

NOVA UNIVERSITY
NOVA SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
**INNOVATIVE POTENTIAL OF SOCIO-ECONOMIC
SYSTEMS: THE CHALLENGES
OF THE GLOBAL WORLD**

December 22th, 2017

Proceedings of the Conference

Part II

**Lisbon, Portugal
2017**

Organising Committee

Traça Daniel	Professor, Ph.D in Economics, Dean at Nova School of Business and Economics, Universidade Nova, Lisbon, Portugal;
Hélder Ferreira Vasconcelos	Professor, Dr. of Economics, NOVA School of Business and Economics, Lisbon, Portugal;
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Pilelienė Lina	Dr. of Management and Administration, Associate Professor of Marketing, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific Conference Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World, Part II, December 22th, 2017. Lisbon, Portugal. Baltija Publishing. 128 pages.

CONTENTS

SOCIAL AND RESPONSIBLE MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION

Vovk S. M.

A PREREQUISITE FOR MODERNIZATION
OF THE MEDICAL AID SYSTEM IN UKRAINE1

Vovk T. V.

MECHANISMS OF THE STATE POLICY OF UKRAINE
ON ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT
OF PERSONALIZED-ORIENTED EDUCATION.....3

Волянський П. Б.

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НАВЧАННЯ
ДЛЯ ПІДГОТОВКИ СЛУХАЧІВ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ5

Zinkevych V. I.

TRANSFORMATION OF EDUCATIONAL SYSTEMS CAUSED
BY THE CHANGE OF TYPE OF CIVILIZATIONS8

Князева О. А., Шамін М. В.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЩОДО МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ
В УМОВАХ ПОБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....14

Чавичалов І. І.

ПРИНЦИПИ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ
ДО РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ17

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING

Базалійська Н. П.

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
В АСПЕКТІ ПОСИЛЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ КОМПОНЕНТИ.....21

Галинська А. В., Харченко Т. М., Бричко А. М.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ
АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ24

Деркачева В. В.

ПРИОРИТЕТНІЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ
НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА27

Дяченко Т. О.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ30

Журило В. В.

ПОШУК ІНФОРМАЦІЇ СПОЖИВАЧЕМ НА РИНКУ ПОСЛУГ:
ХАРАКТЕРНІ РИСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ34

Kobets D. L.

ENTERPRISE STRATEGIC MARKETING IN CONDITIONS
OF UNSTABLE EXRENAL INFLUENCE.....38

Колесник М. В., Командровська В. Є., Костюк І. В. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ЧИННИК ЙОГО СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	40
Казанцева Е. В., Косикова Ю. А. ТЕНДЕНЦІЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. МОСКВЫ.....	44
Красовська О. Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	47
Орленко О. В., Носова І. О. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ.....	50
Смерічевська С. В., Науменко О. П. ЛОГІСТИЧНІ РИЗИКИ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК АВІАПОСЛУГ І ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ	53
CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL COMPETITIVENESS	
Белявцева В. В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	57
Иваненко К. А., Король С. А. ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	60
ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES: SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT	
Печенюк А. В., Печенюк В. І., Печенюк А. П. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	63
Suska A. A. INVESTIGATION OF THE INSTITUTIONAL EQUILIBRIUM OF THE MARKET OF SOCIAL AND ENVIRONMENTAL SERVICES OF FOREST.....	66
Shubalyi O. M., Kosinskyi P. M. ECONOMIC INCENTIVES FOR TECHNOLOGICAL RENOVATION OF FLAX INDUSTRY	69
DEMOGRAPHY AND SOCIAL POLICY: THE EU EXPERIENCE AND PERSPECTIVES OF THE BLACK SEA REGION	
Звонар В. П. ГРОМАДСЬКО АКТИВНА ШКОЛА КРІЗЬ ПРИЗМУ ПОТРЕБ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	72

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, NATIONAL CHARACTERISTICS AND EUROPEAN TRENDS

Власов О. О., Білоус В. С.

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ДЛЯ РОЗБУДОВИ ПРОВІДНОЇ ДЕРЖАВИ.....76

Кіут Е. Н., Мейш А. В.

АНАЛІЗ ІСТОРІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ЯК РІЗНОБІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЇ ЇЇ ОБЧИСЛЕННЯ.....80

Меліхова Т. О., Федоров І. О.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....84

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES

Anzina H. V.

THE INFLUENCE OF GLOBAL FINANCIALIZATION
ON UKRAINIAN MARKET89

Босенко О. С.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СТАН,
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ.....90

Пальчевич Г. Т.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....94

Петренко Л. М.

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ97

Тіщенко Є. О.

ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАЦІЙ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ
ДЛЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....99

Якименко С. О., Кушнір С. О.

ЕВОЛЮЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК.....102

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY

Nikolaieva O. G., Kim O. Y.

MODELING GDP GROWTH OF SOUTH KOREA
WITH USE OF PRODUCTION FUNCTIONS105

Соколовська З. М.

СУЧАСНІ ЗАСОБИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ТА ЛОГІСТИКИ108

**PROBLEMS OF INNOVATION IN TERMS
OF INCREASING SOCIAL RESPONSIBILITY**

Kodatskaya N. O.

SOCIAL IMPORTANCE OF MODERN INNOVATIVE
ENTERPRISES DEVELOPMENT111

Захарчин Г. М., Склярук Т. В.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ У СОЦІАЛЬНОМУ ВИМІРІ 114

Трохимчук В. В.

НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВІЗАЦІЇ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЛІ ІННОВАЦІЙ
В РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ117

MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION

Коломієць С. В., Соляник К. В.

МОБІЛЬНЕ НАВЧАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ВПРОВАДЖЕННЯ
СИНЕРГЕТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ ОСВІТИ 120

SOCIAL AND RESPONSIBLE MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION

Vovk S. M., Associate Professor,
Donetsk National Medical University
Mariupol, Ukraine

A PREREQUISITE FOR MODERNIZATION OF THE MEDICAL AID SYSTEM IN UKRAINE

Human health is a natural and absolute vital force. It is a prerequisite for satisfying personal, social, material and spiritual needs of a man. Therefore, health-protection, care and recovery is an economic resource of a state. In essence, health is a product that a person offers to exchange in the labor market. According to some experts [1-5], the characteristic feature of this product (health) lies in its consumer price, which means its ability to meet those or other needs of both a person him/herself and society as a whole.

In our opinion, modernization of the provision of health care services in modern conditions should be treated as a process of reforming of existing organizational and economic mechanism. We agree with the scientists [2], who maintain, that reformation of medical industry is impossible without real institutional transformation aimed at further development of basic social, political and economic institutions of Ukrainian society.

The main idea of healthcare modernization involves transition from a command economy (centralized planning and distribution) to a market-based socially adapted economic model. This is fundamentally important for modernization of health care system, unlike any other social change, primarily from the point of usual target social and economic development of the sphere. This is an objectively new, being more precise, special social idea, which has not been met in a certain form and in a certain period of time in the state. Otherwise, modernization will simply be a bureaucratic attempt to particular objective situations and even general historical trends.

The idea of the health care system modernization in Ukraine is a concrete development of the current process of reformation, which meets the needs of citizens in course of development of the society. However, it should be noted that the definition of the idea of modernization of any branch arises from the philosophical assertions of Hegel [3].

At present there is a structural ineffectiveness of health care management in Ukraine, which has affected the quality of health services and the health of the population, as well as the development of the country's demographic scenario. However, it should be noted that demographic changes are not so sensitive to a person as his state of health. Health impacts all types of behavior, which affect the development of a person of a new type, his intellectual and emotional potential and his life [4].

Unfortunately, the integral characteristic of the general condition of our society has been deteriorating and is currently characterized by high rates of morbidity, disability and mortality, and a decrease in the reproductive health of women and men [5]. One of the reasons for this situation, in our opinion, is the discrepancy between the demand of the population for quality medical services and poor financing of medical institutions.

Thus, there appeared prerequisites for the modernization of health care in Ukraine. They characterize the health status of the population and the organization of the management system of medical assistance and can be enlisted as:

- deterioration in the quality of life of the population, negative medical and demographic trends, increasing inequalities in access to health care services, especially for people living in remote rural areas;
- state monopoly in medicine, retention of command and administrative structure of management;
- centralized political and economic planning of volumes and financing of health care (demand for and cost of medical services) in accordance with standards, lack of economic independence in health care facilities;
- deficit of budgetary allocations, imbalance between the volume of medical care and its financial support, and consequently the discrepancy between actual and market prices in the market of medical services;
- orientation onto the deepening of expenses for the development of industry resources, increase in the cost per unit of services due to increased resource costs;
- lack of connection between the volume of provided medical services and the results of work, lack of motivation for effective treatment of patients, as well as budgeting tools in medicine, and others.

Against this backdrop, particular attention should be paid to health care management effectiveness improvement, insufficient training of healthcare managers and other economic personnel, and lack of economic knowledge in heads of organizations adapted to work under market economy conditions.

In our opinion, modernization of provision of medical services in the current situation should be considered as a process of reforming of the existing organizational and economic mechanism of medicine. We agree with other scholars that reformation is impossible without real institutional transformation aimed at further development of the basic social, political and economic institutions of Ukrainian society.

Thus, modernization of healthcare system has its own objective idea, which is based on changes in reforms. In addition, it defines a fundamentally new and exclusive element of modernization, such as mathematical modeling, which is sometimes used in other branches of science, but it has not yet been used in the medical system. On the other hand, this element provides a significant benefit over other scientific studies of strategic prospects for the development of medical care in Ukraine.

References:

1. Лехан В. М. Методичні основи визначення необхідних ресурсів для досягнення цілей модернізації охорони здоров'я / В. М. Лехан, К. О. Надутий, М. В. Шевченко // Україна. Здоров'я нації. – 2013. – № 2. – С. 67-71. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn_2013_2_12.
2. WHO, The World Bank. Tracking universal health coverage: first global monitoring report. Geneva: World Health Organization; 2015.; <http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/174536/1>, по состоянию на 4 апреля 2016 г.
3. Development of an interprofessional competency model for healthcare leadership / J. G. Calhoun, L. Dollett, M. E. Sinioris [et al] // Journal of Health care Management. – 2008. – Vol. 53 (6). – P. 375-389.
4. Briggs D. Health managers and health reform / D. Briggs, M. Cruickshank, P. Paliadelis // Journal of Management & Organization. – 2012. – Vol. 18 (5). – P. 641-658.
5. Панчишин Н. Я. Оцінка ефективності управління в системі охорони здоров'я / Н. Я. Панчишин, В. Л. Смірнова // Вісник соц. гігієни та орг. охорони здоров'я України. – 2012. – № 3 (53). – С. 57-59.

Vovk T. V., Teacher,
Donetsk State University of Management
Mariupol, Ukraine

MECHANISMS OF THE STATE POLICY OF UKRAINE ON ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OF PERSONALIZED-ORIENTED EDUCATION

The main activity of public administration bodies is, as is known, aimed at the implementation of the state educational policy of Ukraine and the creation of conditions for the introduction of state educational programs and action plans into practice [1]. Therefore, the quality of the OSCE as a result of the general cultural and general education of the student, the formation of its spiritual and motivational and value-ideological sphere, physical and intellectual development will be considered as one of the criteria of the effectiveness of state management of the OSCE in the development of personality-oriented education. A generalized comprehensive analysis of the quality of the SSEO has never been done on such characteristics of the personality development of an undergraduate graduate student. Previously, this was largely due to ideological reasons, which probably prevented the development of an appropriate system of indicators, the necessary standardized and reliable tools, and so on. Today, this situation may lead to a certain inertia of the thinking of government officials, as well as the complexity and duration of the practical solution to this task. In addition, in the system of state and departmental educational statistics there are no indicators that would reflect the level of educational achievements of pupils of different age groups from individual subjects, their value orientations, etc., as is the case in international indicator systems.

The need to evaluate the effectiveness of the SSE on personality-oriented parameters stems from the modern state documents of Ukraine. They proclaim that the state educational policy is aimed at ensuring conditions for a comprehensive human development [2]. Consequently, the task of assessing the quality of education according to the results of the students' education and development of the personality is relevant for politicians, representatives of state administration bodies, general environmental education, scientists and educators. The ability to assess the level of educational achievement of students in the subject of ecology in accordance with the requirements of State educational standards in comparison with similar results of other countries is influenced by such factor as the absence in Ukraine of the national system for monitoring the quality of the SSEO.

Such a factor as the lack of a clear system for the search, selection and development of gifted children, especially in the countryside, is influenced by the successful solution to the problem of raising the level of environmental knowledge of pupils. This problem should be solved not only within psychological and pedagogical sciences, which, of course, is very important. A significant role in solving this problem belongs to the state executive bodies of the OSCE, whose responsibilities include ensuring the conditions for conducting effective pedagogical activities on the selection of such children and organizing their training (development of the necessary legal and regulatory framework, material and technical, scientific and methodological and staffing, moral stimulation, material encouragement and support for further education and employment, the opening of specialized educational institutions, etc.). In other words, the activity of public administration bodies in education in the implementation of a person-oriented learning with an environmental component should be aimed at ensuring all conditions for:

- improvement of the quality of ecological education and general cultural training of Ukrainian students, the formation of vital practical skills and competences in them;
- creation of an intellectual elite capable of raising Ukraine's economic competitiveness and bringing it to a new stage of development.

In recent years, according to the Ministry of Education and Science of Ukraine, there were gymnasiums, lyceums, colleges, which have in-depth study of the subjects of the natural cycle and the development of talented students. The number of such institutions is increasing each year. Pupils show high results at All-Ukrainian Olympiads, making up a significant percentage of their participants. Nevertheless, in our view, in order to determine the effectiveness of these educational institutions for talented young people, it is advisable to carry out a comparative analysis of the results of their activities. The Ministry of Education and Science of Ukraine repeatedly put forward the task of assessing the quality of educational achievements of graduates of a new type of school, but in the absence of financing this study and the inconsistency of the decision to hold it at all levels in the structure of public administration education, it remains unrealized by this time.

The analysis of the results of monitoring studies on the quality of environmental education of students, questioning all participants in the educational process, studying the level of knowledge in certain regions is a cause for concern due to some negative trends in this area. According to experts from UNDP and the Cabinet of Ministers of Ukraine on education, who studied the situation of children in the current conditions

of a transition society, «the motivation for gaining fundamental education in a society is catastrophically falling.

Consequently, the current mechanism of the final state certification was ineffective. There is a massive overstatement of the results of school tests and final evaluations.

References:

1. Ogniewuk V.O. Education in the System of Values of Sustainable Human Development: Monograph / V.O.Ognevyuk. – K.: Knowledge of Ukraine, 2003. – 450 с.
2. Pavlovsky K. Transformation of Higher Education in the XXI Century: Polish Experience / K. Pavlovsky. – K.: Teaching method. Center «Consortium for the improvement of management education in Ukraine», 2005 – 228 p.

**Волянський П. Б., д.держ.упр., доцент,
в. о. начальника,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна**

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НАВЧАННЯ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ СЛУХАЧІВ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Стратегія розвитку національної системи освіти повинна формуватися адекватно сучасним інтеграційним і глобалізаційним процесам, вимогам переходу до постіндустріальної цивілізації, що забезпечить стійкий рух та розвиток України, інтегрування національної системи освіти в європейський і світовий освітній простір.

Використовувані інноваційні методи з врахуванням специфіки викладацького складу, контингенту слухачів, особливостей спеціальностей, фахівців з яких готує конкретний ВНЗ, матеріально-технічне забезпечення складають підґрунтя освітньої діяльності в сучасних умовах реформування вищої освіти в Україні.

Результативність запровадження інноваційних методів навчання вимагає системної роботи, ґрунтованої на перегляді змісту і спрямованості підготовки та підвищення кваліфікації (стажування) науково-педагогічних працівників (НПП) з метою формування їх професійної готовності до роботи в умовах інноваційного навчання; сприяти їх участі у процесі академічної мобільності, зокрема у міжнародних програмах обміну та стажування; запровадження системи матеріального стимулювання викладачів, які активно і ефективно впроваджують інноваційні методи у навчальний процес.

Проблематиці теоретичних та методичних засад застосування освітнього інноваційного середовища у вищих навчальних закладах були присвячені численні праці Бикова В. Ю., Козяра М. М., проблемам модернізації державного управління закладами вищої освіти зі специфічними умовами навчання присвятив свої праці Ромін А.В. Питання реформування підготовки

фахівців у сфері цивільного захисту досліджували Домбровська С. М. та Садковий В. П.

Інноваційність у навчальному процесі приводить до зміни взаємовідносин НПП і слухачів. Якщо у традиційному навчанні простежується суб'єкт-об'єктні стосунки, в яких слухачу з пасивною і залежною роллю, в умовах інноваційного навчання слухач є важливим освітнім суб'єктом, залученим до активної, творчої співпраці з НПП, зацікавленим у здобутті глибоких і актуальних професійних знань. Суб'єкт-суб'єктна діалогічна взаємодія вимагає реалізації навчально-виховного процесу через поєднання традиційних та інноваційних методів та форм навчання. Саме тому, інновації у змісті освіти мають доповнюватися і реалізовуватися через оволодіння інноваційними методами і формами навчання (діалоговими, діагностичними, активними, інтерактивними, дистанційними, комп'ютерними, мультимедійними, телекомунікаційними, тренінговими, проектними), а також шляхом запровадження альтернативних навчально-виховних технологій, таких як алгоритмізована, індивідуалізована, диференційована, модульна, колективна (у малих групах) тощо [1].

В освітній теорії та практиці існує певна поняттєво-термінологічна складність щодо розрізнення форм, методів, технологій навчання тощо. У ст. 50 Закону України «Про вищу освіту» форми організації навчального процесу визначені як навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка та контрольні заходи, а основними видами навчальних занять у ВНЗ вважають лекції, лабораторне, практичне, семінарське, індивідуальне заняття та консультацію [2].

Активні (інтерактивні) методи поділяються на імітаційні та неімітаційні [3]. Неімітаційні методи не передбачають створення моделі процесу або діяльності, а активізація досягається за рахунок добору проблемного змісту навчання, що забезпечує діалогічність взаємодії. До неімітаційних методів у науковій літературі відносять проблемну лекцію, семінар-дискусію з «мозковою атакою», виїзне практичне заняття, курсову та дипломну роботу, стажування без виконання посадових обов'язків. Зазначені методи дають можливість не тільки надавати слухачу певну інформацію, але й сприяти розвитку окремих професійних вмінь та навичок. Імітаційні методи поділяються на ігрові (як кейс) та неігрові, які передбачають роботу з моделлю ситуації у процесі імітації.

Метод кейсів передбачає прийняття слухачами конкретного рішення у запропонованій ситуації. Для ефективного використання цього методу інформація, що становить кейс («case» – випадок, ситуація), має відображати проблему з майбутньої професійної діяльності, що може бути розв'язана декількома варіантами. Кожна група слухачів у результаті обговорення пропонує свій варіант розв'язання проблеми, обґрунтовуючи його з опорою на отримані знання з дисципліни. НПП, готуючись до такого заняття, систематизує матеріал курсу, доповнює його міжпредметними зв'язками, спрямовує студентів на професійний, а не побутовий підхід до аналізу ситуації. Імітаційне моделювання – метод прикладного системного аналізу, який є потужним інструментом дослідження складних систем та процесів, у тому числі і таких, управління якими пов'язане з ухваленням рішень в умовах

невизначеності. Порівняно з іншими методами імітаційне моделювання дозволяє розглядати велике число альтернатив, покращувати якість управлінських рішень і точніше прогнозувати їх наслідки. Проте використання цього методу в практичному управлінні залишається на сьогодні не досить поширеним, перш за все, внаслідок складності відповідного математичного апарату і необхідності обробки значних масивів даних.

Як свідчать наші дослідження [4-7], використання технології імітаційного моделювання при плануванні заходів є досить ефективною в системі підготовки фахівців у вищих навчальних закладах сфери цивільного захисту. Це пов'язане з тим, що технологія імітаційного моделювання передбачає максимально активну участь самих слухачів у процесі пізнавальної та практичної діяльності, підвищує готовність до майбутньої професійної діяльності.

При виборі методу планування заходів цивільного захисту має бути наступне: доступність для широкого кола фахівців у сфері цивільного захисту; наочність (можливість візуалізації результатів планування заходів цивільного захисту); оперативність (можливість корегування плану дій за умов НС у режимі підвищеної готовності і використання результатів планування в режимі НС).

Аналіз наявних теорій управління і підходів до планування [8] довів, що метод планування заходів цивільного захисту має виконувати наступні функції: спрямовуючу, тобто визначати конкретні заходи пошуково-рятувальних, аварійно-відновлювальних та інших робіт; прогнозну, тобто відображати задум дій з представленням результатів конкретних робіт; організаційну, з одного боку відображати, що, яким чином, якими силами і засобами, з іншого боку, вказувати порядок виконання заходів, їх взаємозв'язок, а також відображати взаємодію підрозділів цивільного захисту, мобільних медичних формувань тощо.

Одним з найбільш поширених планування при управлінні є методи лінійного та мережевого планування. Поряд з лінійними графіками та табличними розрахунками мережеві методи планування знаходять широке застосування при розробці перспективних планів та моделей створення складних виробничих систем та інших об'єктів довгострокового використання. Мережева модель (графічне відображення плану) є інформаційно-динамічною моделлю взаємозв'язку і результатів всіх робіт, необхідних для досягнення кінцевої мети – складання плану виконання заходів цивільного захисту з урахуванням багатоваріантного характеру дії вражаючих факторів НС.

Планування заходів на основі мережевої моделі можливо застосувати при розробці системи імітаційного моделювання для навчання керівного складу і фахівців щодо управління в умовах надзвичайної ситуації. Реалізація Стратегії реформування системи ДСНС України в умовах децентралізації влади безпосередньо залежить від професійної компетентності працівників центрального апарату ДСНС України, його територіальних органів управління, фахівців з питань цивільного захисту органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, створення умов для реалізації суспільних і державних потреб у професійно підготовлених, спроможних працювати за екстремальних умов фахівцях, їх самореалізації.

Література:

1. Силадій І. Якісна освіта в контексті управління впровадженням інновацій / І.Силадій // Вища освіта України. – 2011. – № 4. – С. 105-112.
2. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 року № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України, від 19.09.2014р. / №37-38/ стр.2716, ст. 2004. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
3. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології: Навчальний посібник / І.М. Дичківська. – К.: Академвидав, 2004. – 352с.
4. Використання методу кейс-стаді при підвищенні кваліфікації державних службовців у сфері цивільного захисту / Волянський П.Б., Євсюков О.П., Терент'єва А.В. // 18 Всеукр. наук.-практ. конф. рятувальників «Сучасний стан цивільного захисту України: перспективи та шляхи до європейського простору» (11-12 жовт.2016 р., м. Київ). – К., 2016. – С. 83-87.
5. Імітаційне моделювання у процесі підготовки управлінців у сфері цивільного захисту / Волянський П.Б., Євсюков О.П., Терент'єва А.В. // Науковий вісник НУЦЗУ. Сер.: Державне управління. – 2017. – № 1 (6). – С. 229-236.
6. Реалізація інноваційних освітніх технологій для формування професійної компетенції педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту.
7. В. М. Михайлов, Н.В. Мірко. // Zbornik prispevkov z medzinarodna vedecko-prakticka konferencia. Realita a perspektivu vyvoja spolocnosti: socialne, psychologicke a politicke aspekty / 28-29 oktobra 2016 / Vysoka skola Danubius, Sladkovicovo, 2016. С. 22-25.
8. Михайлов В.С. Теория управления. – К.:Вища школа., 1988. – 312 с.

Zinkevych V. I., Associate Professor,
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University
Drohobych, Ukraine

TRANSFORMATION OF EDUCATIONAL SYSTEMS CAUSED BY THE CHANGE OF TYPE OF CIVILIZATIONS

Abstract: The article deals with the understanding of the transformation of educational systems as a «process» and as a «product» that has changed significantly over time in conditions of significant changes in the external environment, as well as the development of theoretical and methodological approaches to determining the role of education for an individual and society as a whole.

Key words: transformation, educational systems, type of civilization, social changes, information society.

Introduction. Educational systems have undergone a significant path of development starting from their origin up to their current state, and some of them to decline. They were formed for several centuries and logically absorbed the content of civilization development of the planetary community and rich national spiritual and cultural traditions. National educational systems are the greatest wealth of any country, the subject of national pride and prestige. Any destruction of these

achievements for each country would constitute an irreparable loss. Educational systems in various countries differ significantly from one another, as well as being different from the one in Ukraine. Such evolutionary changes have been substantiated and reflected in theories and concepts devoted to the development of educational systems. Formulation of the problem. Modern understanding of the life cycle of educational systems is so multifaceted that it needs specification of this category as a purposeful cognitive activity of a man, as the transfer of knowledge accumulated by thousands of years from the past generations to the future. Such a three-vector conceptual understanding of education requires a profound retrospective analysis of the study that would allow us to trace the evolution of views on its definition and, as a result, transformational processes in the education system itself, its importance for the life of the individual, and also for the formation of the labor potential of any nation, which in its integrated interaction leads to the general progress of humanity. Presenting main material. Throughout its history, the society has experienced and is experiencing deep crisis, wars and cataclysms that destroy the overwhelming majority of human and material capital. However, lost is reproduced due to the preserved subjective knowledge about the use of machines and mechanisms, the ability of people to receive and create objective knowledge [1].

Understanding the role of educational systems as a kind of «mechanism» for obtaining knowledge requires a qualitative study of its evolution with anchoring to the main social changes that took place in different time periods, especially in conditions of agrarian, industrial and modern, the so-called post-industrial or information society. Even a superficial view of the periodicity of the change in the education system leads us to recognition of their direct dependence on the content of civilization development. Therefore, it makes sense to look at their existence precisely from the point of view of changing the civilization progress of the planetary community. This means, recognizing the thesis that any social education system primarily depends on the type of civilization, and secondly – the change in the type of civilization determines the life cycle of the national education systems. It is this very ideologem (part of some ideology) capable of being an effective methodological tool for studying the mainstream of social education systems self-deployment from national to planetary scale. Therefore, for the analysis of the life cycle of educational systems in the context of changing the type of civilizations, it is important to specify, in the first place, the basic approaches to ascertain:– what is the main role of educational systems in shaping the ideological foundations of an individual and society. Here the main section of the study is to consider a person as a social being;– the role of educational systems in shaping the prerequisites of social change, which result in the overall progress of society, determined by the change of the entire era of human development. Regarding the first cut of the analysis of educational systems in the context of changing the type of civilizations, it is important to understand the logical pattern of its influence on the formation of ideological foundations of an individual, accompanied by the corresponding social positions in relation to other people, that is, the place of a man in the society [2]. To identify the evolution of the life cycle of educational systems from the point of view of its influence on the formation of prerequisites that caused relevant social changes, the consequence of which was the separation of scientists from the stages of human development –

agrarian, industrial and postindustrial, or informational, we shall first observe some theoretical positions in the context of different historical periods. The conditions of an agrarian society with the domination of slavery and hired labor, resource consumption and labor activity, which was based on physical force, despite the primitive way of organizing the educational process, laid the solid foundations of the system, which subsequently developed in the conditions of the industrial information society according to the two basic vectors – culturally -appropriate and naturally-expedient. The prevalence of rigid mandatory compulsory study programs for all students led to a significant proportion of so-called disadvantaged individuals, resulting in higher levels of education receiving a very insignificant percentage of the population. Today's trends are, of course, quite the opposite. A significant proportion of people with higher education makes scholars and practitioners pay attention to the current problem of the present – a devaluation of knowledge when a person who has an appropriate level of education and possesses a document about it, cannot confirm this level in the course of his work.

In industrial society, a classical education paradigm was formed, characterized by the domination of the function of usefulness of knowledge, which ensured the training of people to service production. This created the preconditions for the formulation of the concept of human capital (arose at the turn of the 19th and 20th centuries), which in the early 1960's was based on the belief that the development of education, and therefore the increase of the level of intellectual potential, is a blessing that reduces the pressure of economic and social upheavals on both man and society as a whole. After all, the educational expenses is an investment that has a long-lasting effect. Human development is a consequence of the creation of a significant economic potential, and the existing assertion that it is necessary to accumulate significant economic potential in one or another country and only then to raise the issue of human development is false. It is important that management decisions are made in the following scenario: first, the leadership of the country as a priority of social development determines the creation and support of institutions that directly provide the formation of human capital (education, health, culture), then the real preparation of an «economic miracle» which involves large-scale investment in human capital. At the same time investments in «human development» should concern the absolute majority of citizens regardless of the level of their material incomes [3]. The stage of the industrial society in the scientific plan was accompanied by the development of theories of spatial systems. Among contemporary scholars who are actively pushing the idea of spatial development in an information society and whose work is valuable to our study, one should recall the American sociologist M. Castells with his provisions of the socio-philosophical theory of «information» or «network» society. The scientist declares that under current conditions information becomes a system-forming factor in the development of society, the main characteristic of which is the network logic of the organization of social structure in the global, regional and local aspects [4]. For the formation of educational systems, such statements are conceptually important in terms of understanding the role of information as the basic linking link of the entire network between actors and objects that form it. It is the establishment of a quality network of communication channels with the constant development of logistics interactions that will significantly

contribute to the formation of such systems that will ensure the effective provision of educational services in accordance with the potential of the respective territory and the needs of regional labor markets. During the time of the existence of an industrial society, the so-called competitive theories with the relevant environment of regional markets in general began to actively develop, which constitutes a set of market forces and factors that determine the functioning of economic entities of the regional economy and their relations in the course of competition. It is obvious that the impact of competition on education is extremely strong and largely determines its qualitative characteristics. The development of the information society has led to fundamentally new approaches to the essential understanding of educational systems and the definition of its functional purpose. In accordance with the UNESCO approaches, in particular, as stated in the report of the International Commission on Education for the 21st Century, four pillars of education were defined – learning to know, learning to do, learning to live together and learning to be. Consequently, such an activity-philosophical approach outlined new guidelines for the perception of education by ordinary people who choose the priorities of their own life path. The era of the so-called post-industrial or informational society involves the formation of an environment that is often called the knowledge economy and society. The society, built on knowledge, is distinguished by corresponding features, adaptive characteristics of which in the context of the evolution of education are manifested in human, market, potential and global dimensions [5]. Thus, by tracing the life cycle of educational systems in the context of changing the type of civilizations at the stage of the modern information society, it is impossible to reject the theoretical postulates that justify the laws of the transition to the so-called World Information Society or the knowledge economy, which involves the process of intellectualization of the economy. Such a process is gaining in importance and spreading in the world, leading to an increase in the role of the higher education system in the growth of the economy. In fact, its level of development and quality is becoming one of the main factors determining the overall level of competitiveness of any country. That is, transformational processes in education should be «modernized» in such a way as to ensure optimal interactions in the mentioned triad of the dominant tendencies of the present. The concept provides a fundamentally new theoretical vision of the role and significance of human beings in society through expanding its choice among available opportunities – to be literate and educated, healthy and fit, dressed and mobile.

Education, therefore, is a powerful indicator of human development, without which humanity cannot achieve the priorities of its further development, which are formulated today within the so-called Millennium Development Goals, among which it is quite natural to ensure the quality education throughout life. Among the most well-known and well-grounded theoretical positions that reflect the peculiarities of the life cycle of educational systems in the context of social change, is the concept of continuing education. The emergence of a concept of lifelong learning (D. Bell, G. Becker, P. Drucker, E. Toffler, E. Faure, et al.) has led to a relative crisis of confidence in the role of education [5]. The new challenges of our time require that education alternate throughout human life with periods of work activity. The traditional system of «learning – work – pension» is transformed into a kind of cyclical system

«(training – work) × n times – a pension.» The need for continuous education leads to a significant increase in the value of intelligence as a strategic resource for the development of the nation, which dictates the need for accelerated and universal development of the person, which is carried out primarily through the means of education and culture. The practical implementation of the concept of continuing education involves restructuring the training and advanced training of modern managers. In the conditions of changing the content and functions of management work from them required the ability to navigate the questions of corporate strategy, organizational behavior, the principles of diversification of production, management of the workers, as well as knowledge, skills to solve practical problems. From their ability to learn depends, ultimately, the implementation of the ideas, goals and strategies of enterprise development. The concept of lifelong education for Ukraine is a definite benchmark. It contains the foundations of a modern combination of vocational training and retraining. It is known, for example, that in some countries, the number of adults who are constantly increasing their qualifications already exceeds the number of young people who receive their first vocational education. In domestic realms, unfortunately, this practice is predominantly declarative in nature, since even those professional groups for which upgrading is mandatory (teachers, medical workers, etc.), execute it with significant violations of the norms of the current legislation, with elements of bribery and others. unfair agreements. Innovative theories and concepts had a significant impact on the life cycle of educational systems in the context of changing the type of civilizations at the stage of the development of the information society. Functional features of education in the formation of an innovative society is not only the ability to provide those who study, accumulated in previous years the amount of knowledge and skills, but also increase the ability to perceive and use in practice new scientific ideas, technical tools and methods of production, to form workers Innovative abilities, initiative and entrepreneurship. The concept of «*plurality of moderns*», which approves the diversity of national modernization projects and the possibility of using different trajectories of transition to modern society, is considered the most favorable for modernization of the economy on the basis of the innovative way of development [5]. Among the modern theoretical approaches worthy of attention are technocratic concepts that were intended to justify the transformational processes under the influence of the achievements of the scientific and technological revolution. Proponents of this approach studied the evolution of industrial society in post-industrial society. Knowledge as a product of social material and spiritual activity of people was given the main role. So, in relation to the evolution of educational systems, this group of scientific doctrines has an exceptional significance in terms of substantiation of the laws of the corresponding transformations, with the gradual account of the peculiarities of the formation and development of the information society.

Of course, the evolution of educational systems in the context of changing the type of civilizations can be studied in more detail in the context of its individual forms or branches of knowledge, or in relation to the use of appropriate methodological teaching tools, etc. In the information society, at the first stage of its self-deployment, in addition to the traditional ones, lately, increasingly important, is relatively new, connected with international cooperation, the function of higher education, which most effectively

manifests itself in the plane of mega-universities. As centers of powerful research work and a source of new, innovative knowledge content, modern universities should assist in solving a number of topical problems of social development of modern civilization (for example, the platform of distance education). Knowledge is becoming global and therefore requires transnational universities

The potential and autonomy of universities should be used to address the significant ethical and scientific problems that society faces in the near future, and to serve as an integral element of the education system, giving adults the opportunity to continue their education, playing the role of training centers that enrich and preserve culture, the best traditions and the uniqueness of the education system of any country. We should draw your attention to the fact that with each new cycle of evolutionary development of the phenomenon of education, the latter acquires higher properties and from a single source of university knowledge is powerfully transformed towards the establishment of mega-universities. And on the other hand, national education becomes a part of the Global education system. Knowledge unifies acquiring a planetary scale and now is available anywhere where the Internet is located. Conclusions. By studying this topic, it can be argued that certain peculiarities of the transformation of approaches to the essential understanding of educational systems that significantly changed over time in the context of significant changes in the external environment were identified, as well as the development of theoretical and methodological approaches to the definition of the role of education for an individual and society as a whole. The consequence of such modern modernization guidelines that would stimulate the transition to the information society in accordance with national realities, the essential transformational processes was the formation of a Concept for the creation of a European Higher Education Area as the main way of ensuring citizens mobility and their preparedness for employment, as well as the comprehensive development of the continent, the introduction of the principle the central role of universities in the development of the European cultural dimension, which dictate the need for changes in the system of higher education and in order to stimulate further development.

For Ukraine, which declared its desire to become a competitive participant in a single European educational space, it is extremely important to intensify research in the direction of determining the theoretical and methodological principles of the life cycle of educational systems taking into account the new requirements of the information society that they have become the scientific basis for the development and implementation of effective management measures in the context of the formation of Global Education. List of references

References:

1. Янковська Л. А. Розвиток освітньо-фахового потенціалу регіону: теорія, методологія, практика: монографія / Л. А. Янковська. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. – С. 5.
2. Пасінович І. І. Державне регулювання вищої освіти в умовах ринкових відносин: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / І. І. Пасінович. – Львів, 2009. – С. 15.
3. Долішній М. І. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / [М. І. Долішній, С. М. Злупко, Т. С. Злупко та ін.]; НАН

України, Інститут регіональних досліджень; відп. ред. М. І. Долішній – Львів, 1997. – С. 327.

4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / Мануэль Кастельс; пер. с англ. под научн. ред. О. И. Шкаратана. – М.: Гос. ун-т, Высш. шк. экономики, 2000. – С. 117.

5. Мальська М. П. Формування і розвиток просторових систем послуг (теорія та практика реалізації): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / М. П. Мальська. – Львів, 2011. – 40 с.

Князєва О. А., д.е.н., професор,
Шамін М. В., аспірант,
*Одеська національна академія зв'язку
імені О. С. Попова
м. Одеса, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЩОДО МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПОБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Формування інформаційного суспільства призводить до зсувів низки пріоритетів в діяльності підприємств, зокрема тих, що стосуються питання мотивацій персоналу, оплати праці та інших чинників використання інтелектуального капіталу. На перший план виходять не фізичні здібності людини до праці, а його інтелектуальній, освітній, кваліфікаційний потенціал, можливості перманентно розвивати останні у взаємозв'язку із досягненнями НТП, вимогами підприємства, особистими потребами тощо.

