correa *et al.* (2007) found transformational leadership facilitates learning

in organization. However, recently more studies confirmed that not only transformational leadership style lead to building a learning organization, indeed transactional leadership has also influences the building of a learning organization. For example Nafei *et al.* (2012) revealed both transformational and transactional leadership were related to organizational learning among Saudi Banks in Kingdom of Saudi Arabia. In a study of various organizations in Slovenia, Zagorsek *et al.* (2009) found that both transformational and transactional leadership styles have a strong impact on organizational learning. Specifically both transformational and transactional leadership demonstrated a strong direct impact on two dimensions of organizational learning namely information acquisition; and behavioral and cognitive changes. However, the direct impact of transactional leadership on behavioral and cognitive changes is even stronger than with transformational leadership. In Lebanon, Angela *et al.* (2011) who conducted a study on retail sector found that both transformational and transactional leadership styles are positively related to various learning organization dimensions. Their study also confirmed that transformational leaders have more profound influence in cultivating a learning organization environment than transactional leaders do. Therefore it is hypothesized that:

H1: There is a positive significant relationship between transformational leadership and learning organization dimensions

H2: There is a positive significant relationship between transactional leadership and learning organization dimensions.

4. METHODOLOGY

The study used organization as the unit of analysis. Middle managers were chosen as key respondents as they were identified to have an adequate level of involvement with regards to the issues under investigation. A middle manager of each organization was asked to rate the top management's leadership style and to what extent they practice learning organization in their respective organization. To measure leadership styles, the study adapted Bass and Avolio's (1995) Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ-5x), which is one of the most widely and tested measures to measure transformational and transactional leadership (Amitay *et al.* 2005; Zagorsek *et al.* 2009). 32 items were used to represent four dimensions of transformational leadership and two dimensions of transactional leadership. Learning organization was measured using 21 items of Dimensions of Learning Organization Questionnaire (DLOQ) developed by Watkins and Marsick (1996). Previous research has established sufficient reliability levels for all scales, and both the content and construct validity of the DLOQ have been confirmed (Yang, 2003). All items in the questionnaire were presented using seven-point Likert Scale from scale ranging from 1 = "Strongly disagree" to 7 = "Strongly agree".

Prior to the study, the questionnaire underwent a pilot test with 30 managers from three manufacturing organizations. Based on the feedbacks obtained, minor modifications were made and the questionnaires were then ready to be distributed. In order to obtain information, personal requests to conduct the survey were made to each manufacturing organization. This sector was chosen for our study because manufacturing organizations operate in an increasingly complex setting (Challis *et al.* 2005). In order to survive, organizations need to improve their performance through learning and manufacturing organizations are no exception. Indeed, there is a call on 'learning factory' recently to indicate that not only service organizations need to learn continuously but manufacturing organizations as well. Using a random sampling method, 227 organizations were contacted but only 150 manufacturing organizations replied and indicated their interest to participate in the study. Questionnaires were then mailed to the respective participating organizations. Upon completion, the questionnaires were then mailed by respondents using the self-address envelopes provided. Data was statistically analyzed using the Statistical Package for Social Sciences (SPSS). Descriptive statistics were conducted to establish frequency distribution for demographic profiles while correlation was used to understand the interdependence between variables. Prior to the testing of the relationships, factor analysis was conducted. Finally, multiple regression analysis was employed to test the hypotheses.

5. FINDINGS

A total of 150 questionnaires were returned yielding a response rate of 27.42 percent. The samples selected for this study comprised of manufacturing organizations from all over Albania. In terms of size, majority participating organizations (57.3%) employed less 500 full time employees. 28 percent of the responding organizations were food production based. There were also more males (68.7%) than females respondents in this study. Finally, the respondents were diverse in terms of ethnicity with the highest number of respondents were the Albanian at 66.7 percent.

Factor analysis was conducted to assess the validity of measures for variables used in the study. The factor analysis conducted on 20 items of transformational leadership resulted in one factor which explained 57.1 percent of the variance. This factor was named 'transformational leadership'. The factor analysis for transactional leadership resulted in two factor solution explaining 59.9 percent of variance in the data. The first factor was named 'management by exception (passive)' while the second factor was named 'contingent reward leadership'. As for learning organization variable, factor analysis conducted resulted in five factors with 65.9 variance explained. The factor was named team learning and inquiry, leadership support, embedded system and empowerment, systems connection and continuous learning respectively.

Descriptive statistics and inter-correlation of the study's variables are shown in Table 2. Among the independent variables, transformational leadership showed the highest mean of 5.28. The standard deviation for independent variables ranged from 0.70 (transformational leadership) to 1.41 (management by exception (passive)). The mean scores for learning organization dimensions ranged from 4.21 (continuous learning) to 5.09 (leadership support). The Cronbach's alpha reliability of the variables studied ranged from .59 to .87. Nunnally (1967) has argued that reliability estimates of .5 to .6 are sufficient for basic research. The magnitude of the correlation for variables measures ranges from $(r) = 0.09$ to $(r) = 0.61$. Every variable is significantly correlated with each other.

Table 2

Descriptive statistics, Cronbach's alpha, and Zero-order correlations of all study variables

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Transformational leadership	0.84	-0.48**	0.70**	0.36**	0.32**	0.33**	0.32**	0.09
Transactional leadership								
2. Management By Exception (Passive)		0.59	-0.30**	-0.36**	-0.31**	-0.25**	-0.39**	-0.11
3. Contingent reward leadership			0.60	0.21*	0.18*	0.17*	0.13	0.12
Learning Organization								
4. Team Learning and Inquiry				0.87	0.57**	0.61**	0.58**	0.32*
5. Leadership Support					0.78	0.44**	0.50**	0.34**
6. Embedded system and empowerment						0.69	0.46**	0.22**
7. Systems Connection							0.75	0.18*
8. Continuous Learning								0.59
Mean	5.16	3.57	4.98	4.67	5.09	4.85	4.88	4.21
SD	0.70	1.41	0.87	1.04	0.90	0.95	0.94	1.32
Number of items	13	4	5	6	4	3	4	2

Note: (N=150) Diagonal entries indicate Cronbach's Alpha values.

** Correlation is significant at the 0.01 level (2 tailed) * Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

To further investigate the relationships among the variables, a series of multiple regression analyses between independent variables (transformational leadership, management by exception (passive) and contingent reward leadership) and the dependent variables (team learning and inquiry, leadership support, embedded system and empowerment, systems connection and continuous learning) were conducted. As shown in Table 3, four regressions were found to be significant: team

learning and inquiry, $R^2 = 0.177$; leadership support, $R^2 = 0.13$; embedded system and empowerment, $R^2 = 0.12$ and system connection, $R^2 = 0.18$.

Continuous learning was found not significant towards any of the independent variable. The independent variables explained 17.7 percent of the variance in team learning and inquiry; 13.3 percent of the variance in leadership support; 12.7 percent of the variance in embedded system and empowerment, 18.7 percent of the variance in systems connection and .9 percent of the variance in continuous learning. Transformational leadership was found to be the predictor for team learning and inquiry, leadership support, embedded system and empowerment; and systems connection. However, transformational leadership seen to be a more important predictor to embedded system and empowerment than team learning and inquiry, leadership support and systems connection. Hypothesis 1 is thus partially supported.

Management by exception (passive) and contingent reward leadership did not predict any of the learning organization dimensions thus giving no support to Hypothesis 2.

Table 3

Multiple regression for leadership styles and learning organization

Variables	Team Learning and Inquiry Std B	Leadership Support Std B	Criterion Embedded system and empowerment Std B	Systems Connection Std B	Continuous Learning Std B
<i>Predictor</i>					
Transformational Leadership	0.29**	0.27*	0.36**	0.30**	-0.02
Transactional Leadership					
Contingent Reward Leadership	-0.07	-.07	-0.11	-0.16	0.12
MBEP	-0.24**	-0.20*	-0.12	-0.30**	-0.09
R ²	17.7	13.3	12.7	18.7	2.1
F	10.47**	7.49**	7.1**	11.23**	1.06

$N = 150$. * $p < .05$; ** $p < .01$

6. DISCUSSION

This study was designed to gain insight in the building of learning organizations from the perspective of leadership styles. It has been proposed that transforming into learning organizations is imperative to meet the present business environment and certain leadership styles impact the building of learning organizations. Specifically, this study examined the relationship between leadership styles of transformational leadership, management by exception (passive) and contingent reward leadership. Results showed that transformational leadership predicted team learning and inquiry, leadership support, embedded system and empowerment; and systems connection. Characterized by intellectual stimulation, individualized consideration, inspirational motivation and idealized influence, transformational leaders generate the development and change in an organization (Viitala, 2004). Hence, leadership styles that are characterized by inspirational and participative behavior, mutual trust, and respect for subordinates' ideas and feelings tend to move towards as learning organizations compared to the leadership styles that are characterized by task oriented and autocratic behaviors. Intellectual stimulation encourages the organizational members to look at things from new perspectives and generate new ideas, hence encourage learning.

Individualized consideration provides support to employees in the organization and therefore help in the building of learning organization. By articulating vision of leaders through inspirational motivation, employees have clear and compelling view of what leaders expected in them to better improve the organization. This help to evolve into learning organizations (Johnson, 2002). Leaders also need to give emphasize on the moral and inferences of their decisions and sacrifice for the betterment of the organization as indicated in idealized influence to build a learning

organization. The above findings support studies by Amitay *et al.* (2005), Aragon-Correa *et al.* (2007), Coad and Berry (1998), Politis (2002), Singh (2008) and Zagorsek *et al.* (2009) that transformational leadership is necessary to facilitate learning in the organization.

