НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

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

Науково-навчальний комплекс «ЕКОНОМОСВІТА»

Рада молодих учених при Міністерстві освіти і науки України

Рада молодих вчених ННК «ЕКОНОМОСВІТА»

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

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ: ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Матеріали

міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

молодих учених, аспірантів та студентів

23-24 грудня 2016 року

м. Львів, 2016

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, аспірантів та студентів, 23-24 грудня 2016 р. / [відп. за вип. к.е.н. Пелехатий А. О.]. – Львів: ДУ «ІРД ім. М. І. Долішнього НАН України», 2016. – 148 с.

ISBN 978-966-02-8149-3(електронне видання)

У збірнику представлені, тези доповідей, які оприлюднені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції молодих учених, аспірантів та студентів «Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти», яка відбулась 23-24 грудня 2016 року.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів та наукових установ студентів, аспірантів та докторантів, практичних працівників та широкий читацький загал.

Організаційний комітет конференції

Голови організаційного комітету:

Пелехатий А. О. – к.е.н., н.с. відділу фінансової регіональної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», голова Ради молодих вчених ННК «Економосвіта», голова Ради молодих вчених ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»;

Кращенко Ю. П. – к.пед.н., доцент, заступник декана з наукової роботи Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка, Голова РМУ при МОН України.

Заступники голів організаційного комітету:

Бас-Юрчишин М. А. – к.е.н., м.н.с. відділу розвитку територіальних громад та транскордонного співробітництва ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»;

Чубай В. М. – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та аналізу Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», Головний редактор журналу «Наша перспектива».

Секретар організаційного комітету:

Левицька О. О. – к.е.н., н.с. відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України».

Члени організаційного комітету:

Боярко І. М. – к.е.н., доцент, начальник науково-дослідної частини ДВНЗ «Університет банківської справи»;

Волинчук Ю. В. – к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету;

Гандзюк О. В. – аспірант кафедри обліку у виробіничій сфері, голова РМВ Тернопільського національного економічного університету;

Калат Я. Я. – м.н.с. сектору проблем транскордонного співробітництва ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»;

Кулиняк І. Я. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», голова РМВ ІНЕМ;

Попадинець Н. М. – к.е.н., н.с. відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»;

Романенко О. А. – к.е.н., доцент кафедри фінансового аудиту Київського національного торговельно-економічного університету, член РМУ при МОН;

Стефінін В. В. – к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки, голова Ради з НДР САМВ Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Ткач С. М. – к.е.н., н.с. сектору просторового розвитку ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»;

Федірко Б.О. – доктор філософії та суспільних наук, пров. інженер відділу регіональної екологічної політики та природокористування ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України».

© Колектив авторів, 2016

СЕКЦІЯ 1.
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Куцаб Пйотр,
аспірант
ДУ "Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України" , м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах євроінтеграційної спрямованості України актуалізуються питання подальшого розвитку транскордонного співробітництва як на рівні окремих регіонів, так і у загальнонаціональному масштабі з врахуванням існуючого розміщення продуктивних сил та адміністративно-територіального поділу. Це зумовлено тим, що у контексті сучасного глобального та локального економічного спаду виникає потреба у розробці такої фінансово-економічної політики, яка б забезпечувала стабільні, безпечні та адресні джерела фінансування для відновлення економіки на загальнодержавному й регіональному рівнях та виступала ефективним інструментом врегулювання спільних проблем прикордонних територій. За таких умов формування організаційно-економічних засад транскордонного співробітництва набуває особливого значення і є вирішенням важливої наукової проблеми сьогодення.

На нашу думку транскордонне співробітництво – це дії, спрямовані на досягнення можливих спільних вигод у різноманітних сферах діяльності по обидві сторони кордонів суб'єктами та учасниками транскордонної співпраці через формування відповідних програм та проектів й інструментів їх реалізації. Ключовими рисами транскордонного співробітництва є його ознаки, принципи, цілі, функції та завдання. Транскордонне співробітництво як система взаємовигідних дій має, на нашу думку, ключові ознаки, такі як: резидентність,

масштабність, інструментальність, динамічність, суб'єктність, універсальність, об'єктність, поліорієнтованість, функціональність. Також доцільно виокремити дуальний характер такого співробітництва залежно від резидентності учасників й форм здійснення співпраці.

Принципи транскордонного співробітництва як ключові чинники його здійснення регламентовані законодавством України і ґрунтуються на суверенітеті та незалежності країн-учасників і тому до них відносяться наступні: повага до державного суверенітету, територіальна цілісність, непорушність кордонів держави, врахування під час укладення угод про транскордонне співробітництво повноважень суб'єктів та прав учасників транскордонного співробітництва, узгоджене усунення політичних, економічних правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці [1]. В. І. Пила, О. С. Чмир, О. А. Гарасюк, Т. В. Терещенко вважають, що транскордонне співробітництво здійснюється із дотриманням таких базових принципів: "законності, незалежності, територіальної цілісності, добровільності, рівноправності учасників, самостійності, суб'єктивності, просторової оптимальності, компромісності, цільової спрямованості, ієрархічності, комплексності, системності [2, с. 30]. Така позиція авторів є цінною, оскільки обґрунтовує більш широкі основи здійснення такої співпраці на основі системності та з врахуванням ієрархічності суб'єктів транскордонного співробітництва.

В. Ф. Кифяк підтримуючи точку зору про існуючі підходи до обґрунтування принципів здійснення транскордонного співробітництва, вважає за доцільне доповнити їх наступними: децентралізації, партнерства, субсидіарності, мобільності та адаптивності, виділеної компетенції [3]. Такий підхід є обґрунтованим, проте ряд принципів, таких як субсидіарності та виділеної компетенції характеризують транскордонне співробітництво з позицій фінансового забезпечення даного процесу.

На нашу думку, вираження суті транскордонного співробітництва повинно ґрунтуватись на таких базових принципах як: повага до державного

суверенітету, територіальна цілісність, системність, децентралізація, комплексність, ієрархічність, рівноправність, взаємовигідність, партнерство.

Сучасні умови розвитку транскордонного співробітництва здійснюють в контексті реалізації трьох основних цілей:

• сприяння економічному та соціальному розвитку в прикордонних районах;

• вирішення спільних проблем (навколишнє середовище, охорона здоров'я, безпека);

• забезпечення дієвості й сприятливих умов для переміщення осіб, товарів і капіталу [4].

Транскордонне співробітництво здійснюється на організаційних засадах, які знаходять свій прояв у таких формах: 1) створення єврорегіону; 2) укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах; 3) встановлення та розвиток взаємовигідних контактів між суб’єктами транскордонного співробітництва; 4) інші форми транскордонного співробітництва.

Транскордонне співробітництво як система спільних і взаємовигідних дій між прикордонними територіями дозволяє отримати суб'єктам такої співпраці низку переваг, а саме:

1) впровадження дієвої зовнішньоекономічної діяльності у економічній, демографічній, виробничій й соціальній сферах країн-учасниць;

2) мобілізація фінансових ресурсів для спільного вирішення проблем та налагодження дієвих механізмів фінансового забезпечення програм й проектів транскордонного співробітництва;

3) прозорий механізм реалізації програм, їх етапність й можливість здійснення моніторингу й контролю;

4) забезпечення мобільності міграційних потоків;

5) забезпечення економічної активності населення у прикордонних регіонах за рахунок розвитку спільних підприємств;

6) покращення соціальних параметрів в результаті активізації

транскордонного співробітництва, що проявляється у зростанні рівня зайнятості, підготовці фахівців вищої категорії через спільні освітні програми, зниженні рівня бідності й безробіття.

7) Формування так званої "доданої вартості", яка знаходить свій прояв у європейській, політичній, інституційній, соціально-економічній, соціокультурній складових [5, с. 5-6].

Враховуючи високу мобільність та динамічність потоків капіталів, стратегічну спрямованість регіонів у світовий економічний простір та інноваційно-інвестиційні пріоритети їх розвитку, транскордонне співробітництво повинно передбачати мобілізацію фінансових джерел реалізації даних заходів та їх ефективне використання.

Список використаних джерел

1. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 р. № 1861-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15.
2. Пила В.І. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / В. І. Пила, О. С. Чмир, О. А. Гарасюк, Т. В. Терещенко. – м. Хмельницький, 2006 – 412 с.
3. Кифяк В. Ф. Транскордонне співробітництво у контексті формування політики регіонального розвитку / В. Ф. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2013. - Вип. 2. - С. 101-105. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_2_19.
4. Cross-Border Cooperation Retrieved from http://www.enpicbcmed.eu/enicbcmed-2014-2020/cross-border-cooperation
5. Гнидюк Н. А. Інструмент європейського сусідства і партнерства та фінансова допомога Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Н. А. Гнидюк. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/enpi_handbook_uk.pdf.

Гришкевич П. М.,
магістр спец. "Облік і аудит"
науковий керівник:
Осадча О. О.
к.е.н., доцент
Національний університет водного господарства
і природокористування, м. Рівне

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА НАДАННЯ ПОСЛУГ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ

У сучасних умовах господарювання значно зростають обсяги платних послуг, що надаються бюджетними установами в залежності від напряму їх діяльності з метою поповнення доходів спеціального фонду кошторисів. Наявні внутрішньо-організаційні диспропорції бюджетних установ, нестабільність їх фінансового стану зумовлюють потребу використання внутрішнього контролю всіх напрямів життєдіяльності й функціонування установ як інструменту підвищення ефективності їх управління.

Орієнтація на оптимізацію діяльності та економію витрат є ключовим завданням внутрішнього контролю. При його організації варто врахувати потребу у виконанні загальної мети – економічно обґрунтованого зниження рівня витрат на надання послуг та ряд завдань (рис. 1).

Вибір способу контролю доцільно обґрунтовувати з урахуванням обсягів послуг, які надаються бюджетною установою та на основі попереднього аналізу й оцінки ефективності контролю. Найпростішим варіантом такої оцінки є порівняння витрат на організацію контрольної діяльності з отриманим обсягом економії завдяки недопущенню зловживань, непродуктивних втрат і нераціонального витрачання ресурсів [1].

Результати контролю обов’язково мають бути враховані при розробці заходів зі здійснення контролю та формуванні його організаційної структури.

Проте за будь якого обраного варіанту організаційні основи внутрішнього контролю за витратами визначаються структурою бюджетної установи, видами послуг, які вона надає, а також формою ведення обліку.