В цих умовах традиційні методи мотивацій та оплати праці, які базуються переважно на використанні фіксованої тарифної сітки та додаткових преміальних виплат за перевищення планових чи нормативних показників, застарілі та спонукають лише до інтенсифікації, а не до інтелектуалізації праці. Тому актуальності набуває питання формування більш сучасного підходу до мотивацій праці, який урахував би вимоги сучасності, новий формат трудової діяльності, притаманній інформаційному суспільству, переорієнтацію працівників на інтелектуалізацію праці в більшості сфер економічної діяльності.

Методи мотивацій праці в умовах побудови інформаційного суспільства розглядаються у працях вітчизняних та закордонних вчених, які пропонують використовувати засади кваліметрії та соціально-економічного партнерства. Ці підходи безумовно важливі, проте, не враховують саме потребу в інтелектуалізації праці персоналу. Тому пропонуємо підхід до матеріальної мотивацій працівників, який базується на урахуванні вимог до персоналу, притаманних підприємству в сучасних умовах та відповідають принципам соціальної відповідальності бізнесу.

Підхід передбачає визначення рівня розвитку ключових критеріїв, які необхідні працівнику для ефективної роботи в інформаційному суспільстві. Це креативні, освітні, емоційні, особистісні та інтелектуальні критерії. За кожним критерієм формується перелік показників, за якими ці критерії можна

визначити у кількісному вимірі. Так, наприклад, освітній критерій може бути визначено за такими показниками: рівень освіти; наявність додаткових спеціальностей та навичок, що використовуються на виробництві; частота заходів підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня тощо.

Оскільки усі показники будуть різноплановими, оцінку доцільно здійснювати за бальною чи відсотковою системою. До того ж показникам доцільно привласнити вагові значення в межах критерію. Ці вагові значення будуть коливатися в залежності від сфери економічної діяльності, до якої належить підприємство. Так, в промисловості більш вагомими будуть професійні показники, а у сфері освіти та науки – креативні, освітні та інтелектуальні. Отримані оцінки за кожним критерієм формують підсумкові оцінку критерію за методом середньозваженої.

Провівши розрахунки за визначеними показниками, розраховується інтегральний показник рівня розвитку ключових критеріїв працівника як середньоарифметична чи середньозважена з переліку усіх критеріїв. Отриманий показник необхідно порівняти з якимось еталоном чи шкалою. Пропонуємо удаватися до трактування отриманих результатів за допомогою узагальненої шкали для підприємств однієї сфери економічної діяльності чи однотипних за технологічними процесами.

Підґрунтям для формування вищезначеної шкали може бути інноваційна чи/та науково-технічна активність підприємств. Наведемо власне бачення такої шкали, за основу формування якої приймемо принципи розрахунку показника «Глобальний інноваційний індекс (ГІ)». ГІ складається з 82 різних показників, які визначають розвиток країн, та розраховується як зважена сума різних показників (людський капітал, дослідження, інфраструктура, розвиток технологій, результати творчої діяльності та інші) [1].

Втім, ГІ формується на макрорівні та ураховує національні показники країн. У площині цього дослідження необхідно формування показника, який надавав би інформацію про рівень інноваційності конкретного підприємства. Тому, спираючись на наукової доробки у цьому напрямку, а також на існуючі у статистичної звітності офіційні дані, вважаємо за доцільне сформувати комплексний індекс інноваційно-інтелектуальної активності підприємства (ІАІ) певної сфери економічної діяльності, який включає в себе такі показники:

- частка наукових кадрів та кадрів з вищою освітою, що працюють у сфері економічної діяльності;
- частка витрат на науково-дослідні розробки;
- частка інноваційної продукції, що випускається;
- середньорічна частка оновлення виробничих активів, пов'язана з НТП.

Цей перелік може бути розширений в залежності від вимог дослідження та наявності відповідної інформації. Спираючись на наведений перелік, ІАІ підприємства формується як середньоарифметична серед значень наведених показників. Приклад розрахунку ІАІ наведений у таблиці 1.

Говорячи про компетентнісний підхід до розвитку менеджерів, слід виділити принципи вибору компетенцій і проектування моделей.

Показники інноваційно-інтелектуальної активності підприємств

Показники	Поштовий зв'язок	Освітня установа
Частка наукових кадрів та кадрів з вищою освітою, що працюють у сфері економічної діяльності, %	15,2	95
Частка витрат на науково-дослідні розробок, %	0,5	15
Частка інноваційної продукції, що випускається, %	14,7	45
Середньорічна частка оновлення виробничих активів, пов'язана з НТП, %	3	20
Значення ІАП	8,35	43,75

Джерело: [2, 3]

Таким чином отримуємо мінімально-припустиме значення для оцінки рівня розвитку ключових критеріїв працівника. Отримані результати (на прикладні освітньої установи) можна наочно відбивати за допомогою пелюсткової діаграми (рис. 1).



Рис. 1. Оцінка рівня розвитку ключових критеріїв працівника освітньої установи

Тобто якщо середня оцінка працівника за усіма критеріями нижче за мінімально-припустиме, то треба розглянути питання про доцільність його працевлаштування на цьому підприємстві. Перевищення мінімальних показників надає підставу для формування мотиваційних механізмів, особливо за тими критеріями, які найбільше видаються за межі мінімальних. На рис. 1 можна побачити, що за особистісними критеріями аналізований працівник знаходиться на рівні мінімально-припустимому, а за іншими – на рівні достатності чи перевищення мінімуму. Ця інформація надає підстави для визначення обсягів мотивації.

Таким чином формується система мотивації, що ураховує інформаційну ренту працівника, тобто винагородження за використання інтелектуальних здібностей, необхідних в інформаційному суспільстві.

Застосування наведеного підходу дозволить підвищити власні потреби працівників щодо навчання та інтелектуалізації праці, що необхідно для ефективної роботи в інформаційному суспільстві, а також дозволить сформувати певний професійний прошарок (по типу середнього класу), який має сталі фінансові становища завдяки високому рівню інтелектуалізації своєї праці.

У подальших дослідженнях планується розробка системи мотивації, заснованої на результатах, отриманих при розрахунку рівня розвитку ключових критеріїв працівника.

Література:

1. Глобальний інноваційний індекс 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wipo.int/publications/en/>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Основні показники фінансової діяльності УДППЗ «Укрпошта». Офіційний сайт УДППЗ «Укрпошта». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrposhta.ua/pro-pidpriyemstvo/richni-zviti>.

Чавичалов І. І., аспірант,

*Український державний хіміко-технологічний університет
м. Дніпро, Україна*

ПРИНЦИПИ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

Розвиток персоналу включає сукупність організаційно – економічних заходів в області навчання, підвищення кваліфікації та професійної майстерності персоналу, стимулювання творчості і т. п. [1].

У самому вузькому сенсі розвиток управлінського персоналу дорівнюватиме навчання, в більш широкому варіанті слід додати діяльність по адаптації та управління кар'єрою, а комплексний підхід буде включати в себе всі представлені на малюнку елементи. Розглянемо можливості використання різних конкретно-наукових підходів для дослідження проблеми розвитку управлінського персоналу підприємств сфери послуг, базуючись на дослідженні Кондратьєва Є. В. [2, с. 375].

Процесний підхід розглядає цілеорієнтовану діяльність управлінця як процес, що складається з сукупності процедур і операцій, можливо об'єднаних в дрібні процеси. Розвиток дослідження операцій і бізнес-інжинірингу дозволило, в тому числі, уявити і розвиток керівників у вигляді сукупності основних і допоміжних бізнес-процесів, деталізуючи процедури і визначаючи стандарти кращого виконання.

Системний підхід описує розвиток управлінського персоналу як систему, метою якої є збільшення людського капіталу підприємства.

Динамічні зміни в системах характеризують самоорганізаційні концепції і підхід, відповідно до яких внутрішні і зовнішні суперечності системи з середовищем (у сукупності або окремо) можуть бути джерелами розвитку управлінського персоналу.

Кибернетичний підхід розглядає менеджера як суб'єкт управління і як частина керуючої підсистеми, який діє за правилами, використовує набір інструментів, реагує на інформаційні сигнали, приймає рішення. Зворотній зв'язок служить відгуком, що свідчить про відповідність або необхідності розвитку.

Ситуаційний підхід до розвитку управлінського персоналу передбачає виявлення тенденцій розвитку організаційної середовища, оскільки рівень управлінських компетенцій повинен відповідати конкретним обставинам.

Інституційний підхід розглядає як керівники в якості агентів змін надсилають розвиток підприємств. У свою чергу, інституційна система визначає напрямок, по якому йде надбання менеджерами знань і навичок.

Ксенофонтowa X. З. розглядає чотири підходи до розвитку компетенцій управлінського персоналу. Ресурсний підхід розглядає компетенцію управлінського персоналу (знання, навички, здатності) як джерело конкурентної переваги компанії [3, с. 19].

Метою поведінкового підходу до розвитку менеджерів стає створення необхідних умов для реалізації їх творчих здібностей, нарощування знань і розвитку навичок в процесі функціонування підприємства.

Стратегічний підхід до розвитку управлінського персоналу підприємства сфери послуг полягає в забезпеченні стійкої конкурентної переваги підприємства, за допомогою нарощування конкурентоспроможності менеджменту і забезпечення гарантії його професійного зростання і розвитку на довгострокову перспективу.

Стратегічно-компетентнісний підхід до розвитку компетенцій управлінського персоналу сприяє:

- досягнення конкурентних переваг персоналу промислового підприємства, що визначає його конкурентоспроможність на ринку;
- планує і організовує розвиток знань, навичок і здібностей управлінського персоналу відповідно до рівня управління та відповідної стратегії функціонування підприємства;
- встановлює динаміку вимог до компетенцій управлінського персоналу в частині його розвитку.

Розвиток управлінського персоналу підприємств буде обов'язково базуватися на загально принципах (табл. 1) [3; 4].

**Узагальнення загальнометодологічних принципів розвитку
управлінського персоналу**

Науковий підхід	Принципи
Системний	Міждисциплінарності наукових знань, методологічного плюралізму, ускладнення проблем і об'єктів
Еволюційний	Спрямованості і етапності процесу розвитку, внутрішніх джерел розвитку; повторення рис еволюції господарюючого суб'єкта в стадіях розвитку підприємства
Системно-еволюційний	Зміни за рахунок внутрішньої диференціації і ієрархізації; обумовленість структури підприємства стадією його розвитку; Управління розвитком – як самопланування об'єкта розвитку.
Самоорганізаційний	Домінуючого впливу зовнішнього середовища; зміни еволюційних змін трансформаційними
Кібернетичний	Принцип управління на основі прямого впливу і зворотного зв'язку, принцип «чорного ящика» – важливість відповідності вихідним параметрам.
Інституційний	Дій в межах обмежень; закріплення повторюваних дій в норми і правила; пріоритетності правил і норм над прямим керівництвом в довгостроковій перспективі; постійного навчання

Крім того, Кондратьєв Є. В. в своєму дослідженні [2, с. 379] актуалізує принципи розвитку управлінського персоналу, пропонуючи на доповнення наступний перелік:

Принцип самовідтворення персоналу. Чи означає, що управлінський персонал в процесі щоденної роботи і постійного навчання змінює свої установки і закріплює їх в подальших операціях.

Принцип випереджаючого розвитку говорить про облік особливостей життєвого циклу підприємства за допомогою створення умов для настання наступної фази.

Принцип зміни комунікативної метрики в ході розвитку управлінського персоналу. Припускає, що відтворення комунікацій зі зміщенням акцентів про сенс існування фірми відкриває шлях комплексного розвитку організації.

Принцип полі суб'єктного передбачає врахування множинності суб'єктів розвитку управлінського персоналу і їхніх інтересів: власники, вищий рівень управління, консультанти, проектні менеджери, керівники підрозділів, фахівці тощо.

Принцип ітеративного зміни на основі зворотного зв'язку. Тут підкреслюється важливість врахування результатів попереднього етапу роботи.

Принцип створення середовища. Передбачає, що індивідуальне навчання має здійснюватися в контексті організаційного навчання і колективного навчання.

Принцип вирощування команди змін. В організації виховується «команда змін» – команда інсайдерів, які відчувають гостру незадоволеність ситуацією і мають потенціал еволюційно змінити всю організацію.

Принцип багатшаровості знання. Дія принципу така: на більш ранніх етапах пріоритетно використовуються технічні / економічні механізми, потім соціальні, і, в наслідку – культурні. Методи розвитку управлінського персоналу змінюються від наставництва до розвитку навичок, далі – до навчання дією і методу онтосинтезу.

Принцип комплексного впливу. Розвиток управлінського персоналу відбувається на декількох рівнях: управлінському, організаційному, методичному, мотиваційному і культурному.

Принцип критичної маси полягає в тому, що коли значна частина співробітників підприємства включається в певні комунікації, йде «ланцюгова реакція» і подальше поширення є результатом самоорганізації.

Література:

1. Левінсон Г. Асесмент організацій / [Пер. з англ.]. – Х.: «Гуманітарний центр», 2011. – 424 с.
2. Кондратьев Э.В. Системно-институциональная методология развития управленческого персонала предприятия/ Э.В. Кондратьев // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 373-380.
3. Ксенофонтова, Х.З. Стратегически-компетентностный подход развития компетенций управленческого персонала. / Х.З. Ксенофонтова// Современные технологии управления. – 2013. – № 1 (25) – С. 18-24.
4. Галинская, Е.В. Модели и механизмы управления развитием персонала [Текст] / Е.В. Галинская, А.А. Иващенко, Д.А. Новиков. – М.: ИПУ РАН, 2005. – 68 с.

Базалійська Н. П., к.е.н., старший викладач,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В АСПЕКТІ ПОСИЛЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ КОМПОНЕНТИ

Стратегічні зміни, які відбуваються сьогодні в економіці багатьох розвинутих країн світу, призводять до підвищення ролі персоналу як головної продуктивної сили сучасного виробництва. Управління персоналом набуває все більш важливого значення як незамінний фактор забезпечення конкурентоспроможності, інноваційної спрямованості довгострокового розвитку суб'єктів господарювання.

Виробничі підприємства, які здійснюють свою діяльність на території різних країн світу, все частіше сприймаються як відкриті не тільки економічні, а й соціальні системи. Ключовими індикаторами їх ефективності, крім матеріальних, технічних, інноваційних, фінансових, починають виступати саме людські, трудові ресурси. Ці тенденції в останній період проникають також в теорію та практику менеджменту вітчизняних українських підприємств, що поступово збагачується новими управлінськими підходами щодо вивчення поведінкової складової трудової діяльності персоналу. Актуалізація ролі людських ресурсів потребує комплексного висвітлення особливостей розвитку всієї сфери управління персоналом на підприємстві та визначення місця системи управління трудовою поведінкою персоналу в ній.

За цих умов визначальним чинником ефективного функціонування виробничого підприємства виступає безпосередній учасник виробничого процесу – людина з притаманними їй фізичними, інтелектуальними, моральними та іншими якостями, які, в свою чергу формують трудову поведінку працівника. Тому поведінковий аспект управління персоналом є одним з найважливіших напрямків формування досконалої системи управління персоналом підприємством в цілому.

Зміна суспільних поглядів щодо усвідомлення ролі людини в сфері виробництва на підприємстві внаслідок еволюції концепцій управління персоналом представимо на рисунку 1. Як бачимо спостерігається еволюція розуміння людини в організації як частини машини на виробництві через розгляд людини як елемента соціальної організації до відображення людини як носія індивідуальних особистісних, професійних, кваліфікаційних, ділових здібностей в трудовому колективі.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки найбільш актуальною є концепція управління поведінкою персоналу, за якої персонал розглядається як основне надбання підприємства в конкурентній боротьбі, яке

потрібно розміщувати, мотивувати, розвивати разом з іншими ресурсами, щоб досягти стратегічних цілей господарювання. Ключовими елементами даної концепції управління є: ефективна система підбору, найму і розміщення працівників відповідно до складності виробничих завдань та умов праці на робочому місці; справедлива і конкурентоздатна система мотивації й оплати праці; винагорода за результати трудової діяльності працівників базується на результатах індивідуальної праці; розвиток, навчання, переміщення і підвищення працівників здійснюється відповідно до особистісних результатів праці, кваліфікації, здібностей, ініціативності індивідів; поєднання основ оперативного та стратегічного управління на основі врахування як індивідуальних інтересів суб'єктів трудової діяльності, так цілей та завдань функціонування підприємства.

Аналіз наведених вище принципів дозволяє зробити висновки щодо випереджаючого характеру концепції управління поведінкою персоналу, яка являє собою найбільш високу стадію розвитку системи управління людьми на підприємстві.

Сучасні зміни в менеджменті в аспекті посилення поведінкового напрямку в управлінні підприємством суттєво позначилися на змісті основних задач управління персоналом, що відображено, відповідно, в роботі М. Пула й М. Уорнера, які відзначають, що основною метою управління персоналом на сучасному етапі є узгодження індивідуального й трудового контексту в організації [1, с. 300]. Саме завдяки продуманому поєднанню особистісних якостей людини із сприятливими умовами трудової діяльності забезпечується формування умов синергетичної взаємодії людини і організації, внаслідок якої людина, працюючи в організації, не лише привносить свої власні індивідуальні оригінальні властивості, а й в подальшому не втрачає їх, розвиває і вдосконалює за рахунок надання зі сторони організації відповідного виробничого середовища для розвитку усіх вказаних якостей, здібностей працівника.

Управління персоналом можна розглядати з чотирьох точок зору: функціональної, організаційної, структурної і поведінкової [2, с. 196-197]. У функціональному відношенні під управлінням персоналом мають на увазі систему визначених задач, які пов'язані з діяльністю в сфері персоналу, тобто підбір і набір персоналу, використання персоналу, підвищення кваліфікації. В організаційному відношенні це поняття сконцентровує функціонування тих служб підприємства, що несуть відповідальність за роботу з персоналом. Структурний підхід представляє організацію як соціальну систему, де люди спілкуються, встановлюють дружні стосунки. І лише поведінковий підхід завдяки врахуванню особливостей трудової поведінки кожного працівника забезпечує найбільш відповідний розподіл їхніх ролей, коли люди чітко визначені по виробничих задачах.

Ю. Красовський у своїй праці «Організаційна поведінка» надає характеристику ключових моделей менеджменту: раціоналістичної, орієнтовану на управління підприємством як фабрикою з переробки ресурсів у продукцію із зосередженням уваги на економічні процеси та поведінкової, зосередженої на управлінні соціальною складовою підприємства [3, с. 10]. При

цьому Ю. Красовський підкреслює тенденцію посилення уваги менеджменту до останньої, як більш конструктивної для узгодження діяльності підприємства із змінами навколишнього середовища.

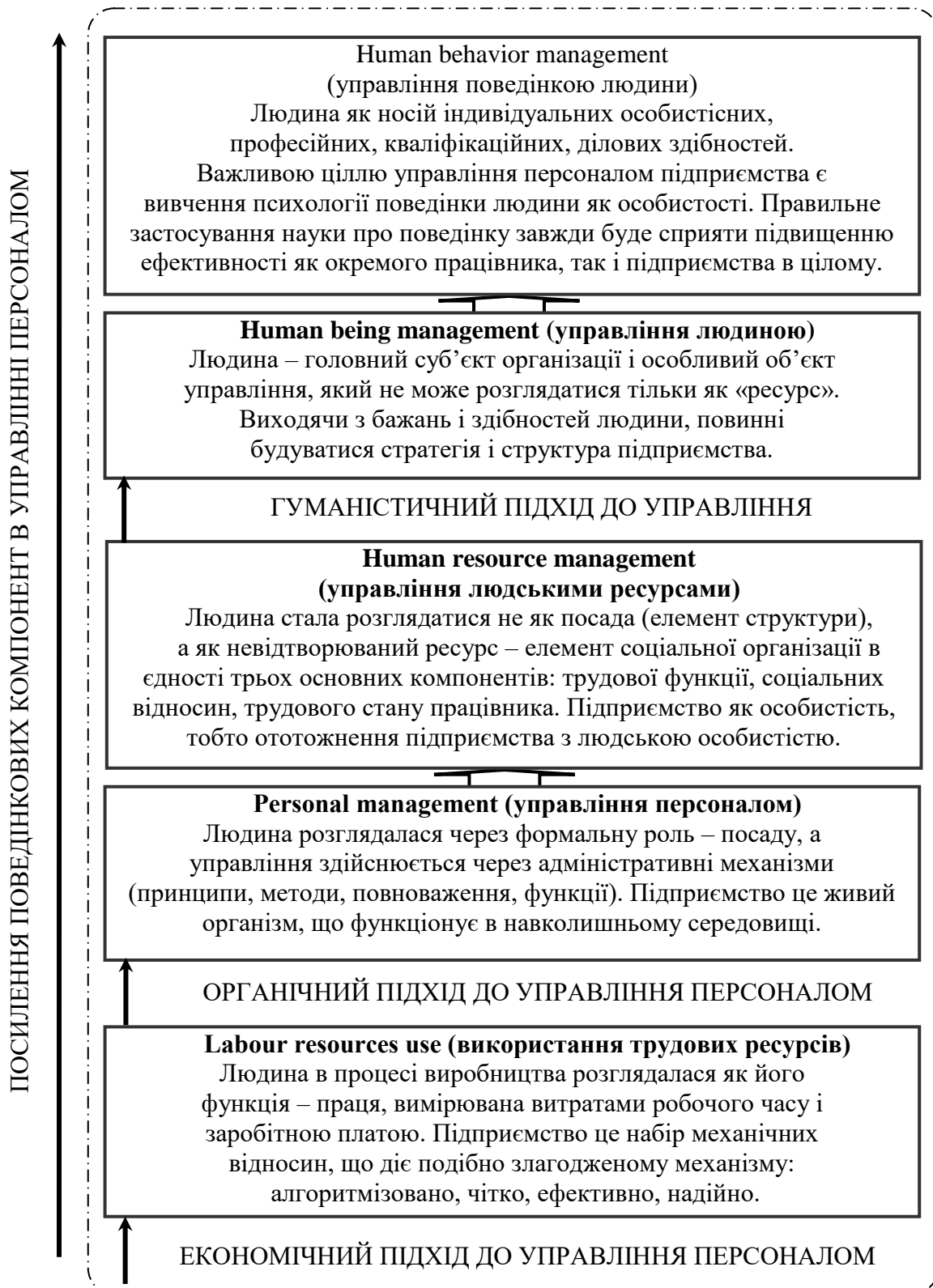


Рис. 1. Еволюція концепцій управління персоналом в аспекті посилення поведінкової компоненти

Отже, у процесі управління сучасним підприємством, враховуючи наявність значних соціально-економічних проблем, які перешкоджають нормальному функціонуванню суб'єкта господарювання, потрібно приділяти особливу увагу сфері управління персоналом як найважливішому елементу управління живою працею, людьми, персоналом, які являються, водночас, найбільш складним, перспективним і потенційно невичерпним ресурсом підприємства. Зважаючи на поступальний розвиток теоретичних основ управління персоналом в організації, на сьогодні, слід зосередитися на його поведінковому аспекту.

Література:

1. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
2. Базалійська Н. П. Трудова поведінка працівника як об'єкт управління персоналом на підприємстві: сутність та зміст / Н. П. Базалійська // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (24–25 березня 2016 р., м. Харків). – Харків: Видавництво «НТМТ», 2016. – С. 195-198.
3. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: учеб. пособие для вузов / Ю. Д. Красовский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 472 с.

Галинська А. В., к.е.н., доцент,

Харченко Т. М., к.е.н., доцент,

Бричко А. М., к.е.н., доцент,

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Процеси глобалізації зовнішнього середовища аграрних підприємств супроводжується загостренням конкурентної боротьби на ринках агропродовольчої продукції. В таких умовах вітчизняні суб'єкти господарювання змушені формувати ефективний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності на внутрішніх та світових ринках. Лише формування стійких конкурентних переваг здатне забезпечити вітчизняній продукції стабільний попит. Враховуючи, що аграрна галузь має стратегічний характер, від розвитку якої значною мірою залежить ефективність економічної системи держави, ринкове позиціонування вітчизняної агропродовольчої продукції є пріоритетним завданням державної політики в сфері агропромислового виробництва. Ефективність діяльності господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки ґрунтується на впровадженні маркетингових концепцій. Маркетинг, як функція менеджменту підприємства, забезпечує врахування та забезпечення споживчого попиту через оптимальну організацію виробничої

діяльності. Враховуючи, що комплекс маркетингу, включає в себе товарну, цінову, комунікаційну та розподільчу складові, вплив маркетингової системи на формуванні конкурентоспроможності аграрних підприємства є суттєвим.

На основі вивчення існуючих підходів до трактування поняття «конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємства» ми розглядаємо її як спроможність суб'єктів агропродовольчого ринку, яка проявляється в конкурентній боротьбі і дає змогу сформуванню стійкі конкурентні переваги на перспективу. [1] Функціонування конкурентоспроможного суб'єкта ринку супроводжується реалізацією маркетингової конкурентної стратегії. Аналіз існуючих підходів до класифікації маркетингових конкурентних стратегій визначає їх диференціацію у відповідності до рівня спеціалізації сільськогосподарського виробництва, номенклатури агропродовольчої продукції, масштабів діяльності підприємства та інших характеристик.

Доведено, що для підприємств агропромислового комплексу найбільш характерними є віолентна, комутантна та експлерентна маркетингові конкурентні стратегії.

Ключовим чинником, що формує конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства, є конкурентоспроможність агропродовольчої продукції, яку він виробляє. Цей показник знаходиться в прямій залежності від ціни, якості та безпечності продукції. Зважаючи на це, вітчизняні виробники агропродовольчої продукції будують свої маркетингові стратегії конкурентоспроможності на основі формування у споживача розуміння важливості якості та безпечності. Маркетингова система забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є ключовим інструментом, який поєднує виробника з усіма рівнями зовнішнього середовища: мікрорівнем (формує внутрішні політики за комплексом маркетингу, забезпечує реалізацію усіх функцій); мезорівнем (забезпечує взаємодію з усіма контрагентами, зокрема постачальниками, споживачами, конкурентами тощо); макрорівнем (враховує потреби зовнішнього середовища відповідно до матриці PEST).

Комплексна взаємодія усіх елементів маркетингової системи дає можливість отримувати синергічні ефекти в процесі реалізації маркетингової політики підприємства та здійснення його виробничо-комерційної діяльності, в цілому.

Дослідження показали, що у процесі побудови маркетингової системи формування конкурентоспроможності на прояв конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств впливають такі фактори: 1) агроекологічні; 2) ресурсні; 3) інноваційно-технологічні; 4) організаційно-управлінські; 5) фінансово-економічні.

Слід зазначити, що за результатами опитування 30 спеціалістів сільськогосподарських підприємств Сумської області, за результатами якого згідно SWOT-аналізу стану сільськогосподарських підприємств, на сьогодні керівники сільськогосподарських підприємств з одного боку відчують потребу в інформації, з іншого – зазнають значних труднощів при її пошуку та забезпеченні достовірності, систематичності та оперативності щодо номенклатури, цін, попиту та пропозиції, місткості ринку, правових аспектів діяльності тощо. [2] Відсутність такого роду інформації збільшує ризики

прийняття неправильних маркетингових рішень, здатних не тільки знизити ефективність виробництва і реалізації продукції, але й спричинити значні збитки. З метою виправлення даної ситуації підприємствам необхідно застосовувати тристоронню систему маркетингового інформаційного забезпечення, яка складається із державної консультативної служби, створеної у складі управлінь (департаментів) агропромислового розвитку на місцях; маркетингового міжгосподарського кооперативу; маркетингового підрозділу (маркетолога) в організаційній структурі підприємства. Такий підхід дозволить надавати всебічну інформаційну підтримку сільськогосподарським підприємствам у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Дослідження прикладних аспектів діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств в сфері інформаційно-комунікаційної політики вказують на те, що концепція інтегрованих маркетингових комунікацій в аграрній сфері вимагає ретельно зваженої та скоординованої взаємодії усіх каналів комунікації для формування чіткого, послідовного та переконливого уявлення про сільськогосподарське підприємство та його продукцію на ринку. Внаслідок цього у потенційних споживачів формується певна поведінкова реакція, яку доцільно визначати через аналіз прихильності до товару, а саме визначення рівня прихильності (частка покупців, які, придбавши продукцію одного разу, стають систематичними партнерами) та рівня залучення (частка споживачів, які купують товари конкурентів та переключаються на них). З метою підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарським підприємствам доцільно застосовувати брендинг, як елемент товарної політики в маркетинговій системі. Торгова марка (бренд), який є природою продукту забезпечує формування інформаційно-комунікаційних зав'язків з потенційними споживачами та іншими контрагентами. У випадку, якщо бренд підтверджений стандартами якості і реальним наповненням, готовність споживача до придбання продукції зростає, що збільшує обсяги її реалізації підприємством. Відповідно сільськогосподарське підприємство нарощує свою присутність на ринку. Прикладами вдалого брендингу сільськогосподарської продукції може слугувати досвід агропромислових компаній ПАТ «Кернел» (бренд – ТМ «Кернел», ТМ «Щедрий дар», ТМ «Стожар»), ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (ТМ «Наша ряба») та інших [3].

Важливим завданнями при побудові маркетингової системи формування конкурентоспроможності є запобігання можливим ризикам. В межах стратегії зниження ризику найпоширенішими інструментами є лімітування та диверсифікація. Лімітування застосовують українські підприємства, але на значну кількість ризикових подій воно не має впливу, наприклад, зростання цін на сировину, енергоносії тощо. Диверсифікація ж потребує залучення значної кількості ресурсів, які в підприємства є обмеженими.

Стратегія прийняття ризиків є найпростішою у застосуванні й поширеною в Україні.

В загальному вигляді маркетингова система формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства діє в синергетичному поєднанні з виробничою, організаційно-управлінською, мотиваційною,

фінансово-інвестиційною, інноваційно-технологічною, антикризовою та інформаційно-комунікаційною системами. Сільськогосподарське підприємство, яке орієнтоване на довгострокове утримання конкурентних переваг, надає маркетинговій системі функції управляючої системи.

Література:

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы: [моногр.] / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: Новости, 2000. – 251 с.
2. Андрійчук В. Г. Метод аналізу оболонки даних (DEA) у вимірі та оцінці ефективності діяльності підприємств / В. Г. Андрійчук, Р. В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 81-88.
3. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: Монографія / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна – Донецьк: ДонДУЕ, 2007. – 263 с.

Деркачева В. В., к.э.н., доцент,
*Луганский национальный университет
имени Тараса Шевченко
г. Старобельск, Украина*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Налоги являются источником экономической самостоятельности государства, это определяет важность проблемы управления потоками налоговых платежей и их стабилизации, которая тесно связана с задачей активизации предпринимательской деятельности и обеспечения эффективной деятельности субъектов хозяйствования. Одним из основных направлений экономического роста является переориентация государственных и негосударственных финансовых потоков в реальный сектор экономики. При этом необходимо обеспечить эффективное использование свободных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на инвестиционные цели.

Стабилизация экономической ситуации и рост интереса к разработке экономической стратегии предприятия обуславливают необходимость определения целей и задач налогового развития предприятия исходя из рационализации налоговых платежей и возможностей реализации основных задач хозяйственной деятельности. Эффективность налогового менеджмента определяется наилучшими налоговыми параметрами его деятельности в текущем и стратегическом аспектах.

Создание результативной системы налогового менеджмента на отечественных предприятиях даст возможность дополнительной координации процессов финансового менеджмента и управления производством, так как именно налоговый менеджмент как особая подсистема управления характеризуется своей комплексностью, многообразием взаимосвязей во

внутренней и внешней среде. Подсистема налогового менеджмента вплотную взаимодействует с общими управленческими функциями, такими как маркетинг, финансы, учет, кадровая политика, логистика, являясь одним из базовых инструментов в оценке функционирования предприятия в целом.

Несмотря на достаточно большое число научных разработок в области налогового менеджмента организаций, комплексные исследования создания системы управления налоговыми платежами остаются востребованными и актуализируются в условиях реформирования налоговой системы.

Недостаточная изученность механизмов, обеспечивающих реализацию налогового менеджмента организации, возросшая практическая необходимость повышения эффективности налоговой политики на микроуровне в аспекте того, что налоговые обязательства перед бюджетом носят первоочередной характер, а оборотные средства, за счет которых формируются и уплачиваются данные платежи, для большинства предприятий выступают «дорогим» производственным ресурсом, определили высокую актуальность исследования.

Проблемам совершенствования налогового менеджмента на микроуровне уделяется в настоящее время значительное внимание со стороны специалистов-практиков, а также отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Разработки в области управления налогообложением предприятий являются объектом исследований таких ученых, как: Брызгалин А. В., Брызгалин В. В., Балацкий Е. В., Берник В. Р., Баженов О. И., Головкин А. Н., Горбунов А. Р., Джаарбеков С. М., Егоров П. В., Лысенко Ю. Г., Мельник Д. Ю., Юткина Т. Ф., Даламагас Б., Кембел Д., Стиглиц Дж. Е. и некоторых других. Однако проблемы налогового менеджмента остаются не совсем исследованными.

Вне стабильных условий развития социально-экономической системы вопросы управления в области налогообложения являются особенно актуальными и важными как в масштабах страны и регионов, так и предприятий (корпораций). Данная тенденция, прежде всего, связана с тем, что, устанавливая и увеличивая налоги, государство заботится о формировании финансовых ресурсов для обеспечения процесса выполнения основных функций (оборонительная, распределительная, социальная и т. д.), а осуществляя эффективное налоговое регулирование, стимулирует расширенное воспроизводство и привлечение инвестиций во все сферы экономики. Этим обусловлена необходимость исследования теоретических подходов к экономическому содержанию государственного и корпоративного налогового менеджмента, с определением современных тенденций его развития в Российской Федерации и зарубежных странах.

Исследуя дифференциальные особенности понятия налоговый менеджмент, необходимо отметить, что это новая теоретическая и практическая область знаний, возникшая первоначально в практической действительности, а впоследствии появились попытки теоретического обобщения и развития этой области знаний. В исследованиях ученых экономистов – С. В. Барулина, Е. А. Ермаковой, В. В. Степаненко налоговый менеджмент представлен в виде системы государственного и корпоративного управления налогообложением хозяйствующих субъектов путем использования рыночных форм, методов и

способов принятия решений в области управления налоговыми доходами и налоговыми расходами на макро– и микроуровне [1, с. 116].

Г. И. Хотинская налоговый менеджмент представляет «...как управление налогами предприятий-налогоплательщиков, регулирующие финансовые взаимоотношения с государством в процессе перераспределения доходов хозяйствующих субъектов и формирования доходов бюджета» [2, с. 23].

В научных идеях А. Г. Седова дается определение налогового менеджмента как «...системы корпоративного и государственного управления налоговыми потоками путем использования теоретических знаний в области управления налоговыми доходами и налоговыми расходами на микро– и макроуровне» [3, с. 6].

А. П. Зрелова и М. В. Краснова рассматривали налоговый менеджмент с позиции, управления налоговыми обязательствами и выплатами налогоплательщика, а также ресурсами, составляющими его налоговую базу, и как деятельность налогоплательщика, направленную на повышение эффективности его взаимодействия с государственным механизмом налогообложения.

В современном налогообложении и управлении данным процессом методами налогового менеджмента являются в основном способы ухода от налогов или оптимизация и планирование налоговых потоков или, как операции с оффшорами, означающая лишь нелегальный или полуполюгальный варианты развития этой управленческой функции [4, с. 37-39.]. Управление налоговыми процессами в российской экономике как системы обуславливает возможность выживания и развития хозяйствующих субъектов, а налоговый менеджмент может служить основой формирования механизма экономического роста, увеличения валового внутреннего продукта и национального дохода.

В основных направлениях налоговой политики на 2016–2017 гг. большое внимание уделено проблеме снижения налогового бремени и изменению структуры налоговых поступлений, которых можно достигнуть только за счёт построения грамотного государственного налогового менеджмента, базирующегося на четкой государственной налоговой стратегии. Управление налоговыми потоками на уровне хозяйствующего субъекта приобретало более цивилизованную форму, прежде всего это проявляется в отказе от незаконных способов снижения налоговых платежей в пользу научно обоснованных методов управления; оптимизации налоговых платежей как части финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, налоговый менеджмент представляется, как система управления налоговыми потоками путем использования рыночных форм и научно обоснованных методов и принятия решений в области управления налогами [5, с. 196-202].

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить, что налоговый менеджмент, на наш взгляд, представляется как целенаправленная, организующая деятельность субъектов налогообложения (государство и налогоплательщиков), направленная на поиск, выработку и реализацию оптимальных и юридически компетентных управленческих решений по воздействию в рамках формирования и реализации национальной налоговой политики на макро– и микроуровнях.

Литература:

1. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учебное пособие / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2017. – 242 с.
2. Хотинская Г.И. Налоговый менеджмент и его эффективность / Г.И. Хотинская // Финансовый менеджмент. – 2012. № 2. – С. 23-28.
3. Седов А.Г. Организация корпоративного и государственного налогового менеджмента в России / А.Г. Седов. – Саратов, 2014, с. 245.
4. Кондратьева А.О., Кайрова В.М. Налоговый менеджмент как система корпоративного управления налоговыми потоками / А.О. Кондратьева, В.М. Кайрова // Проблемы экономики, финансов и управления производством. – 2016, № 27. – С. 37-39.
5. Ивлева О.А. Налоговый менеджмент: сущность и содержание / О.А. Ивлева // Государственное и муниципальное управление. – Ростов-на-Дону, с. 456.