As for transactional leadership, management by exception (passive) and contingent reward leadership do not predict any of the learning organization dimensions. Indeed management by exception (passive) indicated significant negative relationships on a few learning organization dimensions. This explains that leaders who fail to intervene until problems become serious hinder learning in an organization. Although we anticipated relationship between contingent reward leadership and learning organization dimensions the results showed otherwise and this surprised us. This can be explained by firstly, looking at the context of manufacturing organizations. Clarifying roles and task requirements are more inclined towards routine works and specialization hence does not encourage learning. Even though rewards are contingent on the fulfillment of the task, employees are not willing to learn new things as they are rewarded based on only the completion of the task. Secondly, another reason that could contribute to this is the responding organizations are undergoing change due to the pressures of the business environment therefore transformational leadership are more appropriate compared to transactional leadership which is more effective in a stabilize condition (Bass, 1985).

The contributions of this study are of importance, firstly, due to the fact that this is an empirical work. As most writings on learning organization are conceptual in nature (Popper and Lipshitz, 2000; Zagorsek *et al.* 2009), therefore it is imperative to fill the gap of scarce empirical work on the topic especially in Albania. Secondly, this study empirically proves that leadership that are characterized by leaders that inspire the morale and motivation of their subordinates i.e., transformational leadership is crucial in building a learning organization. From a theoretical point of view, this study integrates two different fields of learning organization and leadership from an empirical perspective. The present study suggests some implications for human resource managers and the top management on the important role of leaders in promoting learning at all levels and provide opportunities for people in their organization to learn. This also suggests that in building a learning organization, more leadership training focusing on transformational leadership style should be conducted.

The findings of this study raised several limitations that should be considered in pursuing future research. First, the sample of this study was from the manufacturing industry and it can only be generalized within that context only. Further expansion of the research across different industries and geographical regions would significantly contribute to the better understanding of the relationship between leadership styles and building a learning organization. Secondly, this study employed a cross-sectional study design, which focuses on issues at one point in time, over a longitudinal design. Since becoming a learning organization is not an overnight process and the interrelationships between the variables evolve over time, future research should consider the use of a longitudinal design to obtain such details. A longitudinal treatment of data might yield additional insights in the impact of transformational leadership and learning organization. Finally, this study is limited to the direct effect of leadership styles on learning organization. Future study should include moderating or mediating variables such as organizational culture to get a better understanding of the relationship between leadership styles and building a learning organization.

7. CONCLUSION

In conclusion, this study builds on previous research showing that leadership styles specifically transformational leadership is significantly and positively related to building a learning organization. Back to the question asked at the beginning: Do leadership styles matter in building a learning organization? The answer here is a qualified yes. Which type of leadership style has a stronger influence on building a learning organization? The answer is transformational leadership style. The more top management practice transformational leadership style, the more the organizations are moving towards to be learning organizations.

REFERENCES:

1. Abu Daud, S., 2009. Leadership theories, research and practice: Framing future leadership thinking. Serdang: Universiti Putra Malaysia.
2. Amitay, M., Popper, M., and Lipshitz, R., 2005. Leadership styles and organizational learning in community clinics. *The Leadership Organization*, 12(1), pp.57-70.
3. Angela, M., Silva, K., and Leila, M., 2011. Leadership styles correlate of learning organization in a non-western culture. *The Business Review*, 17(2), pp.269-277
4. Aragon-Correa, J.A., Garcia-Morales, V.J., and Cordon-Pozo, E., 2007. Leadership and organizational learning's role on innovation and performance: lessons from Spain. *Industrial Marketing Management*, 36(3), pp.349-359.
5. Atak, M. and Erturgut, R., 2010. An empirical analysis on the relation between learning organization and organizational commitment. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2(2), pp.3472-3476.
6. Bass, B. M., 1985. Leadership and performance beyond expectations. New York: Free Press.
7. Bass, B.M., and Avolio, B.J., 1995. Multifactor leadership questionnaire. Palo Alto, CA: Mind Garden.
8. Challis, D., Samson, D., and Lawson, A.B., 2005. Impact of technological, organizational and human resource investments on employee and manufacturing performance: Australian and New Zealand evidence. *International Journal of Production Research*, 43(1), pp.81-107.
9. Coad, A.F., and Berry, A.J., 1998. Transformational leadership and learning orientation. *Leadership & Organization Development Journal*, 19(3), pp.164-172.
10. Ellinger, A.D., Ellinger, A.E., Yang, B., and Howton, S.W., 2002. The relationship between the learning organization concept and firms' financial performance: An empirical assessment. *Human Resource Development Quarterly*, 13(1), pp.5-21.
11. Gunasekaran, A., 2004. Benchmarking in the internet era. *Benchmarking: An International Journal*, 11(5), pp.56-70. Johnson J.R., 2002. Leading the learning organization: Portrait of four leaders. *Leadership and Organization Development Journal*, 23(5), pp.241-249.
12. Marsick, V.J., and Watkins, K.E., 2003. Summing up: Demonstrating the value of an organization's learning culture. *Advances in Developing Human Resources*, 5(2), pp.129-131.
13. Nafei, W.A., Khanfar, N.M and Kaifi, B.A., 2012. Leadership styles and organizational learning: an empirical study on Saudi Banks in Al-Taif Governorate Kingdom of Saudi Arabia. *Journal of Management and Strategy*, 3(1), pp.2-17.
14. Norashikin, H., Noormala, A.I, Fauziah, N., Norzaidi, M.D., and Chong, S.C., 2009. The effect of human resource practices on building learning organisations: Evidence from Malaysian manufacturing firms. *International Journal of Innovation and Learning*, 6(3), pp.259-274.
15. Nunnally, J.C., 1967. Psychometric theory. New York: McGraw-Hill.
16. Popper, M. and Lipshitz, R., 2000. Organizational learning mechanisms, culture, and feasibility. *Management Learning*, 31(2), pp.181-196.
17. Rowden, R.W., 2000. The relationship between charismatic leadership behaviors and organizational commitment. *The Leadership & Organization Development Journal*, 21(1), pp.30-35.
18. Sahaya, N., 2013. A learning organization as a mediator of leadership style and firms' financial performance. *International Journal of Business and Management*, 7(14), pp.96-113.
19. Senge, P.M., 1990. *The fifth discipline: The art and practice of the learning organization*. New York: Doubleday.
20. Singh, K., 2008. Relationship between learning organization and transformational leadership: Banking organizations in India. *International Journal of Business and Management Science*, 1(1), pp.97-111.
21. Vera, D. and Crossan, M., 2004, Strategic leadership and organizational learning. *Academy of Management Review*, 29(2), pp.222-240.
22. Watkins, K. E. and Marsick, V. J., 1996. A framework for the learning organization. IN: Sage.
23. Watkins, K.E. and Marsick, V.J., 1997. Dimensions of the learning organization. Warwick, RI: Partners for the Learning Organization.
24. Yang, B., 2003. Identifying valid and reliable measures for dimensions of a learning culture. *Advances in Developing Human Resources*, 5(2), pp.152-162.
25. Yeo, R., 2003. Linking organizational learning to organizational performance and success: Singapore case studies. *Leadership and Organization Development Journal*, 4(2), pp.70-83.
26. Zagorsek, H. Dimovski, V., and Skerlavaj, M., 2009. Transactional and transformational leadership impacts on organizational learning. *Journal of East European Management Studies*, 14(2), pp.144-165.

12. MANAGEMENT

Yankovskaya V.V.

Ph.D., Associate Professor,

Plekhanov Russian University of Economics, Russia

FORMING MODEL OF MECHANISM OF INDUSTRIAL & SOCIO-TECHNICAL SYSTEM IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

Янковская В.В.

к.э.н, доцент

Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННО-СОЦИОТЕХНИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

In this work the model of a competitive control system, formation of an evidence-based competitive control system and the organizational and economic mechanism of functioning and development of the organizations in the conditions of uncertainty, the competition and risk is considered.

Keywords: *strategic management, competitiveness, formation.*

В статье рассматривается модель конкурентоспособной системы управления, формирование научно обоснованной конкурентоспособной системы управления и организационно-экономического механизма функционирования и развития организаций в условиях неопределенности, конкуренции и риска.