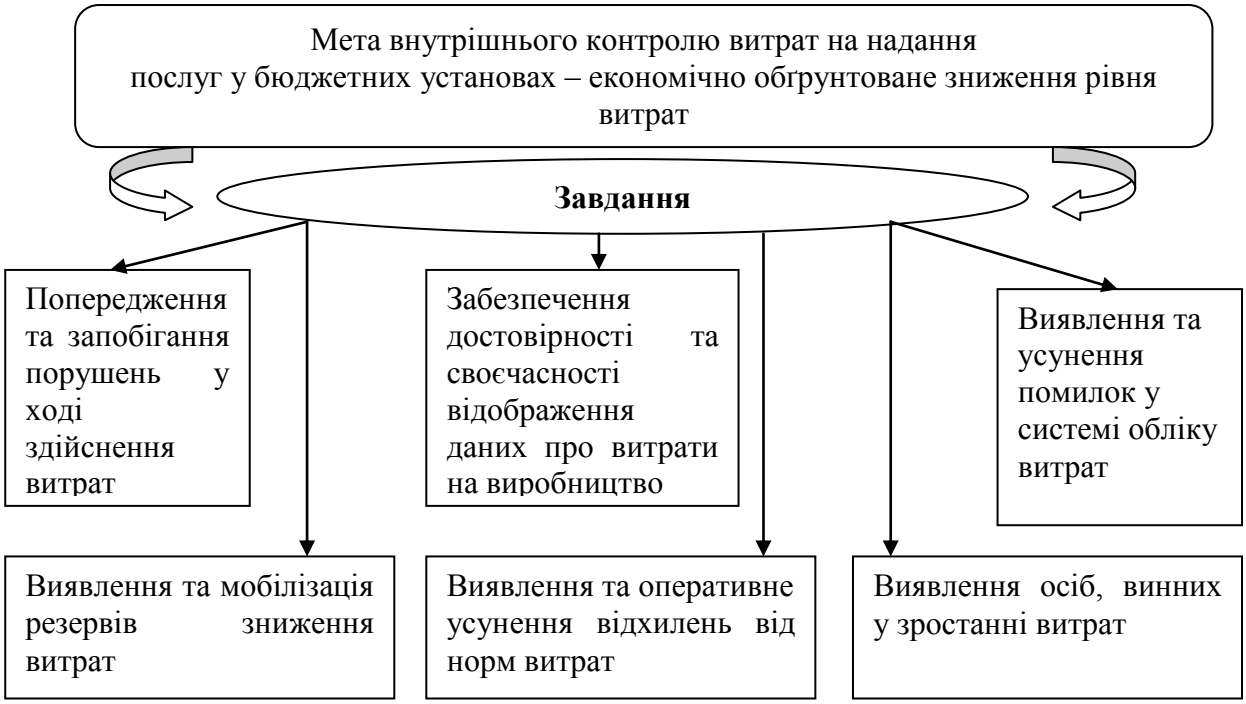


Рис. 1. Мета та завдання внутрішнього контролю витрат на надання послуг у бюджетних установах

Організаційні засади контролю за витратами в бюджетних установах, на відміну від контролю за цільовим використанням фінансового забезпечення, на сьогоднішній день розвинені недостатньо. Пояснюється це внутрішніми чинниками, а саме орієнтацією обліку на складання фінансової звітності, недостатньою увагою до питань оптимізації використання ресурсів на мікрорівні і складністю розробки моделі контролю. Окрім того, значні відмінності в якісних характеристиках послуг і різноманіття їх видів не дозволяє використовувати стандартизовані й уніфіковані під усі бюджетні установи моделі контролю за витратами. З огляду на це, щодо кожного суб'єкта бюджетної сфери прийнятними будуть власні, специфічні моделі контролю. Важливою умовою їх формування є нормативно-правове регулювання якісних параметрів послуг, які на сьогодні також розроблені недостатньо [2].

Внутрішній контроль, як інформаційна система управління витратами, характеризується циклічністю процесу виявлення та підготовки інформації про порушення щодо обсягів витрат на надання послуг та наявністю труднощів при виборі об’єктів. Організаційна впорядкованість проведення контролю полягає у збалансованому виборі об’єктів (планування контролю), раціональному використанні часу контролера (проведення контролю) та підготовці дієвих пропозицій з усунення недоліків (подання узагальнених результатів контролю (рис. 2) [3].

Попри це, проблемними є планування контролю (складність якого полягає у потребі отримання інформації про витрати не за кодами економічної класифікації, а за статтями та елементами), вибір методики та інструментарію його здійснення (рівень розробленості надзвичайно низький), формування результатної інформації (форми представлення результатів контролю за витратами на надання послуг мало розроблені).



Рис. 2. Організація внутрішнього контролю на надання послуг суб'єктів державного сектору

Як уже було зазначено, чинний порядок обліку не повною мірою відповідає вимогам і завданням внутрішнього контролю за витратами

бюджетних установ. Тому бухгалтерські дані вимагають опрацювання та формування інтерпретованої інформації, яку слід віднести до робочої документації. Таким чином, до складу останньої, окрім плану та вихідної форми контролю, слід включити проміжну документацію.

Зокрема, відомість виявлених порушень норм витрат і зловживань. Цей робочий документ слід формувати залежно від виду послуг за розділами (Розділ 1. Типові порушення; Розділ 2. Специфічні порушення; Розділ 3. Порушення, пов'язані з технологічним процесом надання послуг) використанням таких граф: витрати за видами, сума, відхилення, причина, рекомендації. Остання графа повинна містити інформацію про вид порушення (у т. ч. щодо порушення чинних нормативно-правових документів), спосіб виправлення та пропозиції, спрямовані на оптимізацію витрат.

Таким чином, для досягнення оптимального рівня ефективності внутрішній контроль за витратами на надання послуг бюджетними установами варто здійснювати з урахуванням низки специфічних особливостей та обґрунтованого рівня деталізації.

Список використаних джерел

1. Пантелєєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія / В.П. Пантелєєв. – К. : ДП Інформ-аналіт. агентство, 2008. – 491 с.

2. Книшек О.О. Внутрішній аудит в системі внутрішнього контролю / О.О. Книшек, О.О. Яременко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2012. – № 3(55). – С. 352-359.

3. Івахненков С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньо-господарського контролю в контексті світової інтеграції : моногр. / С.В. Івахненков. – Житомир : Рута, 2010. – 432 с.

Мороз Н. М.,
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України», м.Львів

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У СИНДИКАТИВНОМУ КРЕДИТУВАННІ

Синдикативне кредитування на сучасному етапі розвитку світової економіки виступає важливим інструментом формування ресурсної бази суб'єктів господарювання, нарощуючи свої обсяги в країнах, що розвиваються. Однією із головних причин популярності синдикативного кредиту є той факт, що вказний інструмент являється одним із методів управління кредитними ризиками. Адже головною особливістю синдикативного кредиту є наявність декількох кредиторів, між якими розподіляються сума кредиту та основні банківські ризики. У більшості випадків, саме можливість диверсифікації кредитних ризиків, виступає основним мотивом при виборі синдикативного кредиту.

Враховуючи, що синдикативне кредитування являється формою традиційного двостороннього банківського кредитування, йому притаманні всі типові банківські ризики. Відтак, в процесі організації та здійснення синдикативного кредитування виникає необхідність визначати, аналізувати та контролювати такі види банківських ризиків як: кредитний, процентний, ринковий, валютний, операційний, правовий, стратегічний, ризик втрати ліквідності та ризик ділової репутації [1, с. 288].

Зважаючи на свої особливості, синдикативний кредит характеризується дещо відмінною структурою організації від звичайного кредитування, що відрізняється в першу чергу участю кількох кредиторів, об'єднаних в синдикат банком-організатором, а також веденням розрахунків по кредиту через банк-агент. Відповідно, з'являється група специфічних ризиків які можуть виникнути при організації синдикативного кредиту. При цьому, кожному

учаснику синдикативного кредитування характерна власна структура ризиків, яка при цьому може змінюватись на різних етапах його органзації [2, с. 65]. Тому при управлінні кредитиними ризиками в синдикативному кредитуванні слід враховувати наступне:

- ризики синдикативного кредитування тісно взаємопов'язані із загальними банківськими ризиками, що дає можливість при їх управлінні використовувати стандартні методи управління банківськими ризиками;
- використання стандатних методів управління ризиками є першою та необхідною умовою при організації синдикативного кредитування;
- окрім стандарних методів, необхідно використовувати специфічні методи управління ризиками, які зумовлені особливостями синдикативного кредитування;
- специфічними методами управління ризиками можуть бути: сам механізм організації синдикативного кредиту та вимоги до його учасників; особливий кредитний договір між учасниками та інші документи правового характеру; відмінний від стандартного механізм розрахунку вартості кредиту тощо [3, с.114].

Нижче наведені основні, на нашу думку, специфічні ризики синдикативного кредитування та визначено можливі інструменти для їх мінімізації:

- ризик відсутності чи недостатнього досвіду банку-організатора – для зниження ризику доцільно вибирати таких організаторів, які мають позитивний досвід в організації синдикативних кредитів, а також розширювати число учасників синдикату;
- ризик неплатоспроможності банку-агента – для його мінімізації необхідно проводити детальний аналіз фінансової ситуації такого банку;
- ризик недобросовісної поведінки банку-агента – управління вказаним видом ризику необхідно здійснювати умовами кредитного договору, в яких повинні бути чітко прописані всі питання організації, надання та повернення кредиту;

- ризик неплатоспроможності позичальника – щоб убезпечити себе, приймаючи рішення про участь в синдикативному кредиті, потенційні кредитори проводять оцінку кредитоспроможності позичальника, яка здійснюється на основі інформації, наданої позичальником, а також на основі даних із зовнішніх джерел;

- ризик недобросовісної поведінки кредиторів – даний вид ризику також регулюється договором про надання синдикативного кредиту, в якому чітко прописується, що зобов'язання банків самостійні та не зумовлені участю чи неучастю в кредиті будь-якого із інших банків;

- ризики, повязані із неповним чи неточним розкриттям інформації: організатор кредитування, як правило, несе відповідальність перед учасниками синдикату за достовірність даних, включених в інформаційний меморандум та у проект договору про синдикативне кредитування, проте з метою зниження ризику бути притягнутим до відповідальності за надання недостовірної інформації, організатор може включити в інформаційний меморандум заяву про відмову від такої відповідальності.

У будь-якому випадку, аналіз ризиків при синдикативному кредитуванні повинен бути більш детальним, ніж при кредитуванні на двосторонній основі, що сприятиме зниженню ризику прийняття невірного кредитного рішення уповноваженими особами учасників кредитного синдикату.

Список використаних джерел

1. Курдидик Н.І. Поточний стан і перспективи синдикованого кредитування банків / Н.І. Курдидик // БізнесІнформ. – 2016р. – №1. – С.287-292.

2. Пантелеев И.А. Риски синдицированного кредитования / И.А. Пантелеев // «Вестник Финансовой Академии». – М., 2009. - №1 (49). – С.64-67.

3. Fight A. Syndicated lending / A. Fight. – London: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. – 208 p.

Яскал І. В.,
к.е.н.,
Чернівецький національний університет
імені Ю.Федьковича, Чернівці

ПОЛІТИКА ЛОКАЛІЗАЦІЇ ЯК ПРОТИВАГА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасний етап економічного розвитку світу характеризується багатьма суперечностями. Потужне проникнення глобалізаційних процесів у практично всі країни та регіони, незалежно від їхнього рівня розвитку, робить їх учасниками глобального ринку. Теоретичні передумови цих процесів полягають в посиленні лібералізації торгівлі, руху капіталів тощо і результатом мала б стати спеціалізація кожної країни (та/або регіону) на створенні певних благ та наданні послуг. Незважаючи на те, що ці передумови багато в чому себе не виправдали, посилення глобалізації спричинило зростання нерівності в доходах у більшості країн. Ми можемо спостерігати, як паралельно зі зростанням показників валового внутрішнього продукту (ВВП) і розвитком фондових ринків глобально зростає нерівність, погіршуються соціальні та природно-кліматичні умови, втрачається вплив суверенних держав, місцевих урядів і громадян.