Дяченко Т. О., к.е.н., доцент,
Національний транспортний університет
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

Розвиток ринкових відносин в Україні передбачає формування нових підходів в управлінні персоналом, оскільки більшість українських підприємств через брак висококваліфікованого персоналу та недостатньо гнучку і застарілу концепцію кадрової політики не встигає реагувати на швидкі зміни ситуації на ринку, на нові вимоги до мобільної переорієнтації власного кадрового потенціалу, впровадження сучасних технологій кадрової роботи. Ефективне управління персоналом є основним резервом підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває розробка системи ефективного управління персоналом підприємств для забезпечення результативності роботи в довгостроковій перспективі.

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері управління персоналом підприємства можна назвати праці М. Армстронга, М. Беляцького, В. Весніна, М. Вітке, В. Врума, О. Єгоршина, А. Кітова, М. Лапіна, Д. Мак-Грегора, М. Мескона, М. Педлера, П. Сенге, Ф.-У. Тейлора, А. Файоля, Е. Шейна та інших. Разом з тим, аналіз теоретичних робіт, а також діючої практики менеджменту показують, що на даний час визначився підхід лише до вирішення деяких проблем мотивації праці, як важливої функції управління підприємствами.

Слід зазначити, що мотивація трудової діяльності є багатовимірним процесом, який потребує системних досліджень щодо комплексного підходу до формування мотиваційного впливу на трудову поведінку працівників.

Питання мотивації персоналу є актуальними і важливими, оскільки визначають не тільки успіх діяльності організації, але й розвиток економіки в цілому. Ефективне управління персоналом не може бути успішним без чіткого усвідомлення мотивів і потреб людини, а, відповідно, і використання належних стимулів до праці. Саме мотивація покликана сприяти формуванню у працівників таких властивостей, як: ініціативність, орієнтованість на максимальні досягнення в праці, здатність до творчої інноваційної діяльності. Намагаючись задовольнити свої потреби, людина вибирає свій напрямок цілеспрямованої поведінки.

Термін «мотив» походить від латинського «*movere*», що означає «приводити в рух», «штовхати». Мотив в економічній літературі трактується по-різному, але найчастіше як усвідомлене спонукання до дії. З різних поглядів на сутність мотивів найбільш плідним є, той, що в ньому мотив розглядається у контексті відображення і вияву потреб та інтересів. Тісний зв'язок мотивів, потреб і інтересів пояснюється передовсім схожістю сутностей. Потреби людини – це нестача чогось, інтереси – це усвідомлені потреби, джерело діяльності, об'єктивна необхідність виконання певних функцій для задоволення потреб; мотиви – це усвідомлені причини діяльності, це спонукання людини до чогось. Мотив – це свого роду реакція людей на інтереси, а, отже, на усвідомлені потреби. Мотив знаходиться «всередині» людини, має «персональний» характер, залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стосовно людини чинників. Мотив не тільки спонукає людину до дії, а й визначає, що треба зробити і як саме здійснюватиметься ця дія. Варто відмітити, що стимул стає мотивом тоді, коли він усвідомлений та сприймається людиною. Стимулювання – один із засобів, за допомогою якого може здійснюватись мотивація трудової діяльності.

Для підприємств транспорту питання мотивації персоналу особливо актуальне, оскільки в галузі все сильніше розвивається конкуренція. У цих умовах грамотна політика управління людськими ресурсами – ключ до довгострокової ефективності і стабільності.

Існуючі теорії мотивації походять від визнання різних типів працівників і передбачають різні стимули до праці: примус, самоствердження, матеріальне і моральне заохочення. На рис. 1. наведено підходи до вивчення теорій мотивації.

Особливістю вище перелічених підходів є те, що вони розглядають мотиваційний процес зсередини, не враховуючи той факт, що сама мотивація, є досить складною і відносно самостійною системою людських відносин. Ефективність від оптимізації систем мотивації праці персоналу спрямована на цілий ряд позитивних зрушень в компаніях (рис. 2).

Існуюча система мотивації на підприємствах транспорту в теперішній час не забезпечує стимулів підвищення ефективності праці, методи мотивації є застарілими. Треба відмітити, що відповідні заходи з покращення системи мотивації призведуть до покращення трудової активності та поліпшення функціонування самого підприємства.

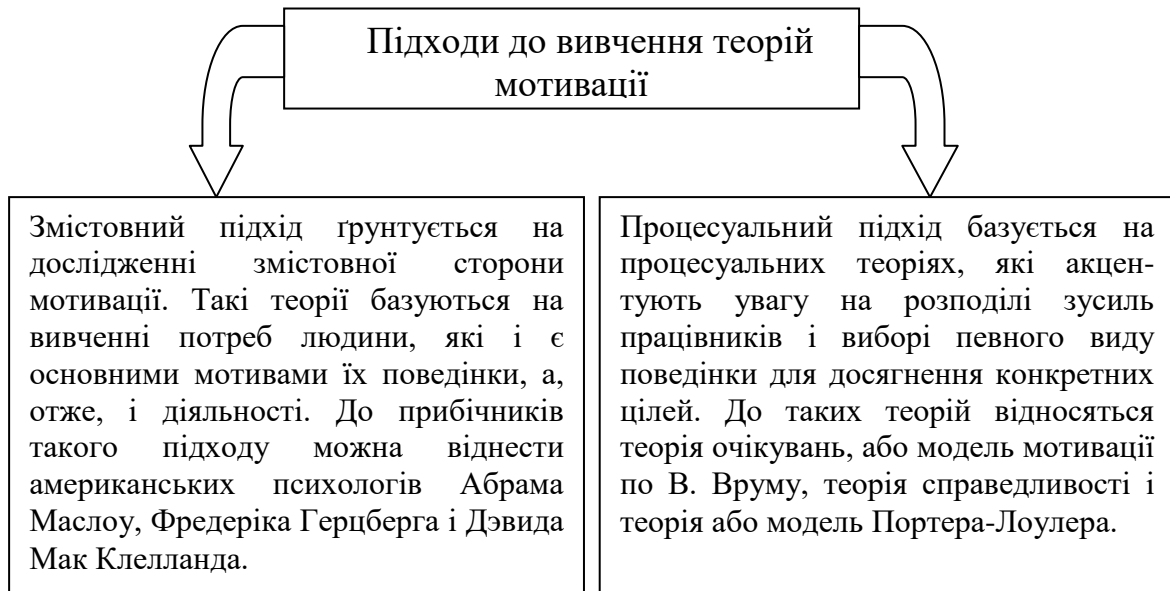


Рис. 1. Підходи до вивчення теорій мотивації

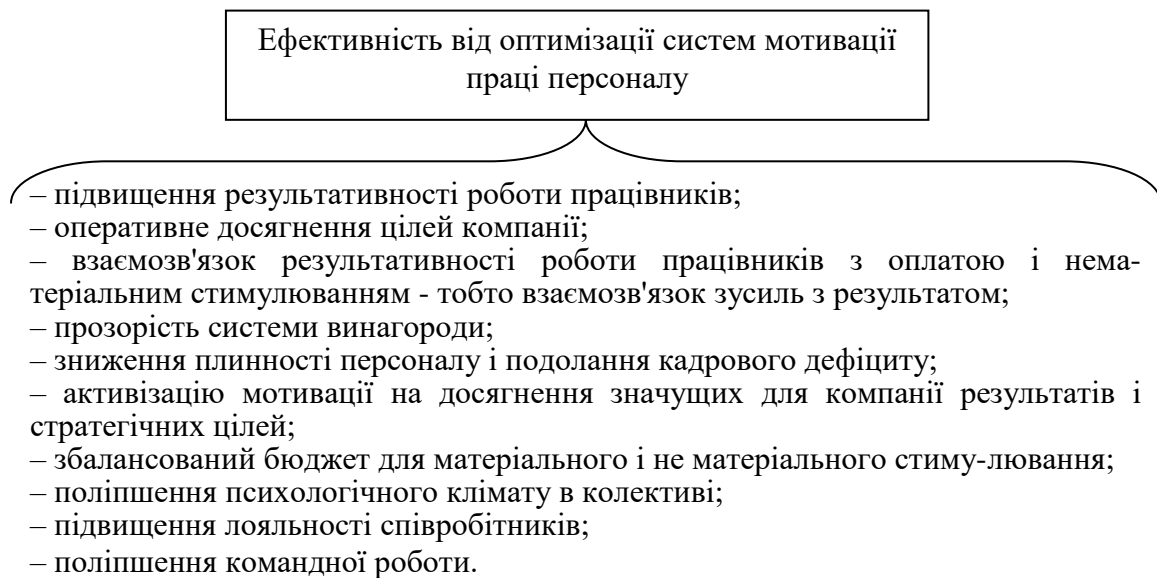


Рис. 2. Ефективність від оптимізації систем мотивації праці персоналу

Основні заходи з поліпшення системи мотивації праці на підприємствах транспорту наведено на рис. 3.

Політика мотивації персоналу удосконалює процес адміністративного управління. Ефективне системне мотивування повинно виражати залежність розмірів матеріальних виплат співробітників від статусу їх посади, авторитету, результатів діяльності, аналізу ринку праці і результатів досягнення цілей організації. У зарубіжній практиці існує таке поняття, як team building (командоутворення). Основні складові процесу створення команд наведено на рис. 4.

На сьогоднішній день використання матеріального заохочення без орієнтування на нематеріальну мотивацію не принесе такого ефекту як при використанні цих двох методів. Тому що нематеріальна мотивація повинна бути постійним пріоритетом та частиною культури організації, яка базується на

емоційних та внутрішніх потребах працівників, а монетарна мотивація повинна носити додатковий преміальний характер та підсилювати загальну систему мотивації.

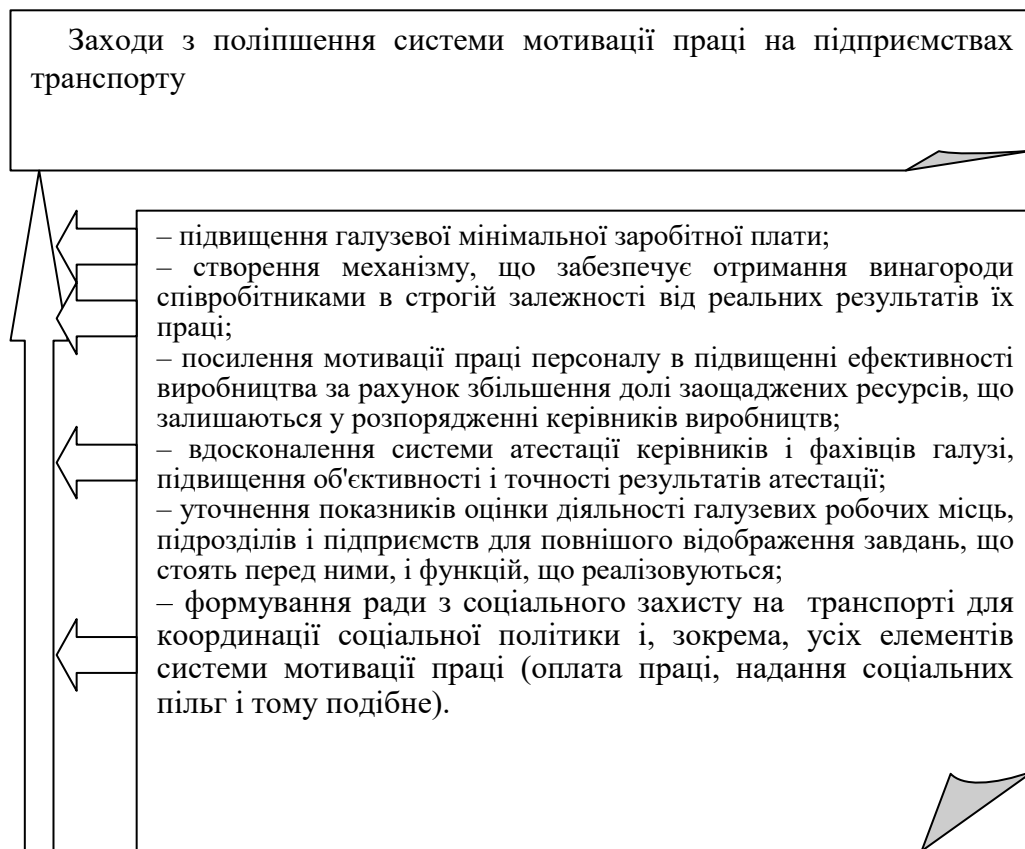


Рис. 3. Заходи з поліпшення системи мотивації праці на підприємствах автомобільного транспорту

Ефективна система мотивації на автотранспортних підприємствах повинна спиратися на певні принципи, серед яких слід виділити наступні: відповідність цілей системи оплати праці та мотивації цілям підприємства; усунення демотивуючих факторів; прозорість і зрозумілість системи винагороди; залученість персоналу в проведення змін. Перед створенням або зміною системи мотивації і стимулювання необхідно зрозуміти, які саме моделі поведінки необхідно формувати і як це описати. Правильною моделлю поведінки буде така, яка спрямована на досягнення цілей компанії.

В організаціях, як правило, вже склалася практика мотивації. Вивчення її достоїнств і недоліків дозволить знайти шляхи оптимізації наявної системи, що менш затратно, ніж створення нової.



Рис. 4. Складові процесу створення команд

Література:

1. Бурносов Н. М. Актуальные проблемы управления персоналом ОАО «РЖД» / Н. М. Бурносов // Экономика желез. дорог. – 2004. – № 8. – С. 55-63.
2. Малиновський В. Я. Державне управління: навч. посіб. / В. Я. Малиновський. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К.: Атіка, 2003. – 576 с.
3. Тимошин О. А. Соціально-економічні чинники мотивації праці / О. А. Тимошин // Вісн. Донец. ун-ту. Наук. журн. Серія В: Економіка і право. – 1999. – № 1. – С. 159-174.
4. Зеер Э. Ф. Профессиональное становление личности инженера-педагога / Э. Ф. Зеер. – Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1988. – 116 с.
5. Пиняева С. Е. Личностное и профессиональное развитие в период зрелости / С. Е. Пиняева, Н. В. Андреев // Вопр. психологии. – 1998. – № 2. – С. 3-10.

Журило В. В., к.е.н., доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

ПОШУК ІНФОРМАЦІЇ СПОЖИВАЧЕМ НА РИНКУ ПОСЛУГ: ХАРАКТЕРНІ РИСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Сучасному етапу соціально-економічного розвитку нашого суспільства притаманна тенденція до індивідуалізації процесу споживання на певних товарних ринках та ринках послуг. Підвищення вимогливості споживачів щодо якісних характеристик продуктів та їх безпечного споживання, прагнення

якомога ширше задовольнити естетичні потреби та свідоме уникнення конформізму, обмежують споживання «безликих» товарів масового попиту та сприяють зростанню сегмента покупців, які потребують забезпечення індивідуалізації у задоволенні споживчих потреб. Ринкова поведінка зазначених покупців має певні особливості та актуалізує питання розробки ефективного маркетингового інструментарію.

Нами були досліджені окремі етапи поведінкового процесу українських споживачів на ринку ексклюзивних кондитерських виробів на замовлення. Після усвідомлення потреби споживач постає перед вибором: де замовити ексклюзивний десерт, які джерела залучити до пошуку необхідної інформації, з чого почати? Тому певним етапом у споживчій поведінці є інформаційний пошук – це мотивований процес активізації споживачем знань, що зберігаються в його пам'яті (внутрішній пошук) або набуття інформації з джерел зовнішнього середовища (зовнішній пошук). Потреба у залученні всіх можливих інформаційних джерел та складових пошуку залежить від низки чинників: існування у споживача вже встановленого шаблону поведінки, сформованої лояльності до певного бренду/продукту, індивідуальної схильності споживача до новаторства та прагнення скуштувати щось нове, купівельного досвіду та задоволеності попередніми замовленнями тощо.

Нами визначено, що на досліджуваному ринку споживач не завжди звертається до зовнішнього пошуку, але завжди спочатку звертається до власного досвіду вирішення існуючої проблеми, потім до спогадів про досвід знайомих і лише згодом – до зовнішнього пошуку. Більшість опитуваних (87% респондентів) зазначила, що позитивний попередній досвід співпраці з певним виробником кондитерських виробів на замовлення є ключовим чинником, який стимулює їх зробити повторне замовлення та зекономити час та зусилля при вирішенні проблеми. Тим не менш, певна частка респондентів (36%) зауважила, що зробивши 5-6 замовлень у того ж самого виробника та будучи задоволеними якістю продукту й обслуговуванням, замислюються над пошуком іншої кондитерської, прагнучи отримати «щось новеньке та цікаве». Отже, за результатами дослідження були визначені наступні чинники, які визначають потребу у додаткових джерелах інформації: 1) лояльність споживачів до бренду, яка формується під впливом високої емоційної прихильності покупців та високого рівня задоволення попереднім замовленням й обслуговуванням; 2) якість існуючих власних знань та наявність інформації, що напряму впливає на те, чи буде споживач базувати свій вибір лише на внутрішньому пошуку, чи все ж вирішить доповнити недостатність знань зовнішнім пошуком; 3) часовий фактор, у ситуації коли попереднє замовлення було зроблено споживачем досить давно, тому він не впевнений, що якість продукції досі підтримується на належному рівні та кондитерська зможе задовольнити всі його вимоги; 4) ступінь залучення споживача у процес вирішення проблеми, яка переважно визначається особистою значущістю для замовника якомога якісніше задовольнити існуючу потребу та відповідно, визначає рівень мотивування; 5) індивідуальна схильність замовника змінювати виробника та куштувати нові смаки.

Існує дві групи специфічних факторів впливу на зовнішній пошук інформації, які сприяють посиленню або послабленню пошукової активності споживача – це ситуаційні та індивідуальні фактори (табл. 1). Під час інформаційного пошуку перш ніж прийняти остаточне рішення на користь певної торгової марки, споживач оцінює існуючі ринкові альтернативи, застосовуючи певну стратегію споживчого вибору або правило прийняття рішення: компенсаційне правило, яке передбачає компенсацію споживачем низького рівня одних атрибутів товару за рахунок високого рівня інших атрибутів та некомпенсаційне правило, яке не припускає компенсації низьких оцінок одного атрибуту високими оцінками іншого атрибуту. Нами визначено, що суттєва частка споживачів (82% респондентів) ексклюзивних кондитерських виробів приймаючи рішення про купівлю застосовує некомпенсаційне правило споживчого вибору. Споживачі обирають ексклюзивні десерти саме завдяки критерію ексклюзивності (особливості, індивідуальності, специфічності), та не готові поступитися, навіть якщо інші атрибути товарів мають високі оцінки. Серед некомпенсаційних правил, на нашу думку, для цільового споживача є характерним роздільне правило рішення, коли споживач встановлює мінімальний рівень вимог тільки за найбільш значимими критеріями. Тобто споживач розділяє для себе всі атрибути товару на принципово важливі та другорядні, та розглядає лише ті варіанти, які отримують від нього кращу оцінку за певними домінуючими атрибутами. Таким чином, навіть найкращі позиції альтернативного варіанту за не домінуючими атрибутами не приймаються до уваги взагалі, адже це ніяк не компенсує недостатній рівень домінуючого атрибуту.

За результатами дослідження визначено, що замовник ексклюзивних десертів мотивується такими ключовими атрибутами товару як ексклюзивний дизайн, смак та натуральність використаних інгредієнтів. Хоча серед цих характеристик продукту у переважній кількості респондентів домінує дизайн, а позиції у рейтингу значимості атрибутів смак та натуральність інгредієнтів різняться. При цьому визначено, що у цільових споживачів існує низка упереджених ставлень та переконань:

- по-перше, ексклюзивні кондитерські вироби «повинні» коштувати дорого (62% респондентів зазначили високий ціновий сегмент, 32% респондентів – ціновий сегмент вище середнього, 6% респондентів – середній ціновий сегмент);

- по-друге, ексклюзивні кондитерські вироби виготовлені виключно з натуральних та безпечних для здоров'я інгредієнтів (цієї позиції дотримується близько 89% опитаних);

- по-третє, кондитерські вироби на замовлення не можуть бути несмачними, оскільки зроблені «з любов'ю та з душею» професіоналами високого рівня (90% респондентів повністю згодні з цим твердженням).

**Матриця факторів впливу на пошук зовнішньої інформації
споживачем ексклюзивних кондитерських виробів**

Напрямок впливу	Фактор впливу	
	<i>Ситуаційні фактори</i>	<i>Індивідуальні фактори</i>
Посилення пошукової активності	<p>6. соціальний тиск з боку оточуючих та друзів, які купують кондитерські вироби за індивідуальним замовленням;</p> <p>7. висока ціна продукту – кондитерські вироби за ексклюзивним замовленням є дорожчими порівняно із звичайними виробами;</p> <p>8. інтенсивна конкуренція на ринку та високий рівень диференціації товарної пропозиції, що ускладнює вибір потенційного споживача;</p> <p>9. чітке конкурентне позиціонування за критерієм особливої товарної групи, яке виокремлює кондитерську продукцію на замовлення від продукції мас-маркету.</p>	<p>10. високий рівень залучення споживача як наслідок особливої значущості купівлі;</p> <p>11. задоволення від процесу пізнання, відкриття нових можливостей при замовленні десертів;</p> <p>12. задоволення безпосередньо від процесу замовлення продукту, дегустації складових, розробки власного дизайну;</p> <p>13. орієнтація на вигоди для здоров'я від споживання продукції, виготовленої із високоякісних та натуральних інгредієнтів;</p> <p>14. належність до певної соціальної групи, яка споживає ексклюзивні товари.</p>
Послаблення пошукової активності	<p>15. брак часу на пошук ринкової інформації;</p> <p>16. вплив компетентного спеціаліста /рекомендація знайомих;</p> <p>17. складність отримання ринкової інформації (низький рівень комунікаційної активності існуючих виробників).</p>	<p>18. висока прихильність до певного бренду (небажання шукати щось нове, якщо є кондитерська, яка повністю відповідає вимогам споживача);</p> <p>19. відсутність знань про тонкощі технологічного процесу виготовлення продукції та можливості\обмеження виробників, що спеціалізуються на індивідуальних замовленнях;</p> <p>20. низький рівень залучення споживача у процес купівлі.</p>

Джерело: складено автором за результатами маркетингового дослідження

Ставлення в дослідженні споживчої поведінки характеризується почуттям прихильності або неприхильності споживача до товару; джерелом формування ставлення може бути особистий досвід споживання та зовнішній вплив з боку друзів, родичів, маркетингових комунікації виробника. Можемо зазначити, що в даному випадку дуже чітко виявляються прояви ефектів гештальтпсихології: споживач ставиться до замовлення ексклюзивного десерту не як до комбінації складових, необхідних для його виробництва, – він сприймає цілісний образ кінцевого продукту. Отже, для формування максимально позитивного ставлення споживача до ексклюзивного кондитерського виробу, необхідно

створити такий цілісний образ продукту, який дозволив би досягнути споживачу максимального емоційного задоволення та впевненості у виваженому, раціональному виборі.

Література:

1. Schiffman L.G. Consumer Behavior / Leon G. Schiffman, Leslie Lazar Kanuk. – Pearson Prentice Hall, 2004. – 587 p.
2. Rodoula H. Tsiotsou. Consumer behaviour in a service context / Rodoula H. Tsiotsou, Jochen Wirtz. – Edward Elgar Pub., 2012. – 625 p.

Kobets D. L., Candidate of Economic Sciences,
Khmelnytsky National University
Khmelnytsky, Ukraine

ENTERPRISE STRATEGIC MARKETING IN CONDITIONS OF UNSTABLE EXRENAL INFLUENCE

Ability to see the perspective of enterprise taking into account the different factors of its external and internal environment is a crucial condition of highly effective management. In dynamic and unstable environment to implement such management by the enterprise are needed modern approaches, methods and instruments of planning and forecasting, which are based on market researches [1].

The usage of marketing principles for the organization of enterprise's activities at a qualitatively higher level and representing strategic marketing, which provides the implementation of development strategy for achieving promising and long – term goals.

All marketing operations of the enterprise can be presented as a pyramid of four levels:

First level – business operations support. Activity at this level is totally dependent on tactical needs of business – units. Production of brochures, souvenirs, products presentation to the customers – examples of such supporting functions.

Second level – life – cycle management of product. Functions of this level – for example, tactical price management; promoting the product to the market; advertising; staff training; development of motivational schemes for sellers and partners (stimulating of their activities in promoting goods).

Third level – production of marketing product. This includes development of strategic marketing programs, large advertising campaigns, analysis of new proposals and opportunities for work with partners. Under the marketing product should be understood the proposal, which following the approval of leadership is becoming the enterprise strategy (or the part of a strategy). Summarizing and analyzing, what happens on the market, marketers produce new working methods, by which the enterprise can achieve qualitative breakthrough.

Finally, on the fourth level of business development strategy are plans of brand construction and models of market covering, choice of positioning enterprise strategy and business diversification, etc.

Functions of fourth (and partly third) level directly impact on the stability and development of the enterprise.

When the certain tendency is becoming apparent on the market, and all players begin to develop a new business direction, it is necessary to choose precisely the start of enhanced actions. Make actions too early are frequently as bad as waste time.

Sometimes, even more important problem is the issue of choosing the right direction of enterprise development. If basic direction of enterprise activity cannot provide necessary growth rate, the choice of new direction is becoming the most important decision for the leadership. Globalization of the economy and integration processes, which are taking place in the world, are made the administration to seek ways to implement effective business cooperation, which is based on electronic contacts, explore generally accepted world standards in the field of customer relationship management [3].

Each talented manager always has some interesting ideas of business development. Small companies are usually mobile enough in order to choose the direction through trial and error, where they manage to receive maximum impact. The big enterprises have not got that possibility: its every move takes a long time, requires diversion of great resources and accompanied by significant risks. Decision about the viability of one or another business development directions should be taken in advance, without opportunity to gain the real experience in new business, with no divert of resources to «test period». Each manager addresses this task independently and the enterprise's long-term success depends on the quality of this decision.

The decision to choose the directions for the enterprise development, certainly, is one of the most responsible for any manager. But to choose the right direction – that is just part of task. It is equally important to do in such a way, that all the directions of enterprise activities were working for its success and synergies was arising.

In the modern marketing is changing the emphasis of business purpose. Previously this goal had been to profit maximization, and now – in engaging maximum number of clients. Emphasis is shifting from the profit category to the clients. The profit can be made by any methods, including unlawful. New clients as a category can be attracted by appropriate image and enterprise reputation, they can be gain by only the fair way [2].

Establishment of enterprise marketing strategy happens in the light of the four operational conditionals: attitude towards the competitors, expectations for market penetration, market characteristics, planned time frames of enterprise's activities.

In general terms meaning of the strategy – it is focusing of all the enterprise's actions at achieving the goal. In any area of business activities these actions are documented in the form of programme or plan, with tasks, which are implemented by the management subjects using existing necessary resources [1].

The role of strategic marketing is to identify interesting economic opportunities for enterprise and direct or adjust the way of its development, taking into account available resources, know-how and other competitive advantages, thereby ensuring the capacity for sustainable development.

Leading companies set far – reaching strategic goals: go on the new market, gain advanced positions, achieve high customer loyalty, etc. Achieving such goals requires resources and time.

Stability and dynamics – things are difficultly compatible. Ensuring of enterprise growth and support of the long-term stability – with each of these tasks it is hard enough to cope. However, today enterprises, which set the goal of remaining the leaders on the market over the extended period, must deal with them simultaneously. Solving of these challenges related with the introduction of marketing methods in processes of strategic decision-making.

In view of the foregoing, it can be made the conclusion that the strategic marketing as a part of enterprise management is essential, because points out the enterprise on the abilities, which providing the capacity for its growth and cost-effectiveness and it is applied in the times of economic challenges, which are characterized by changing of external environment.

References:

1. Kotler Philip. Principles of Marketing. Second European Edition / Philip Kotler, Gary Armstrong, John Saunders, Veronica Wong. – Milan: Prentice Hall Europe, 1999. – 1032 с.
2. Matantsev A.N. Market Analysis: Reference Book of Marketer. Publishing House «Alpha Press», 2009. 552 p.
3. Skvortsova N.A., Lebedeva O.A. Modern Marketing System as a Strategy of Business Efficiency. Vestnik Orel GIJeT – OryolGIET Bulletin, 2011, no. 1 (15), pp. 42-44.

**Колесник М. В., к.е.н, доцент,
Командровська В. Є., к.е.н., доцент,
Костюк І. В., студент,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна**

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ЧИННИК ЙОГО СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Стійке функціонування сучасного підприємства вимагає наявності обґрунтованих цілей та ретельно проробленої стратегії їх досягнення. Проблема формування стратегії ускладнюється у теперішніх умовах господарювання економічних суб'єктів внаслідок нестабільності зовнішнього середовища та мінливості кон'юнктури ринку. Зокрема, обмеженість ринкового попиту, зниження купівельної спроможності споживачів вимагають від організацій формування ефективної маркетингової стратегії, що дозволить досягнути бажаного економічного ефекту з урахуванням можливостей компанії на ринку.

Проведений аналіз існуючих підходів до сутності та формування стратегій дозволив зробити висновок про те, що сучасна наукова думка пропонує значну кількість понять стратегії підприємства [1]. Це є природним, оскільки стратегія, як результат діяльності стратега (індивідуального чи колективного), є сплавом

- 1) системі фіксованих на підприємстві процедур з розроблення стратегій;
- 2) постійному корегуванню маркетингових стратегій підприємства.

Такі потреби з корегування маркетингових стратегій можуть бути спричинені, наприклад, наступними обставинами:

- підприємство декілька років не отримує задовільних показників об'єму та реалізації товарів;
- незадовільні прибутки або інші результати діяльності;
- зміна кон'юнктури на ринку або підприємства-конкуренти різко змінюють свою стратегію і починають займати передові місця;
- якісно змінилися зовнішні фактори діяльності фірми;
- обрана стратегія фірми, не змінювалася вже багато років і не забезпечує отримання бажаних результатів.

Описуючи стратегію як технологію управління, на нашу думку, стратегію можна представити як якісно визначений напрямок діяльності, який приводить підприємство до конкретних результатів (наперед визначаються цілями).

Тому успішна маркетингова стратегія в процесі стратегічного управління являється вже результатом бізнес-філософії підприємства, яка реалізується у вигляді системи (плану) цілей (конкретного бажаного результату або стану системи) маркетинг-менеджменту на тривалий період та механізму певних управлінських рішень з його реалізації.

При розробленні маркетингової стратегії підприємства необхідно провести дослідження кон'юнктури, за допомогою різних методів здійснити прогнозування розвитку ринку, можливі зміни потреб споживачів товарів, проаналізувати конкурентів, а також врахувати сильні сторони компанії, які виділяють її серед конкурентів.

Також, існує певна типологія стратегії, яка забезпечує маркетингологів зразами, визначившись з доцільністю застосування якого можна покращити становище діяльність компанії, і в подальшому досягти бажаних цілей.

Нагадаємо, що маркетингова стратегія показує, який вектор необхідно обрати, і куди рухатися далі, щоб задовольнити потреби споживачів на цільових ринках і одночасно досягти цілі організації.

Провівши дослідження вибору та значення маркетингових стратегій різноманітними підприємствами, можна констатувати що сьогодні існує велика кількість маркетингових стратегій. Але незважаючи на те, що первина причина діяльності виробників на ринку однакова – це отримання прибутку, проте фактично не існує єдиної маркетингової стратегії для її досягнення, яка була б універсальною та відповідно застосована для всіх підприємств.

Відзначимо, що з урахуванням відомих і розповсюджених моделей й інструментів з формування маркетингових стратегій, досягненню завдання систематизації стратегічної маркетингової інформації буде, на нашу думку, доцільним застосування класифікації стратегій, яка наведена в таблиці 1.

Класифікація маркетингових стратегій

Види стратегії	Підвиди товарної стратегії
1	2
1. Стратегія позиціонування товару	а) Стратегія позиціонування однієї товарної марки; б) Стратегія позиціонування декількох товарних марок.
2. Стратегія репозиціонування товару	а) стратегія репозиціонування серед існуючих покупців. б) стратегія репозиціонування серед нових покупців; в) стратегія репозиціонування товару для нових покупців.
3. Стратегія часткового співпадіння	а) стратегія конкуренції між власними торговими марками; б) стратегія використання особистих товарних марок; в) стратегія співробітництва з первісними виробниками.
4. Стратегія різноманітності товарної номенклатури	а) стратегія одного вибору; б) стратегія кількох виробів; в) стратегія системи виробів.
5. Стратегія дизайну товару	а) стратегія стандартного товару; б) стратегія товару на основі побажань покупця; в) стратегія стандартного товару з можливістю модифікації.
6. Стратегія припинення випуску товару	а) стратегія „збирання урожаю»; б) стратегія спрощеної товарної лінії; в) стратегія відмовлення від випуску товарної лінії.
7. Стратегія нового товару	а) стратегія удосконалення товару; б) стратегія виробництва товару-імітатора; в) стратегія виробництва товару-інноватора.
8. Стратегія диверсифікації	а) стратегія концентричної диверсифікації; б) стратегія горизонтальної диверсифікації; в) стратегія конгломератної диверсифікації.
9. Стратегія маркетингових цінностей	а) стратегія високої якості; б) стратегія якісного після продажного обслуговування; в) стратегія своєчасної доставки покупцю.

Таким чином, підсумовуючи наведене, можна сказати, що запорукою успішної діяльності підприємства та його стійкого функціонування є маркетингова стратегія, яка має:

1) бути результатом креативної та проактивної стратегічної діяльності маркетолога, що здійснюється в стабільному механізмі (субсистемі) стратегічного управління підприємством;

2) бути гнучкою та конкретною, обґрунтованою та підкріпленою подальшими діями для її успішної реалізації.

Література:

1. Минцберг Г. Школы стратегий (Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента) [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лемпел – СПб.: Питер, 2000. – 330 с.

2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р.М. Грант – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

3. Соколовська В.В. Концепція створення стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки / В.В. Соколовська: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=341>.

**Казанцева Е. В., студент,
Косикова Ю. А., доцент,
Московский государственный университет пищевых производств
г. Москва, Российская Федерация**

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. МОСКВЫ

На данный момент отрасль общественного питания играет значимую роль среди отраслей экономики. Исходя из биологических потребностей человека – питание является важнейшей составляющей его существования. В данной статье проанализирована статистика развития предприятий общественного питания, ключевые моменты их роста и перспективы по открытию новых заведений, а также их конкурентоспособность.

По данным Правительства Москвы на 2016 г. – начало 2017 г. количество предприятий общественного питания составляет около 12000, что на 8% меньше, чем в 2015 г. Хотя в период с 2014 г. по 2015 г. наблюдался рост предприятий общественного питания. Показатель роста предприятий составил 16%. Но, в связи с кризисными моментами на данный момент наблюдается спад в числе предприятий общественного питания, закрывается большее количество заведений по сравнению с числом новых проектов. Растут сетевые проекты, которые преобладают над единичными предприятиями. В ближайшее время прогнозируется рост предприятий общественного питания, так как количество новых сетевых проектов подразумевает рост отрасли к концу 2017 г. на 15%. На рисунке 1 представлена общая статистика по отрасли общественного питания.

Сетевые проекты всегда преобладали над единичными предприятиями общественного питания. Так как существование объекта в сети возможно за счет других единиц, которые функционируют более эффективно. В кризисные и переломные моменты эти объекты («точки») «выживают» за счет других объектов, принадлежащих сети. На данный момент известно много сетевых проектов, которые продолжают расти. К ним можно отнести сеть ресторанов и баров Аркадия Новикова. Число заведений этого ресторатора составляет 35 предприятий общественного питания, но также планируется открытие новых ресторанов и кафе. Набирают обороты и менее известные сети в области общественного питания. К таким масштабным проектам относится компания ООО «Мираторг», которая имеет специализированные магазины высококачественных мясных продуктов и имеет свои фермы по производству. Компания ООО «Мираторг» запустила новый проект по открытию бургерных. К концу 4 квартала 2017г. ожидается открытие 16-ой точки в г. Москве.



Рис. 1. Общая статистика по отрасли в г. Москва

По данным 2ГИС растущим сегментом общепита являются фреш-бары. Они набирают все большую популярность среди молодежи, так как ведется активная пропаганда здорового образа жизни. Стабильным сегментом остаются кофейни и фастфуды. В 2014 г. прирост составил 113 точек, в 2015 г. – 118. Но, по данным открытого портала Правительства г. Москвы преобладают кафе. Их число на май 2016 г. составляло 4304, далее идут столовые – 2530. Рестораны лишь на третьем месте – 1945. Отчетливая картина численности заведений представлена на рисунке 2.

Также стоит отметить, что главные ниши ресторанного бизнеса, которые преобладают по своему количеству и объему, можно разделить на 3 категории:

- предприятия быстрого питания;
- рестораны и кафе средней ценовой категории;
- рестораны оригинальной и нестандартной кухни.