Ключевые слова: *стратегический, управление, конкурентоспособность, формирование.*

Вопросы формирования конкурентоспособных систем управления промышленным производством в новых условиях хозяйствования, всё чаще занимают умы современных хозяйственников. Обусловлено это, прежде всего, тем, что задачи систем управления в условиях рыночных отношений намного усложнились. Реформирование экономики России изменило целевые ориентации фирм, все они стали многофункциональные. Задачи систем управления, в рыночных отношениях, стали сложнее, оперативность принятия решений повысилась, значимость стратегической ориентации фирмы, во внешней среде, возросла. Во многом, этому способствует, возросшая степень удовлетворенности потребителя. В итоге возникает потребность в создании научно обоснованной конкурентоспособной системы управления и механизма организационно-экономического развития и функционирования фирмы в условиях конкуренции, неопределенности, риска. Конкурентоспособная система управления ПСС (промышленная социотехническая система) может быть представлена следующим образом (рис. 1). Эта система управления является гибкой и адаптивной к изменяющейся внешней среде, способной учесть динамику рынка. Это совокупность органов, обеспечивающих выполнение миссии и целей деятельности, методами воздействия информационных технологий, зная требования внешней окружающей среды и возможностей фирмы. Рассматривая систему управления ПСС с разных функционально-целевых позиций, следует отметить, что она, не может находиться вне сферы производства потребления различных материальных ценностей. Система обладает собственными энергетическими, трудовыми, материальными, финансовыми, информационными и иными ресурсами, с помощью которых вырабатываются управленческие решения на внешнее воздействие и создается выпуск конкурентоспособного товара. У системы управления ПСС есть некоторые возможности, а так же энергетические способности, наличие технических средств. Например предмет - информация о внешней среде (потребности потребителя, поставщики, конкуренты, инструменты госрегулирования, потенциал фирмы и т.д.). Информация о внутренней среде, такая как - средства труда, вычислительная техника, диспетчерские системы, техника связи и так далее; результат труда – это решения, которые позволяют управлять процессами самого производства, сбыта и обеспечения, создавать разумные реакции на перемены во внешней среде, в плане стратегического характера. Всё это в совокупности своей позволяет так или иначе регулировать внешнее воздействие хотя бы частично. позволяет своевременно вносить корректировки в стратегические планы.

Внешняя среда рынка рассмотрена в специальной литературе по теории рынка [1,5,6]. Внешняя среда представлена структурами гос. управления и контроля, такими как собрание правительственных, муниципальных и государственных органов: социальных, коммерческих, сырьевых и других. Создание системы управления ПСС, на взгляд автора, необходимо начинать с постановки целевых установок и задач социально-экономического характера, которые продиктованы экономическими реформами в России. Мотивированные установки появились в результате разгосударствления, посредством приватизации. Определены были, так же, законодательством организационно-правовые формы работы фирм в новых условиях хозяйствования. И согласно экономическим реформам и целевым установкам создан функциональный механизм управления и преобразована оргструктура управления. Проблемы формирования оргструктур различных видов, как правило, рассмотрены в литературе.[3,4,5,6]. Но следует заметить, что эффективность систем управления промышленным производством в условиях реформирования экономики России продолжает оставаться на низком уровне. Из проведенного анализа, можно предположить, что целевые установки, существующие ,сегодня, на промышленных предприятиях, не всегда полноценны. Большое количество целей , первостепенных и необходимых в условиях рынка, не реализуются, так как практически не разработан функциональный механизм управления, приемлемый рыночным отношениям. Большое внимание уделяется, как правило ,текущим задачам, а не стратегическим. Автором предлагается следующая концепция формирования систем управления промышленным производством в новых условиях хозяйствования, обеспечивающая стратегическую ориентацию в рыночных отношениях и конкурентоспособные возможности ПСС, базирующаяся на применении программно-целевого подхода (рис. 2). Вся система управления, в данном случае, построена на принципах ситуационного и системного подходов, которые характерны рыночным отношениям.

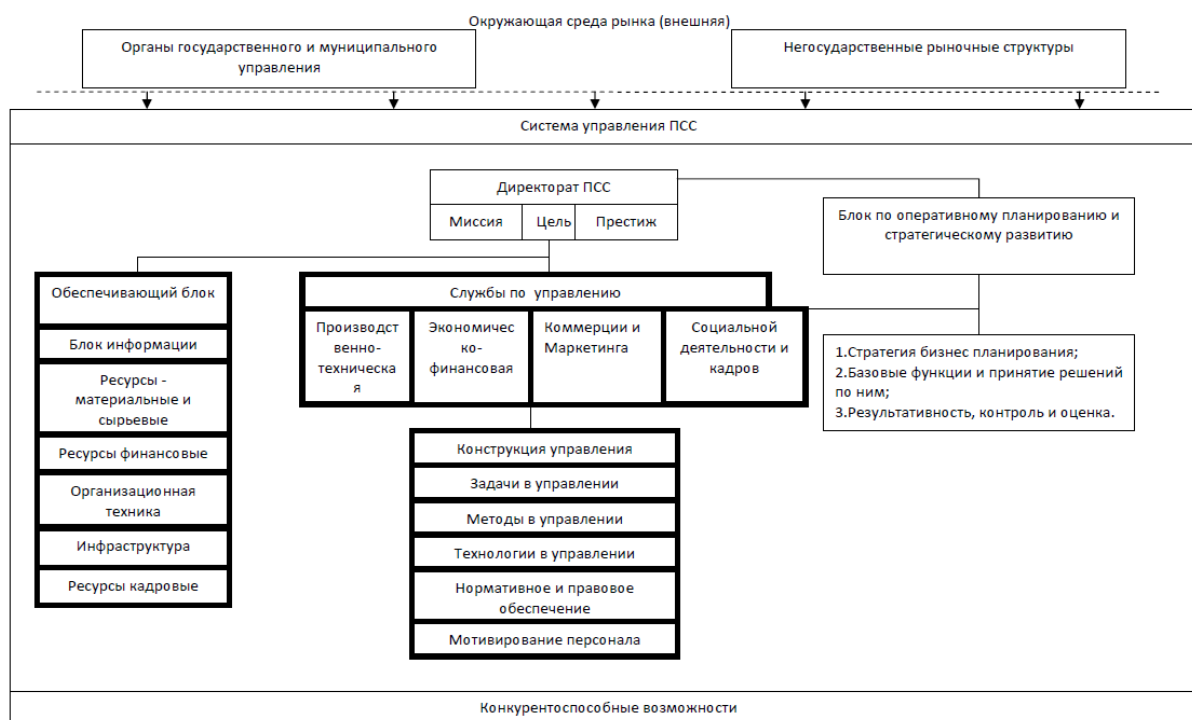


Рис. 1 Модель. Конкурентная система управления ПСС

Это и самостоятельность, как хозяйственная, так и производственная; свобода выбора предпринимательской деятельности; стратегический учет потребностей рынка и окружающей рыночной среды; изменения окружающей среды и инновационная адаптация возможностей системы управления; целостное развитие структуры управления, производства, с учетом потребности рынка и инновационные преобразования; финансирование на базе самокупаемости; равномерное использование ресурсов, бережное

отношение к природопользованию, экологии, в согласованности с миссией фирмы; гибкость и надежность, оперативность и адаптивность системы.



Рис. 2. Конструкция формирования систем внутрифирменного управления

Управление целевое – это создание определенных целевых структур, оно создано для организационных подразделений служб, которые в свою очередь обеспечивают достижение главной цели ПСС. Целевые структуры создаются на базе коммуникаций для подсистем с внешними рыночными структурами, а так же межличностных коммуникаций и производственной логистики. Для создания первого уровня используют метод «луковица целей», он помогает взаимодействовать фирме с внешними организациями, а потом распределяют по службам и уроням другим методом – «дерево целей», получая тем самым целевые структуры, которые охватывают систему управления вплоть до каждого конкретного рабочего места.

Стратегическое управление – это определение основных направлений жизни и развития организации, установки критериев результативности и разработки правил организационного поведения, стратегий, исходя из изменений внешней окружающей среды. Оно представляет собой развитие стратегического мышления и способность создавать бизнес – идеи персоналом, а так же новые концепции и социально-экономические ситуации, в которых может оказаться ПСС на стадии развития. Стратегическое управление представляет оценку привлекательности стратегических зон выхода ПСС на рынок, разработку стратегических планов, выполняющих адаптацию возможностей и стратегическую ориентацию организации исходя из условий рыночных отношений, что обеспечивает выживание и развитие в условиях конкуренции и неопределённости [1, 5]. Маркетинговое управление – это проведение исследования факторов внешней среды и разработка мероприятий по адаптации внутрифирменного потенциала, коммерции, сбыту и реализации продукции, управление жизненным циклом исходя из требований рынка и удовлетворения потребителей. В связи с переходом на рыночные отношения, изменяется структура механизма управления, их целевая направленность и содержание реализующих

функций. По мнению автора, механизм ПСС может выглядеть так (рис. 3). Согласно предполагаемой модели мы имеем «органическое» построение системы механизма управления. Группировка целей, их содержание и структура отличаются от системы централизованного планового механизма управления. При организационной и экономической самостоятельности ПСС целевые структуры получают эмерджентный характер единого целостного механизма. Внешнее окружение оказывает большое влияние на структуру целей (среда косвенного и прямого воздействия на условиях деятельности и развития организации). Пользуясь методом «луковица целей», находим основные изначальные цели организационного окружения, позволяющие дать «установки» и ограничивающие условия, нужды рынка, раскрывающие стратегическую ориентацию и миссию фирмы.