При цьому значно зросла кількість критики глобалізації. І хоча такі погляди звучать дещо маргінально, вони теж заслуговують на увагу з боку фахової спільноти, оскільки думка про невідворотність глобалізації виявилась настільки поширеною в світовому дискурсі, що "…стала засобом для придушення можливості опору і розробки альтернативних траєкторій" [1, с. 29]. У науковій літературі можна зустріти навіть ототожнення глобалізації і колоніалізму [2, с. 30]. У зв'язку з цим, критикуючи "гегемонію глобалізації", науковці пропонують в якості противаги [3, с. 4-5; 2, с.60] (або альтернативи [4, с. 308]) економічну локалізацію. Прихильники таких ідей як з числа політиків, так і громадських

активістів, вважають економічну локалізацію однією з найважливіших стратегій для отримання засобів задоволення людських потреб [5; 6; 7; 8; 9].

Зростання уваги до такого трактування локалізації пояснюється необхідністю реагувати на зрушення, породжені глобальною економікою, втрату робочих місць і нерівномірний розподіл споживчого попиту. У цьому випадку локалізація трактується як процес, що змінює тенденції глобального на користь локального. Залежно від контексту, термін “локальний” переважно означає частину країни, хоча в деяких випадках він асоціюється з власне країною (іноді навіть групою країн) [3, с. 4-5]. Політика локалізації при цьому спрямована на підвищення контролю за економікою з боку громад і регіонів. Результатом повинно стати підвищення згуртованості спільноти, скорочення бідності й нерівності, більша доступність засобів для існування, краща соціальна інфраструктура й захист навколишнього середовища, і, отже, покращення всіх аспектів безпеки. Мета процесу локалізації – сприяти появі бізнесу, що належить місцевим власникам, які використовують місцеві ресурси на принципах сталості, наймають місцевих працівників з пристойною оплатою і обслуговують переважно місцевих споживачів [10]. Це означає зростання самодостатності місцевої економіки й нижчу залежність від імпорту. Контроль зміщується з рівня рад директорів віддалених корпорацій до рівня громад.

Тут варто відмітити, що фахівці, розглядаючи локалізацію в якості противаги глобалізації, не заперечують рух інформації, технологій, торгівлю й інвестиції. Вказані потоки також відіграють важливу роль в успішному переході від глобалізації до локалізації [3, с. 4-5]. Концепція локалізації – це не є повернення до всеохопного державного контролю, лише забезпечення з боку держави економічної політики, яка дозволятиме людям, громадським об’єднанням і бізнесу диверсифікувати власну місцеву економіку.

Список використаних джерел

1. Swyngendouw, E. 2004. Globalization or ‘glocalization’? Networks, territories and rescaling, Camridge Review of International Affairs, Vol.17, No.1, pp. 25-48.
2. Goldsmith, E., Mander, J. (2001) The Case Against the Global Economy and for a Turn Towards Localization [E-Reader version], London: Earthscan.
3. Hines, C. (2000) Localization: A Global Manifesto, London: Earthscan.
4. Frankova, E., Johanisova, H. (2012) Economic Localization Revisited, Environmental Policy and Governance, Vol. 22, pp. 307-321.
5. Mitchell, S. 2000. The home town advantage. The Institute for Local Self-Reliance: Minneapolis.
6. Woodin, M, Lucas, C. 2004. Green alternatives to globalisation. A manifesto. Pluto Press: London.
7. Shuman M.H. 2006. The Small-Mart revolution: How local businesses are beating the global competition. Berrett-Koehler Publishers: San Francisco.
8. Estill, L. 2008. Small is possible. New Society Publishers: Gabriola Island.
9. Owen, D. 2009. Green metropolis. Why living smaller, living closer, and driving less are the keys to sustainability. Riverhead Books: New York.
10. Shuman, M. (1998) Going Local Creating Self-Reliant Communities in a Global Age, New York: Free Press.

СЕКЦІЯ 2.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Pelekhatyy Andrij,
Cand. of Econ. Sci.,
Sci. Researcher
Department of regional financial policy
SI "Institute of Regional Research n.a. M. I. Dolishniy
of the NAS Ukraine», Lwiw

KEY ECONOMIC PREMISES OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF UNITED LOCAL COMMUNITIES

2014 is remarkable for Ukraine because of setting up of the reform of local government system that involves a reform of administrative and territorial structure including forming of self-sufficient united regional community as a basic local administrative unit and transfer of financial decentralization to local level together with appropriate authority and resources.

The main objective of the reform is to eliminate remnants of Soviet command-administrative type of management and to form self-sufficient and capable administrative units, talking about financial support as well as administrative empowerment.

In addition to specific principles, methods and financial arrangements of formation of united communities, legislation improvements for empowering local authorities and strengthening their fiscal autonomy are required. Following actions should be performed primarily:

1. To amend Constitution of Ukraine in part of voluntary association of local communities and precise determination of powers of local authorities. Nowadays administrative-territorial reform is a key reform that take place in the country and rapid and successful formation of communities is possible only in case of

forced consolidation of communities according to the roadmap of united communities of every region.

2. To adopt the Draft of Law of Ukraine "About Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine regarding empowerment of local government according managing land resources and strengthening state control over land usage and protection» № 4355 from 31.03.2016. The bill will allow communities to manage their own resources and will facilitate strengthening of material and financial basis of local government in order to improve quality plan for development of an area.

3. To develop a clear structure of division of authority and financial resources according to the budget levels (national, regional, united local communities or cities of regional importance). Giving extra powers to local communities should be correlated with financial resources, which are delegated to them by the state.

4. To enlist share of funds, collected from corporate income tax of enterprises, performing on certain territory, to regional budgets and budgets of united territorial communities.

5. To improve approach of calculation of educational subsidy, including index of density of population of the territory, that will separate mountainous areas from suburban and create equal conditions for development of educational sector in the country.

6. To release entrepreneurs from payment of share of corporate income tax in case of financing them projects that promote democratic governance and improve planning and organization of public services of communities, where they carry out their activities. Creation of practices of social responsibility for community allows to provide quick and efficient development of administrative-territorial units through belonging of workers to the enterprise, considering entities and investors interests of social groups and promote settlement, where the company is located and operates.

Левицька О. О.,
к.е.н., н. с.
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України», Львів

БІОМЕДИЧНА ІНЖЕНЕРІЯ ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку структура економіки України є неефективною через домінування сировинних, низькотехнологічних кластерів з обмеженим науково-інноваційним потенціалом і недостатньою технологічною готовністю. Перебудова національної економіки є об'єктивною вимогою часу, адже через економічну неспроможність наша держава не здатна забезпечити недоторканість власних кордонів, збереження національної ідентичності, посилення власних позицій у світовому економічному співтоваристві, а також запровадити високі соціальні стандарти і стабільність. Очевидно, що в умовах обмеженості ресурсів держава повинна концентрувати свої зусилля на пріоритетних галузях і «точках зростання» нової економіки. Це означає необхідність пошуку, в першу чергу, тих кластерів економіки, в яких Україна має географічні, ресурсні та інші переваги. Держава повинна орієнтуватися виключно на конкурентоспроможну науку, якісну освіту та високотехнологічний бізнес як головних драйверів її соціально-економічного розвитку.

За останні роки науковці виявляють великий інтерес до вивчення вітчизняного інноваційно-технологічного базису на тлі загальносвітових тенденцій. Так, проблемам формування та розвитку біотехнологій у медицині і фармації присвячені праці таких українських вчених, як Г.В. Книшов, В.Б. Максименко, Т.А. Хейломська, О.І. Панасенко, Ф.В. Дахно, Ю.І. Кундієв та інші. Більшість авторів розглядає біомедичну інженерію і технології в контексті біоетики, правового регулювання, науково-освітнього забезпечення. Проте

недостатньо опрацьовані питання розвитку даної індустрії як нового драйверу економічного зростання нашої держави. Варто розуміти, що це передова галузь науки і техніки, яка поєднує інженерно-технічні та медико-біологічні знання, засоби і методи для створення, вдосконалення і дослідження природних і штучних біологічних об'єктів, техніки, матеріалів та виробів медичного призначення, технологій і технічних систем діагностики, лікування, реабілітації і профілактики захворювань людини, а також програмного забезпечення та інформаційних технологій для вирішення проблем біології і медицини. У зв'язку з цим об'єктивною необхідністю є подальший пошук проблемних моментів і бар'єрів розвитку біомедичної інженерії, а також визначення комплексу дій з підвищення конкурентних позицій України у згаданій сфері.

Важливі кроки у цьому напрямку були зроблені Світовим центром даних з геоінформатики і сталого розвитку Міжнародної Ради з науки (ICSU) при Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут» та Інституті прикладного системного аналізу МОН України та НАН України. Так, у 2014 році експертами було проведено форсайт (передбачення) економіки України на середньо- (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) періоди. В результаті було виявлено ключові кластери економіки, які можуть забезпечити поступальний розвиток нашої держави на окреслених часових горизонтах та її успішну інтеграцію в міжнародну кооперацію праці. Однією із перспективних сфер названо кластер «Наука про життя» (*Life Science*), зокрема в частині біомедичної інженерії, клітинної медицини і фармації [1, с. 21]. Такий висновок співпадає зі світовими трендами. За даними «Wall Street Journal», охорона здоров'я США робить ставку на розвиток інноваційних галузей, особливо біомедичної інженерії (вирощування штучних органів, розробка систем візуалізації, створення наноконтейнерів для прицільного постачання ліків і т.д.) [2].

Незважаючи на стрімкі темпи розвитку біомедичних і фармацевтичних технологій у світі, перспектива зростання даного сектору в Україні згідно з форсайт-дослідженням – далека і окреслена довгостроковим часовим

горизонтом. Виробництво медичної техніки, матеріалів медичного призначення та інших продуктів біомедичної інженерії в нашій державі дуже обмежене і знаходиться на початковій стадії свого розвитку. На сьогодні, зокрема, відсутній єдиний нормативно-правовий документ, який визначав би основні параметри, цілі та напрями розвитку біотехнологій у медицині і фармації. Крім того, розміщення державних замовлень на біомедичну продукцію і нові фармтехнології практично не відбувається. Попри значний науковий потенціал і конкурентоздатність вітчизняних виробників медичної техніки (виходячи з їхньої орієнтації на експорт) існує дефіцит широкопрофільних спеціалістів у сфері біомедичного приладобудування, клітинної та генної інженерії, біофармації, клінічної фармакокінетики тощо. Вітчизняними закладами освіти не передбачається також підготовка такої специфічної категорії фахівців, як економісти та маркетологи, які працюватимуть у сфері біомедичних і фармацевтичних технологій [3, с. 4]. Таким чином, успішне формування нової медичної індустрії в Україні можливе лише після вирішення значного спектру програмно-нормативних, організаційних, фінансових і кадрових питань та шляхом зміцнення наявного науково-інноваційного потенціалу. Стратегічним пріоритетом має бути підтримка ключових «точок росту» галузі і їх трансформація у «полюси зростання» (табл. 1).