Предприятия быстрого питания пользуются популярностью среди молодежи, для которых перекусы стали привычным атрибутом. Большинство предпочитает поесть недорого и быстро, не ставя задач по полезному и вкусному питанию. Что касается ресторанов среднего ценового сегмента – здесь целевая аудитория значительно разнообразней. Эти заведения нацелены не только на студентов и работников офисов, они предлагают еду и напитки в комплексе с качественным обслуживанием, что привлекает абсолютно разнообразный контингент. Отсюда и средний чек на одного потенциального покупателя возрастает. Среди таких заведений популярны рестораны европейской и кавказской кухни. Меню в таких заведениях обычно является насыщенным и преследует цели заинтересовать гостя, предоставить широкий выбор блюд и напитков. В совокупности с приветливым и доброжелательным сервисом у таких предприятий есть шанс завоевать доверие потребителя, что является гарантией его возвращения в это заведение.



Рис. 2. Количество предприятий общественного питания в Москве

Также все большую популярность набирают рестораны «высокой» кухни. В таких заведениях ценовая категория колеблется от «выше среднего» до высокой. Удивить посетителей пиццей или роллами, которые когда-то взорвали рынок предприятий общественного питания своей новизной и уникальностью, уже не получится. Поэтому рестораторы прибегают к использованию новых методов воздействия на потенциальных потребителей. Среди таких методов можно встретить открытую кухню, которая подразумевает готовку тех или иных блюд на глазах у гостей ресторана. Также становится востребованной молекулярная кухня, которая представляет собой небольшое шоу, захватывающее дух и удивляющее своей уникальностью и спецификой. Наряду с этими уловками рестораторы прибегают к проведению различных мастер классов по приготовлению необычных и фирменных блюд, от стейка из говядины до «Творожного десерта с тартаром из клубники».

Что касается тенденций развития в данных нишах, то наибольшим интересом будут продолжать пользоваться рестораны средней ценовой категории и рестораны «высокой» кухни. Платежеспособная целевая аудитория г. Москвы в большей мере нацелена на заведения среднего ценового сегмента. Но наряду с этим будут расти и авторские проекты, так как они являются проявлением уникальности и эволюции в ресторанном бизнесе.

Литература:

1. Журнал «Ресторанные ведомости» 2/7, 2017.
2. Журнал «Ресторановедъ», № 1, 2017.
3. Косикова Ю.А., Хлыстик А.М. Анализ рынка общественного питания г. Красногорск // В сборнике: ДЕНЬ НАУКИ Сборник материалов конференции. 2015. С. 95-98.

4. Хлыстик А.М., Косикова Ю.А. Маркетинговые исследования безалкогольной продукции // В сборнике: Индустриализация современного общества: теория и практика Сборник материалов к конференции «День Знаний». Ответственный редактор В.В. Рокотянская. 2014. С. 23-26.

5. <https://www.rbc.ru>.

6. <https://www.gks.ru>.

**Красовська О. Ю., к.е.н., доцент,
Університет імені Альфреда Нобеля
м. Дніпро, Україна**

ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Усі методи оцінки нематеріальних активів належать до одного з трьох фундаментальних підходів до оцінки, визначених Міжнародними стандартами оцінки, а саме: порівняльний (ринковий), дохідний та витратний, детальна характеристика яких наведена у таблиці 1.

Використання цих підходів у відношенні до нематеріальних активів несе свою специфіку, оскільки вони є доволі нестандартним об'єктом для оцінки.

Так, наприклад, в рамках витратного підходу важко визначити, наскільки витрати, понесені на створення чи відтворення об'єкту відображають ринкову вартість різних нематеріальних активів. Не завжди застосовується до нематеріальних активів і порівняльний підхід.

Пов'язано це з тим, що окремі об'єкти нематеріальних активів трапляються досить рідко. Частіше за все вони продаються у складі господарської одиниці. До того ж існують об'єкти, наприклад, патенти, до яких досить складно підібрати аналоги.

Якщо аналізувати вартість маркетингових активів підприємства в його поточній діяльності, то виникає ще одна складність – це розподілення грошового потоку між різними об'єктами нематеріальних активів підприємства і врахування ефекту синергії при використанні підприємством усіх видів активів, що перебувають у його розпорядженні.

Практичне використання кожного із представлених підходів, в більшості випадків приводить до отримання різних по величині значень вартості оцінюваного об'єкта та дозволяє врахувати основні технічні і економічні характеристики об'єкта оцінки. З метою визначення переваг та недоліків кожного з підходів вважаємо за необхідне навести їх функціональні та розрахункові характеристики.

Аналізуючи сучасну фахову літературу, можна помітити, що науковці по різному класифікують методи оцінки вартості маркетингових активів [3-5]. Так, більшість дослідників виділяє три підходи: витратний, дохідний та ринковий. На нашу думку, таке трактування є дещо спрощеним.

**Порівняльна характеристика підходів
до оцінки нематеріальних активів**

Підходи до оцінки нематеріальних активів		
Витратний	Порівняльний (ринковий)	Дохідний
Методи оцінки нематеріальних активів		
1. Метод вартості заміщення; 2. Метод відновлювальної вартості; 3. Метод історичних витрат.	1. Метод прямого аналізу порівняння продаж; 2. Метод якісного аналізу для коригування даних; 3. Метод параметричної оцінки.	1. Метод переваги у прибутку; 2. Методи переваги у видатках; (метод виграшу у собівартості, метод «звільнення від роялті», метод виділення долі прибутку, що приходить на нематеріальні активи, метод опціонів).
До чого прирівнюється вартість оцінюваних нематеріальних активів		
До затрат на створення співставного по корисності нематеріального активу.	До найбільш ймовірної на визначеному сегменті ринку ціни співставного по корисності нематеріального активу, що продається в умовах чистої угоди.	До доходів від використання тих нематеріальних активів, що оцінюються.
Основні переваги підходу		
Універсальність (може бути застосованим до будь-яких нематеріальних активів).	Є найбільш точним за умови достатнього обсягу ринкової інформації.	Універсальність (може бути застосованим до будь-яких нематеріальних активів, що приносять економічну вигоду).
Основні недоліки підходу		
Оцінка, отримана за допомогою такого методу, рідко відповідає дійсній вартості нематеріальних активів.	Може бути застосованим лише до нематеріальних активів, щодо яких існує достатньо розвинений активний ринок.	1. Складність отримання необхідної інформації 2. Широке застосування даних, отриманих на основі прогнозів та експертним шляхом.
Основні області преференційного застосування підходу		
Може застосовуватися у якості додаткового методу з метою корегування даних, отриманих з використанням інших підходів, а також у ситуаціях неможливості використання останніх.	1. Незначна віддаленість продажу аналогів нематеріальних активів в умовах чистої угоди від моменту оцінки; 2. Наявність повної інформації про ринкові ціни на оцінювані види нематеріальних активів.	Може застосовуватися за умови можливості отримати інформацію про доходи, що будуть отримані в результаті використання нематеріального активу що оцінюється.

Кам'янецька О. В. виділяє п'ять підходів до оцінки вартості бренду: витратний, дохідний, ринковий, порівняльний, експертний та комплексний [1]. Проте, на нашу думку, порівняльний підхід фактично є ринковим, оскільки

передбачає оцінку вартості бренду на основі інформації про продаж подібних порівняльних брендів. Тому, на нашу думку, класифікацію існуючих методик можна представити наступним чином (табл. 2).

Експертний підхід – базується на експертних висновках фахівців. На сьогодні це є найбільш вартісний підхід, який можна якісно провести лише за наявності висококласних експертів. В Україні, на жаль, цей метод рідко використовується через відсутність достатньо кількості фахівців.

В межах комплексного підходу виділилось ряд методик міжнародних оціночних компаній.

Комбінований (системний) підхід до визначення вартості різних маркетингових активів інтегрує в собі три основні підходи (витратний, дохідний і ринковий), в кожному з яких використовується уніфікований набір оцінних принципів.

Аналіз, проведений Г. Крижним, показує, що створення комбінованих методів врахування всіх чинників при вартісній оцінці може дати значний економічний ефект при їх комерціалізації [2, с. 289-291].

Найбільш популярний варіант комбінованого підходу передбачає органічне поєднання базових методичних підходів – витратного, ринкового та дохідного.

Таблиця 2

**Розширений перелік підходів до оцінки вартості
маркетингових активів**

Підходи				
Ви- тратний	Ринковий (порівняль- ний)	Дохідний	Експертний	Комбіно- ваний
		метод звільнення від роялті	Метод експертних оцінок	
		метод на основі дисконтування майбутніх грошових потоків		
		метод сумарно дисконтованої доданої вартості		
економічний метод				

Особливість в цьому випадку полягає в тому, що отримані в результаті застосування названих методів оцінки з боку покупця й продавця порівнюються шляхом зважування відповідних результатів, тобто, шляхом присвоєння вагових коефіцієнтів – з урахуванням наступних факторів:

а) надійності вихідної інформації, що використалася при проведенні розрахунків кожним підходом;

б) кількості й характеру використаних допущень (явних і неявних), які можуть не відповідати дійсному стану речей (наприклад, при прогнозуванні майбутніх доходів, при визначенні ставки дисконту, ставки роялті та т. п.).

На наш погляд, комбіновані методи оцінки вартості інтелектуальних технологій є найбільш важливими та найбільш перспективними при розробці

нових та удосконаленню існуючих методичних підходів та методів вартісної оцінки інтелектуальних продуктів. Перспективним виглядає методичний підхід, який не буде обмежуватися однозначним (крапковим) визначенням вартості технологічного продукту. Більш важливим, представляється визначення хоча б дворівневої оцінки вартості (мінімальне та максимальне значення), що дозволяло б визначати рівень комерційного потенціалу інтелектуальних технологій.

Література:

1. Кам'янецька О.В. Підходи до визначення вартості бренду [Електронний ресурс] / О.В. Кам'янецька. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/3088> 2.
2. Крыжный Г.К. Стратегический технологический менеджмент / Г.К. Крыжный. – Х.: НТУ «ХПИ», 2003. – 448 с.
3. Махнуша С.М. Проблеми вартісної оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у контексті маркетингу інновацій / С.М. Махнуша // Механізм регулювання економіки: Міжнар. наук. журнал. – Суми: Вид-во СумДУ. – 2009. – Т. 2, № 3. – С. 49-55.
4. Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності / Тематична збірка // Укладачі: П.М. Цибульов, Г.Н.Сердюк, С.М. Болелій. – К.: Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. – 328 с.
5. Перерва П.Г. Розвиток маркетингових методів формування ціни на наукову продукцію [Текст] / Перерва П.Г., Косенко А.В., Долина І.В. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 7 – Вестник НТУ «ХПИ», 2011. – С. 152-157.

**Орленко О. В., д.е.н., доцент,
Носова І. О., к.пед.н, доцент,
Херсонський державний університет
м. Херсон, Україна**

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ

Ефективність діяльності будь-якої організації, визначається ефективністю діяльності персоналу. До того ж, саме ця галузь менеджменту є найскладнішою. У зв'язку з чим керівникам готельно-ресторанних підприємств вкрай важливо розуміти проблеми, що пов'язані з управлінням персоналом, та розвивати у себе певні управлінські навички.

Актуальною проблемою є впровадження у систему управління вітчизняними готельними підприємствами сучасних ефективних моделей управління, що відповідають світовим стандартам, які обумовлені необхідністю надання високоякісних послуг, зниження витрат, координації персоналу, проведення маркетингових досліджень ринку готельних послуг [4].

Розгляд сучасних теоретичних концепцій з кадрового менеджменту та досвід практичної діяльності у ресторанному бізнесі доводять, що ключову роль в управлінні персоналом відіграє регламентація діяльності спеціалістів, які обіймають певні посади. Зазначимо, що під регламентацією діяльності розуміють створення документів, зокрема внутрішньо-організаційних, що містять вимоги як до виконуваної роботи, так і до працівників, що здатні цю роботу виконувати. Іншими словами, регламентацію діяльності здійснюють з метою визначення відповідності працівника та виконуваної їм роботи в умовах певної організації. Необхідно обов'язково зауважити, що складання таких внутрішньо-організаційних документів повинно проводитися у відповідності до діючої нормативно-правової бази, а саме, Національного класифікатора професій, у якому наведено угруповання професій.

Взагалі існує два підходи до оцінки професійної придатності працівника та виконуваної роботи: класичний – заснований на відповідності працівника змісту роботи та підхід, заснований на відповідності працівника організації. Класичний підхід реалізується на практиці у вигляді визначення чітких вимог до роботи, та, у подальшому, пошуку або підготовки працівника, особистісні характеристики якого відповідають зазначеним вимогам[5]. Цей підхід засновано на передбаченні того, що поведінка людини визначається її індивідуальними характеристиками, а тому потрібно вимірювати та порівнювати ці характеристики з необхідними характеристиками. Останнім часом, такий класичний підхід до пошуку або підготовки персоналу піддається критиці за рядом ознак.

Перш за все, у зв'язку з тим, що значний темп змін на підприємствах, спричинений високою конкуренцією на ресторанному ринку, спонукає часті зміни у змістовності самої роботи, і тому потенціал працівника повинен бути вищим за теперішні вимоги до роботи. Тобто сучасні підприємства зацікавлені в тому, щоб вплив працівника на загальну діяльність не був обмежений лише функціональними обов'язками.

Другий підхід, який заснований на відповідності працівника організації, передбачає значний вплив на його поведінку та показники роботи внутрішнього оточення. Відомо, що успішне виконання роботи працівником в одній організації не обов'язково свідчить про здібність успішно виконувати ним аналогічну роботу в іншій. Отже, у сучасних умовах важливим є врахування відповідності працівника таким характеристикам організації, як загальний стиль управління, підходи до ведення діяльності, темп змін, характер взаємозв'язків за посадою, неформальні аспекти роботи тощо. Лише поєднання вказаних підходів може нівелювати їх недоліки і обмеженості та задовольнити вимоги практичної діяльності.

На сучасному етапі управління поведінкою людей стає вирішальною умовою, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств і організацій, стабільність їх розвитку. Поведінковий підхід до управління діяльністю в організації – це один із пріоритетних напрямів менеджменту. Із позицій науки про поведінку управління зумовлене тим, що результативність організації безпосередньо залежить від ефективної діяльності її людських ресурсів. Мотивація персоналу з урахуванням особистісних, соціально-психологічних, та

інших особливостей людей може сприяти отриманню значного економічного ефекту навіть без економічних витрат, тому менеджери, знаючи, розуміючи й усвідомлюючи індивідуальні особливості кожного працівника, можуть значно покращувати загальні результати роботи організації.

Всесвітній досвід діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства показує, що розуміння керівництвом значення людського потенціалу, опора на нього є запорукою успішної діяльності. Однак до такого сприйняття принципів роботи керівники готельно-ресторанних підприємств у реальній ситуації бувають не готові: не можуть правильно організувати справу, забезпечити результативність та вдосконалення професіоналізму кадрів.

Країни, що активно займаються розбудовою готельної інфраструктури (Швейцарія, де знаходиться перша школа готельного менеджменту, Ірландія, Великобританія, США, Канада, Франція, Іспанія, Греція, Швеція, Італія, Австрія, Німеччина, Чехія), розробляють свої системи туристичної освіти, яка б відповідала вимогам сучасності та поєднувала всі три вищевказані аспекти. Ці країни приділяють значну увагу підготовці кадрів для готельного бізнесу. Найбільш престижні навчальні заклади в цій області є членами Всесвітньої асоціації з підготовки фахівців у галузі індустрії гостинності та туризму (AMFORTH), Асоціації провідних готельних шкіл у Європі (EURHODIP), Міжнародної готельної та ресторанної асоціації (IH & RA) [1]. Досить престижним вважається також членство в Швейцарській Асоціації шкіл готельного менеджменту (ASEN) та Американської Асоціації готелів і мотелів (AH & MA). На думку власників міжнародних п'ятизіркових готелів, школи Швейцарії із управління гостинністю входять до числа найкращих у світі: Міжнародна школа готельного менеджменту ЛеРош (Les Roches International School of Hotel Management), Школа готельного бізнесу в Лозанні та Інститут вищої освіти Гліон (Glion Institute of Higher Education) [2].

Всесвітній досвід діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства показує, що розуміння керівництвом значення людського потенціалу, опора на нього є запорукою успішної діяльності. Однак до такого сприйняття принципів роботи керівники готельно-ресторанних підприємств у реальній ситуації бувають не готові: не можуть правильно організувати справу, забезпечити результативність та вдосконалення професіоналізму кадрів.

Готельне господарство є головним фактором і основною складовою туристичної інфраструктури країни та відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг [3]. Ця сфера в комплексі туристичних послуг світового господарства розвивається швидкими темпами і в перспективі, згідно прогнозів відомих профільних експертів, може стати найбільш важливим сектором туристичної діяльності. Сфера гостинності охоплює різні групи підприємств, включаючи готелі, мотелі, гостьові будинки, ресторани, кафе, магазини туристських товарів, парки відпочинку, інші сфери, пов'язані з туризмом і відпочинком, які надають соціальні та персональні послуги. Головним призначенням індустрії гостинності є створення та забезпечення комфортабельного відпочинку шляхом надання послуг туристам, які відвідують країну чи місто в різних цілях.

Узагальнюючи традиційні світові підходи до управління персоналом, необхідно зазначити, що управлінські процеси виходять на кардинально новий рівень. Тому основу концепції сучасної системи управління персоналом підприємств готельно-ресторанної сфери становить зростаюча роль особистості робітника. Інвестуючи в розвиток людського капіталу, підприємства одержать значні переваги в майбутньому. Тому питання управління персоналом мають велике значення в розвитку готельно-ресторанного господарства та є визначальним аспектом у діяльності готельного-ресторанного підприємства в утриманні своїх позицій на ринку послуг і підтримки своєї конкурентоспроможності.

Література:

1. Les Roches International School of Hotel Management, Switzerland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dteducation.com/educationabroad/students/hospitality/cid_210/.
2. Formica S. European hospitality and tourism education: differences with the American model and future trends / Sandro Formica // International Journal of Hospitality Management. – 2016. – № 1. – Р. 317-323.
3. Готельно-ресторанний бізнес, як основна складова туристичної індустрії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libr.rv.ua/ua/virt/78/>.
4. Заохочення працівників як метод управління персоналом. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.kadrovik.kiev.ua/info/art3.html>.
5. Система заохочення персоналу готельного підприємства. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.akvarelhotel.org/sistema.php>.

**Смерічевська С. В., д.е.н., професор,
Науменко О. П., магістр,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна**

ЛОГІСТИЧНІ РИЗИКИ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК АВІАПОСЛУГ І ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

На сучасному етапі господарювання успішність та результативність діяльності авіакомпаній вирішальним чином залежить від правильності й обґрунтованості обраної стратегії управління не окремою компанією, а інтегрованим ланцюгом поставок авіаційних послуг. Застосування інтегрованого логістичного підходу у практиці господарювання дозволяє істотно підвищити прибутковість та якість сервісу, забезпечити ефективне управління потоковими процесами в економічних системах авіакомпаній, що є запорукою суттєвих переваг у конкурентній боротьбі.

У практиці господарської діяльності практично щодня доводиться приймати різного роду рішення, в тому числі з питань стратегічного управління ланцюгами поставок авіапослуг. Важливою умовою прийняття раціональних

управлінських рішень є володіння якомога більш повною і точною інформацією про предмет рішення і його наслідки. Однак, більшість рішень приймається в умовах неповної поінформованості та невизначеності зовнішнього середовища. Наслідком прийняття рішень у цих умовах є невизначеність результатів, тобто ризик. Вибір засобів впливу на ризики має на меті мінімізувати можливий збиток у майбутньому.

Критерієм вибору логістичної стратегії авіакомпанії із множини альтернатив є прийнятність ризику, закладеного в стратегію. Проте виявлення притаманних авіакомпанії логістичних та нелогістичних ризиків не дозволяє визначити небезпеку, яку вони представляють, і процедури управління ризиками, що забезпечують найкращий результат. Для вирішення цих завдань необхідно оцінити величину можливих втрат від ризиків та вірогідність їх появи. Тому другий етап управління ризиками логістичної діяльності – їх якісна та кількісна оцінка.

Третій етап – діагностика ризиків – передбачає аналіз впливу факторів ризику на його результат та аналіз впливу величини та частоти ризику на показники логістичної діяльності, що здійснюються з використанням методів кореляційного, регресійного аналізу, імітаційного моделювання та аналітичних методів.

Четвертий етап – прогнозування та моделювання результату дії ризику та наслідків рішень, що приймаються, – передбачає використання методу дерева рішень, імовірного динамічного програмування та сценарного планування.

Ухвалення рішення в логістичному ланцюзі поставок пропонується проводити відповідно до концепції прийняттого ризику. Дана концепція полягає в розумінні того, що в більшості випадків повністю позбутися від ризику неможливо, його можна лише знизити до прийняттого рівня, коли він перестане бути небезпечним. Тому п'ятим кроком в системі управління ризиками логістичної діяльності є оцінка прийнятності ризику.

У разі неприйняттого рівня певного ризику логістичної діяльності авіакомпанією на шостому етапі обирається найбільш доцільний метод управління ним.

Під час управління ризиками в ланцюгах поставок необхідно враховувати наступні важливі моменти.

По-перше, поняття „ризик» досить багатогранне та залежить, перш за все, від сфери його застосування та практики оцінки ризиків, що склалась у цій сфері.

По-друге, оцінка ризиків в ланцюгах поставок є складною та багатofакторною задачею. Ризики логістичних систем можуть бути самими різноманітними. По своїй суті ризики логістичної діяльності авіакомпанії об'єднують в собі різні види ризиків усіх складових ланок і елементів як в процесі зміни матеріальних, фінансових і інформаційних потоків, так і в процесі власне управління ризиками, що виникають в логістичній системі (рис. 1).

Дослідження процесів управління ризиками в ланцюгах поставок авіакомпанії зумовлює обов'язкову наявність командно-експертного підходу. Для оцінки ризиків залучаються фахівці з різних сфер діяльності: менеджери, економісти, математики, програмісти, страхувальники і т. п. Ці фахівці

використовують різні підходи до оцінки ризику відповідно до характеру і досвіду власної діяльності і професійної компетенції.

Третій момент оцінки ризику полягає в тому, що логістична система авіакомпанії на практиці є не динамічною організацією з єдиним управлінням, а сукупністю зацікавлених сторін у вигляді ланок інтегрованого ланцюга поставок авіапослуг з певними потенційними можливостями і сферою компетентності.

Четвертий важливий момент, який необхідно враховувати в процесі управління ризиками в ланцюгах поставок, полягає в тому, що в ході функціонування логістичної системи учасники всіх ланок логістичного ланцюга зацікавлені в отриманні прибутку.

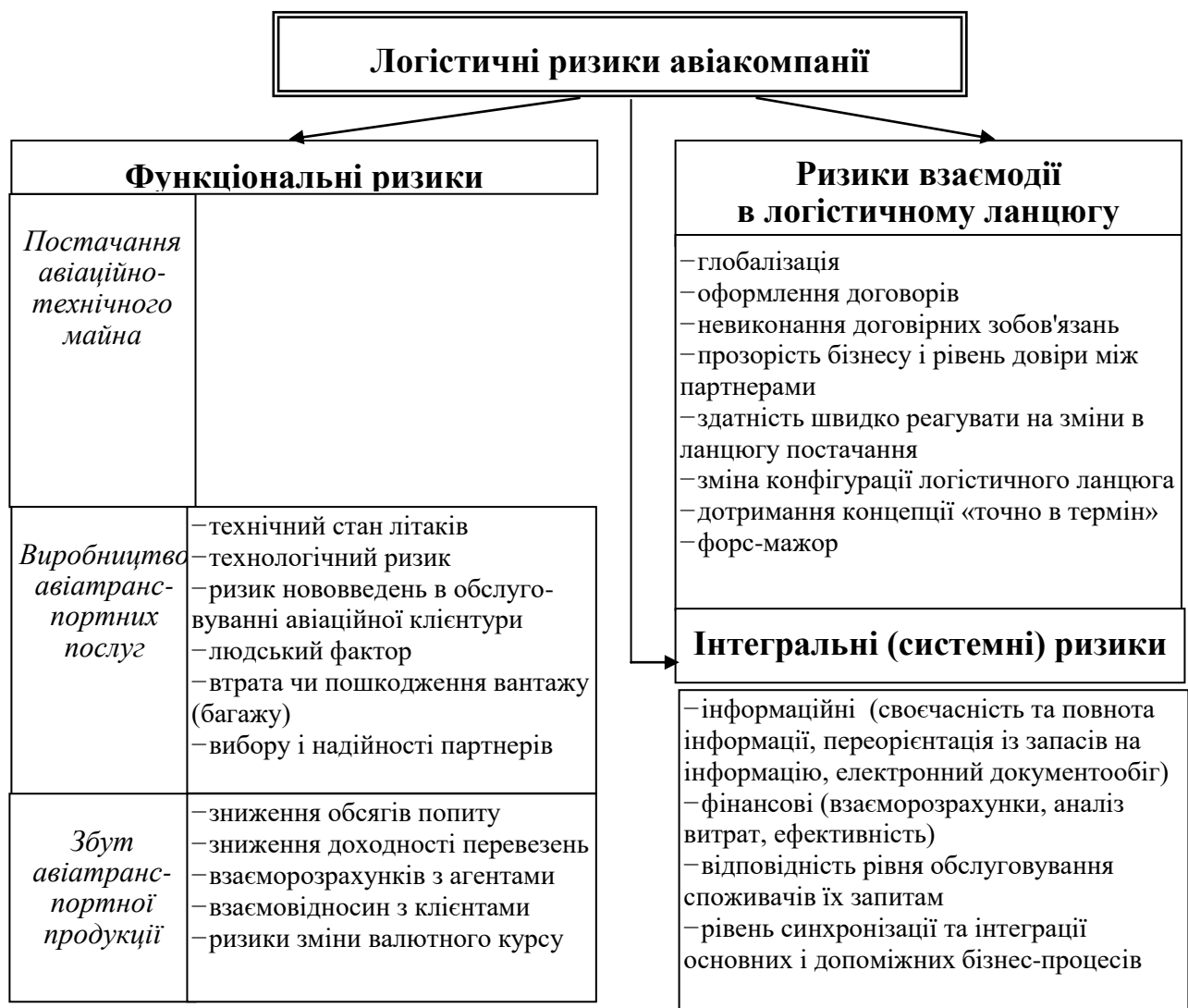


Рис. 1. Ризики в ланцюгах поставок авіапослуг

Перед логістичними менеджерами ланок ставиться задача збільшити цей прибуток і скоротити витрати. При цьому питання управління ризиками, як правило, виводяться з поля концентрації уваги діяльності логістів і менеджерів до моменту настання ризикової події, витрати на усунення якого порівняні з

прибутком за певний період. Отже, управління ризиками в ланцюгах поставок авіапослуг потребує:

1. Стратегічного мислення. Ефективне управління ризиками повинно бути цілісним та інтегрованим. Авіакомпанія, що відрізняється стратегічним процесом планування, зуміє більш ефективно управляти ризиками, розробить заощадливий та ефективний ланцюг поставки запчастин, впроваджувати інновації. Тоді як відсутність стратегічного планування постачальників може призвести до конфлікту між витратами та ризиками.

2. Розширення кооперації. Фахівці з логістики й управління ризиками ведуть регулярну тісну роботу зі своїми колегами з відділів закупівель, транспорту і інших. Рішення питань, пов'язаних із зменшенням складних ризиків, вимагає більш глибокої співпраці. Таким чином, відділи можуть не тільки краще розуміти ризики, але також краще розбиратися в специфіці роботи, виконуваної кожним відділом.

3. Розробки оптимального співвідношення ризиків. Слід уявляти собі витрати і ризики як дві змінні в континуумі: зменшення однієї складової часто відбувається за рахунок збільшення іншої. Логістичний ланцюг стає більш нестабільним, якщо авіакомпанія фокусує свою увагу лише на зменшенні витрат, наприклад, в ситуації з пошуком дешевої робочої сили, не оглядаючись на безліч ризиків, які можуть виникнути в результаті такого підходу.

4. Урахування ризиків, яким неможливо дати кількісну оцінку. На сьогоднішній день більшість авіакомпаній не має належних методів оцінки ризику, часто відсутня відповідна статистична база. Управління різними ризиками здійснюється незалежно, не враховуючи можливість взаємодії між ризиками. Логістична діяльність авіакомпаній стикається з багатьма ризиками – інвестиційними, політичними, фінансово-економічними, кадровими, клієнтськими, ринковими ризиками тощо.

Будь-яка ділова активність ризикована, тобто ніщо не може відбутися без ризику, але кожний, хто пов'язує ризик винятково з небезпекою або можливістю збитків, втрачає з поля зору найважливіший аспект – сприятливу можливість. Врахування ризиків в управлінні ланцюгами поставок авіапослуг дозволить забезпечити гнучкість авіакомпанії, її адаптацію до мінливості ринкової ситуації та використання новітніх методів та технологій логістичного управління.

CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL COMPETITIVENESS

Белявцева В. В., к.е.н., докторант,
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Україна у свої новітній історії докорінно змінила основи державного устрою і економіки, у зв'язку з чим і на регіональному рівні розпочалась активна розбудова «нових правил гри» на основі інституціональних нововведень. Процес перебудови продовжується і в даний час, змінюючи пропорції і відношення між централізованим адмініструванням, місцевим самоврядуванням, бізнесом та громадським рухом. В складних умовах оновлення і нерівноваги змінюється організаційна технологія взаємодій між учасниками регіональної системи, відпрацьовуються механізми балансу сил, формуються нові інструменти впливу на регіональний розвиток. Разом з іншими управлінськими структурами інститут державного управління на регіональному рівні (облдержадміністрація) також змінює свої функції і методи управління.

Дослідження показують, що в оновленому механізмі управління регіоном і його розвитком відносно стабільними в апараті адміністрації залишаються його структура, зв'язки з органами центральної влади, фінансове забезпечення своєї діяльності. Інші складові, а саме: комплекс завдань регіональної політики, методи впливу, інструментарій аналізу і прийняття рішень, система контролю формуються в різних варіантах і моделях і за цією ознакою регіони суттєво відмінні між собою. Ці відмінності мають ознаки місцевого характеру і їх дослідження є предметом регіоналістики. Відмінності ж глобального, інституційного і управлінсько-технологічного характеру слід віднести до компетенції загальноекономічного аналізу та теорії організації і управління.

Розглянемо цю сторону проблеми, акцентуючи увагу на базових характеристиках в економічних відносинах і в управлінні. Акцентуємо увагу на таких змінах.

1. В нових умовах об'єкти виробничо-господарського комплексу і сфери послуг отримали самостійність в своїй діяльності і орієнтуються на ринок та ринкові умови, а не на централізовані планові показники. Отже, адміністрація регіону втратила функцію планування, а відтак втратила і функцію контролю за результатами економічної діяльності підприємств і організацій. В цих умовах зміцніли позиції податкового нормування і регулювання.

2. Змінились функції фінансової, бюджетної і кредитної політики. З «жорсткої» напівзакритої моделі вони наблизились до «гнучкої». У фінансовий обіг включились інвестиційні схеми (потіснивши кредитні), свою самостійну політику визначають комерційні банки, набули поширення прямі зв'язки

бізнесу з фінансовою системою, в т. ч. за межами регіону. Отже, деякі сильні центри впливу з'явилися за межами регіону. Таким чином, вплив адміністрації регіону в цій сфері діяльності теж суттєво зменшився.

3. З лібералізацією економіки і укріпленням позицій приватної власності практично втрачений вплив адміністрації в сфері кадрової політики, освіти, науки.

Як висновок з цих трьох факторів «зменшення впливу», що стали наслідком зміни інституту державного управління економікою, регіональні адміністрації керовано (а не стихійно), з державницьких позицій поступово змінюють характер своєї діяльності. Ці зміни в управлінні в узагальненому вигляді наведені в таблиці 1.

Перелік видів і напрямків діяльності, наведений в таблиці 1 далеко не вичерпує спектр функціональної структури держадміністрації, але він є показовим щодо найбільш гострих завдань сьогодення. Інші види (правоохоронної діяльності, соціального регулювання і захисту, підтримки пріоритетних галузей економіки регіону, розвиток культури) звісно залишаються у полі уваги адміністрації регіону. Але концентрація уваги зміщується на інноваційний розвиток, конкуренцію, міжнародне співробітництво, і особливо, що стосується аналітичної роботи, на оцінку потенціалу, розробку стратегій, обміну досвідом на рівні закордонних відносин.

Таблиця 1

Зміни в функціях адміністративного управління в регіоні

№ з/п	Характер змін Функції управлінського впливу обласного адміністративного апарату	Розподіл часу і уваги		
		На об'єкти регіону	У власній діяльності	Міжнародна і міжрегіональна діяльність
1	Функція економічного планування	--	const	+
2	Організаційної роботи	const	const	++
3	Контролю	--	const	-
4	Ситуаційного аналізу	+	+	const
5	Стратегічного планування	++	+	++
6	Інформаційного забезпечення	const	+	+
7	Інноваційного розвитку	+	const	const
8	Підтримки реформ	++	+	-
9	Економічної і екологічної безпеки	+	const	const
10	Навчання та обміну досвідом	++	++	+
11	Розвитку інфраструктури	+	-	-
12	Підвищення рівня конкурентоздатності	++	-	++

Позначення:

++ – значне зростання виду робіт;

+ – зростання виду робіт;

const – стабільний стан;

-- – значне зменшення виду робіт або нехарактерний вид діяльності;

- – зменшення виду робіт.

Наведені у табл. 1 оцінки показують, що апарат збільшує вплив на стан справ у регіоні не за рахунок адміністрування, а шляхом укріплення інтелектуальної бази, підтримки інновацій, проведення та організаційних заходів у міжнародних відносинах.

Дослідження показали, що в структурі функцій і завдань управлінської діяльності адміністрації регіону, центр уваги зміщується в аналітичну роботу і підготовку регуляторних заходів. Це охоплює дещо нові сфери уваги апарату, посилює роль таких складових механізму регіонального управління як міжнародне співробітництво, інвестиційна політика, підвищення конкурентоспроможності регіону, підтримка розвитку сфери послуг. Значна частина цих завдань виконується Департаментом підвищення конкурентоспроможності регіону Харківської обласної державної реєстрації, де можна виділити такі заходи, як створення і реалізацію програм міжнародної технічної допомоги, підтримки малого і середнього бізнесу, зв'язку системи вищих навчальних закладів з виробництвом, розвитком ІТ– технологій. За цими напрямками роботи, адміністрація регіону поєднує аналітичну, просвітницьку, організаційну функцію (інформаційні довідки, семінари, тренінги, меморандуми, форуми, організаційні проекти.) Як результат, маємо зростання темпів розвитку Харківщини, що дало змогу у 2016 р. вкласти в програми модернізації і енергоефективності 10 млрд. грн. власних коштів.

Зміни у напрямках і методах діяльності адміністративного апарату області корелюються з показниками економічного розвитку Харківщини і статистика підтверджує її високі ранги в міжрегіональному порівнянні. Але економічну динаміку сьогодення переоцінювати не варто, оскільки далеко не повністю використовується якраз серцевина економіки Харківщини, її машинобудівний потенціал. Не набули у регіоні необхідного рівня розвитку і нові оргформи (кластери, технопарки, центри трансферу технологій та інші). Розуміння і бачення цих проблем, а також активна діяльність управлінців щодо зняття бар'єрів і перешкод на шляху технічних нововведень і інституційних змін можна вважати запорукою того, що регіон набуде більш високих темпів в своєму розвитку.

Література:

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.
2. Курко М.Н. Зміст державного управління (теоретично-правовий аспект) // Юридичний вісник. – 1 (34). – 215. – С. 36-40.
3. О.Стойко Регіональна політика України: Стан і перспективи. – №14. – 2015. Ел. ресурс: <http://veche.kiev.ua/journal/4825/>.

Иваненко К. А., студентка,
Король С. А., доцент,
Кременчугский национальный университет
имени Михайла Остроградского
г. Кременчуг, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Технологический процесс современного мира не стоит на месте. Для облегчения управления специализированных автомобилей было изобретено множество новых устройств и машин для погрузочно-разгрузочных работ.

Под логистической цепью понимают совокупность логистических операций, выполняемых последовательно от момента зарождения до момента угасания потока товаров, работ, услуг на соответствующем потребительском рынке.

Логистические цепи протягивают между логистическими звеньями, чтобы проиллюстрировать организационную структуру логистических систем. В самом простом случае, когда логистическая система характеризуется как система с прямыми связями, логистическая цепь состоит из поставщика и потребителя. В более сложных случаях в условиях функционирования эшелонных систем данная цепь может иметь древовидную структуру или вид ориентированного графа с циклами (гибкая логистическая система).

В реальных условиях хозяйствования существует большое количество логистических посредников, широкий ассортимент материальных ресурсов, которые используются в производстве товаров, и разветвленные распределительные сети. Рассмотрим развитие машин для погрузочно-разгрузочных работ в логистических цепях [6].

Выбор средств для погрузочно-разгрузочных работ определяется в зависимости от вида груза. Так, на складах применяют различные устройства и машины: краны-штабелеры, электропогрузчики, кран-балки и мостовые краны, электрокары. На карьерах: ковшовые, вилочные погрузчики, автомобильные краны и экскаваторы. Так же специализированные машины используют в строительной, пищевой и лесной промышленности.