Рис. 3. Схема формирования механизма управления ПСС

Метод «Луковица целей» - с помощью него определяют задачи и цели структур внешней окружающей среды. Цели выполняют роль целевых установок для фирмы и определяют ее организационное поведение в окружающей среде, а так же степень ее приспособляемости и лоббирования, что обеспечивает выживание и степень развития в разных социально-экономических ситуациях, то есть стратегическую ориентацию в складывающихся рыночных отношениях. При чем, для достижения положительного результата, необходимо учесть цели и требования каждой рыночной структуры в отношении фирмы, выбрать эффективную коммуникационную сеть, таргетируемую часто как «информационный паучек» фирмы стратегической ориентации, контрагентами рынка. По каждой коммуникации установить структуру целей и это в итоге составит организационное поведение фирмы с относительно внешней структурой. В предлагаемой нами структурной модели общей стратегии ПСС (см. рис. 4) каждая фирма должна выработать: стратегии маркетинга; стратегия организационного поведения на рынке ценных бумаг, капитала; товарные стратегии бизнеса; стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы; стратегии организационного поведения на рынке средств производства; стратеги конкурентной борьбы и лидерства и ряд других согласно, схеме. Стратегии показывают разные формы взаимодействия фирмы с окружающей средой. Выходит, что формируется механизм целевой ориентации и постановка задач фирмы, которые потом определяют оргструктуру управления фирмой, так сказать нужным набором функций, подразделения,

функциональные службы. Воспроизводится органический метод формирования структуры организации управления по следующему алгоритму. Постановка целей структур(внешних) окружающей среды, направлений предъявляемых требований к фирме.

- 1) Соединение комплекса задач, целей, требующих решения в фирме, с целью обеспечить выполнение всех условий внешних структур. Создание коммуникационной сети с внешними структурами, а так же вариантов поведения фирмы касательно внешних организаций занимающихся контролем.
- 2) Выработка целей и задач, требуемых решения, для обеспечения эффективного взаимодействия фирмы с другими субъектами рынка. Определяющие функции жизни фирмы, как ответ на реакцию внешних факторов, их расстановка по подразделениям, а так же службам в порядке с их спецификой.
- 3) Видоизменение оргструктуры управления, создание новых служб, подразделений, ввод в прибывающие подразделения нового перечня функций.
- 4) Введение новых должностей, уточнение штатного расписания, а так же мотиваций.

Целевая интегральная функция – это обеспечение миссии организации слаженным и эффективным управлением, выпуском конкурентноспособной продукции, используя при этом оптимально ресурсы, отталкиваясь от потребностей рынка.

Данную функцию мы рассматриваем не как критерий идеологии, а как необходимую часть механизма обеспечения сознательного, направленного на развитие экономики. В связи с этим, цели формируются на существующей практической основе, а не исходя из априорных идеологических построений.

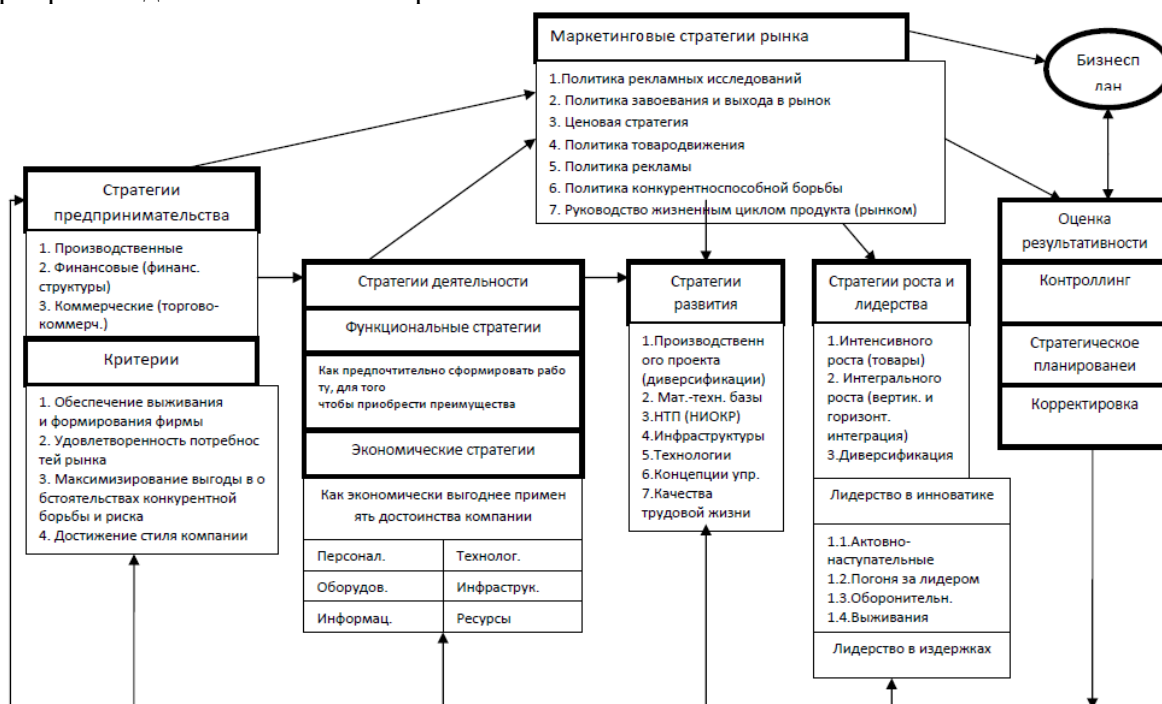


Рис. 4 Структурная модель внутрифирменных стратегий организации

Литература:

1. Адлер Ю. Липкина В. Лидерство – как механизм постоянного обеспечения конкурентоспособности: Москва, 2010. – 234 с.
2. Дульзон А.А. Разработка управленческих решений: Томск, 2013 . – 295 с.
3. Думная Н.Н., И.П. Николаевой, Современная экономическая наука: учебное пособие, издательство: Юнити-Дана, 2012. – 316 с.
4. Журавлёва Г.П. Экономическая теория М: ИНФРА-М, 2011.-714 с.
5. Кукушкина В.В. Проблемы практики и теории управления в эпоху кризиса в России. Антикризисное управление: монография, из-во: Германия, Saarbrucken: LAP Lambert, Academic Publishing, 2011 г.
6. Новиков А. М. монография: методология управления: Либроком, 2012.- 128 с. (HDF)

7. Четыркина Н.Ю. Статья: система управления конкурентоспособностью: уровни, параметры и конкурентные преимущества, опубликована в журнале «Креативная экономика» №3(63) за 2012 г. - С.15-20.
8. Янковская В.В. Планирование на предприятии: учебник, гриф УМО: Москва, издательство ИНФРА-М, 2014.

13. MARKETING

Moravčíková K.

PhD student of Department of Economics

Rypáková M.

PhD student of Department of Economics

Križanová A.

prof of Department of Economics,

University of Zilina (Zilina, Slovakia)

SOCIALLY RESPONSIBLE CUSTOMER

Customers are one of the major stakeholders of the company. They decide where and to whom they will allocate their resources. Customers are very important factor, which determines whether the company makes a profit. The problem is that they are not always, respectively are never completely informed and, because of it, their behavior can be irrational. Their position is also undermining by the imperfections in the market of products and services and customers perception by enterprises just as a necessary means to achieve their interests. It is important to know the customer groups, which takes into account the concept of corporate social responsibility during their purchasing decision and enterprises should focus their activities to undertake in this field to those customers.

Key words: *socially responsible customer, corporate social responsibility, buying behavior, stakeholders, Corporate social responsibility*

Howard R. Bowen is considered the first theorist of social responsibility and defines the concept as follows: "Social responsibility is a commitment of entrepreneurs to seek such strategies, to make such decisions or carry out such activities that are desirable in terms of objectives and values of our society [1, p. 12] ". CSR has been and still is the main topic of discussion at several annual meetings of the World Economic Forum. In 2008, Bill Gates spoke on the need for "more creative business - approach under which the government, NGOs and businesses work together to extend the reach of market forces so more people achieve profits or recognition for the work that alleviates the injustice in the world." Globalization is one of the biggest drivers of CSR. That is why Net Impact says that "CSR is the way to use the power of business to create a better world" [6, p. 3]. European Union supplies emphasis on the environment in the context of strategy development company in document Green Paper, which defines CSR as "voluntary integration of social and ecological aspects into daily business activities and interactions with stakeholders. According to this concept, companies decide voluntarily to contribute to a better society and a cleaner environment [3]. All these definitions are based on the principle called tripple - bottom – line (3P - people, profit, planet), measuring positive, but also negative effects on social, economic and environmental fields throughout the society. Other fundamental principles of CSR are to ensure sustainable development (development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs) and voluntariness (any initiative that goes beyond the statutory conditions).

An important impetus for the development of social responsibility has been so-called stakeholder theory, the development of which is credited in the 80s of the 20th century especially American professor R. Edward Freeman by creating stakeholder concept [4, p. 24].

Stakeholders are individuals, groups or entities that directly or indirectly affect, either positively or negatively, running of businesses, or are directly or indirectly influenced by its activities or functioning. This influence can be direct or indirect. Stakeholders can be both in direct and indirect contact to enterprises.

The term of stakeholders in its broadest concept includes customers, shareholders, employees, business partners, suppliers, and representatives of state and local governments, the media, trade unions and international organizations [17, p. 11].

One of the most important business stakeholders are customers. CSR can have a direct and indirect impact on the customer's purchase intent. In indirect impact customers know the business and CSR activities, which it implements and, based on that, customer decides to buy a particular product from this company [15, p. 147]. Impact of CSR on the attractiveness of the product from

the customer's perspective can also be direct. In this case the CSR activities of the company consistent with the beliefs and opinions of customers and directly affect the intention of the customer to buy product. Customers often report positive approach to buying products from socially responsible companies, even for higher costs, but this positive approach is no longer transferred into their shopping behavior. [7, p. 21]

According to the purchasing behavior of customers, they can be divided into groups based on multiple typologies. Representative of Peeler Paris, which deals with the trends in sales, created a typology that divides customers into four groups representing the combination of types of categories of personal characteristics and attitudes towards the world, which also affect their attitude to buy [10, p. 2].