Загалом, в Україні напрям біомедичної інженерії перебуває на етапі формування, хоча спостерігається інтенсивне зростання кількості і якості розробок та наукових досягнень у сфері біомедичних і фармацевтичних технологій (терапія стовбуровими клітинами і клітинними продуктами, генетична діагностика, генна терапія тощо). Майбутнє вітчизняних інновацій за тісною співпрацею виробників біомедичної продукції та фармацевтичних компаній із науковою спільнотою. При цьому ключові переваги нових медичних технологій будуть пов’язані з їх високою ефективністю та безпечністю, подальшим розвитком профілактичної медицини (здоровий спосіб життя, превентивні заходи, оцінка впливу на здоров’я навколишнього

Таблиця 1

Стан і потенціал розвитку біомедичної інженерії в Україні

Сучасний стан	Ключові проблеми	«Точки росту»
Україні налічується близько 40 виробників медичного обладнання різної складності, представленого в широкому діапазоні – хірургічне, кардіологічне, рентгенологічне та інше обладнання. Масштаби виробництва медичної техніки і матеріалів медичного призначення обмежені в силу їх вартісності і наукоємності. Основним ринком збуту є світові ринки, зокрема ЄС та США. На базі виробників медтехніки, а також відповідних наукових установ проводяться науково-дослідні роботи (R&D), спрямовані на підвищення якості діагностування захворювань. Загалом, рівень розвитку біомедичних технологій в Україні порівняно зі світовим є невисоким	• відсутність цільової нормативної бази; • незначна кількість державних замовлень на біомедичні розробки; • недостатнє державне фінансування R&D в галузі; • закупівля державою імпортного медобладнання, яке часто поступається якістю вітчизняним продуктам; • застаріла матеріально-технічна база дослідницьких центрів та лабораторій; • недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів з біомедичної інженерії; • гармонізація вищої освіти в цій галузі відповідно до міжнародних стандартів; • відсутність багатьох біомедичних спеціальностей в державному класифікаторі професій (в т.ч. біомедичної інженерії)	**м. Київ:** - ПАТ «Завод «Маяк» - ТОВ «Ютас» - Київський державний завод «Буревісник» - «ЕКСІМ» - НМЦ «МедІнТех» **м. Харків**: - ТОВ «Солар-Україна» - «Фармаком», - «ДЕЛМЕД» - НВФ «ОРТТЕХ» - Інститут озоно-терапії і медобладнання) **м. Одеса**: - ВАТ «Гемопласт» - ТОВ «Кріопром» - «Альтаір» **м. Львів**: - ПАТ «ЛЗ РЕМА»

Джерело: опрацьовано автором.

середовища, режиму праці та відпочинку, реабілітація та санаторно-курортне лікування). Тому вітчизняна державна політика у сфері охорони здоров'я

повинна враховувати ці положення і забезпечувати технологічний розвиток галузі на всіх рівнях.

Список використаних джерел

1. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2015. – 36 с.

2. Карпова А. Будущее построят молодые карьеристы [Електронний ресурс] // Утро. – 2010, 28 травня. – Режим доступу: http://www.utro.ru/articles/2010/05/28/897136.shtml.

3. Максименко Б.В. Сучасний стан та перспективи освітянського напрямку «Біомедична інженерія» / В.Б. Максименко // Биомедицинская инженерия: научно-практический журнал. – 2011. – № 1 (04). – С. 2-5.

Гринчишин І. М.,
к.е.н., с.н.с.
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України», Львів

ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Становлення та розвиток ефективної соціальної політики є одним із головних завдань України. В сучасних умовах зниження рівня соціально-економічного розвитку та дефіциту фінансових ресурсів в країні пріоритетними завданнями уряду в сфері соціального захисту та соціального забезпечення є прийняття зважених рішень не тільки в частині пошуку додаткових фінансових ресурсів для фінансування зазначених видатків, а й у перегляді діючих механізмів їх розподілу на засадах ефективності. Важливим при цьому є виявлення та уникнення причин, що зумовлюють і поглиблюють проблему бідності населення країни.

На сьогоднішній день належне фінансування видатків на соціальних захист та соціальне забезпечення населення в умовах бюджетної децентралізації ускладнене системними проблемами, що проявляються недосконалістю чинної системи соціального захисту в частині формування та використання фінансових ресурсів. В Україні упродовж 2003-2016 рр. спостерігається *зміна пріоритетів бюджетної політики України в напрямку зростання видатків на соціальний захист* у структурі Зведеного бюджету України [1, 22]. При цьому, практика секторальної децентралізації вказує на менш пріоритетне значення сфери соціального захисту у порівнянні зі сферами освіти та медицини. Такий стан речей, що зумовлений зростанням видатків споживання, а не розвитку, не сприяє вирішенню проблем бідності серед населення, а навпаки – поглиблює їх.

Оцінка абсолютних значень видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення [3; 4] засвідчує позитивну динаміку їх зростання, що обумовлено

як збільшенням розмірів основних соціальних виплат, так і чисельності їх отримувачів. Разом з тим, посилення процесів внутрішньорегіональної та міжрегіональної диференціації як сукупних видатків місцевих бюджетів на соціальний захист (соціальне забезпечення), так і розмірів зазначених виплат в розрахунку на одного мешканця зумовлюють значні розбіжності в рівнях матеріального забезпечення осіб за територіальною ознакою.

Оцінювання ефективності фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в розрізі соціальних пільг, соціальних допомог та соціальних послуг дозволило виявити, що основними проблемами є посилення процесів диференціації середніх розмірів соціальних допомог за регіонами та зростання частки соціальних допомог в структурі доходів домогосподарств; відсутність уніфікованих підходів до планування, недосконалий механізм призначення та фінансування пільг; розбіжності в рівнях завантаження та фінансування територіальних центрів соціального обслуговування; низький рівень прозорості (відкритості) надання соціальних послуг та здійснення соціальних виплат.

Ризики неефективного використання бюджетних коштів на соціальний захист та соціальне забезпечення в умовах децентралізації поглибилися з огляду на недосконалу інституційну організацію системи соціальних послуг, відсутність практики співробітництва територіальних громад в сфері соціального захисту та соціального забезпечення. За даними Міністерства соціальної політики України проблемні питання децентралізації соціального захисту полягають у припиненні надання соціальних послуг (обслуговування вдома) в окремих новоутворених громадах (Херсонська область); не вирішенні питань щодо способів співробітництва з надання соціальних послуг (Дніпропетровська Житомирська, Кіровоградська області); порушенні законодавства з надання соціальних послуг, зокрема введення соціальних робітників до штату виконавчих комітетів об’єднаних територіальних громад (Житомирська, Запорізька області) [2].

Відсутність можливостей подальшого зростання бюджетних витрат держави на соціальні цілі, вказує на необхідність зміни пріоритетів бюджетної політики в сфері соціального захисту в напрямку трансформації розподільчих відносин, зменшення обсягу неефективних видатків, зміни підходів до механізмів надання і фінансування видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення.

Список використаних джерел

1. Бюджетна політика : прагматичні підходи до стратегічних рішень / К.В. Аврамченко, А.Л. Дешко, Я.А. Жаліло та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ises.org.ua/uploads/pdf/Budget_for_RINT_.pdf
2. Відбулося обговорення організації надання соціальних послуг в умовах децентралізації. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=532C688F12090A443C34ABBD95094177.app1?art_id=187681&cat_id=34941
3. Соціальний захист населення України. Державна служба статистики України / Відп. за вип. О. О. Кармазіна. – Київ, 2016. – 124 с.
4. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні : монографія / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2016. – С. 70–76. (Сер. «Проблеми регіонального розвитку»).

Руснак Т.В.,
науковий керівник:
Колосінська М. І.,
к.е.н.,
Чернівецький національний університет
імені Ю.Федьковича, Чернівці

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВЯЗОК З ПОНЯТТЯМ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

На сьогоднішній день для забезпечення сталого економічного розвитку будь-якої держави є важливим поняття економічної безпеки, а на фоні сучасних трансформаційних процесів, це стало головним питанням на шляху покращення добробуту населення країни. У зв'язку з цим виникла необхідність забезпечення економічної безпеки, яка є важливою складовою національної безпеки держави в цілому. На сучасному етапі значним фактором впливу на економічну безпеку держави стає процес циркуляції трудових ресурсів. Оскільки масштаби міграційних процесів з року в рік тільки збільшуються і тим самим справляють значний вплив на більшу частину сфер життєдіяльності – економічну, демографічну, соціальну, культурну, політичну, тому виникла необхідність регулювання економічної безпеки на тлі міжнародної трудової міграції.

Значну увагу питанням дослідження проблем міжнародної трудової міграції та її взаємозв'язку з економічною безпекою країни приділили увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме: О.Є.Користін [1], Я.А. Жаліло [2] К.С. Солонінко [4] та ін.

Метою даного дослідження обґрунтування теоретико-методичних положень, щодо впливу міжнародної трудової міграції на економічну безпеку країни.

На сьогоднішній день, в економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення поняття «економічної безпеки», що негативно позначається на формуванні її концептуальних засад, проте Найбільш ґрунтовним є визначення Я. Жаліла, який трактує економічну безпеку країни "як складну багатофакторну категорію, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвиткові країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання" [2, с.23].

Економічна безпека країни, будучи однією з визначальних складових підсистем національної безпеки країни одночасно має складну структуру, оскільки включає свої складові. Складовими економічної безпеки згідно «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженої Міністерством економіки України є: макроекономічна безпека, фінансова безпека, зовнішньоекономічна безпека, демографічна безпека, продовольча безпека, енергетична безпека, науково-технологічна безпека, інвестиційна безпека, соціальна безпека [3].

Структура економічної безпеки держави включає цілу низку складових, котрі по-своєму доповнюють та узагальнюють поняття економічної безпеки в загальному і кожна складова по-своєму впливає на її зміну, проте можна виділити ті складові, що безпосередньо пов’язують економічну безпеку України з не менш поширеним поняттям міжнародної міграції трудових ресурсів.

Міжнародна міграція робочої сили - це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, обумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів [4, с.286].

Зокрема, взаємозв’язок міжнародної трудової міграції та економічної безпеки, проявляється в тому, що трудова міграція безпосередньо чи

опосередковано впливає на чотири з десяти структурних елементів економічної безпеки, а саме, на макроекономічну, інвестиційну, соціальну та демографічну складові. Якщо розглядати детальніше, то вплив трудової міграції на першу складову, тобто макроекономічну безпеку, проявляється через те, що світова циркуляція трудових ресурсів покликана задовольнити глобальну потребу попиту та пропозиції робочої сили, тому вона має безпосередній вплив на рівень макроекономічної безпеки.

Інвестиційна безпека підпадає під вплив трудової міграції з погляду міграційного капіталу та його впливу на економіку певної країни. Перекази заробітків емігрантів становлять суттєву частину ВВП України, крім того, певні фінансові накопичення сприяють розвитку малого бізнесу серед зворотних мігрантів. Поглиблений аналіз інвестиційної діяльності трудових мігрантів засвідчив, що сума грошових переказів складає чверть ВВП країни, і є значно більшою за обсяги надходжень сукупних іноземних інвестицій в країну. Таким чином, вплив трудової міграції на інвестиційну безпеку проявляється через інвестиційну діяльність значної частки зворотних мігрантів у розвиток малого та середнього бізнесу [5].