Современный транспорт на складах. Самоходные электроштабелеры предназначены для операций по подъему и транспортировке различных грузов на складах и предприятиях. Современные электроштабелеры являются представителем нового поколения поводковых штабелеров. Легко управляемые и удобные для оператора, позволяют повысить скорость выполнения всех складских операций, а также повысить производительность труда складского персонала за счет снижения физических нагрузок. Некоторые модели штабелеров оборудованы системой возврата энергии при торможении, а также оснащены автоматической системой торможения, что активируется во время потери управления или столкновения с препятствием. [1]

Так же на складах активно используются новые модели электропогрузчиков. Вилочные электропогрузчики нового поколения работают от

переменного тока преобразованного с аккумуляторной батареи постоянного, что значительно улучшает плавность и качество работы техники, повышает скорость обработки грузов и передвижения, исключает наличие изнашиваемых частей, таких как щетки и контакторы. Основные преимущества современных электропогрузчиков в возможности непрерывной работы в течении 9 часов, оптимизации расхода энергии батареи, поддержании курсовой устойчивости, автовыравнивание вилок, а главное возможность эксплуатации в любых условиях.

Современный транспорт в карьерах. В карьерных работах преимущественно используются техника с большей грузоподъемностью. Так, на всеукраинской выставке 2017 года были представлены современные экскаваторы и другие специализированные автомобили. В первую очередь нужно отметить новейший колесный экскаватор от британской компании. Он имеет шарнирно-сочлененную стрелу, состоящую из двух частей, которая обеспечивает круговую грузоподъемность 1000 кг при оснащении машины двоярными шинами. Кабина с панорамными окнами позволяет видеть оператору все четыре колеса, что облегчает процесс работы. Машина отличается низким центром тяжести – гидравлический насос и трансмиссия находится в пределах шасси, а не на поворотной платформе как обычно. Общая высота снижена на 150 мм, что позволяет перевозить экскаватор в стандартном прицепе с боковыми шторками [5].

Так же пользуются успехом краны на автомобильных шасси. Достоинства автокрана – доступность, высокая транспортная скорость, быстрое разворачивание в рабочее положение и унификация с существующим парком грузовых автомобилей – были и остаются основой популярности этого вида техники. На данном этапе развития создают краны с улучшенными грузоподъемными характеристиками, грузоподъемность «старших» моделей выросла до 50 т, и это расширило возможности и сферы применения автокранов. Современные автокраны большой грузоподъемности и с большой высотой подъема крюка применяют в высотном строительстве, на монтаже крупных объектов, при подъеме-опускании тяжелых грузов на значительную высоту и глубину [2].

Современный транспорт в лесной промышленности. Значительно вырос парк лесозаготовительных машин. Различие технологий лесозаготовки и изменение требований к технике заставляют разработчиков и изготовителей постоянно совершенствовать лесотехнологическое оборудование и лесозаготовительные машины.

Основной упор делается на контроль управления с учетом изменений условий работы при выполнении технологических операций. Конструкция техники для хлыстовой и сортиментной заготовки древесины остается неизменной уже более 30 лет. Изменения касаются в основном дизайна машин, мощности двигателя и массы, гидравлических систем, органов управления и других узлов. Лесозаготовительные машины и тракторы делятся на классы типоразличного ряда: тракторов и машин легкого класса (масса от 5 до 10 т); тракторов и машин среднего класса (масса от 10 до 15 т); тракторов и машин тяжелого класса (масса выше 15 т) [4].

К ассортименту колесных машин для сортиментной технологии добавились экскаваторы массой от 22,3 до 35,4 т с захватно-срезающими и харвестерными

головками и двигателями мощностью от 160 до 243 кВт,. Базовые машины же оснащены поворотной платформой с возможностью вращения вокруг своей оси на углы до 360° и выравнивания до 22° [4].

Современные автомобили в сельскохозяйственной промышленности. Принцип работы пневмоперегрузателя заключается в создании разрежения в пневмосистеме: засасываемый снаружи воздух захватывает продукт и транспортирует его в циклон-осадитель. Далее в циклоне в результате уменьшения скорости потока продуктово-воздушной смеси и центробежных сил, возникающих при изменении направления потока, продукт отделяется от воздуха. Таким образом, пневмотранспорт имеет следующие преимущества: возможность забирать зерно и другие сыпучие грузы прямо из насыпи, кучи, штабеля или отвала; возможность перемещать зерно на значительные расстояния; возможность транспортировки зерна в труднодоступные места; возможность одновременной транспортировки в вертикальном и горизонтальном направлениях; частичная очистка зерна от мелких примесей и снижение влажности; непрерывность процесса; низкая металлоемкость и простота эксплуатации; высокий уровень автоматизации процесса транспортировки.

Пневмоперегрузатели предназначены для выгрузки зерна, сыпучих материалов (зерно, минеральные удобрения и т. п.) из железнодорожных вагонов-хопперов из речных судов и железнодорожных вагонов [3].

В развитии транспорта главным есть механизация и автоматизация машин, внедрение новой техники и методов работы являются приоритетным направлением, которое поможет снизить расходы на содержание и повысить производительность труда и, соответственно, прибыль предприятия. Важным направлением автоматизации погрузочно-разгрузочных работ является расширяющееся применение дистанционного управления машинами.

Литература:

1. Бердин Александр – © 2007–2017 Строй-Техника. Ру – информационная система по строительной технике.
2. Журнал «Основные средства» 2000–2017. Режим доступа: <https://os1.ru/>.
3. М. Израйлевич, журнал «Подъемно-транспортное дело». Режим доступа: <https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1127155>.
4. Э. Стрельцов «Тенденции развития мирового лесозаготовительного машиностроения». Режим доступа: <https://os1.ru/article/4915-tendentsii-razvitiya-mirovogo-lesozagotovitel'nogo-mashinostroeniya>.
5. Юрий Гоголев – 27.08.2017. «Революционные машины». Режим доступа: <https://www.autocentre.ua/kommercheskie/video-kommercheskie/v-kieve-pokazali-revolyutsionnyj-ekskavator-i-druguyu-kommunalnuyu-tehniku-video-375995.html>.
6. Copyright © 2009-2017 Logistic-info. All Rights Reserved. Режим доступа: <http://logistic-info.ru/logisticheskie-cepi.html>.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES: SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

Печенюк А. В., к.е.н., доцент,
Печенюк В. І., к.с.-г.н, доцент,
*Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

Печенюк А. П., викладач,
*Київський університет туризму, економіки і права
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

З кожним роком все більш актуальною стає проблема зростання антропогенного навантаження на навколишнє середовище. Негативні наслідки діяльності людини у світових масштабах призвели до екологічних змін, які сьогодні стали реальною загрозою для земної цивілізації.

Певне зниження антропогенного тиску на довкілля в Україні останніми роками обумовлене переважно не так ефективними природоохоронними заходами, як значним промисловим спадом виробництва. Хоча й при цьому рівень техногенного навантаження на навколишнє середовище в Україні у 4-5 разів перевищує аналогічний показник розвинутих держав [3, с. 87].

Першопричинами екологічних проблем в країні, насамперед, є:

- значна частка ресурсо- та енергоємних галузей у структурі економіки;
- високий рівень зносу основних фондів підприємств і організацій;
- недосконалість існуючої системи державного управління у сфері охорони довкілля;
- низький рівень екологічної культури громадян;
- масові порушення вимог природоохоронного законодавства.

Необхідність побудови ефективної екологічної політики України обумовлена потребою національного розвитку, підвищенням рівня життя населення, вимогами колективної екологічної безпеки, прагненням інтеграції країни в європейське співтовариство. Реалізація такої політики дозволить значною мірою узгодити соціальні та екологічні завдання суспільства на шляху до вирішення проблеми глобальної екологічної кризи [5].

Право людини на безпечне середовище та якість довкілля належить до однієї з головних фундаментальних цінностей цивілізації. Тому на часі формування нової філософії взаємодії природи і людини, адже розробки у цій галузі в нашій країні мають ще досить фрагментарний та суперечливий характер [6, с. 136].

Для вирішення еколого-економічних проблем необхідно забезпечити реалізацію ефективної екологічної політики, під якою слід розуміти цілеспрямовану діяльність держави, спрямовану на забезпечення екологічної безпеки та раціональне використання, охорону і відтворення природних ресурсів [4, с. 98].

В Україні застосовується система інструментів екологічної політики, яка в цілому відповідає прийнятій в Європі концепції упередження порушень у сфері охорони довкілля. Державою декларується стимулювання природокористувачів до ефективного і раціонального використання природних ресурсів [8, с. 213].

Основні принципи екологічної політики України викладені у Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» (1991 рік) [2]. В 2011 році прийнято Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [1], яким задекларовано мету та принципи національної екологічної політики, її стратегічні цілі та завдання, інструменти та етапи реалізації, передбачено очікувані результати виконання стратегії. Діючим є ряд інших нормативно-правових актів у сфері охорони довкілля.

Проте слід відмітити складність реалізації ефективної екологічної політики України в непростих політичних умовах, що часто призводить до конфліктних ситуацій. Непоодинокими є факти тиску на екологічні інституції, лобіювання відомчих інтересів певними владними та приватними структурами [5].

На практиці законодавча база України поки що не здатна забезпечити достатній рівень екологізації економіки країни [8, с. 213].

Оцінювати екологічну систему не можна лише з «ресурсної» точки зору, – її слід сприймати як «природні основні фонди», які вимагають фінансування, збереження, відновлення [3, с. 83]. За підрахунками деяких дослідників, вдала реалізація заходів щодо охорони довкілля в глобальному масштабі потребує значних вкладень, які складають 5-10% від річного світового валового продукту [6, с. 137].

Ефективність екологічної політики можна оцінити за трьома основними критеріями:

- 1) стан здоров'я населення (тривалість життя; показники рівня народжуваності та смертності тощо);
- 2) рівень дієвості системи управління довкіллям (показники збалансованості природокористування);
- 3) показники стану довкілля (рівень забруднення атмосфери, водних і земельних ресурсів, розміри рекреаційних зон і заповідних територій тощо) [3, с. 87].

Інструменти регулювання у сфері природокористування умовно можна поділити на чотири групи: 1) адміністративні; 2) економічні; 3) ринкові; 4) методи управління, засновані на активній участі громадськості [8, с. 213].

Величезне значення для розв'язання проблеми охорони довкілля має формування екологічної культури, як вирішального чинника в гармонізації відносин суспільства і природи. Тому зусилля держави мають бути спрямовані на формування і тотальне поширення екологічної культури, екологічної освіти, які би відповідали вимогам часу [6, с. 138].

Екологічне виховання має бути спрямоване на формування в громадян глибоких і міцних екологічних знань, розуміння органічної взаємозалежності та єдності людини і довкілля, необхідності та значущості охорони навколишнього середовища і раціонального використання ресурсів, виховання особистої відповідальності за стан довкілля.

Екологічна освіта покликана надати можливість населенню зрозуміти складний характер навколишнього середовища, сприяти усвідомленню людством економічної, політичної та екологічної взаємозалежності сучасного світу [6, с. 140].

Стратегічні завдання екологічної політики в Україні можна розділити на дві групи заходів:

1) суттєве зниження в загальнодержавних масштабах рівня ресурсо- та енерговитрат;

2) побудова системи управління, яка б унеможливила посилення техногенного тиску на довкілля [3, с. 87].

Перспективний підхід до стратегічного розвитку в сучасних умовах пов'язується із переходом від індустріального до постіндустріального технологічного способу виробництва. У структурі такої економіки переважає сфера послуг, а основними ресурсами її зростання є знання та інформація. Основою для структурної перебудови української економіки має стати поєднання прискореного індустріального розвитку з стимулюванням інноваційних процесів за напрямками: освіта, наука, високі технології [7].

Ефективний соціально-економічний розвиток передбачає одночасне задоволення матеріальних і духовних проблем населення, забезпечення раціонального та екологічно безпечного виробництва, ефективного збалансованого використання природних ресурсів, створення належних умов для здоров'я людини, збереження та відтворення довкілля.

Література:

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.

2. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.

3. Биркович В.І. Екологічна політика України та проблеми сталого розвитку / В.І. Биркович // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2015. – № 1. – С. 82-89.

4. Васильєва Е.Э. Экономика природопользования / Е.Э. Васильєва. – Минск: БГУ, 2012. – С. 98-106.

5. Глуха В.В. Актуальні проблеми та перспективи державної екологічної політики України / В.В. Глуха. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2016-1/doc/2/07.pdf>.

6. Коленов О.М. Сутність екологічної політики в контексті державного управління / О.М. Коленов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol4/20_2016.pdf.

7. Малиш Н.А. Екологічна політика: конфліктність, стратегія, тактика / Н.А. Малиш. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Malysh.pdf.

8. Ушакова-Кирпач І.М. Сучасні аспекти реалізації економічних інструментів екологічної політики України / І.М. Ушакова-Кирпач // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 2 (57). – С. 210-217.

**Suska A. A., Candidate of Economic Sciences,
Corresponding Member, Head of the Department,
*Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
Kharkiv, Ukraine***

INVESTIGATION OF THE INSTITUTIONAL EQUILIBRIUM OF THE MARKET OF SOCIAL AND ENVIRONMENTAL SERVICES OF FOREST

The formation of a market for social and ecological forest services, as something new that can cause changes in the old foundations of the economy in the forest sector of the economy, causes considerable resistance to those who benefit from the old order. The attitude towards the forest resource, primarily in its social and environmental component, as a public free good, has become one of the reasons for the functioning of the illegal, shadow economy, which consciously, with benefit only for itself, and not for society as a whole, has established informal rules, informal institutions that approach the norm of behavior of a significant number of economic entities. The market of social and ecological forest services can effectively function for the benefit of the entire people only when selecting effective institutions (general rules of behavior) that can ensure the satisfaction of the needs of society, nature and economy in the social and ecological utility of the forest. The institutional system can give a certain economic effect in conditions of institutional equilibrium. The process of forming an economically effective institutional system is a process of constant changes, selection of institutions that can be adapted to a fast external environment, and is a real content of institutional equilibrium. There is a significant amount of research to address the problem of the acquisition by the economic system of the state of institutional equilibrium.

Most scientists believe that institutional equilibrium is a state in which, according to the correlation of participants' strengths and a given set of contractual relations

forming an economic exchange, not one of the players considers it profitable to spend resources on restructuring agreements [1]. Such definition allows to regard the institutional equilibrium as a dynamic state that can and should develop depending on the evolution of the interests of economic agents and in the course of a competitive struggle that allows displacing inefficient institutions. At the same time, it is argued that in history there are many examples of long (including age-related) economic stagnation due to imperfect institutions [2].

That is, institutional changes may meet a certain resistance due to the reluctance of economic participants to assume additional transformation costs accompanying such changes, or the unwillingness of some of them to lose the partial personal advantages that this institutional situation gives them.

In the works of the American scientist it is determined that the evolutionary approach to institutional changes is more acceptable to informal institutions. The development of formal institutions and mechanisms for their consolidation, to a large extent, occurs through state intervention [3].

In research, institutional changes are defined as institutional transactions, representing the necessary actions aimed at the formation of a new institutional framework [4].

It is argued that the basic level of the institutional system is informal institutions, which, in most cases, are exogenous. At the same time, the demand of economic entities can be content with formal institutions, the introduction of which can cause changes in informal institutions [5].

The result of institutional changes is the acquisition by the economic system of the state of institutional equilibrium. These institutional changes, in most situations cause significant resistance, this leads to the fact that such process can't be blown instantly. Institutional transactions, as a rule, take place discretely, under the conditions of entry of certain economic and social conditions [6].

Resistance to institutional changes can be from both informal and formal institutions that in each case significantly increases the cost of institutional changes and slows down the process [7].

According to the research of the famous American sociologist, much of the conflicts that arise between economic agents at the conclusion of commercial contracts related to the lack of a single, clear and certain way that meets most of the subjects of the action of the algorithm when transferring ownership of the goods. Some participants of the economic system is considered more appropriate

to solve conflicts in private, without resorting to formal procedures and even more so to spend resources to improve these procedures [8].

The process of formation and development of the system of institutional provision of the market for social and environmental services of the forest to the state of institutional equilibrium as a new ecological and economic system for the forestry sector of Ukraine has certain peculiarities that consist in considerable resistance to informal institutions of the process of capitalizing social and ecological benefits of the forest, still, free goods and deep-rooted old post-Soviet rules and regulations (formal institutions) regulation of economic processes. It determines the need and relevance of the research problems of the institutional balance of ecological and economic systems, in particular the market of social and environmental services of the forest.

In the sense of institutional equilibrium, as the absence of contradictions between informal and formal rules of action, there may be several states of institutional disequilibrium that require certain strategies for development of the institutional environment before the entry of its state of institutional equilibrium.

The most typical situation of institutional disequilibrium in the market of social and ecological forest services is that when the introduction of new formal institutions, that is, the development of the state of the institutional environment in the position of

institutional equilibrium, is met with strong opposition from the informal (the situation of resistance to development by informal institutions). The establishment of informal norms of behavior in relation to forests in the society, mainly this concerns the fact that in the minds of a significant part of the community there is a certainty that the social and ecological benefits of the forest are free gifts of nature and the introduction of certain formal frameworks, including the capitalization of the social and environmental benefits of the forest, by becoming, can lead to a certain economic imbalance, when some will pay for such goods, and others use such goods for free. With a considerable depth of such contradictions, it is impossible to achieve institutional balance by revolutionary introduction of formal rules by the state.

The strategy of achieving institutional equilibrium in such situation should be based on the principle of evolutionary adaptation of formal institutions to existing informal constraints. An important economic argument for transition of informal restrictions is that with the introduction of formal norms, economic agents can benefit greatly by reducing transaction costs than costs associated with the introduction and use of formal rules. Economic agents who are interested in an institution should pay certain funds for the formation of this institution (for the proposal of this institution by state authorities or sectoral government bodies), and be willing to pay for the use of this institution (training, reporting for use of institute, etc.).

It should be understood that such situation of institutional equilibrium in a transitory environment is hypothetical, but it is possible that the realities of such situation require a stabilization strategy that consists in mutual compromises in resolving issues when concluding and implementing contracts.

References:

1. Nort D. Instituty, institutsional'nye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki [Text] / D. Nort. – Moscow: Nachala, 1997. – 412 s.
2. Nort D. Institututsional'nye izmeneniia, ramki analiza [Text] / D. Nort // Voprosy ekonomiki. – 1997. – № 3. – S. 6-17.
3. Axelrod R. An Evolutionary Approach to Norms [Text] / R. Axelrod // American Political Science Review. – 1986. – Vol. 80, № 04. – S. 1095-1111.
4. Bromley D. W. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy [Text] / D. W. Bromley. – New York. Basil Blackwell, 1989. – 274 s.
5. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead [Text] / O. E. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – Vol. 38, № 3. – S. 595-613.
6. Heiner R. The Origin of Predictable Behavior [Text] / R. Heiner // American Economic Review. – 1983. – Vol. 73, № 4. – S. 560-595.
7. Arthur B. Competing Technologies Increasing Returns and Lock – In by Historical Events [Text] / B. Arthur // The Economic Journal. – 1989. – Vol. 99, № 394. – S. 116-131.
8. Macouley S. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study [Text] / S. Macouley // American Sociological Review. – 1963. – Vol. 28, № 1. – S. 55-67.

**Shubalyi O. M., Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor,**

**Kosinskyi P. M., Postgraduate Student,
*Lutsk National Technical University
Lutsk, Ukraine***

ECONOMIC INCENTIVES FOR TECHNOLOGICAL RENOVATION OF FLAX INDUSTRY

In recent years, the European market has gained popularity as a result of flax processing. Flax is a unique crop that can be used in various fields of the national economy (medicine, light, food, chemical, paint and varnish industries, etc.). In addition, flax is a plant that virtually leaves no waste of production and processing. Thus, from a dry stem of flax it is possible to produce fibers for fabrics, twine, cardboard, packing, medical cotton, cigarette and banknote paper, filter elements, reinforcement of structural and polymeric materials, etc. Grain of flax is used in paint and varnish and soap and detergent industries, medical products and cosmetics, as well as nutritive agents, etc. Wastes can be used for the production of fiber building and particle board and concentrated animal fodder, like capes, cake and shroat.

Environmental action and the popularity of products from natural organic material are increasingly prompting European countries to develop flax production. The statistic shows the world's leading flax producing countries in the world are Canada with about 34% of the total tax, China (13,6%), Kazakhstan (12, 9%) and the USA (6,3%). The production volume of flax in Ukraine accounts for about 1,5% of world flax production [1].

We believe that our state has all the prerequisites to be among the leading countries engaged in flax production. Even before 1992, Ukraine was one of the main leaders in the flax fiber production, the gross amount of which was more than 100 thousand tons annually, or 13-16% of world production. The largest amount of flax was produced in Zhytomyr, Volyn and Chernihiv regions [2].

During the years of the establishment of the flax industry, a powerful base for the processing of flax raw materials was created in Ukraine. There were 46 flax plants with a total capacity of 130 thousand tons of fiber per year [3,4].

In particular, in the late eighties of the last century, 26 thousand hectares of flax were sown in the Volyn region. There were 50 thousand tons of flax straw and 20 thousand tons of oilseeds. In terms of money, Volyn got more than \$ 20 million. Up to ten percent of the land in the structure of the crop area provided 60-70% of net profit. Flax processing enterprises were located in Kovel, Kamin-Kashyrskyi and Lyuboml'skyi districts (a branch from Kamin-Kashyrskyi flax plant) [5]. But in 1995, the common flax production amounted to around 8.8 thousand tons. It was the beginning of the flax manufactory decline. (Fig. 1). Therefore, it is important to study the causes of such negative changes.

Analyzing scientific researches [8; 9; 10] it was concluded that the loss-making and crash of this industry contributed simultaneously to several negative factors: the destruction of the infrastructure of external markets for products; reduction, and subsequently lack of demand for flax fiber and fabric from it; competition on the part of domestic and foreign substitute products of the flax industry; termination of

subsidies by the state; weakening of integration ties between flax producers and flax processing enterprises; processes associated with the privatization of state-owned enterprises and their privatization; the difficult political and economic situation in our country at that time contributed to the loss-making of the industry, the bankruptcy of powerful flax mills, the reduction of the area allocated for flax sown (for the reason that flax sowing was economically unprofitable because of low cost), etc.

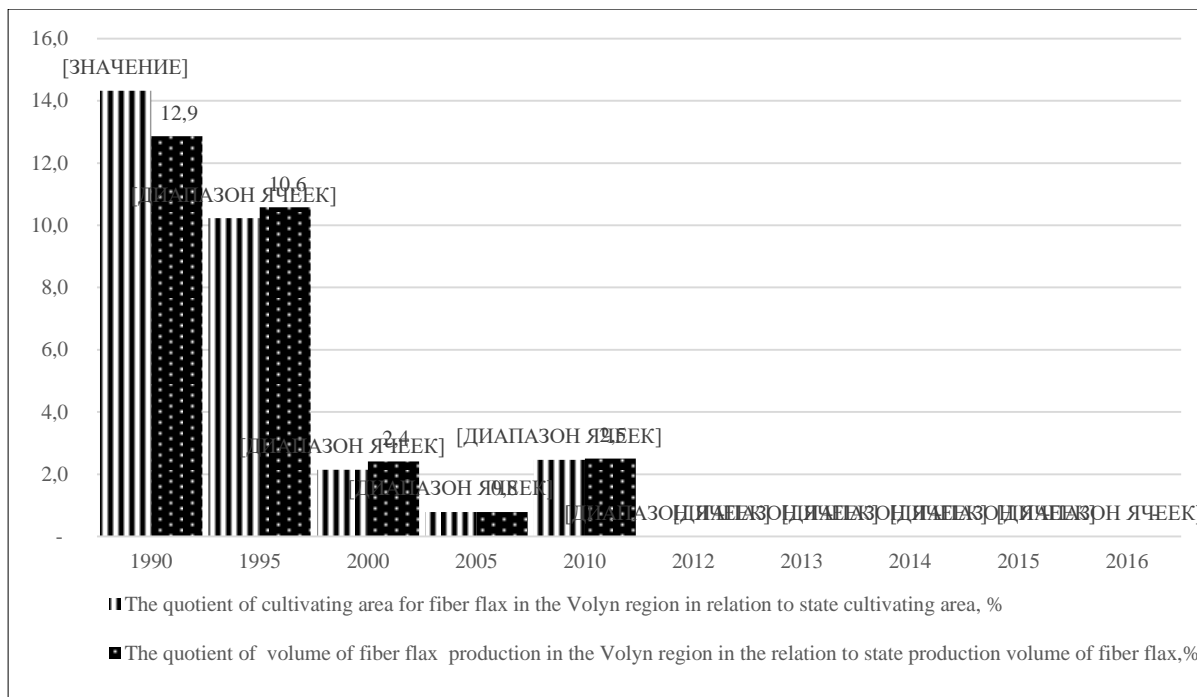


Fig. 1. Indices of production of common flax in the Volyn region in 1990–2016

Built on the basis of data sources [6; 7]

Referring to the information above, a number of questions arise:

- Is it possible to renovate production and processing of flax in the regions it was engaged in?
- How much time and money will it take?
- Will it make profit?
- How to involve the population of the region, such as private households, farmers, investors, etc.) to incentives for technological renovation of flax?

The answer is to involve agriculturalists in the Zhytomyr region. Today all flax processing enterprises have been restored, but also a new Brusilovskyi flax plant has been set up. Soon the industry began to recover in the Kyiv region and Chernihiv region. Since 2016, an attempt of flax industry restoration has been made in Volyn region. «Kamin-flax» LLC was based on the former flax processing plant in Kamyn-Kashirsky, that is engaged in the repair of processing lines of broken flax. However, the main problem currently being solved by the plant is the search for treated plant fibers [5].

Today it is not easy to renovate the industrial processing of flax, as it requires considerable time and money to find and rent production facilities, land for planting flax; making contracts with providers of raw materials and buyers, and also entering into partnerships with them, etc.

Flax production should generate a lot of revenue. If 1 ton of flax fiber is estimated at about 4507 UAH [7], then about 1100 tons of flax fiber produced in Ukraine for 2016 can produce about 5 million UAH additional income. And if production of flax fiber reaches the indexes of 1990, then there can be at least 487 million UAH of additional income with not less than 10% profitability.

Consequently, flax cultivation and industrial processing is a promising and profitable type of economic activity, and it is therefore advisable to create the proper institutional conditions for its development. We believe that in order to restore flax processing enterprises, the state should carry out both passive and active economic stimulation: to invest in the renovation of the industry (to purchase a new material and technical base, to rent premises and land, etc.); to provide tax breaks and subsidies in this area, non-interest bearing credits for the development of entrepreneurial activity in the field of flax processing; direct its policy to renovate the profitability of this industry. This will allow to obtain a synergistic effect in other related types of economic activity – light, chemical, paint and varnish industries, expanding the value added chain based on the of natural raw materials production.

References:

1. Agrarian news agency Aggravery: official site [Electronic resource]. – Access mode: <http://agravery.com/uk/posts/show/olijnij-autsajder-vse-pro-virobnictvo-ta-eksport-lonu>.
2. Dubuk M. In Volyn flax is sown to preserve the seeds / M. Dubuk // «Visnyk + K» newspaper: official site [Electronic resource]. – Access mode: <http://visnyk.lutsk.ua/news/ukraine/regions/volyn/10515/>.
3. Production of flax fiber and its use / I. P. Karpets, A. F. Skorchenko, A. P. Chursina, Z. L. Lytvyn, V. I. Semchenko, N. M. Zashchepkin. – K.: Nora-print, 2002. – 128 p.
4. Goloborodko P. A. Scientific support for the development of the flax industry: key achievements and perspectives / P. A. Goloborodko, V. P. Sitnik // Problems and prospects of development of flax and hemp in Ukraine: materials of sciences. conf. of young Scientists: Scientific works collection – Glukhiv: Institute of Municipal Cultures of Ukrainian Academy of Agricultural Sciences, 2003. – 92 p.
5. Lutsk Business Portal [Electronic resource]. – Access mode: http://toplutsk.com/biznews-news_11944.html.
6. Statistical collection «Plant Growing of Ukraine» / State Statistics Service of Ukraine / responsible for the issue of O. M. Prokopenko – K: 2016. – 180 p.
7. State Statistics Service of Ukraine: officer. Website [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Sai V. A. Linen oil – a source of natural raw materials / V. A. Sai // Inter-University collection «Scientific notes». – Lutsk. – 2012. – Issue № 39. – 168-171 P.
9. Shkarlet S. M, State and Trends in the Activities of Flax Industry Companies in Ukraine / S. M. Scarlet, A. M. Boxer // Bulletin of the Agrarian Science of the Black Sea Region. – 2013. – Issue 1. – p. 35–41.
10. Prymakov O. A. The ways of development of flax industry in Ukraine / O. A. Prymakov, I. O. Marinchenko, M. P. Kozerizenko // Economy of agroindustrial complex. – 2013. – № 1. – P. 32-37.

DEMOGRAPHY AND SOCIAL POLICY: THE EU EXPERIENCE AND PERSPECTIVES OF THE BLACK SEA REGION

Звонар В. П., к.е.н, с.н.с.,
*Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ГРОМАДСЬКО АКТИВНА ШКОЛА КРИЗЬ ПРИЗМУ ПОТРЕБ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Нині в умовах розгортання новітньої економічної і гуманітарної кризи в Україні актуалізується пошук резервів соціально-економічного розвитку. У цьому зв'язку корисними можуть виявитися досвід і практика функціонування громадсько-активних шкіл (ГАШ). ГАШ – це інноваційний навчальний заклад загальноосвітнього напрямку, що функціонує як освітній, ресурсний та культурний осередок життєдіяльності місцевої громади. В основі такої новації лежить ідея про те, що: 1) діяльність школи не повинна і не може обмежуватися стінами окремого закладу та виконанням соціальних функцій, делегованих державою; 2) значущими є різні джерела отримання знань (не лише формальне навчання, а й освіта через набуття практичного досвіду та спілкування); 3) діяльність школи має повністю враховувати специфіку безпосереднього соціального середовища (місцевої громади), з яким школа об'єктивно налагоджує та щоденно зміцнює багатогранні зв'язки; 4) школа потенційно може стати локомотивом позитивних змін різного характеру у громаді, згуртовуючи місцеве населення; 5) широка громадська діяльність школи не суперечить її основній (навчальній) функції, а навпаки – збагачує її, максимально наближаючи зміст освітньо-виховного процесу до реального життя, а також каталізуючи соціалізацію його учасників.

Утілення в життя цієї ідеї передбачає два взаємопов'язані компоненти у діяльності такої школи: сервісно-освітній і соціально-інтегративний. Перший компонент покликаний перетворити освіту на масове і загальнодоступне благо – сучасний, практичний, зрозумілий і доцільний продукт для задоволення потреб. Соціально-інтегративний компонент спрямований на те, щоб реалізувати природний потенціал школи стати центром суспільного (в т.ч. соціально-економічного) життя та основним ресурсом розвитку громади [1].

ГАШ достатньо поширені у сучасному світі: у тому чи іншому форматі вони функціонують приблизно у 70 країнах. Пріоритети їхньої діяльності можуть бути структуровані по-різному – залежно від соціоекономічних умов і потреб конкретних місцевих громад. Одні заклади сфокусовані найбільше на втіленні концепції безперервного навчання та наданні інших соціальних послуг (наприклад, спортивно-оздоровлюючих і медико-профілактичних). Інші

роблять особливий наголос на залученні школярів і членів громади до волонтерського руху. Деякі школи особливо розвивають неформальну освіту та позакласну активність (самодіяльні гуртки, екотуризм тощо). Існують заклади, які зосереджуються найперше на мобілізації ресурсів громади для вирішення поточних різнопланових проблем спільноти.

Є підстави узагальнити, що у світі склалося три моделі функціонування ГАШ за соціальними цілями. У країнах Заходу, де власне зародився цей рух, такі школи виконують місію боротьби із соціальним відторгненням і дискримінацією стосовно молоді зі злидених районів і неблагополучній родин [2]. У країнах, що розвиваються, ГАШ взяли на себе зобов'язання компенсувати недостатню увагу до освітньої сфери з боку держави [3]. У постсоціалістичних країнах рух ГАШ, ініційований при фінансовій і технічній підтримці з боку західних фондів, спочатку ставив за мету активно долучитися до демократичного транзиту цих країн [4]. Акцент у діяльності шкіл було зроблено на таких інструментах демократизації соціуму, як громадянська освіта, учнівське самоврядування, відкритість і прозорість управління школою тощо. Згодом актуалізувався також напрям інклюзивної освіти – особливо для дітей з фізичними або розумовими вадами.

В Україні ініціаторами активізації руху ГАШ стали саме громадські організації. З 2003 року реалізується низка тематичних проектів, спрямованих на утвердження цієї моделі. Зусиллями громадськості сформовано он-лайн базу даних про ГАШ [5], яка налічує близько 240 закладів у 19 областях країни (без урахування тимчасово окупованих територій сходу країни станом на початок 2017 р.). ГАШ розосереджені по території країни нерівномірно. При цьому вираженого географічного полюсу їх розвитку не склалося. Найбільшу кількість закладів сформовано у 2-х західних областях – Рівненській і Тернопільській (дещо більше 30-ти у кожній). Також виокремлюються деякі південні та східні області: Полтавська, Луганська і Миколаївська (по 20–30 закладів).

Доводиться визнати, що в Україні сьогодні практичний соціоекономічний контекст функціонування ГАШ залишається майже проігнорованим. Але він має такі прояви: 1) втілення у життя принципів соціального залучення за допомогою, по-перше, методики інклюзивної освіти (забезпечення рівного доступу до освіти незалежно від фізіологічних особливостей, етнічного й соціального походження, майнового стану і гендеру учнів), і по-друге – через роботу із різними категоріями соціально відторгнених осіб (не лише учнями, а й іншими членами місцевої громади); 2) виконання завдання соціального згуртування: ГАШ залежить від ступеня причетності різних верств населення до життя громади, а також сприяє зростанню цієї причетності власне через присутність такої школи у громаді; 3) реалізація локального контексту соціальної політики: школа орієнтується на максимальне використання місцевих ресурсів для вирішення локальних соціальних проблем, а також координує зусилля організацій та агенцій у громаді для усунення дублювання функцій і послуг, що надаються населенню; 4) пропагування і практична реалізація концепції безперервної освіти: ГАШ передбачає можливості формального і неформального навчання в різні періоди життя, заохочує міжпоколінську взаємодію для обміну знаннями та досвідом; 5) формування світоглядної платформи гуманізації соціально-економічних відносин та

актуалізації сталого розвитку: центральний елемент педагогічного процесу у школі становить уявлення про те, що соціальні процеси (в т.ч. економічні) та їх учасники є взаємопов'язаними, а тому важливо досягати балансу інтересів і не допускати проявів ринкового фундаменталізму та соціальної несправедливості. Кожен із цих аспектів виступає окремим об'єктом співробітництва громади і публічної влади на базі ГАШ. Крім того, кожен такий аспект має передбачати як діяльність освітньо-інформаційного характеру (наприклад, забезпечення учнів теоретичними знаннями про зміст і важливість соціального залучення), так і навчально-практичні зусилля (наприклад, безпосередні заходи щодо інклюзивного навчання у школі або налагодження школою комунікації із соціально ізольованими членами громади та реалізація опіки над ними).

Сьогодні складаються передумови для активізації соціально-економічної ролі ГАШ в Україні. У цьому зв'язку, насамперед, треба згадати про започатковану реформу освітньої галузі, підсудком якої повинна стати, серед іншого, модернізація змісту шкільної освіти та розширення доступу до освітніх послуг. Концептуальні засади запланованих змін висвітлено у програмному документі «Нова українська школа», презентованому Міністерством освіти та науки у 2016 р [6]. Можна стверджувати, що ініціаторами реформи наголос робиться передусім на індивідуалізації освітнього процесу (на дитиноцентричності – розвитку особистості, урахуванні індивідуальних можливостей, потреб та інтересів учнів). Розробниками реформи також декларується, що метою загальної середньої освіти є не тільки індивідуалізація навчання, а й виховання і соціалізація особистості, готової до громадянської активності та життя в соціумі. Водночас треба констатувати, що ця реформаторська ініціатива позиціонує соціальність освітньо-виховного процесу дещо поверхово. Серед проголошених десяти ключових компетентностей, що їх має розвивати нова школа, лише одна безпосередньо стосується соціальних пріоритетів і передбачає, зокрема, вміння брати участь у громадському житті, працювати в колективі, добиватися компромісу, попереджати конфлікти.

Увагу до соціальних компонентів освітньо-виховного процесу в діяльності українських загальноосвітніх закладів слід посилювати. Концепт ГАШ може вигідно доповнити реформу освітнього сектору, забезпечивши еволюцію навчально-виховного процесу в напрямі від необхідної *дитиноцентричності* до закономірної *родиноцентричності*, а далі – до звичної *громадоцентричності*. Використовуючи різноманіття методів, така школа крім майданчику індивідуалізації навчання і розвитку компетенцій, могла б стати більш ефективним запобіжником ерозії соціальних інстинктів індивіда. Вона має демонструє безпосередню доцільність індивідуальної участі у сталому розвитку соціального середовища (не вдаючись до повчань і моралізаторства).