Bio customers - people who are interested in all natural and organic and who believe that technology will serve to nature. The new biotechnology of products must be more advanced, combine the bio-ethical values with organic coatings.

Visionary customers - people who want to continually try new things, be departed from the old days and to know the fourth dimension. With the advent of the computer screen and the new lighting technology, the virtual world begins to interfere in the real world.

Hedonistic customers - people who want to experience the joy and behave accordingly. They do not care how to do this but want to capture the most pleasant experience by all senses.

Customers with imagination - people who want every product to tell stories and offer something out of life. Increasingly they should show the human values in the industrial world.

In recent years, a growing interest in a healthy lifestyle and there is also a new term - LOHAS type consumers. It is a lifestyle approach, whose advocates care about health, environment, personal development, sustainable behavior, ethics and social justice. [5, p. 175]. LOHAS want to change the world for the better through consumption. Buying organic products or the products of ethical origin for LOHAS becomes not only a question of prestige and status affirming, but also a real conviction. These customers are demanding and want a quality, luxury and environmental friendliness, ethics and responsibility. Require high quality products on a natural basis using the latest technologies and recipes, biodegradability substances, renewable resources use and recycling of packaging. They focus on a healthy lifestyle and ecological thinking, but do not want to give up modern lifestyles, the latest technology and design. US agency Natural Marketing Institute has created a typology of five segmental LOHAS [16, p. 213]:

LOHAS - this segment is one of the most active consumers of products in the style of LOHAS. In addition to high quality require still greater sensitivity of manufacturers and suppliers on the subjects of ethics, health and ecology.

Easily naturally oriented - is the largest consumer group in the context of segmentation. They care about their health; they use a lot of natural products. They are active consumers of ethical consumer goods, but are not motivated to buy durable goods in the style of LOHAS.

Conventional - those consumers, in addition to health issues, are often oriented towards financial savings products such as energy-efficient electronics and appliances and green living.

Hesitantly - this segment represents the midpoint between the general population and LOHAS consumers. In some areas act as LOHAS, in other practices they follow the general population.

Without interest - these consumers the topic of ethics, health, accountability to each other and to the with nature do not deal, because in life they deal with other Another approach to segmentation is creating generational types, when customers are allocated to generation X and generation Y characterized by birth date. This view of the target group is associated with the term "generation marketing" [16, p. 225].

Generation X, so-called "Lost generation" - is a generation born between 1967-1977, which is very interesting for a marketing point of view. Its profile was created by Proximity Worldwide research conducted in seventeen countries in Europe, America and Asia. The research was attended by over five thousand people of the target group. The research included additional questioning about the ethnographic studies and in-depth interviews. The main segments are:

- People on the move who like to travel and want to have fun, have a large circle of friends and being critical in the development of globalization.
- Seated usually having a nice home, a smaller circle of friends and emphasize their own lifestyle.
- Super parents, for whom the center of attention is the child. They focus on organic products, fresh food, green, recyclable and local products [9, p. 430].

Generation Y - the first global generation that grew up in relatively peaceful conditions. It is profiled characteristics:

- Generation Y grew up surrounded by modern technology
- as customers they are demanding because they want to make the goods available whenever and wherever they need it,
- this generation more widely perceive visual stimuli and prefers complex information,
- for these customers are important social ties and community life. For product selection it is important the peers and communication "Word-Of-Mouth"
- the question of ecology is more significant, they are more sensitive to environmental issues,
- this generation is characterized by a higher brand loyalty with which they do not buy just a product, but the overall company image.

Mohr and col. state that only a small group of customers take into account CSR as a buying criterion on a regular basis. They identify four groups of consumers according to the stages of behavioral change [7, p. 24]:

Pre-contemplations - those who in the current period does not include a CSR at all in their purchase decisions or have no need to do so. According to them, the selection of products is guided by rational economic criteria. This group is further divided into two subgroups:

- those who do not think that businesses should be involved in helping the society or to be engaged to local communities, or are confident that businesses are not able to help society
- This subgroup has a positive approach to CSR. People think that companies should be socially engaged, but their buying criteria are not control by the social responsibility.

Contemplations - those who are considering CSR occasionally, but this criterion does not play too large role in their decision. Decisions are made by a majority of the current preferences over other products. It is possible to find among them someone who has at least once decided not to purchase a product from a company in the past, which they considered socially irresponsible. Also, people in this group are divided into two subgroups:

- those who consider CSR as a good thing in theory, but not see its practical impact on improving conditions in society,
- this subgroup thinks purchase socially responsible products is a good idea, but rarely do so.

The action group - people in this group consider CSR sometimes during their buying decisions. At this stage of behavior change consumers do not buy products from companies which are not socially responsible according to them. They purchase product from socially responsible enterprises only occasionally. Even for this group CSR is not a conclusive criterion for purchase. Although this group is subcategorized:

- These people believe that CSR would be beneficial for the company. Most of them, however, does not have enough information about what companies do, and therefore on the basis of CSR has not acted,
- Those who doubt the altruistic motives of social responsibility. They are skeptical especially about the media campaign on positive initiatives by business.

Maintainers - these people take CSR into consideration when buying in most cases and it is important criteria for them. They actively improve their knowledge about social problems, behavior and commitment of individual companies. People are willing to switch brands of product or pay extra to undertake socially responsible purchasing. This group also has two sub-categories:

- those who are particularly interested in the environment and issues related to health,
- people who are interested and have knowledge of the range of social problems, as well as the CSR initiatives of various companies.

The model assumes that customers will not migrate to the behavior with high internal exposures immediately, but this behavior is evolving gradually. The high degree of internal commitment is presenting continuous shopping based on CSR when the CSR is becoming an integral part of purchasing decisions in the future. This requires the customer to be reoriented from the traditional model of buying based primarily on the choice by price, quality and benefits. Using CSR as a criteria when shopping requires receiving information about the difficulties and information on the social involvement of individual companies.

Enterprises increase the willingness of customers to buy a product through their CSR initiatives. Business objectives, increase sales of products, can be seen in the short and the long term. The problem arises when choosing the appropriate type of CSR activities, which are more suited for short-term goal of increasing sales of company products, or in the long term, and to get a positive attitude of customers towards business, better brand perception and increase their loyalty. Pirschova a col. divides CSR initiatives into institutional and commercial [11, p. 14].

Institutional activities provide a comprehensive approach to CSR and heading towards fulfilling the social obligations of the firm across all stakeholder groups. For commercial type of CSR activities the aspect of including all or several stakeholders and build long term relationships with customers is missing.

According Pirschova and col [11, p. 12] customers can give response to enterprise about CSR in the form of loyalty to the company, purchasing decisions in favor of company, skepticism to the motivation that led the company to use CSR and attitudes towards business.

Customer loyalty as a result of the implementation of corporate social responsibility increases awareness of the company and develops its positive assessment. This effect is achieved primarily at companies that use institutional CSR.

It would seem that the case of commercial CSR programs is about the fight to gain customer's attention directly on buying and commercial CSR will have a greater impact on the **purchase decision**, it is not so. The institutional CSR has a greater impact on purchase decisions than commercial as well.

Customer skepticism towards CSR activities of companies is doubting the good intentions and motivations which led enterprise in practicing CSR [12, p. 1438]. Skepticism is all the more, how much more a business is its social responsibility showing to mass public. If the company shows increased interest in social problems and extend the scope of its CSR activities towards the institutional type of CSR, customers are becoming less skeptical and tend to believe the company earlier.

Customer's attitude towards business is the last criteria, by which it can be deduced that customers subconsciously distinguish between commercial and institutional activities CSR. It is combined with the corporate image and brand and product evaluation. Also in this case, customers in the corporate responsibility have better attitude to institutional type.

Commercial CSR is favored by only a small group of customers. It is mainly when promoted issue concerns them in some way or they sympathize with it. Although many customers of this group like CSR programs, they agree that the company could do more for the problem.

Corporate social responsibility is often defined in terms of businesses view. However, consumer's opinion on the issue is important and necessary. It can introduce the concept of Consumer Social Responsibility expressing "knowingly and intentionally decision customer to make a decision based on personal and moral convictions" [2, p. 68]. Socially conscious customer is a customer who is aware of public consequence of its private consumption and which through its own purchasing power tries to implement the change in society. This means that not only companies have certain obligations to customers in terms of customers, but also customers themselves who care about CSR businesses should behave socially responsible.

DEVINNEY suggest ways in which the customer can prove his responsibility [2, p. 73]:

- developing activities aimed at social issues both in terms of donation or willing to engage in protests, which expresses value preferences,
- expressing an opinion at market research
- buying decision or refusal to purchase.

Socially responsible customer groups

Group	Reason of inclusion
Bio customers	interested about all natural and organic
Customers with imagination	want to be involved in the whole production process
LOHAS	demands relationship of manufacturers and suppliers to ethics, health and ecology
Easily naturally oriented	active consumers of ethical consumer goods
Conventional	oriented to saving products
Super parents of Generation X	oriented to organic, recyclable, green and local products
Generation Y	sensitive to environmental issues

Source: our creation

Based on previous customer segmentation into different shopping behavior, it is possible to allocate those groups that are socially responsible. Companies should focus their CSR strategy to groups listed in the table.