Також трудова міграція населення впливає на усі без винятку індикатори соціальної безпеки, проте, цей вплив дає, у певній мірі позитивні наслідки, серед них: зменшення рівня бідності населення; забезпеченість населення житлом завдяки залученню міграційного капіталу; зменшення рівня безробіття шляхом полегшення напруги на ринку праці внаслідок зовнішньої міграції та зниження навантаження на одне робоче місце; збільшення кількості населення, що відноситься до середнього класу і т.д.

Під безпосереднім впливом міграції трудових ресурсів знаходяться і показники демографічної складової економічної безпеки, зокрема до деяких з них можна віднести: зменшення природного приросту населення через тривалу стабільну втрату людських ресурсів; зменшення сумарного коефіцієнту народжуваності (середньої кількості дітей, народжених жінкою за все життя), оскільки та частка жінок, що приймають участь у міграційному процесі,

характеризуються нижчим рівнем народжуваності, аніж ті, що працюють на території держави свого походження; збільшення коефіцієнта старіння населення через розширення верхньої межі статево-вікової піраміди та збільшення навантаження на населення працездатного віку і т.д [5].

Отже, взаємозв'язок міжнародної міграції трудових ресурсів та економічної безпеки держави проявляється безпосередньо через вплив міграційних процесів на основні складові економічної безпеки. Цей вплив можна розглядати двояко, тому і заходи щодо регулювання міжнародної трудової міграції в контексті забезпечення економічної безпеки держави мають бути спрямовані, з одного боку на мінімізацію негативного, а з іншого на максимізацію позитивного впливу міжнародних міграційних процесів на стан економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Користін О.Є. Економічна безпека: навч. посіб. / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; за ред. О. М. Джужі. — К.: Алерта; КНТ ; Центр учбової літератури, 2010. — 368 с.

2. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я.А. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільності: Збірник. — К.: Сатсанга, 2001. — С. 141.

3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки. Міністерство економіки України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii

4. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: навч. посіб./К.С. Солонінко. - К.: Кондор, 2008. - 380 с.

5. Кушнірчук-Ставнича О.М. Управління міграцією трудових ресурсів в системі економічної безпеки держави / О.М. Кушнірчук-Ставнича// Ефективна економіка. [Електронне наукове видання]. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=305

Шишкіна О. О.,
к.е.н., ст. викл.
кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національного університету водного господарства
та природокористування, Рівне

ГІДНА ПРАЦЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Розвиток економіки, що відображається прогресивними змінами, здатністю пристосовуватись до постійних внутрішніх та зовнішніх викликів та визначає її переваги на світовій арені інтегрується в понятті конкурентоспроможність. Попри те, що дана теорія не є новою, на сьогоднішній день вчені та практики не дійшли єдиної згоди щодо переліку чинників, що однозначно формують національні конкурентні переваги. Один з найповніших містить Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГКС), розроблений World Economic Forum, за яким інтегрально оцінюють економічні, інституційні, ресурсні, фінансові та соціальні переваги різних країн світу.

У питанні підвищення конкурентоздатності країни не варто нехтувати впливом саме соціальних чинників, до яких основоположник з проблем підвищення національної конкурентоспроможності Michael E. Porter у своїй праці «The Competitive Advantage of Nations» відносить фактор наявності кваліфікованої робочої сили [1, с. 78]. В свою чергу World Economic Forum статистично визначає даний чинник через індекс ефективності ринку праці, що містить дві групи критеріїв [2, с. 351]:

1) гнучкість:

- співпраця у сфері трудових відносин;
- гнучкість визначення заробітної плати;
- практика найму та звільнення;
- витрати, пов’язані зі звільненням;

- вплив оподаткування на мотивацію до праці;

2) здатність утримувати таланти:

- зв'язок оплати і продуктивності праці;
- опора на професійне управління;
- здатність утримувати таланти;
- здатність залучати таланти;
- рівень представлення жінок на ринку праці.

Наведенні чинники загалом визначають переваги національної економіки, але стійкість і підвищення в конкурентній боротьбі залежить також від рівня забезпечення та дотримання принципів *гідної праці* в країні. Міжнародна організація праці визначає гідну працю як «працю, яка приносить адекватний дохід і при цьому залишає час для інших сторін життя, надає надійність сім'ї, поважає права людини, дає право голосу і відкриває дорогу соціальній інтеграції. Гідна праця — це шлях, що поєднує економічні та соціальні цілі» [3]. Основними принципами проголошується забезпечення комфортності трудового життя через реалізацію повної і продуктивної зайнятості, дотримання трудових прав, забезпечення соціального захисту та соціального діалогу.

Зрозуміло, що забезпечення населення не лише працею кількісно через надання усім бажаючим можливостей щодо отримання роботи, але й якісно через такі критерії гідної праці як адекватні доходи та продуктивна зайнятість, гідний робочий час, стабільність, впевненість, рівні можливості та ставлення в роботі, безпечні умови праці, надання соціальних гарантій та дотримання соціального діалогу створює умови для формування конкурентоспроможності людських ресурсів, що забезпечуватиме ефективне їх використання, стимулюванні високопродуктивної праці з максимальною віддачею, а отже підвищення стійкості економіки країни у відповідь на різноманітні коливання. Низький рівень дотримання принципів гідної праці, які на сьогоднішній день спостерігаються в Україні, в тому числі порушення залежності між продуктивністю та оплатою праці, непрозорість системи нарахування заробітної плати, високе оподаткування трудових доходів, бідність серед

значної частини працюючих, невпевненість та нестабільність збереження роботи, формальне дотримання соціального діалогу, низький рівень соціальної відповідальності роботодавців та ін. призвело до кризового становища трудової сфери та втрати країною талановитого, високопрофесійного населення з інноваційним мисленням (рис. 1).

	Рівень безробіття, % до економічно активного населення	Низький рівень оплати праці (нижче 2/3 медіанної оплати), % працівників*	ВВП на душу населення, дол. США	Частка ВВП України у світовому ВВП, %	Рівень здатності утримувати таланти (рівень «відтоку мізків»), % до максимальної оцінки
	⬇	⬇	⬇	⬇	⬇
	Критерії гідної праці		*Показник ІГКС/Критерій гідної праці*	*Показники Індексу глобальної конкурентоспроможності*	
	⬇	⬇	⬇	⬇	⬇
2011-2012 рр.	8,0	29,3	3000	0,41	34
2012-2013 рр.	7,6	24,8	3621	0,42	33
2013-2014 рр.	7,3	28,5	3877	0,40	29
2014-2015 рр.	9,3	25,6	3919	0,39	33
2015-2016 рр.	9,1	24,3	3055	0,34	39
2016-2017 рр.	9,9 (за І кв. 2016 р.	28,5 (за вер. 2016 р.)	2125,4	0,30	36

Рис. 1. Рівень здатності утримувати таланти як індикатор порушення принципів гідної праці в Україні

прим.: * - розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України – Стат. збірників «Праця України» за 2011-2015 рр.

Складено автором на основі даних Державної служби статистики України та World Economic Forum

Дані рисунку свідчать про низький рівень здатності України утримувати таланти, що в середньому за 2011-2017 рр. становить лише 34% та посідає одне

з найнижчих місць в рейтингу країн світу за конкурентоспроможністю (наприклад, за даними Звіту Глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 рр. Україні надано 127 місце з 138 країн [2, с. 368]). Наслідком такої ситуації є дефіцит гідної праці в країні, що характеризується за останні періоди такими явищами як зростання рівня безробіття на 9% та зниження реальної вартості робочої сили – частка працівників, що отримують заробітну плату нижче 2/3 медіанної оплати збільшилась на 17%. В макроекономічному масштабі це призводить до зменшення ВВП на душу населення та зниження його частки у світовому обсязі та як наслідок зниженні конкурентоздатності економіки загалом – 85 місце за 2016-2017 рр. проти 79 місця за 2015-2016 рр.

Підсумовуючи вище наведене, варто наголосити на важливості формування та гарантування принципів гідної праці в Україні, що дозволить забезпечити комфортні умови життя для талановитих високопродуктивних працездатних людей та стане передумовою підвищення конкурентоспроможності її економіки.

Список використаних джерел

1. Michael E. Porter «The Competitive Advantage of Nations» // Harvard Business Review – March-Apriel, 1990 (P. 73-91)

2. Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martín. The Global Competitiveness Report 2016–2017 / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martín, Richard Samans, Jennifer Blanke. The Global Competitiveness Report 2016–2017 / The World Economic Forum – 400 P.

3. ILO. 2000. Decent work pilot program. [Електронний ресурс]. Режим доступу: // http://www.ilo.org/public/english/bureau/dwpp/

Синюра-Ростун Н. Р.,
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України», Львів

НОВІ ФОРМИ БІЗНЕСУ В ОСВІТІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Освіта та освітні послуги в умовах глобалізованої економіки дедалі частіше трактується як перспективний бізнес який, окрім важливого соціального призначення, здатен позитивно впливати на зростання інтенсивності економічних процесів. Відтак, капіталовкладення в освіту з року в рік лише зростають, а освіта, зокрема і вища, визначається з позиції конкурентоспроможності та прибутковості. На розвиток нових організаційних форм у сфері надання освітніх послуг важливий вплив здійснює фактор обміну інформацією (можливість отримання освіти дистанційно (он-лайн освіта, дистанційна освіта тощо), який дозволяє залучати широку аудиторію споживачів, відтак з'являються можливості для виникнення нових форм підприємництва в освіті не обмежених територіальною локалізацією.

Відтак нові форми бізнесу в освіті можна розділити на дві великі групи: віртуальні (освітні он-лайн платформи, он-лайн курси тощо) та територіально локалізовані (науково-освітні (навчально-наукові) комплекси, освітні кластери, освітні корпорації, транснаціональні освітні корпорації), бізнес-інкубатори (навчальні центри із спільним використанням технологій тощо)). На нашу думку, серед основних функціонально-просторових освітніх структур, які дедалі частіше функціонують як самостійні економічні одиниці у економічній системі можна виділити: освітні кластери, освітні корпорації (університети-підприємства), транснаціональні освітні корпорації, навчально-освітні комплекси, освітні он-лайн платформи тощо. Відтак такі функціонально-просторові одиниці можуть мати як вертикальні (від дошкільних закладів до університетів) так і горизонтальні (між освітніми закладами та зацікавленими

практиками (підприємствами, органами управління різного рівня тощо)) зв'язки. Структурними особливостями нових просторових освітніх форм є обов'язкова наявність науково-освітнього ядра, яке здатне продукувати нові знання та інновації, а також бази для проведення наукових досліджень та їх реалізації на комерційній основі. Якщо раніше розвиток підприємницьких ініціатив в освіті зосереджувався здебільшого на наданні послуг вищої освіти, то сьогодні розвиваються приватні заклади із стійкими вертикальними зв'язками, які надають освітні послуги на комерційній основі від рівня дошкільної освіти до здобуття вчених ступенів. Хоча розвиток приватних підприємницьких ініціатив у вищій освіті залишається найбільш поширеним та затребуваним, оскільки сприяє: підвищенню конкурентоспроможності та якості працівників; розширенню можливостей для здобуття освіти для усіх бажаючих; підвищенню престижності освіти (освіта стає запорукою високого рівня життя та вважається хорошою інвестицією) тощо.