Отже, концепція і практика функціонування ГАШ має перспективу в контексті реагування на соціально-економічні виклики в Україні. Соціально-економічний потенціал цих інноваційних закладів треба повністю задіяти в ході становлення нової моделі соціально-економічного розвитку, засновану на самоорганізації місцевих громад, волонтерстві й активній участі громадян.

Література:

1. Корнетов Г. Б. Феномен общественно активной школы в контексте развития демократической педагогики / Г. Б. Корнетов. – М.: Академ. соц. управления, 2009. – 264 с.
2. Jones C. Community schools – a summary / Chris Jones // Освітологічний дискурс. – 2011, – № 2 (4). – С. 47–61
3. Building Community Schools: A Guide for Action / National Center for Community Schools; The Children's Aid Society. – NY., 2011. – 51 pp.
4. Линдемманн-Комарова С. Руководство для создания общественно-активных школ: методология и опыт применения в пяти странах / Сара Линдемманн-Комарова. – Ереван: IFES-Армения. – 233 с.
5. Он-лайн база данных общественно-активных школ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gash.ussf.kiev.ua/ru/ukraine>
6. Концептуальні засади реформування середньої школи «Нова українська школа» [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/Новини%202016/12/05/konczepczya.pdf>.

Власов О. О., студент,

Білоус В. С., студент,

*Донецький національний технічний університет
м. Покровськ, Україна*

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ДЛЯ РОЗБУДОВИ ПРОВІДНОЇ ДЕРЖАВИ

В умовах розвитку ринкової економіки України та процесів євроінтеграції нашої держави виникає потреба перегляду особливостей функціонування податкової системи України. Хоча на сьогоднішній день проведено багато реформ, однак все ж виникають проблеми щодо ефективності функціонування податкової системи України, зумовлені недосконалістю законодавства України та неактуальними підходами стосовно справляння податків.

Дослідженню сутності податкової системи держави, її ролі та особливостей реформування податкової системи України було присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних вчених. Зокрема варто виділити праці: А. В. Гречко [1], Л. О. Миргородської [3], Н. М. Ногінової [4], О. Б. Пугаченко [9], В. Г. Баранової [6]. Однак питання ролі податкової системи в процесі розбудови ефективної економіки держави та впливу на процес її євроінтеграції залишається не дослідженим повною мірою відповідно до вимог сучасності, а саме тих умов, у яких опинилася Україна під впливом політичних змін.

У цьому дослідженні основними цілями є: аналіз підходів науковців до трактування сутності податкової системи та її ролі в процесі розбудови ефективної економіки держави; визначення основних недоліків та проблем, притаманних податковій системі України на сучасному етапі її розвитку, пропозиції можливих шляхів її реформування в процесі євроінтеграції.

Тому, пошук та виокремлення найбільш ефективних шляхів реформування податкової системи України для її успішної інтеграції в європейську спільноту є дуже актуальною.

Взявши курс на євроінтеграцію, Україна зобов'язалась поступово здійснювати життєво необхідне реформування держави з метою приведення її у відповідність із загальноприйнятими стандартами Європейського Союзу, що не минуло і сферу оподаткування нашої країни. Одним із першочергових напрямів є реформування податкової системи України, оскільки вона відіграє важливу роль в економіці країни, особливо в сучасних умовах.

Підходів до трактування теоретичної і практичної сутності податкової системи є багато. Так, на думку І. О. Лютого, податкова система – це сукупність встановлених у країні податків, які взаємопов'язані між собою, органічно

доповнюють один одного, не заходять у суперечність із системою в цілому та іншими її елементами [7, с. 23].

Л. О. Миргородська трактує податкову систему як сукупність встановлених у країні податків, зборів і платежів; принципів та методів їх встановлення, зміни чи скасування дій, що забезпечують їх сплату, контроль та відповідальність за порушення податкового законодавства [3, с. 78].

Отже податкова система – це складна і багатогранна структура, значення якої для держави є надважливе, оскільки податки є основним джерелом наповнення бюджету. Та, як і будь-яка структура, вона базується на конкретних засадах (принципах) функціонування. Одним із перших, хто визначив і обґрунтував принципи, на яких повинна базуватися ефективна податкова система, був – Адам Сміт [2, с. 108].

Кожна країна світу намагається максимально наблизитися до таких критеріїв, але навіть провідні податкові системи США чи то навіть Сінгапуру, на жаль, не змогли їх реалізувати в ідеалі. Україна теж не стала винятком, визначивши схожі принципи у Податковому кодексі України [8], але реалізувати їх хоча б у подібному варіанті не змогла до сьогодні.

Так, сучасний стан податкової системи України є вельми невтішним. Загально відомий світовій спільноті факт, що наша податкова система є однією з найбільш заплутаної і неефективної. Тому що її ефективність залежить від того, наскільки якісно вона справляється з тими чи іншими викликами, що їй протидіють. А ними на сьогоднішній день, з нашої точки зору, виступають такі недоліки податкової системи України:

По-перше, вона стримує економічний розвиток держави, зокрема внаслідок великого податкового навантаження на бізнес. Хоча відбулося формальне зменшення податків, проте реально більшість із них включена в уже існуючі на сьогоднішній день податкові платежі. Іноземні інвестори оминають Україну, а вітчизняні вкладають кошти в іноземні проекти чи переводять гроші в офшори [4, с. 142].

По-друге, податкова система України є дуже складною, характеризується заплутаними правилами адміністрування податків. Слід також додати, що форми податкової звітності громіздкі та складні для сприйняття як платниками податків, так і працівниками податкових органів. Ця проблема є актуальною, адже чи не найбільше клопотів у платників податків виникає саме з процесом сплати та розрахунку податків.

По-третє, недосконалість податкового законодавства, що характеризується в певних випадках двозначністю трактування прав та обов'язків платників податків. У свою чергу це дозволяє податковим органам обмежувати права платників податків, а недобросовісним платникам – знаходити способи і схеми ухилення від їх сплати.

По-четверте, соціальна несправедливість – громадяни нашої країни не можуть дозволити собі гідного рівня життя через надто високі ставки податків. Внаслідок цього існування середнього класу населення в Україні знаходиться під загрозою. Крім того, на думку Гречка А. В., вітчизняні інститути оподаткування є недостатньо дійовими [1].

На мою думку, єдиним логічним варіантом усунення зазначених проблем є вироблення й впровадження низки важливих рішень щодо подальшого реформування податкової системи, що пов'язане з прийняттям Податкового кодексу України [8].

Проблеми реформування податкової системи України зараз є надзвичайно актуальними і детально розглянутими як у науковій літературі, так і засобами масової інформації зокрема. З основних моментів, як нам здається, є найбільш ефективними такі:

1. Першочергове завданням – це максимально можливе спрямування податкової політики держави на поживлення економічної діяльності. Слід регулярно організовувати інформативні конференції, засідання «круглих столів» та обговорення поточних змін у сфері оподаткування, що дозволить платникам податків краще орієнтуватися у всіх новаціях.

2. Також слід запровадити рівномірний розподіл податкового навантаження між платниками податків, який відповідав би реальним можливостям населення. Адже засади справедливого і неупередженого підходу до всіх рівною мірою завжди віталися суспільством. І якщо податковий тиск на платників стане слабшим – це дозволить зробити припущення, що рівень ухилянь від сплати податків знизиться.

3. Наступним, не менш важливим завданням є «реальне» спрощення податкової системи України. Система повинна відповідати принципам простоти і прозорості. Сплата податків має займати у суб'єктів оподаткування мінімальну кількість часу. В цьому випадку доцільно використати зарубіжний досвід. У таких європейських країнах, як Швеція, Данія, Велика Британія застосовується найбільш ефективна, прозора та проста система сплати податків – Єдиний рахунок [5].

4. У свою чергу слід проаналізувати і відредагувати суперечливі статті законодавства. Це, насамперед, є виключно в інтересах держави. Така дія зменшить простір недобросовісним платникам податків для маневрів, схем і способів ухиляння від сплати податків, а держава отримає більші доходи до бюджету.

Слід додати, що на думку Н. М. Ногінової, намір України інтегруватися в європейський економічний та політичний простори зумовлює необхідність не тільки адаптації вітчизняного законодавства до вимог ЄС, але й його гармонізації та уніфікації [4, с. 143].

Розглянуто деякі з можливих шляхів реформування податкової системи України. За результатами аналізу можна зазначити, що основними її проблемами на сьогоднішній день є: значне податкове навантаження, складність і непрозорість, заплутані правила адміністрування, а також у певних випадках двозначне трактування прав і обов'язків платників податків. Намір євроінтеграції України виступає одним із першочергових чинників, які підштовхують до реформування податкової системи України.

Поступове впровадження визначених основних кроків: спрямування податкової політики на стимулювання економічної діяльності, рівномірний розподіл податкового навантаження між платниками податків, «реальне» спрощення податкової системи та аналіз і редагування суперечливих статей

законодавства – є потенційними можливостями вдосконалення податкової системи України, що буде відображати інтереси суспільства в цілому.

Проте слід не забувати, що процес реформування ефективної податкової системи реалізується поступово і не завжди у вірному напрямі. З плином часу з'являються нові виклики й вимоги щодо функціонування податкової системи в будь-якій країні. Внаслідок чого виникає потреба у врахуванні як вітчизняного, так й іноземного досвіду можливих шляхів реформування та вироблення нових рішень щодо вирішення зазначеного завдання у відповідних актуальних умовах, що є перспективою подальших досліджень цієї тематики.

Література:

1. Гречко А.В. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції / А.В. Гречко // Проблеми економіки. – № 3. – 2014. – С. 60-70.
2. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник / Д.П.Богиня, Н.М. Краус, О.В. Манжура та ін. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 172 с.
3. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
4. Ногінова Н.М. Необхідність реформування податкової політики України в умовах євроінтеграції / Н.М. Ногінова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць; ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог: вид-во націон. ун-ту «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 141-145.
5. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України // Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html.
6. Податкова система: Навчальний посібник / В.Г.Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко та ін.; за ред. В.Г. Баранової. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.
7. Податкова система: навч. посіб. / І.О. Лютий, Л.М. Демиденко, М.В. Романюк та ін.; за ред. І.О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 454 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змін. та допов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/275517>.
9. Пугаченко О.Б. Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах / О.Б. Пугаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/28.pdf.

Кіут Е. Н., студент,
Мейш А. В., к.е.н., доцент,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

АНАЛІЗ ІСТОРІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК РІЗНОБІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЇ ЇЇ ОБЧИСЛЕННЯ

Наукові дослідження будь-яких процесів та явищ повинні починатись із вивчення джерел їх виникнення. Знання історичних аспектів допомагає осмислити сутність досліджуваних понять, визначити передумови їх виникнення та розвитку, обґрунтувати правильність трактувань. Саме тому аналіз історії обліку фінансових результатів дозволяє краще зрозуміти цю різнобічну категорію, дає уяву про еволюцію сучасного розуміння методів їх обчислення, та надає можливість дослідити зміни, що відбувались у порядку відображення фінансових результатів на рахунках бухгалтерського обліку та в звітності.

З XII ст. результат господарювання виражався приростом багатства, а не побічними (непрямими) категоріями, такими, як прибуток. Прибуток як важлива категорія, яка обчислювалась бухгалтером, не отримала достатнього визнання, купець оперував більш споживчими, ніж фінансовими категоріями.

Вже в XIV ст. гільдія італійських купців вимагала розрахунку проміжних доходів, в умовах сума яких впливає на розмір дивідендів ще до здійснення угод пов'язаних з ризиком. До 1600 р. корпоративні хартії вже включають вимоги виплати дивідендів і суми проміжного прибутку (прибутку звітного періоду). Саме з цього моменту бухгалтерський облік стали розглядати як засіб визначення кінцевого фінансового результату. При цьому різниця між дебетовими і кредитовими оборотами, яка утворилася з причини арифметичних помилок, не вивіряли, а списували на прибуток і збиток. Італійський напрям в теорії бухгалтерського обліку заклав фундамент всіх подальших наукових досліджень з проблем обліку фінансових результатів. Зупинимось на трактуванні проблем обліку доходів і результатів діяльності представниками французької школи, на чолі якої стояли А. Гільбо і Е. Леоте. В центрі їх досліджень знаходився власник, для якого прибуток є головною метою залучення коштів. Прибуток, в свою чергу, визначався як різниця між доходами та витратами. У зв'язку з цим значну увагу французькі вчені приділяли вивченню господарських операцій, які могли мати для фірми як позитивний, так і негативний результат [1, с. 302]. Так, Б. Ф. Баррем в 1721 р., для відображення кінцевого результату запропонував використовувати один із трьох рахунків: Збитків і прибутків, Капіталу, Заключного балансу. Також він пропонував записувати тільки поточні результати господарської діяльності: прибуток від продажу товарів, витрати обігу і т.п., а непередбачувані, випадкові витрати і доходи пропонував відносити на рахунок Капіталу. В 1817 р. І. С. Кіне висунув ідею виведення кінцевих результатів, пов'язаних з продажем готових виробів (товарів), на окремих аналітичних рахунках. На дебет цих

рахунків списувалась покупна вартість (або собівартість) проданих виробів, на кредит – продажна.

В XVI – XVII столітті в німецькій бухгалтерській науці та практиці спостерігалось мирне співіснування економічних та юридичних ідей в бухгалтерській практиці. Найвидатнішими бухгалтерами в Німеччині того часу були В. Швайкер і Х. Багер. В. Швайкер вперше чітко визначив подвійний запис як метод бухгалтерського обліку. Цікавими є його погляди щодо визначення мети бухгалтерського обліку. Вчений вважав, що метою бухгалтерського обліку є визначення і розрахунок прибутку. Шмаленбах Е. (1873–1955) вважав, що для визначення фінансового результату – прибутку як основної мети обліку, слід зосередитись на русі грошових витрат і доходів, в які необхідно включити періодичні матеріальні витрати і доходи. Відповідно важливого значення набув рахунок Збитків і прибутків [1, с. 303].

Більш суттєвих результатів досягли французькі бухгалтери. Вони вивели економічну сутність обліку, як і будь-якого теоретичного знання, по суті, із парадоксів про прибуток. Ці парадокси в явному вигляді ніхто не формулював, але не практиці їх не могли ігнорувати. Насправді, з точки зору будь-якого економіста і будь-якої людини, який міркує на рівні здорового глузду, прибуток – це перевищення доходів над витратами зворотнє явище називається збитком.

Узагальнюючи уявлення французів, приходимо висновку, що з економічної точки зору прибуток – це різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами. З точки зору господарського прибутку – це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду [2, с. 66].

Джіно Дзаппу (1879–1960) вважали останнім із великих бухгалтерів, які замикали класичну італійську школу. Повертаючись до ідей Вілли, він значно розширив цілі і межі бухгалтерії. Облік трактувався ним тільки як чиста самостійна наука про управління, незалежна від юридичних і політико-економічних доктрин. Його погляди на прибуток досить цікаві: актив – це не просто засоби підприємства та ресурси, які призначені для отримання прибутку, а це і є очікування майбутніх прибутків. Дзаппа підвів підсумок п'ятивіковим досягненням італійської облікової школи і заклав основи її майбутніх досягнень. В цілому для італійців був характерний підхід до обліку, який трактували в тому дусі, що балансова величина прибутку повинна бути тотожна оподатковуваній сумі, що повністю відповідало юридичному трактуванню обліку.

Відомий англійський вчений того часу Лоуренс Роберт Діксі (1864–1932) звернув увагу на те, що на підприємстві може бути безнадійний прибуток (або безнадійний збиток). Це можливо в результаті зміни цін на активи. Якщо ринкова ціна активів зростає вище облікової, то утворюється (потенційний) прибуток і, навпаки, якщо їх ринкова ціна падає нижче облікової – виникає безнадійний (потенційний) збиток.

Слід зазначити, що лише з середини XIX ст. бере початок розгляд балансу як засобу обчислення прибутку. Цьому сприяли обчислення амортизації і введення податку на прибуток. Причому, податок на прибуток розмежував бухгалтерів на дві школи: одні ототожнювали балансовий прибуток з податковим, інші вважали, що це дві різні величини. Основна мета дискусій

кінця XIX ст. про те, що таке прибуток, полягала у визначенні суми, належної до законного розподілу між акціонерами. Це питання, у свою чергу, безпосередньо пов'язане із захистом інтересів кредиторів. Занижена оцінка активів призводила до того, що акціонери, продаючи акції, несли збитки, а кредитори були застраховані прихованими резервами фірми; навпаки, завищена оцінка давала змогу перекласти збитки на покупців акцій і поставити під загрозу інвестиції кредиторів. Звідси випливає, що прибуток і капітал можуть бути обчислені тільки як імовірні величини, які показують лише відносну істину і інколи абсолютну.

Особлива позиція щодо вищезазначених проблем була в американських вчених. Дослідження між поняттям капіталу і прибутку, а також взаємозв'язку між визначенням доходів і дивідендів було проведено А. Ч. Літлтоном, який зробив вагомий внесок в еволюцію концепції прибутку. А. Ч. Літлтон зводив завдання бухгалтера до виявлення і розкриття причини утворення прибутку і виникнення збитку. Будучи прихильником соціологічного підходу до обліку, мету якого він бачив в забезпеченні справедливості по відношенню до всіх учасників господарського процесу, Літлтон підкреслював, що основне призначення соціальної бухгалтерії – розкрити, як правило, суперечливі інтереси різних суспільних груп. Згідно з А. Ч. Літлтоном бухгалтер повинен надавати дані трьом групам осіб, інтереси яких суперечливі і навіть конфліктні: 1) адміністрації, яку хвилює перед усім розширення господарських оборотів, економічна потужність підприємства; 2) кредиторам, яких хвилює тільки платоспроможність; 3) власнику, а саме: вкладникам і акціонерам, яких цікавить лише прибуток. На думку вчених цього напрямку бухгалтер повинен не тільки і не стільки обчислювати прибуток фірми, скільки визначати соціально-економічні наслідки дій адміністрації [1, с. 303]. Формування російської бухгалтерської школи відбулася на підставі поглядів різноманітних національних, європейських шкіл, в яких домінуюча роль на той час належала німецькій. Значний внесок в розвиток бухгалтерського обліку як науки здійснила московська школа. Досить суперечливою була полеміка російських вчених щодо розуміння терміну «прибуток» та його обчислення.

Відомий економіст Михайло Іванович Туган-Барановський (1865–1919) вирішив підказати бухгалтерам, як потрібно визначати чистий прибуток. Він вказав, що перед усім необхідно розрізняти прибуток підприємства і прибуток власника. Підприємство може бути прибутковим, а власник буде мати збиток. Це можливо, коли робота була основана на позиковому капіталі (позиковий відсоток вище прибутку), високих податках тощо. Різниця між прибутком підприємства і прибутком власника утворює вилучені засоби і повинна показуватися в активі балансу. Інший російський вчений А. К. Роццаховський підкреслював, щодо складу прибутку можуть включатися тільки дійсні його суми, тобто реалізовані в грошах. Він допускав рахунок Делькреде (резерв на можливі недостачі), трактуючи його як амортизацію дебіторської заборгованості. Роццаховський підкреслював, що «в правильно складеному балансі прибуток повинен зараховуватись в повній сумі, який отриманий по звіту до його розподілу», тобто провів чітке розмежування між бруто і нетто-

прибутком і відповідно між бруто і нетто-балансом, тим самим передбачивши наявність контрарних рахунків [3, с. 68].

Узагальнюючи все вище сказане, ми пропонуємо ознайомитися з окремими питаннями методології й обліку фінансових результатів за часом своєї появи та в розрізі поглядів представників різних національних облікових шкіл, які представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз методології обліку фінансових результатів в контексті історичного розвитку обліку [5, с. 35]

Національні облікові школи та їх періоди	Проблема	Вирішення проблеми
1	2	3
Італійська XV – XVII ст.	Момент визнання прибутку	Відвантаження товару
Французька XVII – кін. XIX ст.	Момент визнання прибутку	Оплата.
	Диференціація фінансових результатів за природою їх виникнення	Прибуток виробничий, прибуток кон'юктурний
	Підходи до визначення фінансових результатів господарських та економічних	1) Різниця між майновим станом на кінець і початок періоду. 2) Різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами
Французька, німецька, англо-американська Кін. XIX – поч. XX ст.	Умовність суми прибутку	Розуміння впливу методів обліку на німечину фінансових результатів
Англо-американська Кін. XIX – поч. XX ст.	Диференціація фінансових результатів за природою їх виникнення	Операційний та фінансовий прибуток
	Введення стандартів обліку	Використання загальних принципів обліку: нарахування та відповідності доходів і витрат
	Підходи до визначення фінансових результатів	Розмежування бухгалтерського та податкового прибутку

Література:

1. Реслер М. Доходи і фінансові результати в бухгалтерському обліку: історичний аспект розвитку / М. Реслер // Збірник матеріалів міжнародної міжвузівської науково-практичної конференції «Удосконалення системи обліку, аналізу та аудиту як складової інформатизації суспільства». Тернопіль-Мукачеве-2004. – С. 301-305.

2. Лебедзевич Я. Основні тенденції визначення фінансового результату: історичний аспект / Я. Лебедзевич // ВІСНИК ЖІТІ. – 2000. – № 9. – С. 64-71.

3. Ліпова Н.О. Методологія обліку фінансових результатів: історичний аспект // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: економіка та підприємництво, 2002. – № 4.

**Меліхова Т. О., доцент,
Федоров І. О., магістр,
Запорізька державна інженерна академія
м. Запоріжжя, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У даний час нагальною потребою усіх виробничих підприємств є наявність достатньої кількості матеріалів для повного забезпечення потреб виробництва, тому актуальним питанням постає правильність ведення обліку використання виробничих запасів та відображення їх у звітності.

Дослідженню проблем обліку та звітності використання виробничих запасів займаються такі вчені, як: Макаренко А. П., Меліхова Т. О., Подмешальська Ю. В., Гамова О. В., Бескоста Г. М., Чакалова Н. С., Панченко О. М., Таратута Л. В., Птіцина Л. А. [10-17].

Концептуальні основи використання виробничих запасів регулює П(С)БО 9 «Запаси» [5]. При надходженні ТМЦ та обладнання на підприємство у першу чергу треба обґрунтувати віднесення їх до капітальних інвестицій або до запасів [8].

При відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [10].

Якщо розглядати вибуття виробничих запасів з боку податкового планування [15], тоді вибір методу вибуття виробничих запасів впливає на розмір виробничої собівартості. На нашу думку, більш доцільно підприємству застосовувати метод середньозваженої собівартості так, як у цьому випадку використовуються законний метод оптимізації, при якому збільшуються витрати та зменшується податок на прибуток.

У випадку ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами, тоді при відображенні в обліку використання виробничих запасів дотримуються вимог МСБО 2 «Запаси» [2].

Форми первинних документів використання виробничих запасів встановлені наказом Міністерства статистики України «Про затвердження типових первинних облікових документів з обліку сировини і матеріалів» [3]. Основні первинні документи обліку виробничих запасів наведені у таблиці 1.

Основні первинні документи обліку виробничих запасів

Форма	Зміст
Надходження виробничих запасів	
М-4 «Прибутковий ордер»	Застосовується для обліку матеріалів, які надходять на підприємство від постачальників чи з переробки. Прибутковий ордер в одному примірнику складається матеріально відповідальною особою у день надходження цінностей на склад. Графа «Номер паспорта» заповнюється при оформленні господарських операцій щодо матеріальних цінностей, які містять дорожочінні матеріали та каміння.
М-7 «Акт про приймання матеріалів»	Застосовується для оформлення приймання матеріальних цінностей, які мають кількісні та якісні розбіжності з даними супровідних документів постачальника; складається також при прийманні матеріалів, які прибули без документів. Після приймання цінностей акти з прикладанням документів (товарно-транспортних накладних) передаються: один до бухгалтерії підприємства для обліку переміщення (руху) матеріальних цінностей, а другий – відділу постачання або юридичному відділу для направлення листа-претензії постачальнику.
Використання виробничих запасів	
М-8 «Лімітно-забірна картка», М-9 «Лімітно-забірна картка», М-28 «Лімітно-забірна картка», М-28а «Лімітно-забірна картка»	Використовуються для оформлення відпуску матеріалів, що систематично витрачаються при виготовленні продукції, а також для поточного контролю за додержанням встановлених лімітів відпуску матеріалів на виробничі потреби та є виправдувальним документом для списання матеріальних цінностей зі складу.
М-11 «Накладна вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів»	Використовується для обліку руху матеріальних цінностей в середині підприємства та їх відпуску господарствам свого підприємства, що розташовані за межами його території, а також стороннім організаціям.
Складський облік виробничих запасів	
М-12 «Картка складського обліку матеріалів»	Застосовується для обліку руху матеріалів на складі за кожним сортом, видом та розміром, заповнюється на кожний номенклатурний номер матеріалу і ведеться матеріально відповідальною особою (комірником, зав. складом).
М-14 «Відомість обліку залишків матеріалів на складі»	Ведеться на підприємствах (в організаціях), які обліковують матеріали за оперативно-бухгалтерським методом. Відомість обліку залишків заповнюють за даними карток складського обліку, перевірених бухгалтерією.
М-13 «Реєстр приймання – здачі документів»	Застосовується для реєстрації прибутково-видаткових документів, які здаються до бухгалтерії. Реєстр складається в одному примірнику матеріально відповідальною особою та здається до бухгалтерії підприємства (організації) разом з первинними документами та необхідними додатками

Інвентаризація виробничих запасів	
Матеріальний ярлик (форма № М-16)	Матеріальний ярлик призначений для характеристики матеріалів кожного номенклатурного номера, що знаходиться в місцях зберігання.
Інвентаризаційний опис товарно-матеріальних цінностей (форма № М-21)	Складається при знятті натуральних залишків в товарно-матеріальних цінностей по кожному
Акт про витрату давальницьких матеріалів (форма № М-23)	Застосовується для оформлення витрат матеріалів відкритого зберігання, які належать замовнику, але витрачаються будівельною або монтажною організацією, яка виконує роботи

Джерело: сформовано авторами на підставі [17]

Отже, на нашу думку, ми згодні з думкою авторів [7], правильна організація документування обліку запасів підвищує рівень інформаційної безпеки підприємства.

Облік виробничих запасів регулюється «Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [1].

Для узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини та матеріалів (у тому числі сировина й матеріали, які є в дорозі та в переробці), будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва призначено рахунок 20 «Виробничі запаси». За дебетом 20 рахунку відображається надходження запасів на підприємство та дооцінка запасів. За кредитом 20 рахунку відображається витрачання на виробництво (експлуатацію, будівництво), переробку, відпуск (передачу) на сторону та уцінка запасів [16]. Відображення в обліку вибуття виробничих запасів наведено у таблиці 2.

Відображення використання виробничих запасів здійснюється в обліковому регістрі журналі 5, Відомості 5.1 та у 1100 рядку Балансу [12]. Для малих підприємств облік ведеться відповідно до П(С)БО 25 [6] на рахунку 20 в обліковому регістрі Відомість 5м та у рядку 1100 Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва [14].

Для своєчасного виявлення помилок в обліку виробничих запасів рекомендується регулярно проводити їх аудит згідно з методикою [9], у якій розроблені загальний план, програма та робочі документи аудиту виробничих запасів, що надасть підвищення фінансової безпеки підприємства.

Отже, від правильності ведення обліку та відображення у звітності використання виробничих запасів, залежить розмір виробничої собівартості продукції, яка впливає на суму податку на прибуток. Тому необґрунтоване завищення суми виробничих витрат підприємства, зменшує суми прибутку та податку на прибуток, що виступає мінімізацією бази оподаткування податку на прибуток та порушенням податкового законодавства, а до цих порушень застосовуються фінансові санкції.

Облік вибуття виробничих запасів

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Відпущені зі складу виробничі запаси у виробництво	23 «Виробництво»	20 «Виробничі запаси»
2	Реалізовано виробничі запаси:		
	– списано собівартість реалізованих виробничих запасів	901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	20 «Виробничі запаси»
	– визнано дохід від реалізації виробничих запасів	36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»
3	Передано зі складу виробничі запаси для виправлення виробничого браку	24 «Брак у виробництві»	20 «Виробничі запаси»
4	Відпущено зі складу виробничі запаси, для:		
	– загальновиробничих потреб підприємства	91 «Загальновиробничі витрати»	20 «Виробничі запаси»
	– загальногосподарських потреб	92 «Адміністративні витрати»	20 «Виробничі запаси»
	– забезпечення збуту продукції	93 «Витрати на збут»	20 «Виробничі запаси»
5	Відпущено зі складу виробничі запаси для підготовки та освоєння нових видів продукції	39 «Витрати майбутніх періодів»	20 «Виробничі запаси»
6	Виявлено нестачі та втрати від псування виробничих запасів за результатами інвентаризації	947 «Нестачі і втрати від псування цінностей»	20 «Виробничі запаси»
7	Безоплатно передано виробничі запаси	949 «Інші витрати операційної діяльності»	20 «Виробничі запаси»

Джерело: сформовано авторами на підставі [10; 11; 16]

Література:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page>.

2. МСБО 2 «Запаси» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021.

3. Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових первинних облікових документів з обліку сировини і матеріалів від 21.06.96 р. № 193 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=030EF096F0>
4. Податковий кодекс України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
6. П(С)БО 25 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/page>.
7. Меліхова Т.О. Формування інформаційної безпеки підприємства на основі документування обліку запасів / Т.О. Меліхова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – Вип. 20. Ч. 1 – С. 274-282.
8. Меліхова Т.О. Концептуальні основи відображення в обліку надходження ТМЦ та обладнання та обґрунтування віднесення їх до капітальних інвестицій або до запасів / Т.О. Меліхова, Т. В. Манойло // Матер. Міжн. Науково-практ. конф. «Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку», 24-25 квітня 2014р. Т. 5: збір. наук. праць. – м. Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2014. – С. 33-35.
9. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту виробничих запасів для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, Н.С. Ніколаєнко // Економіка та держава, 2017. – № 1. – С. 51-55.
10. Макаренко А.П. Фінансовий облік 1: навч. посібник для ВНЗ: [рек. М-вом освіти і науки України] / А. П. Макаренко, О. М. Панченко, Г. М. Бескоста; ЗДІА. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – 400 с.
11. Макаренко А.П. Фінансовий облік II: навч.-метод. посібник / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Г.М. Бескоста – Запоріжжя: ЗДІА, 2014. – 288 с.
12. Макаренко А.П. Звітність підприємства: навч.-метод. посібник. / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Ю.В. Подмешальська. – Запоріжжя: ЗДІА, 2015. – 193 с.
13. Макаренко А.П. Облік суб'єктів малого підприємництва: навч.-метод. посібник. / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова. – Запоріжжя: ЗДІА, 2013. – 314 с.
14. Макаренко А.П. Оподаткування в системі обліку: навч.-метод. посібник / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, О.В. Гамова. – Запоріжжя: ЗДІА, 2015. – 148с.
15. Макаренко А.П. Податкове планування та мінімізація податкових ризиків: навч. посібник: [гриф ЗДІА]. / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – 260 с.
16. Подмешальська Ю.В. Бухгалтерський облік: навч.-метод. Посібник / Ю.В. Подмешальська, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – 400 с.
17. Теорія і практика документування в обліку та аудиті: Навч.-метод. посібник. Ч. 1. / А.П. Макаренко, О.М. Панченко, Л.В. Таратута, Т.О. Меліхова, Л.А. Птіцина. – Запоріжжя, ЗДІА, 2011. – 194 с.

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES

Anzina H. V., Executive Director,
CFA Society Ukraine
Kyiv, Ukraine

THE INFLUENCE OF GLOBAL FINANCIALIZATION ON UKRAINIAN MARKET

Nowadays global economy is characterized by neoliberalism, globalization and financialization. Gerald A. Epstein [1] at his publication «*Financialization and the World Economy*» defined financialization as «increasing role of financial motives, financial markets, financial actors and financial institutions in the operation of the domestic and international economies». Mike Collins stated that «the success or failure of the financial sector has had serious effect on the rest of the economy and most of its returns have gone to the wealthy driving inequality».

Financialization has an impact on all market participants regardless conditions and development of the local markets. The main channels of this impact are:

- participation of the local companies at the global market;
- internationalization of capital flows;
- international companies are the agents of the local markets;
- tighten international trade;
- local companies attract additional capital on international financial markets;
- implementation of international regulation of the capital markets locally;
- engagement of international financial institutions into a local market.

Considering the current level of globalization all over the world, the channels of spreading the impact of financialization on the economies could not be limited to the mentioned above.

Ukraine is classified with MSCI Index to standalone market index which means that is not included in the MSCI Emerging Markets Index or MSCI Frontier Markets Index. Regardless low Ukrainian market capitalization and high system risks, the influence of financialization is undoubtedly shown by figures. Figure 1 shows the increasing level of services in the GDP structure of Ukraine more the last 25 years which is the one of major basement of financialization trend locally. As a major trend of the last years, financial market strengthens its role of the local economy by increasing domestic credits, investment in financial assets. The other argument for financialization is reduction of industry and manufacturing portion in GDP structure.

Financialization became a global trend of current economy development, which make a high impact on local markets. All critics of financialization could not be totally considered as negative. For markets with high volatility as Ukrainian ones financialization give an opportunity to access global financial market, become open to international capital, use different investment instruments, engage international investors.

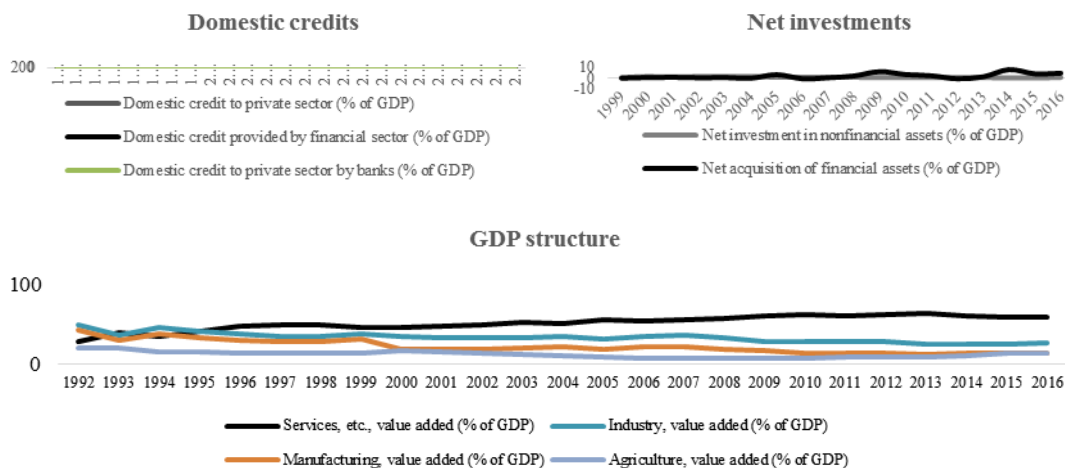


Fig. 1. Macroeconomic outlook, Ukraine 1992–2016 [3]

References:

1. Gerald A. Epstein. (2005) Financialization and the World Economy // Link: <https://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/programs/globalization/financialization/chapter1.pdf>.
2. Mike Collins. (2015) Wall Street And The Financialization Of The Economy // Link: <https://www.forbes.com/sites/mikecollins/2015/02/04/wall-street-and-the-financialization-of-the-economy/#22b959fb5783>.
3. The World Bank DataBank web-site // Link: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

Босенко О. С., аспірант,
*Науково-дослідний фінансовий інститут
 «Академія фінансового управління»
 Міністерства фінансів України
 м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку внутрішній і зовнішній державний борг є однією із найважливіших складових функціонування фінансової системи переважної більшості країн світу. Він виступає інструментом макроекономічного регулювання, реалізацією економічної стратегії держави, потужним важелем інтеграції України у світове господарське товариство.

Заборгованість, яка носить глобальний характер являється однією із характерних особливостей сучасної світової економіки

З періоду набуття Україною незалежності, залучення запозичених коштів відбувається несистематично та носить хронічний характер. На сьогоднішній день доцільно вести мову про формування бюджетно-боргової політики держави при плануванні та прогнозуванні витрат бюджету на обслуговування

державного та місцевого боргу. Так як, видатки, на обслуговування боргу, згідно з бюджетною класифікацією, належать до складу фінансування бюджету.

При цьому видатки на обслуговування державного боргу, як внутрішнього, так і зовнішнього, належать, відповідно до функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету, до загальнодержавних функцій.

За рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень, а також обслуговування вже існуючого боргу формується державний борг. За типом кредитора державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній (табл. 1)

Таблиця 1

Види боргових запозичень

Види боргових запозичень	Джерело формування боргу
внутрішній	Заборгованість перед кредиторами всередині держави: Національним банком України (за позиками одержаними для фінансування дефіциту бюджету, за компенсаційними виплатами населенню в Ощадбанку, сільськогосподарських підприємств, за показниками віднесеними на державний борг); перед іншими банками; перед юридичними особами; перед іншими органами управління; інша заборгованість;
зовнішній	заборгованість перед кредиторами за межами держави: за позиками міжнародних організацій; за позиками, наданими іноземними державами під гарантії уряду; за позиками, наданими іноземними банками; за позиками, наданими іноземними юридичними особами; інша заборгованість.