Acknowledgement

This contribution is a partial output of scientific grant VEGA n. 1/0024/15 THE FUNADAMENTAL RESEARCH PERCEPTION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A VALUE FOR CUSTOMER.

References:

1. Caroll, A.B.: Corporate Social Responsibility. Evolution of Definitional Construct, *Business and Society*, Vol 38, No 3, 1999.
2. Devinney, T.M., Auger, P., Eckhardt, G.: *The Myth of Ethical Consumer*, New York: Cambridge University Press, 2010, p. 240, ISBN 978-0-521-76694-4.
3. EUROPEAN COMMISSION: *Green Paper – Promotion a European framework for corporate social responsibility*, 2001, ISBN 92-894-1478-2.
4. Freeman, R.E.: *Strategic Management: A stakeholder approach*, Boston: Pitman, 1984, ISBN 027 301 9139.
5. Majerova, J.: Analysis of specifics in buying behavior of Slovak customers in Internet environment. *Social Sciences Research: proceedings of 2014 2nd international conference*, Hong Kong, 2014, p. 172-178. ISBN 978-981-09-1682-4.
6. McElhaney K.A.: *Just Good Business: The Strategic Guide to Aligning Corporate Responsibility*, Berrett Koehler Publishers. Inc., San Francisco 2008.
7. Mohr, L.A., Webb, D.J., Harris, K.E.: Do consumers expect companies to be socially responsible? The impact of corporate social responsibility on Buying Behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 35, 2001, p. 45-72, ISSN 00220078.
8. Nadanyiova, M.: The quality mark SK and its impact on the shopping behavior of Slovak consumers. *Procedia-Economics and finance*. Vol. 23, p. 1509-1514. ISSN 2212-5671.
9. Nadanyiova, M., Kramarova, K.: Green marketing and its impacts on consumers green purchasing behavior. *Marketing identity: design that sells: international scientific conference*, Slovak Republic, 2013, p. 423-435. ISBN 978-80-8105-546-1.
10. Nemecek, D.: Globální trendy v prodeji. *In-store marketing*, 5/2002.
11. Pirsch, J., Gupta, S., Grau, S.: A framework for understanding corporate social responsibility programs as a continuum: An exploratory study. *Journal of Business Ethics*. 70. 2007, p. 125-140. ISSN 0167-4544.

12. Tokarcikova, E., Durisova, M., Bartosova, V.: Corporate social responsibility of public administration employees. Innovation Vision 2020: proceedings of the 25th international business information management, Netherlands, 2015, p. 1437-1445. ISBN 978-0_9860419-4-5.
13. Tokarcikova, E. et al.: Automotive company's social responsibility in Slovakia. 2020 vision strategic planning and smart implementation: proceedings of the 24th International business information management association conference, Italy, 2014, p. 2118-2127. ISBN 978-0-9860419-3-8.
14. Trnkova, J.: Společenská odpovědnost firem – kompletní průvodce tématem a závěry z průzkumu v ČR. 2004. Dostupné na internete: www.csr-online.cz
15. Valaskova, K., Kliestik, T., Misankova, M.: The role of fuzzy logic in decision making process. Management innovation and business: 2nd international conference on Management innovation and business, Thailand, 2014, p. 143-148. ISBN 978-981-09-1685-5
16. Vysekalova, J. a kol.: Chování zákazníka, Praha: Grada Publishing, 2011, str. 360, ISBN 978-80-247-3528-3.
17. Zadrazilova, D. a kol.: Společenská odpovědnost podniku. Transparentnost a etika podnikání. Praha: Beck, 2010, str. 167, ISBN 978-80-7400-192-5.

Kryvovyazyuk I.V.
PhD Economics, Professor
Kryvovyazyuk A.I.
Magistrant

Lutsk National Technical University, Ukraine

MECHANISMS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF MARKETING COMMODITY POLICY OF THE ENTERPRISE

Кривов'язюк І.В.
кандидат економічних наук, професор
Кривов'язюк О.І.
магістрант

Луцький національний технічний університет, Луцьк, Україна

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Explanation of the mechanism of formation and implementation of marketing commodity policy of the enterprise was given. The stages of formation and implementation of marketing commodity policy of the enterprise were revealed. The scheme of formation and implementation of marketing commodity policy of the enterprise was built.

Key words: *marketing commodity policy, mechanism, method, process, strategy.*

Дано тлумачення механізму формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства. Розкрито етапи формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства. Побудовано схему формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства.

Ключові слова: *маркетингова товарна політика, механізм, метод, процес, стратегія.*

У сучасній економіці з динамічним конкурентним середовищем зростає значення ефективної товарної політики підприємства. Одним з важливих аспектів вирішення цієї проблеми є розробка такого механізму формування та реалізації товарної політики підприємства, який забезпечуватиме реалізацію задач маркетингу завдяки всебічному та комплексному підході до дослідження процесів руху потоків ресурсів і продукції у виробництві та споживанні.

Дослідженням питань формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства в останні роки займалися такі вчені як Зайцева А. М. [1], Каїра З. С. [2], Кубишина Н. С. [4; 5], Мамалига С. В. [6], Морохова В. О. та Герасимяк Н. В. [7], Сотничек А. А. [8], Фесенко Т. С. [9]. В змісті праць даних вчених пропонується розв'язання таких проблем маркетингової товарної політики підприємства як забезпечення належного рівня якості продукції, формування оптимального товарного асортименту, створення і виробництво нових товарів та послуг, позиціонування товарів, управління життєвим циклом товару, забезпечення якісного сервісу тощо. Вирішенню зазначених проблем і сприятиме здійснення ефективного механізму формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства, який дозволить отримувати додатковий прибуток, задовольняючи потребу, що виникла; задовільнити дилерів, що скаржаться на проблеми існуючого

асортименту; забезпечити більш високий рівень використання існуючих виробничих потужностей; стати провідною фірмою з вичерпним асортиментом на даному товарному ринку; не допустити появи нових конкурентів на товарному ринку. Розв'язанню цього актуального завдання і присвячено матеріал статті.

Механізм формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства відображає комплексну взаємодію організаційних і методологічних заходів у формі методів, інструментів і важелів, що забезпечують ефективне управління маркетинговою товарною політикою та досягнення її цілей та завдань.

Процес реалізації маркетингової товарної політики повинен бути заснований на стратегічному підході, який припускає розробку довгострокового, перспективного курсу й передбачає рішення наступних принципових завдань: оптимізація й відновлення товарного асортименту з урахуванням життєвого циклу товару і співвідношення нових і «старих» товарів в асортиментній програмі; цілеспрямована адаптація товарного асортименту до вимог цільового ринку й споживачів; ефективне керування товаром і марочним капіталом; забезпечення якості й конкурентоспроможності товарів; освоєння нових ринків при збуті існуючих і нових товарів; керування процесом розробки й виведення на ринок нових видів продукції; стратегічне позиціонування товарів на ринку; планування процесу вилучення з виробничої й (або) збутової програми товарів, що втрачають ринкові позиції [9, с. 169-171].

Вибір методів реалізації маркетингової товарної політики підприємства повинен спиратись на сукупність методологічних принципів, реалізація яких дозволяє забезпечити формування оптимального товарного портфелю, враховувати підходи до оптимізації товарного асортименту, розподіл методів оцінювання та управління товарною політикою.

Стратегія управління товарною політикою повинна враховувати динаміку факторів мікро– та макросередовища, попит споживачів, поведінку конкурентів. Її необхідно спрямовувати на завоювання міцних позицій, виявлення можливих конкурентів і досягнення конкурентних переваг. Перевага над конкурентами здобувається за рахунок пропозиції споживачам більш високої споживчої цінності, зваженої політики ціноутворення. Аналіз конкурентів потребує оцінки напрямів, сильних та слабких сторін їх діяльності і спектру можливих дій [1, с. 6].

На думку Сотничек А.А. розробка товарної політики передбачає [8]: комплексний аналіз можливостей діючих ринків з позиції забезпечення успішної реалізації планованої номенклатури продукції, тобто оцінка ринків збуту; оцінку рівня конкурентоспроможності власного товару й однотипного товару, виробленого конкурентами; вибір найбільш сприятливих ринків і встановлення для кожного з них відповідної номенклатури продукції, обсягу реалізації і ціни; аналіз виручки та розробка плану, перспективної номенклатури продукції з урахуванням її конкурентоспроможності; вивчення можливості нецінової конкуренції.

Для розробки та обґрунтування маркетингової товарної програми необхідно володіти актуальною та найбільш повною інформацією про вподобання споживачів та можливості їх щодо купівлі товарів підприємства. Тому вважаємо, що надзвичайно важливо при розгляді та плануванні товарної політики в цілому проводити маркетингові дослідження. На думку Звягінцевої О.Б. ефективність маркетингової програми підвищує системний та комплексний підхід до розробки такої програми, заснованої на маркетингових дослідженнях усіх ринкових сил, які впливають на діяльність підприємства. Авторка рекомендує удосконалювати механізм формування маркетингової товарної програми відповідно до схеми процесу проведення досліджень, що є підставою для розробки такої програми [9]:

1 етап. Виявлення і оцінка особливостей ринку відповідних товарів.

2 етап. Аналіз пропозиції ринку відповідних товарів.