Розвиток нових бізнес форм в освіті України відслідковується у створенні науково-освітніх (навчально-наукових) комплексів та освітніх кластерів. Науково-освітні комплекси дозволяють: поєднувати наступність і безперервність отримання освітніх послуг (від дошкільної освіти до вищих наукових ступенів - це дитячі школи раннього розвитку, загальноосвітні спеціалізовані навчальні заклади, вищі навчальні заклади III – IV рівнів акредитації, а також центри додаткової освіти (корпоративна та післядипломна освіта, освіта дорослих, додаткові спеціальності тощо)), розвиваючи систему вертикальної та горизонтальної мережевої взаємодії між закладами освіти різного освітнього рівня; удосконалювати та розширювати мережу освітніх закладів, в тому числі інноваційного спрямування, відповідно до потреб та запитів споживачів освітніх послуг; ефективно використовувати принцип багатоканального фінансування. Такі комплекси успішно функціонують у Харкові (Народна українська академія), Одесі (Навчально-науковий комплекс "Школа-коледж-університет" ОНУ імені І.І. Мечникова [1]), тощо.

Поширеною та ефективною формою співпраці у сфері освіти, що розвивається в умовах регіоналізації суспільного життя, є формування освітніх кластерів. Суть концепції освітнього кластеру полягає в об'єднанні на чолі з провідним ВНЗ закладів початкової, середньої і професійно-технічної освіти, профільних шкіл, базових підприємств, основних замовників і споживачів підготовлених спеціалістів [2, с. 273]. Сфера освіти може стати ядром формування кількох різновидів кластерів: освітнього - форма інтеграції соціально-економічних інститутів тісно зв'язаних з освітньою сферою, що забезпечує їх соціальне партнерство та інтенсивний розвиток, і спрямована на реалізацію конкурентного потенціалу території [3];

наукового (дослідницького) - кластер, що на відміну від інших кластерів, має більш потужну науково-дослідницьку базу, спроможну генерувати значну щільність розміщення інноваційних підприємств, які здатні комерціалізувати та використовувати результати досліджень [4];

науково-освітнього кластеру - на регіональному / національному рівнях: сукупність взаємозв'язаних закладів загальної та професійної освіти, наукових закладів, підприємств з визначеними принципами (регіональними, галузевими, програмно-цільовими і т. п.) та їх взаємодія з метою досягнення синергетичного ефекту від об'єднання в єдину систему та досягнення цілей формування конкурентоспроможної ефективної системи підготовки кваліфікованих людських ресурсів для потреб регіональної / національної економіки та її інноваційного розвитку [5]. Прикладом функціонування є освітній кластер створений у м. Черкаси у 2015 р. [6], який об'єднує вищі навчальні заклади регіонального та загальнодержавного значення, розширює можливості для здобуття якісної освіти, сприяє насиченню ринку праці кваліфікованими спеціалістами, а також збільшує можливості працевлаштування випускників по закінченню навчання.

Отримання позитивного синергетичного ефекту від функціонування нових просторових форм бізнесу в освіті для економіки регіону вимагає від органів державної та регіональної влади формування ефективного механізму залучення

інвесторів, розробки нових інструментів інвестування та зниження ризиків у реалізації освітніх бізнес проектів. Для цього необхідно визначити найбільш ефективні форми розвитку бізнесу в освіті із врахуванням специфіки кожного регіону.

Список використаних джерел

1. Загальний опис ННК «Школа-Коледж-Університет» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://onu.edu.ua/uk/structure/institutes/iipo/iipo_nnk.
2. Семів Л. К. Освітній кластер: аспекти взаємодії та регіональна політика розвитку (на прикладі професійно-технічної освіти Львівщини) // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів (Збірник наукових праць). Вип. 3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2008. – 546 с.
3. Васенин Е. И. К вопросу создания региональных образовательных кластеров в сфере среднего профессионального образования [Електронний ресурс] // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2013. №9. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-sozdaniya-regionalnyh-obrazovatelnyh-klasterov-v-sfere-srednego-professionalnogo-obrazovaniya
4. П'ятницька Г. Т. Науково-освітні кластери: відмітні характеристики та передумови розвитку [Текст] / Г. Т. П'ятницька// Маркетинг і менеджмент інновацій.– 2016. – № 3. – С. 191-207.
5. Куклін О. Освітньо-науковий кластер як новий шлях інноваційного розвитку регіональних університетів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.edu-trends.info/wp-content/uploads/2015/05/Kuklin.pdf?c6a0f6.
6. У Черкасах з’явився перший в Україні освітній кластер [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://novadoba.com.ua/17669-u-cherkasakh-zyavyvsya-pershyy-v-ukrayini-osvitniy-klaster.html.

Бараняк І. Є.,
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І.Долішнього НАН України», Львів

УКРАЇНО-НІМЕЦЬКА МІГРАЦІЙНА СИСТЕМА В УМОВАХ НОВІТНІХ ТЕНДЕНЦІЙ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

На сьогоднішній день одним з пріоритетів у зовнішній політиці України залишається розвиток відносин з країнами-членами Європейського Союзу. Експерти передбачають, що у випадку скасування візового режиму варто очікувати стрибок міграційної активності населення та формування стійких міграційних потоків з України до розвинених країн Західної Європи, зокрема і до Німеччини. Сукупність міграційних потоків та зв'язків створюють в межах територіальної суспільної системи нове утворення – територіальну міграційну систему.

В даній роботі спробуємо на прикладі україно-німецької міграційної системи оцінити міграційні потоки, а також стан та перспективи міграційних зв'язків між двома державами в умовах візової лібералізації.

На жаль, вітчизняні статистичні відомства не дають достатньо вірогідних даних, що необхідні для проведення ґрунтовного аналізу і формулювання адекватних висновків. Доступна інформація підлягає сумніву через значні розбіжності в кількісній оцінці інтенсивності міграційних процесів.

Так, за інформацією Державної служби статистики України у 2005-2015 рр. на територію ФРН з України виїхало майже 21 тис. осіб [1], тоді як за аналогічними даними німецького статистичного офісу – близько 90 тис. українців [2]. Щороку кількість осіб, яких недораховувала вітчизняна статистика коливається в середньому від 5 до 10 тис. осіб.

Неповнота обліку кількості українських мігрантів з боку вітчизняної статистики не дозволяє здійснити достовірний аналіз. Тому спробуємо дати

оцінку в розвитку українсько-німецької міграційної системи на основі даних німецької сторони.

Аналіз ретроспективних статистичних даних за 1992-2015 рр. показав, що кількість українців, які офіційно проживають в Німеччині майже постійно зростала. Загалом можна виокремити дві хвилі міграції українців до Німеччини. Перша – 1992-2004 рр., друга розпочалась у 2013 році. Особливо швидкі темпи зростання припадали на 1992-2004 рр. (в середньому на 10 тис. осіб щороку), і 2013-2015 рр. (в середньому на 5,5 тис. осіб за рік). Одержані результати аналізу дозволяють висунути гіпотезу, що основними драйверами, які вплинули на активізацію еміграційних настроїв серед українців та сформували інтенсивні міграційні потоки до країн близького зарубіжжя, виступила як соціально-економічна, так і політична ситуація в Україні.

Варто зазначити, що у період з 2004 по 2013 рік чисельність українців в Німеччині незначно зменшувалась. Поверхневий аналіз дозволив припустити тезу про те, що у 2004-2013 рр. кількість українців, що виїжджали з Німеччини перевищувала чисельність тих, що прибували. Проте глибше вивчення ситуації дозволило спростувати цю гіпотезу. Чисельність українців, які прибувають на територію Німеччини у всі спостережувані роки (за виключенням 2012 р.) значно перевищувала кількість тих, що виїжджають за межі ФРН.

Як уже зазначалося вище за 2005-2015 рр. на територію ФРН прибуло майже 90 тис. осіб, в той час як емігрували з даної країни – лише 41,5 тис. українців.

Кількість українців зменшувалась не за рахунок відтоку наших співвітчизників за кордон, а – через прийняття німецького громадянства. За офіційними даними німецького статистичного офісу з 1998 по 2015 роки в середньому на рік близько 3,5 тис. українців мігрантів відмовляються від українського громадянства, приймаючи німецьке.

Детальніше зупинимося на вивченні демографічних характеристик українців, що мешкають у Німеччині станом на кінець 2015 року.

Результати статистичного аналізу показали, майже 60% жінок і 50% чоловіків, що проживають на території Німеччини – це особи у активному працездатному віці від 25 до 54 років.

Гендерні відмінності у статевовіковій структурі спостерігаються, проте вони незначні. Віковий склад жіночої частини населення більш молодший в порівнянні з чоловічою частиною, проте частка дітей у віці до 20 років загалом по всій сукупності ледве перевищує 10%.

Статевовікова структура українців Німеччини змінювалась здебільшого під впливом міграційних демографічних процесів. Так, у 2015 році внаслідок в'їзду українців в Німеччину кількість осіб у всіх вікових групах зростала, причому найактивніше у студентському та молодому працездатному віці від 20 до 44 років – на 9,6 тис. осіб, менш активно у до працездатному віці і найменш – у віці старшому за працездатний. Рівень імміграції українців з території ФРН був незначним і суттєво не вплинув на статевовікову структуру.

Розподіл українців, що проживають в Німеччині за тривалістю перебування показав, що практично третина (32%) – прибули на територію ФРН 10-15 років тому назад, 22% – 15-20 років, 7% – 20-25 років, тобто більше половини всіх сучасних українських громадян проживають на території Німеччини вже більше 10 років.

Варто звернути увагу, що частка осіб, що іммігрували до ФРН в останні 5 років теж доволі вагома (22%). Тоді як у інші роки незначна.

Важливим питанням при дослідженні кількісно-якісних структур українських мігрантів виступає мета переїзду до Німеччини.

Важкість аналізу чисельності українських мігрантів за причиною перебування в полягає в тому, що міграційне законодавство в Німеччині неодноразово змінювалось в останні роки. Через це зазнавали змін класифікації, а тому одержані показники важко порівнювати в динаміці. Зупинимось детальніше на аналізі структури українців за причиною переїзду в Німеччину станом на кінець 2015 року.

Результати аналізу показали, що практична половина українців – це особи, в яких сімейні причини – основна мета переїзду, кожен 6 мігрант – через навчання чи роботу покинули рідну землю. На роботу переїжджали на територію Німеччини більше чоловіків, в той час як по сімейних причинах і на навчання – здебільшого жінки.

Загалом українські студенти в Німеччині, за останніми даними Німецької служби академічних обмінів, посідали шосте місце поміж усіх студентів-іноземців. У німецьких вищих навчальних закладах навчаються та проводять дослідження близько 9 тис. молодих людей з України [3]. Певна частина з них є членами Союзу українських студентів у Німеччині, організації, яка проводить заходи із покращення іміджу України в Німеччині та в Європі.