Серед основних причин зростання державної заборгованості у більшості країн світу можна виділити неефективну бюджетно-податкову політику в передкризові роки та необхідність фінансування Урядами безпрецедентних за обсягами заходів стимулювання економіки й фінансового сектора в результаті запровадження антикризових програм. Додатковими чинниками, що негативно вплинули на величину державного боргу України, були: залежність системи управління боргом від кон'юнктурних коливань фінансових ринків; девальвація національної валюти протягом 2013–2014 рр.; неузгодженість стратегічних орієнтирів при здійсненні координації боргової, бюджетної та грошово-кредитної політики; невідповідність у часі графіка погашення та обслуговування державного боргу з грошовими потоками, що формують доходи та видатки бюджету; висока плата за запозичені ресурси на міжнародному ринку через низький кредитний рейтинг країни, а на внутрішньому ринку – через високу вартість кредитних ресурсів; недосконалість нормативно-правового забезпечення процесу управління державним боргом. Окрім того, збільшення державного боргу до небезпечного рівня у 2014 році спричинило тиск на бюджети майбутніх періодів, що вимагає від Уряду застосування ефективних методів управління заборгованістю з метою рівномірного розподілу боргового тягаря у часі та мінімізації вартості його обслуговування [4, с. 83].

Сучасний стан державного боргу спричиняє значні загрози національній економіці. Насамперед це пов'язано із кризовими явищами: постійним посиленням потреби у фінансуванні державного дефіциту, перевищенням темпів зростання державного боргу над темпами зростання ВВП та високої його частки у ВВП, нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливість виконання зобов'язань у визначені терміни (таблиця 2). Аналізуючи темпи зростання державного боргу за останні чотири роки, можна зробити висновок, що запозичення не спрямовувалися на модернізацію економіки, розвиток виробництва, зростання національного доходу. Все це призвело до ситуації, коли погашення боргів є важким тягарем для народного господарства. Цей період можна назвати періодом загрози втрати боргової безпеки. У табл. 2 наведено збільшення державного боргу станом на 2016 р. порівняно з попередніми роками.

Таблиця 2

Державний і гарантований державою борг України

Рік	Державний борг, млн. грн.				Загальна сума державного та гарантованого боргу, млн. грн.
	Зовнішній борг, млн. грн.	Внутрішній борг, млн. грн.	Гарантований державою зовнішній борг, млн. грн.	Гарантований державою внутрішній борг, млн. грн.	
2013	223 016	256 960	77 009	27 129	584 114
2014	486 027	461 004	125 939	27 863	1 100 833
2015	826 270	508 001	216 449	21 459	1 572 180
2016	980 185	670 646	259 843	19 084	1 929 759

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

Згідно з міжнародними стандартами (Маастрихтською угодою), критичними вважаються боргові зобов'язання держави, які перевищують 60% від ВВП [2]. Відношення державного боргу до ВВП України подано в табл. 3.

Таблиця 3

Відношення державного боргу до ВВП України

Рік	Загальна сума державного та гарантованого боргу, млн грн	ВВП, млн грн	% ВВП
2013	584 114	1 454 931	40,1
2014	1 100 833	1 566 728	70,3
2015	1 572 180	1 979 458	79,4
2016	1 929 759	2 383 182	80,9

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

Проведемо порівняльний аналіз динаміки загального державного боргу і валового внутрішнього продукту України протягом 2013–2016 року. По даних динаміки, ми зможемо визначити рівень боргу, при якому держава може

своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без допомоги міжнародних фінансових організацій (чи інших суб'єктів), без проведення реструктуризації цих зобов'язань чи оголошення дефолту, а також здійснювати державні запозичення на ринках капіталу за прийнятними відсотковими ставками

Аналіз таблиці 3, показав, що з 2013–2016 рр. співвідношення загального державного боргу до ВВП мало різний відсоток. Загальна тенденція свідчить про зростання державного боргу до ВВП. Згідно з вітчизняними і іноземними дослідженнями економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України наразі становить близько 35% від ВВП [5]. Такий висновок базується на статистиці настання дефолтів у країнах з ринками, що формуються. На початок 2014 року загальний державний борг по відношенню до ВВП становив 40,1% і має тенденцію до зростання. У 2016 р таке співвідношення склало 80,1, що вдвічі перевищує безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України.

На сьогодні гостро постає питання щодо розроблення стратегії управління державним боргом. Де запозичені кошти розглядатимуться не як борговий тягар, а як інструмент у механізмі стабільного економічного зростання та досягнення найвищого ефекту від їх використання. Необхідно розробити й реалізувати політику державних запозичень, яка розв'язуватиме комплекс завдань: збереження обсягу внутрішнього і зовнішнього державного боргу на рівні, що забезпечує економічну безпеку країни (регіону) і виконання органами влади взятих на себе боргових зобов'язань без шкоди для фінансування програм соціально-економічного розвитку; мінімізацію вартості боргу шляхом продовження терміну запозичень і зниження прибутковості державних цінних паперів, переходу на інші ринки; збереження репутації першокласного позичальника через бездоганне виконання фінансових зобов'язань перед інвесторами; формування оптимального складу і структури державного боргу; цільове та ефективне використання позикових коштів [3, с. 53].

Література:

1. Бюджет держави / Ціна держави [Елек тронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/debt/> (дата звернення: 20.12.2017 р.)
2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 14-28.
3. Верещака І.М. Боргова політика в системі середньострокового бюджетного прогнозування / І.М. Верещака // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 2. – С. 45-53.
4. Коляда Т.А. Управління державним боргом у контексті стабілізації державних фінансів України / Т.А. Коляда // EconomicAnnals-XXI. – 2015. – № 7-8 (1). – С. 82-85.
5. Ярошевич Н.Б. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність / Н.Б. Ярошевич, А.В. Мазур // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – № 17. – С. 266-271

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вивчення та використання вироблених світовою практикою ефективних форм і методів фінансового забезпечення інноваційного розвитку є необхідним для створення в Україні дієвої системи фінансування інновацій.

В західноєвропейських країнах фінансове забезпечення інноваційного розвитку здійснюється переважно через засоби непрямого впливу, до яких належать: застосування пільгового оподаткування; розвиток системи венчурного фінансування; розвиток фондових ринків; сприяння приватним інвестиціям («бізнес-янгели»); підготовка висококваліфікованих управлінських кадрів; розвиток інноваційної інфраструктури.

У США основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є державні кошти та кошти приватних фірм і організацій. Так, за рахунок коштів федерального бюджету фінансується приблизно 35% усіх розробок і нововведень, за рахунок коштів урядів штатів та органів місцевого самоврядування – 5%, за рахунок власних коштів компаній – 60% розробок і нововведень. Пріоритетними напрямками інноваційного розвитку, на яких зосереджується державне фінансування, в США є біотехнологія, енергетика, електроніка, охорона здоров'я, аерокосмічна промисловість, військово-промисловий комплекс. Переважна частина новітніх розробок фінансується федеральним урядом через систему грантів. Виконавча влада в США є провідником національної політики у сфері інноваційної діяльності. При цьому федеральний уряд не має централізованого органу управління науковими розробками і здійснює цю діяльність через невелике число агентств і компаній. Комерціалізацію результатів НДДКР регулюють понад 20 законів і указів президента США, що забезпечують баланс інтересів приватних компаній-споживачів НДДКР, університетів і держави як основного інвестора НДДКР [3].

В Бельгії, Ізраїлі, Фінляндії, Нідерландах, Чилі надання бюджетних коштів для розробки інновацій здійснюється на умовах співфінансування. Саме співфінансування інноваційних проектів дало можливість Фінляндії за 15 років такої практики створити потужну венчурну індустрію [4].

Підтримка інноваційної діяльності в Польщі здійснюється також за рахунок перерозподілу в межах окремих регіональних програм ресурсів державного бюджету та фондів ЄС. Інноваційний вектор розвитку економіки тут одержав підтримку за рахунок реалізації таких операційних програм, як «Інноваційна економіка», «Людський капітал», «Інфраструктура і середовище», «Розвиток Східної Польщі», «Технічна допомога» [6].

До інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності зарубіжних країн відносять: зниження ставки податку; податкову знижку;

звільнення від оподаткування прибутку, що реінвестується в інноваційні проекти; податкові угоди з іншими країнами; надання дослідницьких та інвестиційних податкових кредитів; відстрочка сплати податку на прибуток; податкові канікули протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів; виведення з-під оподаткування окремих об'єктів; спеціальні податкові режими, що передбачають спрощене оподаткування. Особлива увага надається зарахуванню частини прибутку інноваційної організації на спеціальні рахунки з наступним пільговим оподаткуванням у випадку використання на інноваційні цілі [2].

Основними видами податкових пільг, які застосовуються в західно-європейських країнах, є екстраконцесії, за рахунок яких підприємства можуть фінансувати із своєї податкової бази понад 100% інноваційних витрат, та податковий кредит, який дає змогу фінансувати лише певний відсоток інновацій.

Компаніям, які спрямовують інвестиції на впровадження нових технологій, техніки та устаткування, може надаватися інвестиційний податковий кредит. Інвестиційна податкова знижка надається лише після введення нової техніки в експлуатацію. Право на одержання податкової знижки настає для компанії автоматично: його не треба доводити й обґрунтовувати, тому що воно закріплено законодавством. Розміри знижки встановлюються у відсотках від вартості впроваджуваної техніки і становить: 5,3% – в Японії (для електронної техніки й устаткування), 50% – у Великобританії (для першого року експлуатації нової техніки, технології, матеріалів), 10-15% – у Канаді (залежно від освоєння території місця розташування компанії) і 100% – в Ірландії. Тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження діє у Франції й поширюється на новоутворені малі й середні фірми зі зниженням на перші п'ять років їх діяльності на 50% прибуткового податку, який ними сплачується.

Досвід розвинутих іноземних держав свідчить, що одним із найефективніших засобів подолання дефіциту інвестиційних ресурсів є венчурне фінансування інновацій шляхом створення венчурних фондів. У Японії державна політика в сфері венчурного бізнесу передбачає: пільговий податок на прибуток венчурних підприємств; пільгові кредити венчурним фондам; податковий кредит; надання субсидій із державних фондів; повернення фінансових коштів, що були вкладені в інноваційні підприємства. Має місце посилення інтересу до фінансування венчурних підприємств із боку інвесторів через прискорення обороту капіталу, швидке повернення вкладених коштів, полегшення японським венчурним підприємствам умов виходу на ринок цінних паперів [1].

Досвідом багатьох країн світу доведена висока ефективність такої форми взаємодії держави та бізнесу, як державно-приватне партнерство.

А. Ренда і Л. Шрефлер у своєму дослідженні «Публічне приватне партнерство: національний досвід у Європейському Союзі» пропонують класифікацію, в якій умовно розділяють усі країни в міру впровадження механізмів державно-приватного партнерства у національні економічні процеси на три групи: 1) «економічно розвинуті» у використанні державно-приватних партнерств: насамперед, Велика Британія, а також Франція, Німеччина,

Ірландія та Італія (а також неєвропейські держави, такі як США, Канада, Японія, Сінгапур); 2) «проміжні», тобто країни із середнім рівнем поширення практики державно-приватних партнерств: Іспанія та Португалія, в яких цей механізм використовується лише в деяких сферах соціально-економічного життя; 3) країни-«новоприбульці», тобто країни, де застосування державно-приватних партнерств знаходиться на початковій стадії: Люксембург, Швеція, Бельгія, Греція, Норвегія [5].

Найбільш важливим досвідом розвитку державно-приватного партнерства можна вважати співпрацю між публічним і приватним секторами, яка була запроваджена в Великобританії. В країні затверджено близько 600 проектів державно-приватного партнерства, частка яких складає 15% загального обсягу капітальних інвестицій публічного сектору. В Італії, Франції, Німеччині, Австрії, Бразилії, Мексиці активно застосовується така форма державно-приватного партнерства, як концесія. Вона є особливо ефективною в транспортній (автодороги, залізниці, аеропорти, порти, трубопровідний транспорт) і соціальній (охорона здоров'я, освіта, розваги, туризм) інфраструктурах.

Використання позитивного закордонного досвіду фінансового забезпечення інноваційного розвитку сприятиме активізації інноваційних процесів в Україні та посиленню її конкурентоспроможності в міжнародному економічному просторі.

Література:

1. Гук О.В. Принципи венчурного фінансування в різних країнах [Електронний ресурс] / О.В.Гук, Г.А. Мохонько // Економіка та суспільство. – 2017. – № 11. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.
2. Зарубіжний досвід податкового регулювання інноваційних процесів / Т.В. Черничко, С.С. Малець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 17 (4). – С. 49-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17%284%29__13.
3. Мустафін М. Фінансування інноваційної діяльності у розвинутих країнах [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/drn/121.htm.
4. Паєнтко Т.В. Зарубіжний досвід бюджетного інвестування та перспективи його імплементації в Україні / Т.В. Паєнтко // Фінансові механізми забезпечення розвитку економіки України в сучасних умовах: зб. наук. матеріалів Всеукр.наук.-практ. конф., 15 квіт. 2016 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», каф. фінансів, каф. фін. ринків. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2016. – С. 67-69.
5. Renda A. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union [Electronic resource] / A. Renda, L. Schrefler // Briefing note №IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33. – Access mode: euro2005.inform/news/11/h7273.
6. Skrocki A. Eurochance. Available at: www.vidart.com.pl/07_02/190_12.htm. [in Polish].

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В економіці України останнім часом відбулися істотні зміни, пов'язані в першу чергу з трансформацією політичного та макроекономічного світогляду. Сталося посилення ролі регіонів, поглиблення їх юридичної та політичної самостійності, а це, в свою чергу, призвело до підвищення економічної незалежності регіонів.

В даний час одним з ключових пріоритетів економічних реформ стає формування і здійснення регіональної інвестиційної політики, орієнтованої на забезпечення високих темпів економічного зростання, збільшення загальної ефективності економіки.

При формуванні пріоритетів інвестиційної політики на рівні суб'єкта держави основним завданням є ефективний розподіл державних фінансових ресурсів інвестиційного призначення, які можна використовувати для підвищення результативності виробництва в певній галузі, а також для збільшення інвестиційної привабливості регіону або окремої його частини.

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики в регіоні. При цьому розрізняють забезпечувальну й регулятивну дію фінансового забезпечення

Фінансове забезпечення інвестиційного розвитку визначає джерела, методи і важелі фінансування ефективних інвестиційних проектів, які передбачають досягнення економічного, соціального, екологічного та науково-технічного ефектів.

Система фінансового забезпечення інвестиційного розвитку складається з головних та похідних складових.

До головних складових системи фінансового забезпечення інвестиційного розвитку є:

- суб'єкт (приватний сектор, держава, органи місцевого самоврядування, інфраструктура);

- об'єкт (інвестиційні проекти, програми розвитку регіону, цільові програми);

- джерела фінансування інвестиційного розвитку регіону (власні кошти підприємств та організацій, кредитні ресурси, залучені кошти, бюджетні кошти, кошти міжнародних організацій, іноземні інвестиції, кошти фізичних осіб, гранти);

- інструменти фінансового забезпечення (кредити банків, муніципальні запозичення, інвестиційно-податкові кредити, власні кошти підприємств, бюджетні кошти, кошти цільових фондів).

До похідних складових відносять:

- мету;

- завдання;

- функції
- принципи
- методи;
- важелі
- законодавчо-нормативне забезпечення.

Головна мета інвестиційної діяльності – забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії регіону.

У процесі реалізації основної мети механізм інвестиційного менеджменту має бути спрямований на вирішення таких найважливіших завдань або цілей, а зокрема забезпечення[1]:

- визначення найважливіших напрямків інвестиційної діяльності регіону;
- розробка інвестиційного портфеля регіону;
- вибір форм і джерел фінансування;
- оптимізація складу та джерел інвестиційних ресурсів;
- оцінка інвестиційної привабливості окремих інвестиційних проектів і вибір найбільш активних з них;
- максимальної дохідності або досягнення соціального ефекту від інвестиційної діяльності підприємства;
- мінімізації ризиків при впровадженні інвестицій і здійснення інвестиційної діяльності;
- оптимальної ліквідності інвестицій і можливостей швидкого реінвестування капіталу за зміни зовнішніх і внутрішніх умов щодо здійснення інвестиційної діяльності;
- достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізації і погодженості їх структури з прогнозом;
- пошук ефективних шляхів прискорення реалізації діючої інвестиційної програми підприємства та інвестиційних проектів.

Завдання системи фінансового забезпечення технологій управління інвестиційним розвитком регіону реалізуються через здійснення наступних функцій:

- 1) відтворювальна, що проявляється через збалансування матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу в процесі простого і розширеного відтворення;
- 2) контролююча, що реалізується за рахунок систематичного контролю за діяльністю компаній з боку держави через систему податкових платежів, а також на основі аналізу наданої фінансової звітності;
- 3) регулююча функції, що проявляється, у забезпеченні процесів відтворення капіталу і підтримці достатніх темпів розвитку;
- 4) стимулююча, яка полягає в тому, що інвестування зорієнтоване на оновлення засобів виробництва, на активізацію найрухливіших і швидко змінюючих його елементів, на розвиток науки і техніки;
- 5) розподільча, за допомогою інвестування, здійснюється розподіл отриманого в його грошовій формі між окремими суб'єктами, і сферами і видами діяльності.

Основними принципами, на основі яких має бути сформована система фінансового забезпечення інвестиційного розвитку регіону, є ефективність,

адаптивність, системність, оптимальність, єдність дій, диференціація джерел фінансових ресурсів [1].

До методів фінансового забезпечення відносять [2]:

- самофінансування;
- бюджетне фінансування;
- пайове фінансування;
- позикове фінансування;
- змішане фінансування;
- лізинг;
- проектне фінансування;
- фінансування за рахунок безоплатної допомоги та благодійних внесків.

Отже, необхідність становлення інвестиційного розвитку зумовлюють необхідність формування системи фінансового забезпечення. Даний процес в Україні є нерівномірним, стикається з великою кількістю інституційних перешкод. Подальших досліджень вимагає детальна розробка стратегії реалізації державної фінансової політики, пошуки ефективних фінансових інструментів та методів, джерел фінансування інвестицій з метою підвищення рівня конкурентоспроможності української економіки та вирішення найскладніших економічних проблем сучасності.

Література:

1 Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник [для студ. вищ. навн. закл.] / А. П. Дука. – К.: Каравела, 2012. – 432 с.

2 Фролов С. М. Фінансовий потенціал регіону: дослідження сутності та аналіз його структури / С. М. Фролов, В. Г. Шестопапов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 39. – С. 225-232.

Тіщенко Є. О., аспірант,
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАЦІЙ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

У науковій літературі сек'юритизацію розглядають як метод перерозподілу та хеджування ризиків на основі трансформації певних видів активів у ліквідні фінансові інструменти шляхом випуску забезпечених облігацій, що генерують платежі [1, с. 311; 2, с. 91]. Основними видами сек'юритизації, які використовуються на практиці, є традиційна та синтетична. Традиційну сек'юритизацію характеризують як різновид структурованого фінансування та перерозподілу ризиків, за якого активи передаються спеціально створеній установі (SPV), яка від свого імені здійснює випуск відповідних боргових зобов'язань і продає їх

інвесторам. Метою використання синтетичної сек'юритизації є перерозподіл ризиків і залучення додаткових ресурсів [1, с. 312; 3, с. 14; 4, с. 16].

Загальним підходом до використання сек'юритизації активів є перепоступка оригінатором спеціалізованій установі (SPV) певної сукупності активів та випуск під їхнє забезпечення боргових зобов'язань, забезпеченням за якими є відступлені активи. Для цілей управління ризиками проектного фінансування найбільший інтерес представляють сек'юритизовані цінні папери, що забезпечені комерційною іпотекою (CMBS), лізинговими угодами та різного виду борговими зобов'язаннями (CDOs) [1, с. 312-313; 5, с. 64].

У процесі управління ризиками проектного фінансування оцінка ризиків сек'юритизації відбувається за двома напрямками: з точки зору впливу на капітал оригінатора (переважно банку), а також з точки зору впливу на загальні ризики інвестиційного проекту чи його учасників [6, с. 8; 7, с. 128].

Методологічні засади оцінки впливу ризиків сек'юритизації на банківський капітал ґрунтовно відображені в документі Банку міжнародних розрахунків (БМР) «Міжнародна конвергенція виміру капіталу та стандартів капіталу» [8]. Відповідно до цього документа при використанні традиційної сек'юритизації банк-оригінатор може виключати сек'юритизовані вимоги з розрахунку зважених на ризик активів у разі переведення значного кредитного ризику, що пов'язаний із сек'юритизацією, третій стороні, внаслідок чого сек'юритизовані боргові зобов'язання стають ізольованими від неї, а також у разі, коли інвестор, що придбав сек'юритизовані цінні папери, набуває права вимоги виключно до пулу вимог, а не до окремих вимог, що входять до цього пулу [8, с. 132].

У разі проведення синтетичної сек'юритизації з використанням застави, гарантій і кредитних деривативів для хеджування вимог, що лежать в їх основі, може визнаватися лише прийнятне забезпечення, а інструменти, що використовуються для переведення кредитного ризику, не повинні обмежувати суму кредитного ризику, що переводиться [9, с. 72; 10, с. 92].

Важливе значення при оцінці ризиків сек'юритизації має використання зовнішніх кредитних рейтингів, які повинні бути отримані від рейтингових агентств, що визнані національним органом нагляду. Такі рейтинги обов'язково повинні враховувати всю суму кредитного ризику, який банк приймає щодо належних йому платежів за відповідними активами. Крім того, в межах однієї структури сек'юритизації до всіх сек'юритизованих вимог певного виду (траншу) повинні використовуватися однакові рейтинги [8, с. 135-136; 11, с. 13]. При цьому слід мати на увазі, що специфікою управління ризиками проектного фінансування є те, що інвестори, які придбають сек'юритизовані цінні папери, можуть орієнтуватися на рейтинги, що є нижчими за рейтинги, на які орієнтується оригінатор чи SPV [8, с. 137; 12, с. 38].

Відповідно до світової практики, до інструментів зниження кредитного ризику включають гарантії, кредитні деривативи та заставу, яку розглядають як форму додаткового забезпечення, що використовується для хеджування кредитного ризику сек'юритизованих вимог, а не вимог, що лежать в основі сек'юритизованої операції [8, с. 140].

У разі використання для управління ризиками сек'юритизації гарантій та кредитних деривативів вони мають бути безвідкличними, безумовними

та безпосередньо пов'язаними з конкретною вимогою (пулом вимог), щоб унеможливити підвищення вартості захисту [8, с. 50].

Відповідно до рекомендацій БМР, до основних гарантів і провайдерів захисту відносять національні державні організації та міжнародні фінансові установи (Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк, організації Групи Світового банку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк, Азійський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Європейський інвестиційний фонд, Північний інвестиційний банк та ін.), а також банки та компанії, що здійснюють операції з цінними паперами, або інші організації та установи, які мають рейтинг А – і вище [8, с. 52].

У разі, якщо інструмент кредитного захисту номіновано в іншій валюті, відмінній від національної, то сума захищеної кредитної вимоги при розрахунку регулятивного капіталу банку повинна бути знижена на відповідний дисконт, рекомендована стандартна ставка якого складає 8% [13, с. 58; 14, с. 24].

При розрахунку банківського капіталу для захисту сек'юритизованих вимог більш низький ваговий коефіцієнт ризику банки можуть застосовувати, керуючись рекомендаціями національних органів нагляду, для вимог до держав або центральних банків тих країн, у яких зареєстровано банк. Такий підхід національні регулятори можуть використовувати для розрахунку ризиків, що пов'язані з частками вимог, гарантованими окремими державами або їхніми центральними банками [15, с. 48; 16, с. 48].

Згідно з рекомендаціями Банку міжнародних розрахунків, до прийнятних фінансових інструментів застави відносять грошові кошти на рахунках у банках, золото, боргові цінні папери, які мають рейтинг авторитетного рейтингового агентства, боргові цінні папери, які включено до лістингу на визнаній біржі, а національні органи нагляду впевнені в їхній ліквідності, тощо [8, с. 39; 17, с. 9].

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в процесі використання операцій сек'юритизації з метою управління ризиками проектного фінансування необхідне подальше дослідження методологічних підходів та обґрунтування методичних засад хеджування фінансових ризиків, які впливають на капітал оригінатора і на діяльність учасників інвестиційного проекту.

Література:

1. Міщенко В.І. Сек'юритизація споживчих кредитів / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, О.А. Шаповал // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 12 (186). – С. 311-321.
2. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – №. – С. 89-101.
3. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2013. – № 7. – С. 11-17.
4. Лютий І.О. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи // І.О. Лютий, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 14-28.

5. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – № 10. – С. 60-69.
6. Шумило І.А. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 6-11.
7. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса: [монография] / под ред. д.э.н., проф. А.Н. Ряховской, к. э. н., проф. О.Г. Крюковой. – М.: Финансовый университет, 2012. – 280 с.
8. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала. Июнь 2004. – Базель: Банк международных расчетов, 2004. – 266 с.
9. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 53-76.
10. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 90-93.
11. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3-14.
12. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста: монография / С.В. Мищенко // Вестник финансового университета. – 2013. – № 1 (73). – С. 35-45.
13. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 15 / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2010. – 124 с.
14. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.
15. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41-56.
16. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. – Київ, 2009. – 246 с.
17. Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2. – С. 3-11.

Якименко С. О., студентка,
Кушнір С. О., к.е.н., доцент,
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК

На сьогоднішній день використання банківських платіжних карток є невід'ємною складовою здійснення безготівкових розрахунків. Платіжні картки слугують засобом платежу по всьому світу, використовуються в сфері онлайн-

комерції та дають можливість відстежувати операції в момент їх здійснення за допомогою мобільних банківських додатків.

Дослідження у сфері ринків карткового обігу висвітлені у працях таких науковців, як Пиріг С. О., Кравчук В., Степаник А. О., Катюха К. О., Гартінер А. О. та багато інших. Більшість праць присвячено проблемам та перспективам розвитку ринку платіжних карток в Україні та світі, дослідженню сучасного стану ринку платіжних карток в Україні.

Платіжна картка – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу грошей з рахунка платника або з іншого відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування грошей зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання грошей у готівковій формі в касах банків, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором [1, с. 40].

Історія банківських платіжних карток розпочалася у 1880 році і була висунута в книзі Едуарда Беллами «Дивлячись назад». Проте, перша платіжна картка була випущена набагато пізніше, у 1914 році фірмою Mobil Oil для оплати торгових операцій за нафтопродуктами.

Натепер, найбільшою платіжною організацією є VISA Int., що займає близько 60% ринку банківських карт у світі. Другою за величиною є Europay / MasterCard Int., яка володіє близько 30% ринку. Решта десять відсотків припадають на картки інших міжнародних організацій і локальні картки різних банків [2].

Платіжні картки набули поширення в більш як 200 країнах світу, у тому числі в Україні, і стали невід’ємним атрибутом цивілізованої людини.

На сьогоднішній день існує багато видів платіжних карток, які можуть класифікуватися за видами носіїв інформації, за платіжною схемою, за типами держателів чи за типами фінансових операцій. Усього в Україні станом на 01.07.2017 нараховувалося понад 32 млн. платіжних карток.

За інформацією Національного банку України, українці продовжують активно користуватися платіжними картками для здійснення безготівкових розрахунків. Загальна кількість операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за перше півріччя 2017 року становила 1,43 млрд. шт., а їх обсяг – понад 908 млрд. грн., і у порівнянні з першим півріччям 2016 року зросли, відповідно, на 23% та 28%.

За результатами першого півріччя 2017 року частка безготівкових розрахунків у загальному обсязі операцій з використанням платіжних карток в Україні становила 38,1%, збільшилась з початку року майже на 3% (як за кількістю так і за обсягом) [3].

Перспективи розвитку ринку платіжних карток залежать від довіри клієнтів до банку та зі стабільністю усієї банківської системи. Так, в Україні за кількістю платіжних карток та ступенем розгалуженості їх обслуговування найвагоміший внесок мають ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «ОЩАДБАНК» та АТ «РАЙФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» (рис. 2).

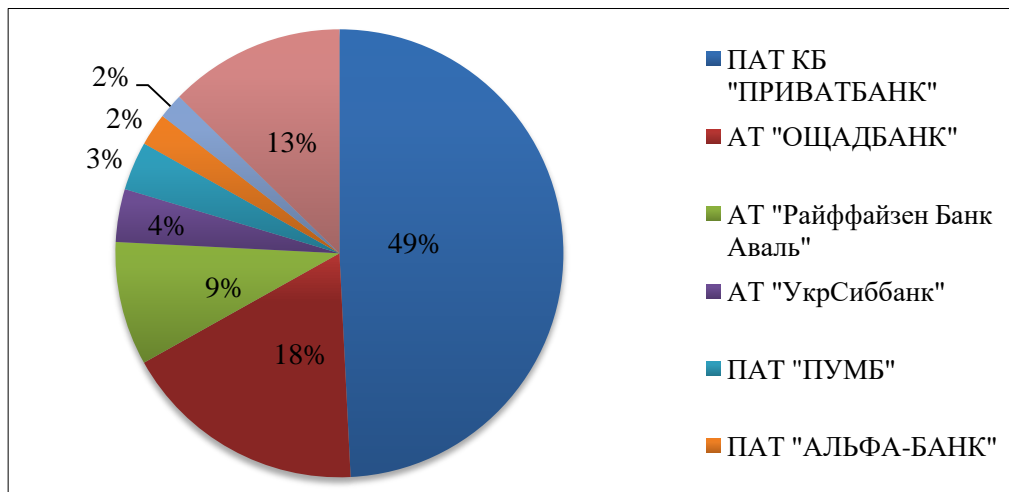


Рис. 2. Структура платіжних карток в обігу та інфраструктури їх обслуговування у розрізі банків-членів платіжних систем на 01.07.2017 [4]

Основними завданнями для забезпечення прогресивного розвитку ринку платіжних карток є:

- формування економічного мислення у суб’єктів ринку платіжних карток;
- забезпечення стабільної та безперервної діяльності технічних засобів;
- створення та розвиток системи захисту від інтернет-шахрайства;
- орієнтування суспільства на використання платіжних карток для безготівкових розрахунків;
- приведення державної правової бази з регулювання діяльності ринку до європейських директив.

Отже, платіжні картки займають провідне місце в економічному середовищі країни. Зважаючи на їх інтегрованість у всі сфери суспільного життя, важливого значення набуває поглиблене вивчення чинників, що стримують ринок платіжних карток та заходів, які покращать його розвиток.

Література:

1. Чайковський Я. І. Платіжні системи: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 210 с.
2. Статті про пластикові картки (рос.) [Електронне джерело]: Офіційний сайт Виробничої компанії «Белелекто-М» – [Режим доступу]: <http://www.belelectro-m.by/articles.html>.
3. Кількість безготівкових розрахунків в Україні за півроку зросла на чверть – Нацбанк [Електронне джерело]: Укрінформ – Мультимедійна платформа іномовлення України – [Режим доступу]: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2289932-kilkist-bezgotivkovih-plateziv-v-ukraini-za-pivroku-zroslo-na-cvert-nacbank.html>.
4. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні [Електронне джерело]: Офіційне інтернет-представництво Національного банку України – [Режим доступу]: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY

**Nikolaieva O. G., Candidate of Mathematical Sciences,
Associate Professor,**

Kim O. Y., Student,
*Kharkiv National University V. N. Karazin
Kharkiv, Ukraine*

MODELING GDP GROWTH OF SOUTH KOREA WITH USE OF PRODUCTION FUNCTIONS

The economy of South Korea is a phenomenon that evokes big interest of scientists from different fields of knowledge. The reason is the steady pace of economic growth that the Republic of Korea has been demonstrating for several decades. The development and concentration of scientific and technical innovations of this representative of the Asian «dragons» is also impressive. From the poorest country that doesn't have a reserve of minerals, with Gross national product per capita about \$ 100 in 1962, today South Korea has developed into economically developed state, that has such the main export items as electronic, information and communication equipment.

Since the end of 1980s, the economy of South Korea has been the subject of closely scrutiny of such scientists as A. Amsden, S. Hubbard, A. Young, R. Wade, etc. A. S Selischev in [1], analyzing the specifics of the East Asia countries' economic growth strategies, including South Korea, notes the such features as the increased rate of accumulation, the active intervention of the state in the economic sphere, the development of unified rules of economic policy for export companies, as well as its targeting on the future and the willingness to sacrifice for the short-term benefit. Many researchers identify the role of investments (USA, Japan) as well as the quantity and quality of labor resources, the development of country's scientific and technical potential [2] as favorable factors of economic growth.

The traditional apparatus for studying economic growth is the production function models. As is well-known, the production function (PF) is called the economic-mathematical interrelation, which in analytical form defines the link between economic characteristics of the output and the resources (factors) used. Despite of the fact that theoretically the application of macroeconomic production functions has a number of restrictions, they are the tool required to simulate long-term growth, economic decline, cyclical reproduction processes. In particular, K. Young has studied the factors contributing to the development of South Korea and other countries of East Asia in [3; 4] using the production functions of the translogarithmic type. He managed to demonstrate that most part of the economic growth of East Asian countries can be explained by the accumulation of capital, the growth of human capital and increased share of labor involvement. According to his

estimates, GDP of South Korea per capita was 6.8% per year for the period from 1966 to 1990.

After the crisis of 1997-1998 and up to the present, South Korea's GDP growth has slowed down and is 3-4% per year. The number of publications containing economic and mathematical models describing the economy of South Korea in the XXIst century has also decreased. Therefore, the subject of the thesis, formulated in the title of this article, is relevant.

The purpose of this thesis is to build the production function of Cobb-Duglas and CES for South Korea.

To simulate GDP indicators of the Republic of Korea, two functions were used – these are the functions most frequently encountered in applications. These are the Cobb-Douglas function

$$Y=AK^{\alpha}L^{\beta} \quad (1)$$

and the CES function

$$Y = A_0[\delta K^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}]^{-\frac{\gamma}{\rho}}. \quad (2)$$

In the above formulas, Y is the output of the economy, K and L are the capital and labour input, α and β – elasticity of output by capital and labor; A and A_0 – positive constants that have the meaning of scale factors, δ – production factor weight coefficient ($0 < \delta < 1$), ρ – PF parameter within the intervals]-1; 0[\cup]0; ∞]; γ – homogeneity index, $\gamma > 0$.

Dynamized CES PF is often used in the construction of time-dependent models in the following form (3):

$$Y = A_0 e^{\lambda t} [\delta K^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}]^{-\frac{1}{\rho}}. \quad (3)$$

Similar to [5], it is assumed that γ is equal to one, i.e. PF (3) is linearly homogeneous, and an additional factor of neutral scientific and technical progress λ is introduced.

GDP indicators of the Republic of Korea were selected in current prices, trillion won for the period 2002 to 2016 [6] to estimate the parameters of Cobb-Douglas PF and CES PF. Tangible fixed assets were taken as a factor of capital from the Bank of Korea's website [7]. The employment indicator was calculated using the method applied by K.Young [4]. The number of hours worked was multiplied by the average cost of one hour, and then it was multiplied by the number of the employed population of South Korea. The value obtained was measured in trillions won. Thus, sampling of GDP, labour and capital had the same values.

Parameters of Cobb-Douglas PF were estimated using MS Excel LINEST function. Before using LINEST, the model was linearized by logarithmizing the right and left parts. The estimated model for the function (1) is the following:

$$\ln \hat{Y} = -0,695 + 0,825L + 0,259K, \quad R^2 = 0,99; t_0 = -1,03; t_L = 3,95; t_K = 2,67. \quad (4)$$

The model quality (4) is quite satisfactory, only the coefficient –constant term is insignificant. This disadvantage can be eliminated by constructing a regression without constant term in which both t-statistics have already exceeded the critical value.

More fundamental question: does the Cobb-Douglas function satisfy the conditions for resources substitution in the economy? As it is already known, the elasticity of substitution the labor by capital is equal to one, and this is not always ensured. From this point of view, CES PF is more preferable, since the elasticity of resources substitution takes any constant values. However, it is difficult to linearize the CES PF. To find the estimates of model coefficients (3), MLS functional of the error sum squares shall be minimized by approximate methods. For example, the Levenberg-Marquardt method was used for this purpose in [5].

In case of constructing the CES PF for South Korea's GDP, we used the MS Excel Solver with a choice of the conjugate gradient method to find the minimum of squared error function. As an initial approximation, the Kmenta approximation was used [8]. A CES PF of the following type was obtained.

$$Y = 0,422e^{0,001t} [0,999K^{-8,39} + 0,001L^{-8,39}]^{-\frac{1}{8,39}}, R^2 = 0,99$$

The statistical criterion for selecting one of the two considered production functions is given in [5]. The applying of this criterion showed that more reliable statistically function is CES. As shown in [5], for the CES function the optimal

capital-labor ratio can be calculated: $\left(\frac{K}{L}\right)^* = \left(\frac{A_0}{1 - A_0}\right)^{\frac{1}{1+\rho}}$ For South Korea

$$\left(\frac{K}{L}\right)^* = 2,73.$$

That corresponds to the value of the capital-labor ratio that was in the country in 2004.