3 етап. Аналіз попиту, поведінки і вимог споживачів відносно продукції, представленої на ринку.

4 етап. Аналіз можливостей і потенціалу підприємства.

5 етап. Аналіз конкурентоспроможності підприємства та його товарів.

6 етап. Прогноз розвитку аналізованого ринку.

7 етап. Розробка маркетингової товарної політики та її взаємозв'язку з фінансовими і виробничими ресурсами підприємства.

Корисною для формування та реалізації маркетингової товарної політики є модель формування товарної політики, що складається з трьох етапів, запропонована Кубишиною Н. С. [5, с. 60]:

1. Підготовчий етап.

2. Етап розробки і планування:

– визначення асортименту;

– визначення рівня конкурентоспроможності товарів;

– визначення переліку видів супутніх послуг;

– вибір найбільш оптимального варіанту маркетингової товарної політики.

3. Реалізація маркетингової товарної політики.

Застосування запропонованого механізму формування маркетингової товарної політики на підприємстві вимагає переорієнтації його управлінських структур для посилення взаємодії елементів даного механізму. Діяльність, пов'язану з дослідженням ринку, а також доведенням якісного товару до покупця, що відповідає його запитам і перевагам, повинні планувати ключові фахівці служби маркетингу. Таким чином, виникає необхідність в розробці методів формування товарної політики, адаптованих до потреб підприємств, які б забезпечували досягнення цілей та завдань маркетингової товарної політики підприємства.

Під час формування та реалізації маркетингової товарної політики на підприємстві важливе місце належить асортиментній політиці. Підприємство висуває високі вимоги до товарної політики з управління асортиментом та якістю товарів і послуг. Зростає значення якісного формування торгового асортименту. Без реалізації цієї функції організаційно-економічний механізм управління товарообігом не може бути ефективним. У даному процесі підприємство має можливість управляти розробленими маркетинговими методиками, процедурами та інструментами, починаючи з контролю асортименту та якості товару і закінчуючи формуванням і подачею заявок і замовлення їх на закупівлю і виробництво [3].

Управління асортиментною політикою повинно охоплювати формування асортименту послуг відповідно до запиту споживачів, забезпечення конкурентоспроможності послуги, визначення стратегій у відповідності зі стадією життєвого циклу послуги, політику нововведень, позиціонування послуг. Також доцільно управляти асортиментною політикою з урахуванням економічних цілей підприємства, на основі критеріїв максимізації прибутку, збільшення обсягу збуту [4, с. 111].

Дослідження показують, що нині відсутній єдиний оптимальний підхід до формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства. Беручи до уваги розробки ряду науковців у цій галузі, вважаємо за доцільне запропонувати використання механізму формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємств, запропонований такими вченими-маркетологами як В.О. Морохова та Н.В. Герасимяк, детально представлений в монографії [7, с. 137-142], але в удосконаленому вигляді (рис. 1).

Процес формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства пропонується представити у вигляді таких основних підсистем як «Формування МТП», «Аналітика», «Затвердження МТП», «Реалізація МТП», «Ресурси», «Результат». При цьому слід відзначити, що на формування маркетингової товарної політики впливають такі фактори, «Аналітика» і вхідні параметри. Аналітична складова передбачає збір та аналіз інформації про ринок та наявний асортимент товарів підприємств, що пропонуються на ринку. Першим кроком є кон'юнктурний аналіз стану ринку, що передбачає оцінку збалансованості, масштабу, пропорційності розвитку і місткості ринку, а також тенденцій розвитку, стійкості та циклічності розвитку. На стратегічному рівні здійснюється більш глибокий аналіз ринку, що охоплює досить тривалий період, достатній для виявлення основних закономірностей і перспективних прогнозів.

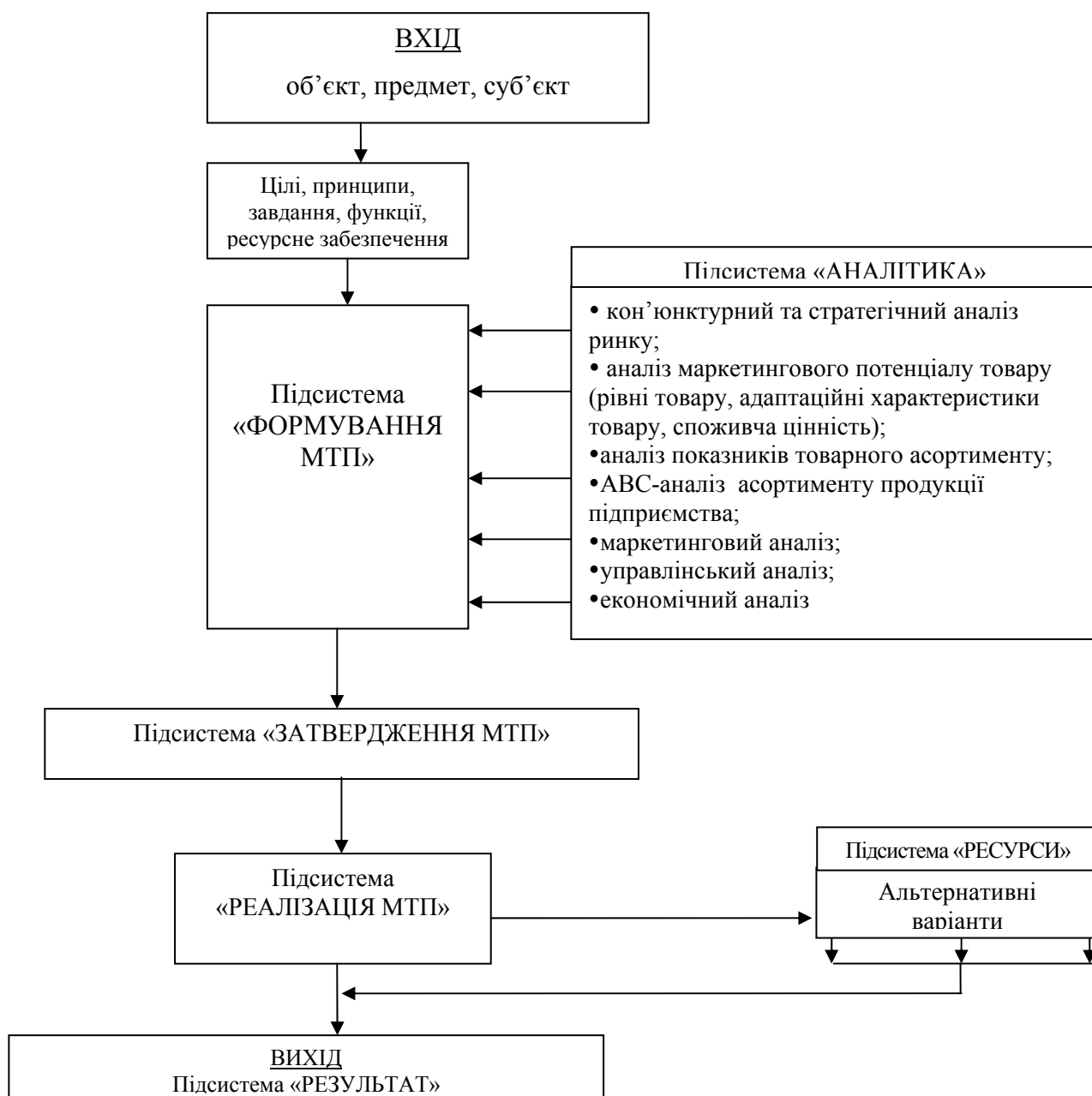


Рис. 1. Механізм формування та реалізації маркетингової товарної політики (МТП) підприємства (удосконалено на основі [7])

В рамках стратегічного аналізу формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства варто проаналізувати макросередовище маркетингу фірми, спрогнозувати купівельний попит, здійснити аналіз конкуренції. Стратегічний аналіз товарного ринку підприємства виявляє комплекс взаємозв'язків фірми з навколишнім середовищем, зокрема дає оцінку реакції ринку на маркетингові заходи фірми.

Як видно з рис. 1, на формування маркетингової товарної політики підприємства впливає також потенціал підприємства. Варто здійснити аналіз виробничо-збутових можливостей фірми на основі даних SWOT-аналізу, дослідження ефективності використання наявних ресурсів, оцінки фінансових показників діяльності та визначення ефективності виробництва в цілому.

Маркетинговий аналіз служить цілям формування маркетингової товарної політики в цілому та інноваційної зокрема, розробки довгострокової маркетингової стратегії, ухвалення конкретних оперативних маркетингових рішень і забезпечення ефективності маркетингової діяльності фірми. Його результати дозволяють оцінити небезпеку конкурентної загрози та

сформувати стратегію конкуренції. Також менеджери підприємства повинні оцінити маркетинговий потенціал товару, що реалізується, з'ясувати споживчу цінність товару для покупців.

В підсистемі «Реалізація МТП» маркетингова товарна політика розглядається в контексті збуту товару, що зумовлено широкими можливостями товарної політики та її важливістю у досягненні маркетингових і бізнес цілей підприємства.

Чинники внутрішнього середовища підприємства, що є контрольованими включають місію підприємства, цілі бізнесу, маркетингу і внутрішній ресурсний потенціал. Чинниками зовнішнього мікросередовища, частково контрольованими є покупці, посередники, постачальники, конкуренти і контактні аудиторії. До чинників зовнішнього макросередовища (неконтрольованих) відносять політичні, законодавчі, економічні, соціокультурні, природно-кліматичні, демографічні, науково-технічні і екологічні. Їх необхідно враховувати при формуванні маркетингової товарної політики.