Результати аналізу дозволяють зробити висновок, що між Україною і Німеччиною сьогодні встановлені не лише стійкі економічні, а й міграційні відносини. Молода за віком українська діаспора відіграє важливу роль в культурному та політичному просторі. Це дозволяє зробити висновок, що у найближчі роки, у випадку скасування віз слід очікувати посилення інтенсивності міграційних потоків з України до Німеччини. Особливо чисельно може зростати кількість студентів та осіб у молодому праце активному віці.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік [Електронний документ] / за ред. І. М. Жука. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 575 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_uz2015_ukr.zip

2. База даних Федерального статистичного офісу в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www-genesis.destatis.de/genesis/online

3. Німецька служба академічних обмінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.daad.org.ua/

Папп В. В.,
д.е.н., професор
Рябінін А. А.,
магістрант
Мукачівський державний університет, Мукачево

ВПЛИВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ

У спробі вказати на важливість конкурентоспроможності в секторі туризму, слід перш за все визнати той факт, що туризм, як явище, залежить від дуже широкого спектру факторів, і що він в значній мірі впливає на напрями соціально-економічного розвитку регіонів та країни в цілому. Туризм є дуже складним сектором економіки, розвиток якого впливає на прогрес і процвітання регіональної та національної економіки. Туристичний сектор є складовою частиною значної низки ініціатив у сфері розвитку будь-якої економічної системи. Очевидно, що туризм знаходиться у взаємозалежних відносинах з економічним зростанням інших видів економічної діяльності. Але це не означає, що туризм не може бути основним джерелом доходу і робочих місць, навпаки, він є каталізатором економічного зростання в багатьох регіонах України.

Туризм є одним з основних точок економічного зростання в усьому світі протягом більше п'яти десятиліть. Фактори, що лежать в основі цього зростання включають в себе зростання доходів і добробуту, поліпшення в галузі транспорту, зміна способу життя і споживчих цінностей, збільшення вільного часу, міжнародної відкритості та глобалізації, інформаційні та комунікаційні технології, маркетинг, поліпшення інфраструктури та ін.

Ефекти, що туризм генерує протягом довгого часу пов'язані з економічними, соціальними і екологічними компонентами суспільства. Виконуючи соціальну складову, туризм проявляється в тому, що є первинним або вторинним видом діяльності для більшості населення, яке проживає в

привабливих туристичних регіонах. Однак забезпечення цих ефектів вимагає інвестицій в туризм, де один з найбільш важливих аспектів є здійснення інвестицій в інфраструктуру туризму [1]. У зв'язку з цим, кожна країна має завдання заохочувати максимальне використання наявних туристичних потенціалів, чия привабливість може залучити значну кількість туристів. З ростом числа туристів, деякі напрямки стають все більш конкурентоспроможними і більш привабливими для інвестицій в розвиток туристичної інфраструктури.

Зрозуміло, що туристичний напрямок розвивається в тому чи іншому регіоні в конкретний момент часу, і що він прямо і побічно впливає на розвиток регіону за допомогою різних об'єктів інфраструктури туризму. Незважаючи на те, що регіон має ряд природних красот, відсутність житла, об'єктів дорожньої інфраструктури та їх якості може стати перешкодою для успішного розвитку туризму. Тому важливим є оцінка взаємозв'язку між інфраструктурою і розвитком туризму, маючи на увазі, що розвиток туризму залежить від модернізації інфраструктури і вказує на необхідність активізувати інвестиції в інфраструктуру, як важливу рушійну силу поліпшення туристичного сектора.

Інфраструктуру туризму можна розглядати як фізичні елементи, які зведені для задоволення потреб туристів. Тісний взаємозв'язок між розвитком туризму та інфраструктури теоретично обґрунтований багатьма науковцями. Інфраструктура туризму включає в себе допоміжні і додаткові засоби, обладнання, системи, процеси і ресурси, необхідні для функціонування кожного туристичного напрямку. Це в першу чергу включає в себе дороги, залізниці, аеропорти тощо, які роблять доступними для відвідувачів об’єкти туристичного інтересу. Крім того, інфраструктура включає в себе системи охорони здоров'я, служб та комунальних послуг [2].

Туристична інфраструктура є основою розвитку туризму, а також базою для використання туристичних ресурсів. Важливість інфраструктури туризму знаходить своє відображення в тому, що вона може сприяти підвищенню ефективності виробництва і розподілу туристичних послуг, а також, в деяких

випадках, таких як віддалені пункти призначення, навіть збільшення пропозиції туристичних послуг. Для туристів, щоб бути в змозі досягти деяких туристичних напрямків, повинна бути розвинена транспортна інфраструктура, що є необхідною умовою для споживання інших послуг туризму саме місце призначення. Прибуття туристів підвищує ефективність людських ресурсів в пункті призначення, а туристи вимагають певних послуг для того, щоб відчувати себе краще під час їх перебування в обраному об’єкті туристичного призначення. Зокрема, спостерігається збільшення попиту на послуги інфраструктури з точки зору водопостачання, утилізації відходів, зв'язку і подачі електроенергії, в якості необхідних елементів для комфортного перебування туристів в обраному пункті призначення [3]. Інфраструктура визначається як забезпечення громадської безпеки, транспортні послуги, медична система, фінансова система, система освіти, а також інші послуги, пов'язані з попитом туристів. Як компонент регіонального туристичного продукту, інфраструктура туризму має особливе значення для довгострокового зростання туризму і загального прогресу туристичних напрямків у наданні необхідних послуг туристам [4].

Серед науковців та практиків існують різні думки про кількість і тип компонентів, що представляють туристичну інфраструктуру. Так, туристична інфраструктура представляє собою ланцюг транспортних послуг, соціальної та екологічної інфраструктури, співробітництва на регіональному рівні для створення привабливого туристичного напрямку. Транспортна інфраструктура в цьому ланцюжку забезпечує доступ до пункту призначення для туристів, а також включає в себе дороги, аеропорти і залізниці. Соціальна інфраструктура відноситься до житлових зручностей у вигляді кімнат для розміщення туристів. Ця інфраструктура включає в себе готелі, конференц-центри, стадіони, галереї та інші необхідні об'єкти. Екологічна інфраструктура являє собою природну цінність, і до неї відносяться національні парки, морські парки і заповідники. На додаток до цих трьох типів інфраструктури, інфраструктура туризму включає в себе загальну інфраструктуру, що поєднує мережу регіональних,

державних і національних туристичних організацій на ринку і займається поширенням туристичних продуктів.

Список використаних джерел

1. Дружиніна В.В., Залуніна О.М. Оцінка стану туристичної інфраструктури з урахуванням особливостей розвитку регіону // Науковий вісник Херсонського державного університету. - Випуск 10. Частина 2. – 2015. - с. 37-41.

2. Корнева Д.А. Особливості розвитку туристичної інфраструктури в Україні // Вісник ДІТБ. – 2011. - № 15. - с.174-180.

3. Кривега К.В. Туристична інфраструктура: поняття та складові // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2005. - Випуск 21. – с. 118-124.

4. Шепелюк С.І. Особливості становлення та розвитку туристичної індустрії в Україні // Вісник ДІТБ. - 2013. - №17. - С.262-268.

Хмара О. В.,
Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України,
Львів – Брюховичі

ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ НА ОСНОВІ ТЕОРЕТИЧНИХ ІДЕЙ ІСТОРИЧНОГО ПЕРІОДУ

Наукові дослідження середнього класу мають глибоку історію. Теоретичні ідеї знаходять своїх послідовників в усі історичні періоди розвитку наукового знання.

Вперше поняття «середні люди», як прошарок населення між заможними громадянами та дуже бідними, вжив давньогрецький мислитель Аристотель у своїй праці «Політика». Аристотель стверджував: «Так як, відповідно до загальноприйнятої думки, поміркованість і середина є найкращим вибором у всіх сферах життя, то і середній рівень достатку є найкращим з усіх благ. При його наявності легше всього дослухатися до доказів розуму; відповідно це зробити важче людині надсильній, надзвичайно багатій або надміру прекрасній, і навпаки – людині надзвичайно бідній, слабкій та надмірно приниженій в своєму суспільному статусі. Люди першого типу стають переважно нахабами і великими мерзотниками. Люди другого типу часто стають злодіями і дрібними мерзотниками...» [1, с. 507].

На думку Арістотеля, в державі в якій переважатимуть «середні люди», рідше будуть виникати суперечності та конфлікти. «Середні люди» не прагнуть привласнити чужі статки, як бідняки, і при цьому не є такими об’єктами заздрості та ненависті, як багаті. Їх життя позбавлене злих намірів.

К. Маркс недооцінював роль середнього класу в суспільстві. В основу критеріїв поділу на класи, він вкладав власність на засоби виробництва та капітал. Через вузькі критерії цей поділ був недосконалим.

Німецький вчений М. Вебер розвинув марксистський підхід. Він на відміну від Маркса до критеріїв поділу на класи додав і позаекономічні критерії такі як: освіта, кваліфікаційний рівень та навички.

На відміну від К. Маркса, М. Вебер розділив «середні класи» на інтелектуалів та дрібних власників, і структура суспільства на його думку виглядає так: власник, інтелектуали (інтелігенція і спеціалісти), дрібна буржуазія (дрібні підприємці і комерсанти), робітники та некваліфіковані працівники [3].

Поняття «середній клас» в його сучасному трактуванні вперше вжив статистик Т. Стівенсон у загальному щорічному реєстраційному звіті Великої Британії за 1911 р. Він поділив суспільство на 3 класи (вищий, середній і робітничий). Середній клас дослідник визначив як проміжний прошарок населення між вищим і робітничим класом. До нього відповідно належали професіонали, керівники та старші державні службовці. Головною ознакою належності до середнього класу за Стівенсоном є наявність особливих професійних знань та вмінь[2].

Ґрунтовне дослідження характеристик середнього класу та його ролі в суспільстві розпочались у другій половині XX ст. Однією з перших серйозних робіт, у якій досліджувався середній клас була праця В. Міллса «Білі комірці: американський середній клас» (1951 р.). У США існування середнього класу пов’язують із загальною ідеологією рівних можливостей та суспільного процвітання. У країнах Східної Європи з урахуванням активної позиції середнього класу намагаються віднайти можливості забезпечення сталого економічного розвитку країни. Роль середнього класу також розглядається в контексті його впливу на зменшення міжетнічних та класових конфліктів. Таким чином, середній клас сприймається як потужний чинник еволюційного перетворення суспільства [4, с. 14].

Політика формування середнього класу є основою для розбудови стабільного демократичного суспільства, у якому відсутня масштабна глибока

бідність та корупція. Без середнього класу неможливе громадянське суспільство, а без останнього – правова держава.

Із здобуттям Україною незалежності почалось формування нової соціальної структури суспільства. Але на протязі двадцяти п’яти років так і не було сформовано середній клас. Соціально-економічні реформи призвели до збідніння більшої частини населення, збільшення малозабезпечених сімей.

Для того щоб побудувати заможне та успішне суспільство, механізми реалізації державної політики, повинні бути направленні, в напрямку гарантування соціальної та економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Аристотель. Сочинения: в 4 т. / Аристотель. – М.: Мысль, 1983. – Т. 4, - 830 с.