References:

1. Selischev A.S. Comparative analysis models of economic growth (on the example of East Asian countries) [Text]: the abstract of the dissertation. for the academic degree of Doct. econ. Sciences / AS Selishchev. – St. Petersburg, 1995. – 30 p.
2. Suslina S.S. The importance of scientific and technical resources in modern development of South Korea / SS. Suslin // World and national economy – 2011. – № 2 (17). Access code: <http://www.mirec.ru/2011-02/znachenie-nauchno-tehnicheskikh-resursov-v-sovremennom-razvittii-yuzhnoj-korei>.
3. Young, Alwyn (1993) «Lessons from the East Asian NICs: a Contrarian View», NBER Working Paper 4482.
4. Young, Alwyn (1994) «The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience», NBER Working Paper 4680.
5. Yankovy VO Application of the CES function and associated production functions in economic research / VO Yankovy // scientific collection of the International Humanitarian University – Odessa 2017 – № 23, part. 2. – P. 156-159.
6. http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=1ff4a498&report_name=Popular-Indicators&populartype=series&ispopular=y.
7. Bank of Korea – https://ecos.bok.or.kr/flex/EasySearch_e.jsp.
8. Kmenta J. (1967) / On estimation of the CES-Production Function. International Economic Review, Vol. 8. – P. 180-189.

СУЧАСНІ ЗАСОБИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ТА ЛОГІСТИКИ

Сучасний стан розвитку процесів виробництва та логістики потребує гнучких засобів комплексного управління ними як динамічними, пов'язаними між собою системами. Внутрішня та зовнішня логістики безпосередньо впливають на випуск продукції підприємством будь-якої галузі. Задачі логістики постачання, збуту та пересування предметів й засобів виробництва в межах підприємства вирішуються паралельно з задачами виробництва.

Одним з напрямків розв'язання проблеми є створення моделей-тренажерів для відпрацювання управлінських рішень, спрямованих на організацію ефективного розвитку наведеної системи. Базою розробки таких моделей є методи імітаційного моделювання, стрімкий розвиток яких в останні десятиліття доводить їх можливості, як сучасного математичного інструменту дослідження нових процесів та технологій.

Теоретичні та прикладні питання даного математичного напрямку розглядаються в численних літературних джерелах, наприклад [1-4]. Значний відсоток додатків, створених на платформах імітації, складають моделі управління процесами виробництва та логістики [1; 3-7]. Моделі досліджуваної сфери регулярно представляються на міжнародних форумах розробників імітаційних моделей – Winter Simulation Conference (WSC), International System Dynamics Conference, ASIM (німецькомовна спільнота імітаційного моделювання), ИММОД («Имитационное моделирование. Теория и практика»), європейський конгрес EUROSIM; вебінари та публікації однієї з провідних корпорацій світу у даній галузі – The AnyLogic company.

Не зважаючи на існуючі здобутки, експертами галузі наголошується на ряді проблем та «вузьких місць» в означеній сфері. Потребують удосконалення засоби постановки та реалізації моделей й планування імітаційних експериментів. Актуальним є подальший розвиток програмних платформ здійснення імітації шляхом створення єдиного дослідницького простору у межах конкретних інтегрованих систем. Це призведе до переходу від застарілої класичної концепції організації і проведення імітаційного моделювання до практичного втілення системного підходу здійснення імітаційних досліджень.

Метою роботи є аналіз існуючих та перспективних напрямків використання сучасних засобів імітаційного моделювання в сфері управління виробництвом та логістики.

Головними парадигмами імітаційного моделювання на сьогодні є наступні (наведені за підвищенням рівня абстракції):

- Дискретно-подієва (Discrete Event Modeling).
- Агентна (Agent Based).
- Системна динаміка (System Dynamics).

Зі зростанням складності досліджуваних процесів та систем набуває сенсу використання багатопідходної (комбінованої) парадигми моделювання.

Що стосується спеціальних програмних засобів імітації, то найбільш розповсюдженими платформами є GPSS, BPsim, PowerSim, Ithink, Simplex, Modul Vision, Triad.Net, CERT, ESimL, Simulab, NetStar, Pilgrim, МОСТ, КОГНИТРОН, ARENA, AnyLogic та похідний інструмент для аналітики ланцюгів постачання AnyLogistix, ін.

Серед широкого кола моделей бізнес-процесів підприємств різного галузевого спрямування превалюють динамічні моделі, побудовані з використанням системно-динамічного та агентного підходів. В якості прикладів моделей, що відтворюють виробничо-збутові процеси, можна навести розробки, представлені в [5; 6; 8].

Моделі внутрівиробничої логістики, що здійснюють імітацію руху засобів та предметів труда на складах та виробничих ділянках підприємства, як правило, будуються з використанням дискретно-подієвого підходу. Імітаційні додатки такого типу розробляються для підприємств з різних сфер діяльності. Моделювання зовнішньої логістики підприємств передбачає імітацію вхідних та вихідних потоків вантажоперевезень, тобто відтворення складних ланцюгів постачання. Найчастіше розробки проводяться з використанням дискретно-подієвого підходу або на базі комбінованої парадигми (дискретно-подієвий та агентний підхід).

Приклади моделей логістичних процесів – джерела [4; 6; 9; 10].

Перспективним напрямком розвитку імітаційного моделювання в сфері управління виробництвом та логістики є реалізація концепції Індустрія 4.0. Концепція входить, як складова, у стратегії розвитку багатьох провідних країн світу в галузі високих технологій – США (Industrial Internet Consortium), Японії (Industrial Value-Chain Initiative), Німеччині (Industry 4.0). Містить чотири компоненти: Cyber-Physical Systems (кіберфізичні системи), Internet of Things («Інтернет речей»), Internet of Services («Інтернет послуг»), Smart Factory («Умне підприємство») [7; 11].

В межах розвитку концепції Індустрія 4.0 експертами очікується поява в сфері виробництва та логістики багатьох об'єктів, які можуть бути визначені, як Smart. Згідно з цим подальший розвиток отримують такі інформаційні технології, як RFID, Indoor Navigation, Global Positioning, WiFi, Virtual Reality, Big Data, Cloud Computing та ін. [7]. Реалізація концепції призведе до змін на всіх рівнях функціонування реальних систем – від організації виробництва та логістики до способів виконання конкретних технологічних операцій.

У зв'язку з тенденціями в сфері імітації процесів управління виробництвом та логістики набувають значного розповсюдження анімаційні моделі двох видів: анімаційні моделі, незалежні від моделей досліджуваних процесів, та моделі, як засоби відображення результатів імітації процесів в онлайн-режимі. Створення такого класу моделей здійснюється, зазвичай, з використанням агентної та дискретно-подієвої парадигми.

Подальший розвиток засобів імітаційного моделювання спрямований на надання користувачам наступного спектру послуг в процесі прийняття управлінських рішень:

- Імітацію різних сценаріїв розвитку подій з метою уніфікації складних бізнес-систем.
- Розробку моделей-тренажерів для оперативного визначення «вузьких місць» та відпрацювання управлінських заходів на перспективу різної тривалості.
- Анімаційне представлення процесів імітації з можливістю втручання експериментатора в реальному масштабі часу.
- Порівняння реальних процесів з їх модельним представленням з метою виявлення причин та джерел порушення нормального функціонування бізнес-систем.

Література:

1. Борщев А. Имитационное моделирование: состояние области на 2015 год, тенденции и прогноз // Имитационное моделирование. Теория и практика: материалы конф. ИММОД-2015. – [электр.ресурс]. Режим доступа: http://www.anylogic.ru/upload/pdf/immod15_borshchev_statia.pdf.
2. Борщев А.В. Как построить простые, красивые и полезные модели сложных систем // Имитационное моделирование. Теория и практика: материалы конф. ИММОД-2013. – [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://simulation.su /static/ru-immod-2013.html>.
3. Лычкина Н. Н. Динамическое имитационное моделирование развития социально-экономических систем и его применение в информационно-аналитических решениях для стратегического управления. – Стратегии бизнеса. – 2013. – № 2 (2). – с.44-49.– [электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategybusiness.ru/jour/article/view/40/35>.
4. Лычкина Н.Н. Инновационные парадигмы имитационного моделирования и их применение в управленческом консалтинге, логистике и стратегическом менеджменте. – Логистика и управление цепями поставок. – 2013. – № 5 (58). – С. 28-41
5. Портал моделей системы AnyLogic: [электрон. ресурс]. Режим доступа: <https://runthemodel.com/>.
6. Толуев Ю.И. Методы имитационного моделирования цепей поставок. – Логистика и управление цепями поставок. – 2016. – № 4. – С. 8-15.
7. Толуев Ю.И. Задачи имитационного моделирования при реализации концепции Индустрия 4.0 в сфере производства и логистики. // Имитационное моделирование. Теория и практика: материалы конф. ИММОД-2017. – [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://simulation.su/static/ru-articles-2017.html>.
8. Соколовська З.М., Яценко Н.В. Моделювання каналів збуту фармацевтичного підприємства. – Бізнес Інформ. – 2017. – № 2. – С. 121-130.
9. Егоров С.Г. Инструмент аналитики цепей поставок AnyLogistix: совмещение аналитической оптимизации и имитационного моделирования. // Имитационное моделирование. Теория и практика: материалы конф. ИММОД-2017. – [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://simulation.su/static/ru-articles-2017.html>.
10. Искандеров Ю.М., Ласкин М.Б., Лебедев И.С. Особенности моделирования транспортно-технологических процессов в цепях поставок. // Имитационное моделирование. Теория и практика: материалы конф. ИММОД-2017. – [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://simulation.su/static/ru-articles-2017.html>.
11. Kagermann H., Wahlster W., Helbig J., eds. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report of the Industrie 4.0 Working Group. 8. April 2013.

PROBLEMS OF INNOVATION IN TERMS OF INCREASING SOCIAL RESPONSIBILITY

Kodatskaya N. O., Ph.D. in Sociology,
University of Customs and Finance
Dnipro, Ukraine

SOCIAL IMPORTANCE OF MODERN INNOVATIVE ENTERPRISES DEVELOPMENT

The formation of a developed society requires the implementation of an effective innovation policy at all levels, from the enterprise to the state as a whole. The analysis of world practice shows that maintaining the level and intensity of innovation processes in economics is considered to be the finale clause for its structural adjustment. It is due to the promotion of innovative development of enterprises and organizations the stable rates of economic growth and social development can be achieved.

The role of innovation in the enterprise in today's market conditions is extremely important. A crucial role in the formation of innovative enterprises is played by the human resource, which acts as a generator of new ideas and a catalyst for innovative processes in the organization, providing unique competencies that create opportunities for innovation implementations and are the basis for the innovation development of any enterprise. Most research on the educational level of Ukraine's human resources indicates that it is quite high but does not always meet the modern requirements of the innovative economy.

The scientific works of many native and foreign scholars such as I. Balabanov, S. Valdaytsev, A. Vasilenko, A. Vlasov, M. Yokhne, R. Fatkutdinov, D. Chervanov, and others are devoted to the research of various aspects of the innovative economic development problem. The works by I. Ansoff, J. Schumpeter, A. Chandler, M. Denisenko, M. Alekseyev, O. Bogomolov, V. Ponomarenko are devoted to the issues of management of innovative activity at the enterprise. However, there are quite few studies that analyse the impact of innovative enterprises development on the effectiveness of the formation of the innovative culture of contemporary Ukrainian society, which necessitates to focus on this issue more carefully.

The key of any innovation lies in the transformation of the world according to certain special views or ideals. The creation of new knowledge means the continuous transformation of the organization and each of its members, the introduction of personal and organizational self-renewal. At the modern enterprise, the invention of new knowledge is not a special task rather it is a model of behavior and a kind of way of being, when each employee is a producer of knowledge. The innovative culture of society is defined as an integral part of the innovative potential, which characterizes the level of educational, cultural and socio-psychological training of the individual and society as a whole, to perceive and creatively implement the idea of

economic development of the country on an innovative basis. The development of the innovative culture of society is identified as one of the strategic priorities of innovation activity in Ukraine [1]. The value of innovation culture is increasing in the transition from an industrial economics to a knowledge economics. In these conditions it is necessary to form a stable tradition in society to perceive the new as well as the ability and readiness to use it in a comprehensive way in the interests of progress in general.

In search of reasons for the economic success of some countries and the lagging behind of others, the prominent Austrian-American economist and sociologist J. Schumpeter concluded that the path to progress lies in the sphere of entrepreneurship and economic development based on the widespread introduction of innovations into socio-economic practice and rapid diffusion innovations [2, p. 46]. In the sociological dictionary, the innovative behavior is defined as a form of a social behavior in which the person's ability to focus on the development goal, to identify the initiative, to form the search for a way of living, and to bring its activity beyond the usual socio-economic context of life is fulfilled [3, p. 24]. The following strategies of innovative behavior are distinguished: independent development of innovations and their active implementation in life; commitment in introducing innovations; participation in the implementation of innovations without identifying an independent activity, which may disappear as difficulties emergence; passive implementation of innovations. The choice of a particular strategy of innovative behavior depends not only on the individual personality of the given employee, but also on the general direction of the enterprise activity.

The study of the peculiarities of the formation of innovative enterprise personnel comes from the definition of the specificity of such an enterprise and its key features. Besides, in the context of the crisis, the main value of innovation is to promote the processes of continuous renewal of the enterprise. At the same time, innovative activity should be carried out constantly, systematically and promptly respond to changes in the external environment. According to Professor Nadyon G.O., the key principles of innovation activity are the following [4, p. 118]:

1. An enterprise must be constantly prepared for innovation, meaning it has to be able to feel the signals about changes, threats and opportunities in the internal and external environment, to remain sensitive to these signals as to sources of all changes in the enterprise activity, and to be able to disclose and process their informational content.

2. Managers must understand the nature of innovation, the peculiarities of the stages of the innovation process content. Moving from the uncertainty in signal recognition and to the development and implementation of innovations, it is necessary to create certain structures and procedures, and to place scanty resources within certain time limits.

3. Enterprises should form and develop a portfolio of innovative projects that should cover the entire spectrum of the enterprise innovative activity. All types and forms of innovation should be consistent with the available resources that can be used by the enterprise.

4. It is necessary to realize the key role of knowledge about new products, markets, technologies in innovation activity, as well as the possibilities of obtaining and using this knowledge in order to receive competitive advantages from innovations.

5. The staff of the enterprise is the bearer of knowledge, therefore, it is particularly important to implement up-to-date personnel management ways that promote innovative thinking, form a creative attitude to work, and lead to generating new ideas and the creating favorable conditions for the transfer of knowledge and information within the enterprise.

According to the State Statistics Service of Ukraine, the share of enterprises engaged in innovations in 2016 was up to 18.9%, whereas in 2000 this indicator was 18%, therefore, it remains practically unchanged. The share of industrial enterprises implementing innovations in 2016 accounted for 16.6%, whereas in 2000 the rate was 14.8%, that is, a slight increase can be observed. The main source of financing the innovative activity is the enterprises' own funds. The state support remains insignificant and comprised 179 million UAH in 2016, while financing from foreign investors decreased from 133.1 million UAH in 2000 to 23.4 million UAH in 2016 [5]. Thus, it can be concluded that, despite the necessity to intensify the innovation economic sector, and the fact that government passed many resolutions, decisions, and state programs aimed at improving the innovation performance of enterprises, most of them failed to be fully completed in the real economy of Ukraine.

Therefore, in today's market conditions, the enterprise independently carries out planning and implementation of innovative forms of functioning and development. The peculiarity of innovative activity of the enterprise lies primarily in its targeting to consumer demands. It is clear that in a competitive environment, an enterprise that flexibly responds to market needs and is able to meet consumer demands through the creation of an innovative product will hold the best position. That is, the innovation becomes the basic factor of enterprise competitiveness, and innovation policy becomes the basis of entrepreneurial policy. Further development of innovative processes at modern Ukrainian enterprises is associated with the problem of creating a favorable innovation climate and it largely depends on the state's providing an innovative model of economic development by concentrating state resources on the priority directions of scientific and technical renewal of production, increasing the competitiveness of national products in the national and foreign markets.. In order to implement the priority directions of innovation activity, the state should introduce measures for the development of innovation infrastructure, direct budget financing and co-financing, giving loans at the expense of the state budget, loans and grants from international financial institutions attracted by the state or under state guarantees, subventions from the state budget to local budgets, as well as an efficient system of tax, customs and currency preferences.

References:

1. The Law of Ukraine «On Priority Areas of Innovation Activity» dated September 8, 2011 № 3715-VI [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
2. Zyanko V.V. Innovative Entrepreneurship: the Essence, Mechanisms and Forms of Development: [Monograph] / V.V. Zyanko. – Vinnytsya: Universum Publishing House, 2008. – 397 pp.

3. Agalarova K.A. Dictionary of the Main Terms from the Course «Sociology»: for students of all specialisations / K.A. Agalarova, V.V. Burega – Kharkiv: NTU «KhPI» Publishing House, 2015. – 44 p.

4. Nadin G.O. The Crisis in the Enterprise: Diagnosis and Overcoming [Monograph] / G.O. Nadin – Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. – Lugansk: SNU Publishing House, 2010. – 382 p.

5. Scientific and innovative activities (1990–2016) [Digital resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Захарчин Г. М., д.е.н., професор,

Склярчук Т. В., к.е.н., доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ІННОВАЦІЙНІСТЬ У СОЦІАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Інноваційність сьогодні стає не тільки рушієм та важливим фактором економічного прориву, але й ознакою нової якості мислення та філософії бізнесу. Виклики ХХІ століття вимагають виваженого підходу до комерціалізації нових ідей з огляду їхньої корисності не окремій корпорації, але й суспільства в цілому. Ключова нота в цих викликах – поєднати приватний фінансовий інтерес із соціальною відповідальністю перед суспільством, державою, персоналом.

Для України інноваційний розвиток повинен базуватися на стратегії нарощування інноваційного потенціалу, розвитку пріоритетних напрямів інноваційного поступу в поєднанні із розвитком соціально-орієнтованої економіки та соціально-етичного менеджменту, адже із побудовою громадянського суспільства, поширенням соціогуманістичних тенденцій в суспільстві питання соціального характеру набувають особливої ваги.

Виділимо основні проблеми інноваційності, які вимагають посиленої уваги і актуалізують питання соціальної відповідальності бізнесу, зазначивши, що «корпоративна соціальна відповідальність у найбільш загальному тлумаченні – це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань заінтересованих сторін (стейкхолдерів), що спрямований на стійкий розвиток компанії; це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це імплементований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством у цілому» [1].

Отже, в епоху інтелектуалізації та інтенсивної інноваційності спостерігаємо і будемо спостерігати послідовний і прискорений розвиток робототехніки, який уже в близькій перспективі приведе до вивільнення робочих місць і, наслідок, можливого зростання безробіття, якщо вчасно не будуть вжиті запобіжні

заходи. Цифрові технології стають економічно вигідними заміниками робочої сили, що вимагатиме іншого підходу до формування кадрового потенціалу. Відтак, постає ще одна проблема, пов'язана із необхідністю швидкої перекваліфікації і перепрофілювання персоналу з огляду на те, що під впливом технологічних інновацій відпаде потреба у використанні людської праці низької кваліфікації. У цьому контексті погоджуємося з думкою науковців щодо необхідності аналізування цих тенденцій, які стверджують, що «удосконалення механізмів визнання кваліфікації та добору кваліфікованих кадрів з метою інтелектуалізації систем менеджменту вимагає проведення аналізу професійних навичок у вибраних секторах економіки, які поглинають більшу частину інтелектуальних ресурсів, за участю практиків, науковців, освіти і працедавців. Важливо здійснювати аналітичне оцінювання кваліфікованих кадрів у статистично важливій групі працедавців у кожному секторі економіки України» [3, с. 136].

Для перекваліфікації та швидкої підготовки нових фахівців необхідно враховувати мобільність наукових закладів, тобто, готовність вищої школи до перегляду спеціалізацій відповідно до потреб ринку і швидкого реагування в плані формування каталогу перспективних професій нового тисячоліття. Власне, наука й освіта є основою інтелектуального ресурсу, необхідного для інноваційного розвитку. Однак, ці інституції також повинні концентрувати свої зусилля на інноваційних проектах.

Соціально-економічний характер має проблема, пов'язана із видимою диспропорцією між стрімким зростанням інновацій у деяких сферах та галузях, що приводить, з одного боку, до збагачення окремих людей а, з іншого, зумовлює фінансові труднощі, з якими стикаються інші люди різного вікового цензу та кваліфікаційного рівня. Збагачення одних і низька якість життя інших є наслідком соціальної нерівності, породженої технологічними інноваціями. Інтенсивний розвиток суто технологічних інновацій, спрямованих виключно на фінансовий інтерес, породжує проблему невідповідності розвитку науково-технічного прогресу духовно-етичним засадам і цінностям. Отже, необхідно розвивати інновації гуманістичного характеру, які б охоплювали соціальну сферу і спрямовувались на розвиток людини. Ці інновації мають бути доступними для різних категорій людей, тому мова йде про інклюзивні інновації, під якими розуміють «створення і виведення на ринок нових якісних продуктів або послуг, які розроблені для і/або тих, хто позбавлений гідного рівня життя (наприклад, для осіб із низькими доходами, інвалідів, мігрантів, пенсіонерів та ін.). Такі інновації покликані поліпшити існування «виключених» груп людей, забезпечити їх більш повноцінне включення в життя суспільства [2, с. 84].

Технологічні інновації розширюють простір вільного часу, що породжує проблему його ефективного використання через слабо розвинену індустрію, тому необхідні ефективні рішення, пов'язані із розвитком інфраструктури. Інноватори, як носії креативних ідей, завжди прагнуть реалізувати свій творчий потенціал, і це природна річ та постійне джерело інноваційного наповнення. Але при цьому необхідно брати до уваги ризик творчого вигорання і творчого руйнування особистості. Крім того, існує небезпека надмірного й

неконтрольованого захоплення інноваційними пошуками штучного інтелекту та створення штучної реальності. Якщо не вживати регулювальних заходів, то суспільство ризикує розчинитися в цій доповненій реальності.

Оскільки інноваційність охоплює суміжні галузі, покращуючи якість, то виникає питання соціальної мобільності, можливості кар'єрного зростання при одночасному зростанні технологічного безробіття.

Інноваційність також породжує питання ресурсного задіявання і дефіциту, адже постане питання щодо пріоритетної цінності ресурсу (людського, технічного, природного). Важливо правильно встановити баланс між здешевленням робочої сили як трудового ресурсу, і технічним ресурсом, який задіюється під час інновацій. Розриви між і заробітною платою різних категорій персоналу зростатимуть, що може привести до соціальної напруги в суспільстві. Це розриви між вищим менеджментом і персоналом, а в розрізі персоналу – між висококваліфікованими і низькокваліфікованими кадрами, які вже не відповідають запитам високотехнологічної економіки. Друга категорія розривів – це розриви між фізичним капіталом і людським капіталом високої якості, втіленим у таланти. Управління талантами у цьому сенсі повинно ставати домінуючою нотою стратегії управління персоналом паралельно із стратегією інноваційного розвитку підприємства.

До перелічених викликів додамо проблеми екології як результат використання неконтрольованих інноваційних розробок, оскільки підприємства не відстежують екологічні й соціальні наслідки. Частково цю проблему вирішує екологічний податок, який певною мірою підвищує рівень екологічної культури, але не відшкодовує уже завдані збитки природному середовищу.

Соціальний вимір інноваційності передбачає ціннісну орієнтацію інноватора, його соціальну поведінку на основі морально-етичних засад, серед яких виділяємо гуманістичне сумління всіх людей, дотичних до створення інноваційної ідеї та її комерціалізації. Якщо засадничими цінностями інноваційного розвитку стане доброчесність, закріплена у відповідних Кодексах, то соціально-орієнтованих і соціально-активних інноваційних підприємств стане значно більше. Такі соціально активні підприємства зуміють ефективно розподіляти вигоду між інноваторами, суспільством, інноваційними партнерами, примножуючи свій репутаційний капітал і підвищуючи свій соціальний статус у суспільстві.

Інвестування в майбутні інноваційні проекти не припиняться, а набиратимуть обертів, однак, вони повинні враховувати соціальні аспекти і наслідки інновацій. Отже, інновації повинні, крім фінансової вигоди, мати соціальне спрямування і позитивно впливати на суспільство. Оскільки у світовій практиці уже сформований інститут соціальної корпоративної відповідальності, що проявляється як у нормативному полі (етичні кодекси, кодекси корпоративної культури, кодекси честі, нефінансові звіти тощо), так і в організаційному (створення відповідних структурних підрозділів), то соціальний вимір інноваційності стає реальністю.

Література:

1. Мосійчук І.В. Корпораативна соціальна відповідальність як основа сучасного розвитку України І.В. Мосійчук // Економіка. Управління, Інновації. Випуск № 3 (15). – 2015.
2. Продіус О.І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства / О.І. Продіус // Науковий вісник Ужгородського національного університету Випуск 14, частина 2, – 2017. – С. 84-87.
3. Ситник Й.С. Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємств: монографія / Й.С. Ситник. – Львів:Національний університет «Львівська політехніка», 2014. – 248 с.

Трохимчук В. В., к.е.н.,

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

НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВІЗАЦІЇ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЛІ ІННОВАЦІЙ В РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм сьогодні є одним з тих основних видів діяльності, що забезпечує високий рівень доходів та швидко розвивається, а тому є найперспективнішою сферою господарювання. За даними Всесвітньої туристичної організації туризм складає 10% світового ВВП, забезпечує 6% світового експорту товарів та 30% світового експорту послуг, кожний одинадцятий робітник зайнятий у сфері туризму [1]. Крім того, туризм сприяє міжрегіональному та міжнародному культурному обміну та здійснює непрямий мультиплікативний вплив на сумісні галузі (транспорт, торгівля, будівництво, легка промисловість, сфера обслуговування, громадське харчування, зв'язок, реклама), що підтверджує його економічну й соціальну значимість для економіки багатьох країн. В той же час сучасна жорстка конкуренція на туристичному ринку, розвиток ринкового механізму та глобалізаційні процеси суттєво загострили проблему конкурентоспроможності підприємств туристичного господарства, які потребують закріплення позицій на ринку з метою отримання максимального прибутку. Каталізатором забезпечення стійкості туристичних підприємств в умовах невизначеності і постійних динамічних змін можуть стати тільки інновації як єдиний спосіб утриматися на рівні лідерів галузі. Вказані обставини зумовлюють необхідність аналізу ролі інновацій в забезпеченні сталого розвитку туризму та активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств галузі.

Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу: вигідне геополітичне розташування, сприятливі кліматичні умови, розвинену мережу транспортних сполучень, культурно-історичні пам'ятки, широку індустрію подорожей та туризму. На даний час створено 11 національних природних парків, 4 біосферні заповідники,

17 державних природних заповідників, численні заказники, дендропарки, пам'ятки садово-паркового мистецтва. В Україні налічується 150 тисяч пам'яток культури, історії, археології, містобудування і архітектури, палацово-паркового мистецтва, понад 300 музеїв, 7 національних історико-культурних заповідників. Найціннішими є пам'ятки епохи держави «Київська Русь» – 80 відсотків пам'яток цього періоду зосереджені саме на території України.

Як свідчать статистичні дані [2], в останні п'ять років величезний туристичний потенціал України реалізується не повною мірою в напрямку розвитку найбільш перспективних в'їзного та внутрішнього туризму й не використовується як сфера, де можна сформувані переконливі конкурентні переваги. Кількість іноземних та внутрішніх туристів, починаючи з 2013 р., постійно скорочувалась, причому пік скорочення фіксується в найбільш політично й соціально нестабільному 2014 р., відповідно: -93% іноземних туристів та -54% внутрішніх туристів. Взагалі 2014 р. в українському туризмі виявився найскладнішим: попит на туристичний продукт впав майже у 2 рази. Нажаль, за прогнозом величина в'їзного потоку іноземних туристів у 2016 році також зменшиться на 12%, а у порівнянні з 2013 р. – на 55% і складе 11,1 млн. туристів [3, с. 50], адже розвиток в'їзного та внутрішнього туризму зміг би пожвавити ділову активність, сприяв би зростанню платоспроможного попиту, збільшенню обсягів виробництва та реалізації товарів і послуг, що поступово сприяло б перетворенню галузі на детермінанту соціально-економічного розвитку держави. За підрахунками експертів, держава щорічно втрачає до 1 млрд. потенційних валютних надходжень від експорту туристичних послуг [4].

Такі показники говорять про суттєве зниження конкурентоспроможності України в останні роки, адже, незважаючи на низку несприятливих чинників, туристична галузь в Україні до 2011 року динамічно розвивалась: аналіз туристичних потоків у країні показував суттєві темпи росту в'їзного туризму протягом 2000–2011 рр. (середньорічний приріст становив 12,6%), відносно стабільний розвиток виїзного туризму (середньорічний приріст – 3,8%) та стабільну динаміку внутрішніх потоків (2,7%) [5, с. 16].

Про неефективне використання туристичних ресурсів в Україні свідчить й дуже низька частка туристичної галузі (1,5 – 2,5%) в структурі ВВП країни. За даними доповіді О. Шуплат, внесок сфери туризму у ВВП не перевищує 2,5 млрд. дол., туристичний експорт в Україні у 2015 р. становив 1,6 млрд. дол., за рівнем залучення капітальних інвестицій в туризм Україна посіла 115 місце з 184 країн, з показником 0,2 млрд. дол., у 2011–2015 рр. 45% підприємств сфери туризму були нерентабельними (найбільша кількість збиткових підприємств була у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку). Проте, саме власні кошти при здійсненні інвестиційної діяльності в країні залишаються для вітчизняних підприємств основним джерелом фінансування (63,3%). Статистичні дані засвідчують, що у 2015 р. загальний обсяг капітальних інвестицій в сферу туризму склав 1,9 млрд. грн. Зрештою впродовж 2011–2014 рр. їх питома вага становила в середньому 1,25% від загального обсягу по країні. У 2015 р. цей показник знизився до 0,8%, найменше коштів надійшло до підприємств з тимчасового розміщення й харчування – 0,39% та мистецтва, спорту та розваг – 0,37%. Зрозуміло, що такий рівень є недостатнім. Для порівняння, у світі на них припадає 4,3% загального обсягу інвестицій [6].

Саме тому на теперішній час дослідження проблематики застосування інновацій в туристичній індустрії набирає обертів, результатом чого є значна кількість наукових праць, присвячених визначенню сутності економічної категорії «інновації», їх особливостям у сфері туризму, видам, функціям та управлінню ними в умовах ринкової економіки, обґрунтуванню їх доцільності та чинників впливу на процес розробки інноваційного продукту, вибору напрямків його застосування, виокремленню принципів інноваційної діяльності. Наголос на актуальності питань використання інновативних підходів в діяльності туристичних підприємств простежується в роботах Давидової О., Кукліної Т., Зуєвої М., Кальченко О. та ін. дослідників. Але недостатньо дослідженими залишаються проблеми забезпечення конкурентних переваг українських підприємств туристичної галузі в умовах розвитку процесів взаємозв'язку і взаємозалежностей національних економік та виключної ролі інновацій у формуванні їх конкурентоспроможності в світовому господарстві. Отже, визначення особливостей використання інновацій для активізації діяльності підприємств туристичної галузі в напрямку забезпечення власної конкурентоспроможності в умовах стрімких змін ринкового середовища є найбільш перспективним напрямком подальших досліджень.

Література:

1. Статистика світового туризму [Електронний ресурс] / Всесвітня туристична організація. – Режим доступу: <http://www.unwto.org>.
2. Туристичні потоки 2000–2015 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki.
3. Ліптуга І. Л. Український туризм: тренди, прогнози / І. Л. Ліптуга, Т. І. Ткаченко // Туристичний, готельний і ресторанний бізнес: інновації та тренди: Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 7 квіт. 2016 р.): тези / відп. ред. А. А. Мазаракі. – Київ: Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2016. – 362 с.
4. Романюк С. Туристична галузь України: руїна чи низький старт [Електронний ресурс] / Портал для професіоналов «Новости турбізнеса». – Режим доступу: http://novosti-turbiznesa.info/article/turistichna_galuz_ukraini_ruina_chi_nizkij_start.html.
5. Грабовенська С. П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної галузі України / С. П. Грабовенська // Young Scientist. – 2016. – № 8 (35). – С. 15-18
6. Шуплат О. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств сфери туризму [Електронний ресурс] / Доповідь. – Режим доступу: <http://komsport.rada.gov.ua/uploads/documents/30593.pdf>.

Коломієць С. В., к.ф.-м.н., доцент,
Соляник К. В., студент,
Сумський державний університет
м. Суми, Україна

МОБІЛЬНЕ НАВЧАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ВПРОВАДЖЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ ОСВІТИ

Сучасний світ глобальних змін та криз, сучасний розвиток суспільства, який характеризується неперервним оновленням знань, швидкою зміною технологій, посиленням інтелектуалізації праці, висуває нові вимоги до особистості. Ефективність діяльності особистості в сучасному динамічному світі багато в чому залежить від її світогляду, розуміння сучасної наукової парадигми, вміння та бажання постійно продовжувати своє навчання самостійно, вміння орієнтуватися у потоці інформації, здатності до самовдосконалення, до самостійного прийняття рішень та відповідальності за їх наслідки.

На наше глибоке переконання, саме система освіти має донести до суспільства ідеї сучасної наукової парадигми, знання про нові методологічні підходи до аналізу процесів розвитку суспільства та процесів взаємодії природи і суспільства. Окрім наукового світогляду майбутнього фахівця, основою сучасної вищої освіти повинні стати інноваційні способи мислення та діяльності. Перед системою освіти постають нові завдання, серед яких – сприяння розвитку багатогранного, цілісного, нелінійного мислення, притаманного постнекласичній науці, виконання не стільки традиційної функції передачі соціального досвіду, скільки превентивної функції – підготовки людини до життя в умовах постійних змін. Виконати цю важливу функцію можливо тільки в тому випадку, коли сама система освіти базується на сучасних світоглядних принципах, на сучасній науковій парадигмі, ядром якої є *синергетика*.

Методологія синергетики повинна принципово змінити погляд на процес освіти. З точки зору синергетики, освіта – це не процес передачі знань від вчителя до учня, не пропонування готових істин; освіта – це нелінійна ситуація відкритого діалогу, прямого та зворотного зв'язку; процес, що сприяє пробудженню власних сил того, хто навчається, співробітництву з собою та іншими учасниками освітнього процесу [1, с. 147]. Синергетична парадигма освіти базується на цілісному сприйнятті людини та світу, на розумінні необхідності поєднання особистих інтересів та суспільних цінностей. Синергетичний підхід полягає у стимулюванні навчальної діяльності учнів та студентів, у самоосвіті, в співробітництві з собою та іншими учасниками навчального процесу. З точки зору синергетики, освіта – це самоорганізація людини як цілісної, упорядкованої структури, ідентичної собі і навколишньому середовищу.

Ідеї синергетики відкривають нові можливості для організації освітнього процесу, оскільки розкривають механізми розвитку особистості, того хто навчається, і того, хто навчає, з точки зору процесів самоорганізації, надають можливість зрозуміти механізм розвитку як окремої особистості, так і педагогічної системи в цілому.

Сучасна вища освіта повинна, перш за все, відігравати випереджувальну роль, бути фундаментальною, базуватись на сучасних досягненнях науки і техніки та використовувати інноваційні педагогічні технології, серед яких корпоративне навчання онлайн, електронне та мобільне навчання, змішане навчання тощо.

На сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства широке використання у середовищі студентів одержали мобільні пристрої, що зумовлює розвиток мобільного навчання, яке не обмежується місцем знаходження студента.

Використання елементів мобільного навчання при викладанні дисциплін математичного циклу дозволяє, починаючи з першого курсу, активізувати навчально-пізнавальну діяльність студентів, залучати студентів до системної самостійної роботи, сприяє становленню стійкого інтересу як до вивчення математики, так і до використання мобільних пристроїв в подальшому навчанні, що в свою чергу, стимулює студентів відповідних спеціальностей до розроблення власних мобільних додатків, зокрема мобільного додатку до підготовки до зовнішнього незалежного оцінювання.

Література:

1. Князева Е.Н. Основания синергетики: Человек конструирующий себя и свое будущее / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 264 с.
2. Князева Е.Н. Основания синергетики: Синергетическое мировидение / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с.
3. Золотарьова І.О. Застосування мобільного навчання в системі освіти / І.О. Золотарьова, А.М. Труш // Системи обробки інформації. – 2015. – Вип. 4 (129). – С. 147-150.
4. Триус Ю.В. Організаційні та педагогічні аспекти розвитку і впровадження технологій мобільного навчання у вищій школі / Ю.В. Триус / Електронний ресурс. Режим доступу: <http://itea-conf.org.ua/2011/wp-content/uploads/2011/11/Tryus.pdf>.
5. Коломієць С.В. Методологія синергетики в освіті / С.В. Коломієць // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем: монография / под. ред. д.э.н., проф. В.С. Пономаренко, д.э.н., проф. Т.С. Клебановой. – Бердянск: Издатель Ткачук А.В., 2015. – С. 55-69.

Izdevniecība «Baltija Publishing»
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 28 decembris
Tirāža 100 eks.