Процес формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства необхідно здійснювати в певній послідовності (табл. 1).

Таблиця 1

Процес формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства [7, с. 141]

Складові	Етап	Зміст етапу
Стратегічна складова (формування)	Аналіз потреб споживачів	Визначення цільового ринку, що полягає у виділенні потенційних покупців
	Сегментування ринку	Поділ споживачів на групи
	Аналіз можливостей успішної роботи підприємства на ринку чи окремих його сегментах (ніші)	З'ясування наявного виробничого і фінансового потенціалу
	Аналіз конкурентів	Дослідження рівня конкуренції на ринку
	Стратегія розвитку	Побудова сценарію діяльності підприємства на ринку чи окремих його сегментах (ніші): - поглиблення ринку; - розширення меж ринку; - розробка нових товарів для існуючого ринку; - диверсифікація
Тактична складова (реалізація)	Позиціонування	Виявлення чи формування конкурентних переваг підприємства на ринку та визначення місця товару серед товарів-аналогів та у свідомості споживача
	Розробка плану маркетингу	З'ясування та формулювання основних цілей і задач маркетингової діяльності підприємства
	Комплекс маркетингу	Асортиментна політика Цінова політика Збутова політика Комунікативна політика
	Бюджет маркетингу	Розрахунок витрат на маркетингові заходи
	Контроль і визначення ефективності	Розрахунок показників ефективності маркетингу

Таким чином, важливість запропонованого підходу полягає в необхідності поєднання стратегічної та оперативної (тактичної) складових маркетингу при формуванні маркетингової товарної політики. Аналіз потреб споживачів, поведінки конкурентів та дослідження ринку в цілому дають змогу визначити стратегію розвитку підприємства, яка є основою для розробки тактичних заходів менеджерами з маркетингу підприємства. В рамках тактичної складової здійснюється позиціонування продукту підприємства, розробка плану маркетингу, маркетингу-мікс та бюджету, а також контроль маркетингової діяльності і визначення ефективності запропонованих заходів.

Тобто, процес формування та реалізації маркетингової товарної політики можна розглядати зі статичної та динамічної точок зору. Основним моментом після реалізації заходів товарної політики є контроль чи оцінювання їх виконання з метою з'ясування чи дана політика була якісною. Маркетингова товарна політика підприємства може вважатись

якісною, якщо ефективними є рівень використання засобів та рентабельність виробництва; рівень задоволення потреб споживачів; відповідність функціонування виробника тенденціям розвитку ринку; рівень використання маркетингового потенціалу товару.

Література:

1. Зайцева А. М. Механізми управління товарною політикою підприємства у конкурентному середовищі : автореф. дис ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Анна Михайлівна Зайцева; В.о. Донец. нац. ун-т. – Донецьк : Б/в, 2007. – 20 с.
2. Каїра З. С. Маркетингова товарна політика підприємства та шляхи її удосконалення // Бізнес Інформ. – 2011. – №8. – С. 192–194.
3. Кривов'язюк О. І. Механізм формування та реалізації маркетингової товарної політики підприємства / О. І. Кривов'язюк // Економіка підприємства: теорія та практика : тези доповідей Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції (15 квітня 2014 р). / відп. ред. Л.Л. Ковальська. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ. – 2014. – С. 206–207.
4. Кубишина Н. С. Управління асортиментною політикою підприємства сфери послуг / Н. С. Кубишина, Т. В. Рогоза // Економічна наука XXI століття: реалії та перспективи. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук : у 2-х частинах / Наукова організація “Перспектива”. – Дніпропетровськ : Видавничий дім “Гельветика”, 2013. ч. 2. – С. 109–112.
5. Кубишина Н. С. Формування товарної політики торгового підприємства / Н. С. Кубишина, Т. А. Сукач // Актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. пр. молодих вчених. – 2008. – Вип. 2. – С. 58–62.
6. Мамалига С. В. Маркетингова товарна політика підприємства / С. В. Мамалига, А. А. Безносюк [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75843.doc.htm.
7. Морохова В. О. Маркетингова товарна політика автомобілебудівних підприємств на ринку легкових автомобілів України : монографія / В. О. Морохова, Н. В. Герасимяк. – Луцьк : ВМА «Терен», 2010. – 224 с.
8. Сотничек А. А. Проблемы формирования товарной политики предприятия / А. А. Сотничек // Современные научные исследования и инновации. – Январь 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2013/01/19551>.
9. Фесенко Т. С. Зміст та особливості товарної політики підприємств маркетингової орієнтації / Т. С. Фесенко, Т. І. Дзьоба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С.169–171.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
приглашатт принять участие в
Международн[научно-практическб[конференциз]:
**«Экономика, управление, право: социально-экономические
аспекты развития», Рим, Италия, 29 января 2016 года**

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	29 января 2016 г.
Последний срок представления материалов	28 января 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 февраля 2016 г.

**«Экономика, управление, право: проблемы становления и
трансформации», Дубаи, ОАЭ, 26 февраля 2016 года**

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	26 февраля 2016 г.
Последний срок представления материалов	25 февраля 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 марта 2016 г.

**«Экономика, управление, право: стратегии инновационного
развития», Zhengzhou, China, 28 марта 2016 года**

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	28 марта 2016 г.
Последний срок представления материалов	27 марта 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 апреля 2016 г.

Форма участия в конференциях – заочная (дистанционная).

Тематические направления конференций:

- Секция 1.* Экономика и управление национальным хозяйством.
- Секция 2.* Экономика и управление предприятием.
- Секция 3.* Развитие производительных сил и региональная экономика.
- Секция 4.* Деньги, финансы и кредит.
- Секция 5.* Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
- Секция 6.* Налогообложение и бюджетная система.
- Секция 7.* Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
- Секция 8.* Математические методы в экономике.
- Секция 9.* Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
- Секция 10.* Право.
- Секция 11.* Экономика туризма.
- Секция 12.* Менеджмент.
- Секция 13.* Маркетинг.

Сборники будут размещены в **РИНЦ** и переданы на рецензирование для включения в **Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**

Детальная информация на сайте: <http://conf.at.ua>

Координатор конференции:

кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471

Е-mail: conf.at.ua@gmail.com

Сайт конференцій: <http://conf.at.ua>

График публикации коллективных научных монографий на 2016 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
Экономическая безопасность: теория, методология, практика. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Январь 2016	Февраль 2016
Стратегический учет, анализ и аудит: теория, методология, практика. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	Январь 2016	Февраль 2016
Управление экономической деятельностью: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Февраль 2016	Март 2016
Экономико-правовые проблемы управления человеческими ресурсами. CARICOM, BARBADOS	Февраль 2016	Март 2016
Учет, анализ и аудит деятельности предприятий: проблемы, тенденции, перспективы. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	Март 2016	Апрель 2016
Социально-экономические проблемы развития территорий. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Март 2016	Апрель 2016
Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Апрель 2016	Май 2016
Экономическая безопасность и защита информации: теория, методология, практика. Edizioni Magi, Roma, Italia	Апрель 2016	Май 2016
Управление экономическими системами в условиях нестабильности. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Май 2016	Июнь 2016
Маркетинг в управлении организацией: отраслевой аспект. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	Май 2016	Июнь 2016
Эффективность управления предприятиями: инвестиции и инновации. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	Июнь 2016	Июль 2016
Актуальные проблемы развития учета и налогообложения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Июнь 2016	Июль 2016
Социально-экономические проблемы менеджмента: теория и практика. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	Июль 2016	Август 2016
Управление затратами: учетно-аналитический аспект. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	Июль 2016	Август 2016
Экономические, социальные и правовые аспекты регулирования трудовых отношений. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	Август 2016	Сентябрь 2016
Экономический анализ: отраслевой аспект. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Август 2016	Сентябрь 2016
Интеллектуальная экономика: инвестиционный аспект Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	Август 2016	Сентябрь 2016
Стратегические проблемы экономики природопользования. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Туристическая индустрия: состояние и перспективы развития. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Анализ финансового состояния предприятий: отечественный и зарубежный подходы. Les Editions L'Originale, Paris, France	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Экономика знания: вопросы теории и практики. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Современные технологии менеджмента. EDEX, Madrid, España	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Стратегии социально-экономического развития регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Социально-экономические системы: реалии и векторы развития. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Конкурентоспособность: экономика, маркетинг, менеджмент. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Экономика предпринимательства в условиях глобализации. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	Декабрь 2016	Январь 2017
Аудит и контроль: организация, методика, практика. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Декабрь 2016	Январь 2017

Координатор – секретарь оргкомитета кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна

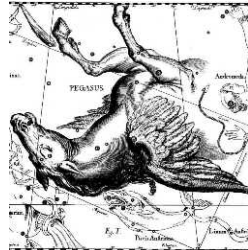
тел. +38 (068) 851-75-52

E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com

Сайт: <http://ecofin.at.ua>



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



Pegasus Publishing

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW IN MODERN SOCIAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT

Collection of scientific articles

Copyright © 2015 by the authors
All rights reserved.

WARNING

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the authors
Edited by the authors.

ISBN 978-617-7214-11-2

Pegasus Publishing
Av. Mal. Gomes da Costa, 1800, Portugal