2. SocialResearchUpdate 9: OfficialSocialClassificationsinthe UK. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sru.soc.surrey.ac.uk/SRU9.html

3. MaxWeber. Socialstratification. – Wikipedia – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Max_Weber.

4. Становлення середнього класу: домінанта національної стратегії України / Баліцька В. В. [та ін.]; Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України [та ін.]. – К. : Четверта хвиля, 2009. – 637 с.

СЕКЦІЯ 3.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Тимечко І. Р.,
к.е.н., докторант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України», Львів

ІНСТИТУЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Правовою основою транскордонного співробітництва є Конституція України, міжнародні договори України, що регулюють відносини у цій сфері, Закон «Про транскордонне співробітництво» та інші. Закон України «Про транскордонне співробітництво» [1] визначає мету та принципи державної політики у сфері транскордонного співробітництва, повноваження суб'єктів транскордонного співробітництва України, принципи та форми державної підтримки транскордонного співробітництва та його фінансове забезпечення.

Відповідно до вищезазначеного Закону України територіальна громада є основним суб'єктом транскордонного співробітництва (Стаття 1) та може здійснювати транскордонне співробітництво (Стаття 5):

- в межах створеного єврорегіону;
- шляхом укладання угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах;
- шляхом встановлення та розвиток взаємовигідних контактів між ними;
- обираючи форми транскордонного співробітництва відповідно до законодавства України.

В Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2016—2020 роки [2] щодо посилення інституційної спроможності

територіальних громад зазначено про сприяння поглибленню економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади, територіальними громадами і відповідними органами інших держав, забезпечення розвитку міжмуніципального співробітництва та зв'язків малих і середніх міст прикордонних регіонів України з іншими суб'єктами транскордонного співробітництва шляхом виконання наступних завдань:

– поліпшити спільне стратегічне планування, визначити пріоритети та заходи для розвитку взаємовигідного транскордонного співробітництва, розширити договірно-правову базу співробітництва між територіальними громадами прикордонних регіонів України та інших держав;

– провести спільні заходи (конференції, зустрічі), спрямовані на активізацію співробітництва у рамках наявних єврорегіонів та міжурядових комісій з питань транскордонного співробітництва.

Поглиблення транскордонного співробітництва може здійснюватися також шляхом:

- розробки та реалізації спільних ініціатив, заходів, проектів, програм та стратегій в окремих сферах, що передбачає координацію співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів.
- формування транскордонних об'єднань. Транскордонне об'єднання - добровільне об'єднання суб'єктів та/або учасників транскордонного співробітництва України та сусідніх держав, передбачене угодою про транскордонне співробітництво.

Перш за все, що стосується посилення інституційної спроможності територіальні громади, то слід зауважити, що територіальні громади в Україні не набули правосуб'єктності, тому не можуть стати повноцінними суб'єктами ринкових, соціальних, економічних, адміністративних, політичних відносин, що посилює ризик їх інституційної неспроможності.

В Україні територіальні громади не зареєстровані як суб'єкти правовідносин, не володіють відповідними документами, які засвідчують їх правосуб'єктність (зокрема, свідоцтвами про реєстрацію, ідентифікаційними кодами територіальних громад) [3]. В цих умовах територіальна громада не є стороною угод про транскордонне співробітництво, натомість, статус юридичної особи, а також усі права і повноваження збереглися за відповідними місцевими радами, які й є фактичними власниками комунального майна, володіють усіма владними повноваженнями, що суперечить європейській моделі місцевого самоврядування.

Іноземний досвід показує, що місцеві ради чи виконавчі комітети не є юридичними особами, а лише органами самоврядування, які не набувають статусу юридичної особи [4]. Водночас територіальні громади мають статус юридичних осіб і володіють усією повнотою повноважень і прав базових суб'єктів місцевого самоврядування, що дає можливість належно закріпити право власності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 року № 1861-IV. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1861-15.

2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки від 23 серпня 2016 р. № 554. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF.

3. Мокій А.І. Напрями забезпечення безпеки розвитку територіальних громад у процесі реформи адміністративно-територіального устрою України/ А.І. Мокій, О.І. Дацко. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ter_gromadu-0ba09.pdf

4. Гурняк І. Л. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад / І. Л. Гурняк, О. І. Дацко, О. І. Яремчук // Регіональна економіка. - 2015. - № 1. - С. 37-47.

Попадинець Н. М.,
к. е. н., н. с.
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України», Львів

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ

Сьогодні стратегічна політика в регіонах вимагає змін, що спричинено політикою децентралізації влади. Необхідна заміна чинних складових основного механізму реалізації стратегії в регіонах, які сприятимуть поліпшенню стану економіки. Реалізація стратегії в регіонах має такий вигляд: моніторинг, аналіз, оцінка, виконання. У ній задіяні відповідні державні та місцеві органи влади. Створення нової стратегії та її подальша реалізація не простий процес, він потребує постійних змін і втручань з боку влади. Основна причина цього: нестабільне соціально-економічне становище як за межами, так і всередині держави. Зміни відбуваються незалежно від політичної, соціальної та економічної ситуації в країні, тому держава має відповідно реагувати на них [1]. Методологія управління, запропонована раніше за певний період часу, зазнала багато актуальних змін у законодавчій та організаційній частинах. Основна частина законодавчої бази спрямована на побудову та реалізацію стратегічної політики, але не має чіткого механізму практичного застосування та оцінки. Розуміючи, що модель розвитку стратегічних відносин у регіонах різна, необхідно більше уваги приділяти організаційному механізму управління, який має забезпечити роботу інших складових механізму державного управління та визначати оцінку ефективності.

Для вирішення наявних проблем з оцінки ефективності регіональних стратегій органи влади під час реалізації стратегій і прийняття управлінських рішень мають використовувати таку інформацію [2, с. 46]:

– визначені стратегією регіону заходи, що стимулюють розвиток території;

– галузеві програми для аналізу проблем галузей і шляхів розв’язання;

– фінансовий аналіз відповідно до бюджету;

– співвідношення державних, регіональних та інших фінансових ресурсів, що спрямовуватимуться на виконання програми розвитку місцевих громад;

– інвестиційні проекти для аналізу інвестиційно привабливих територій;

– екологічні програми для екологічного аналізу та рішень;

– визначені терміни розроблення та внесення цих програм і проектів.

Тобто уже під час розроблення стратегії дуже важливо приймати рішення для отримання позитивного результату.

На жаль, сьогодні не завжди можна провести належний фінансовий контроль за вже запланованими завданнями, що є необхідним елементом визначення якісної оцінки. Тому необхідно створити новий механізм співпраці між регіонами на основі укладених договорів і програм щодо міжрегіональних диспропорцій. Цей механізм дозволить змінити процес підготовки стратегії розвитку території та внести необхідні корективи в необхідний час.

Сам результат оцінки ефективності регіональних стратегій залежить від якості розробленої стратегії.

Ознаки якісної стратегії це: націленість (наявність конкретних цілей); можливість виконання (реалістичність); внутрішня структурність та узгодженість; концептуальна ясність, логічність і простота формулювання оперативних цілей; гнучкість (можливість корекції у будь-якій частині без шкоди цілісності); достатня (але не надмірна) деталізація; оптимально вибраний часовий горизонт; конкретні терміни реалізації цілей; раціональний рівень ризику; простота і зрозумілість завдань у межах програм і проектів [3, с. 31].

Отже, стратегія розвитку регіонів залежить від оцінки, аналізу та моніторингу ефективності механізмів державного управління, а також наявності конкретних цілей. Сама система стратегічних відносин між державою та регіонами має складатися з внутрішніх структурних та узгоджених операцій, мати концептуальну ясність, логічність і простоту формулювання нових цілей [1]. Простота формулювання нових цілей не має завдавати шкоди цілісності

системи та заважати виконанню завдань стратегії, які мають достатню деталізацію, оптимально вибраний часовий горизонт і раціональний рівень ризику. Крім того, програми і проекти в межах державних завдань мають бути простими і зрозумілими, що значно зменшить час на їх виконання, допоможе організувати та вдосконалити процес управління ними не тільки під час розробки стратегій.

Отже, процес оцінювання ефективності регіональних стратегій залишається на етапі завищених ідей і низького практичного застосування. Це зумовлено необхідністю розбалансування старих і формування нових підходів у реалізації завдань, визначеними самими стратегіями. Оновлений механізм має раціонально та цілеспрямовано стримувати потік стратегічних відносин на користь регіону, відповідно до закладеної оцінки стратегії.

Список використаних джерел

1. Авраменок М. Оцінювання ефективності механізмів реалізації стратегії розвитку регіонів / М. Авраменко. – Режим доступу : nbuv.gov.ua›old_jrn/soc_gum/sre/2011_7/77

2. Мавко П. Стратегічне плануванн розвитку території / П. Мавко – Режим доступу: msdp.undp.org.ua/data/.../8%20strategic%20management_4acTHHa3

3. Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листоп. 2011 р. № 1186. – Режим доступу : zakon4.rada. gov.ua/laws/show/1186-2011 -%DO%BF

Патицька Х. О.,
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І.Долішнього НАН України», Львів

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Виходом із ситуації поступової деградації територіальних громад, яка склалася в Україні за роки її незалежності, необхідним є реформування адміністративно-територіального устрою та децентралізація. Про це говорилося багато років, проте саме сьогодні, взявши зобов'язання перед Радою Європи та країнами ЄС [3, 2], влада спрямувала зусилля для вирішення даного питання. Так, указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», в якій одним з ключових завдань розвитку держави визначено децентралізацію влади.

Статистично доведено, що шанс на соціально-економічний розвиток мають громади з кількістю населення понад 3000 осіб, оскільки виникає можливість зростання доходів на душу населення і відтак розвитку громади та території, на якій вона існує [6]. При цьому, в Україні 92% сільських територіальних громад – це громади з кількістю жителів меншою 3 000 осіб, майже 11% громад нараховують менше 500 жителів [7]. Як свого часу більшість країн Європи, Україна повинна пройти шлях укрупнення адміністративно-територіальних одиниць базового рівня для можливості стимулювання їх саморозвитку. Для цього планується створення трьохрівневої системи адміністративного устрою, яка включатиме 27 регіонів, межі яких співпадатимуть з межами існуючих сьогодні областей, 120-150 районів (на даний час – 490 райони) та 1500-1800 громад замість 11,5 тис. сільських, селищних та міських рад, які сьогодні діють в Україні [7**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Головним каменем спотикання, який гальмував процес адміністративно-територіальної реформи в попередні роки, окрім небажання якісних змін центральною владою, була і залишається проблема утворення укрупнених громад. Громади, виступаючи об'єктом реформи, повинні стати учасниками цього процесу. «Головна суть пропозицій до реформування громад базового рівня – запропонувати механізми, завдяки яким жителі майбутніх громад і місцеве самоврядування населених пунктів мають виступати як партнери влади на всіх етапах реформи, від попереднього збору інформації і моделювання адміністративно-територіальної одиниці до розробки необхідної документації і подання суб'єкту законодавчої ініціативи законопроекту про утворення громади… Громади мають можливість чітко визначити власні інтереси і оцінити майбутній результат у конкретних інвестиційних пропозиціях, закладених в довгострокових програмах розвитку громад» [1].

Формування таких механізмів неможливе без спілкування з громадою та формування всесторонніх зв'язків з нею для подолання тієї недовіри, яка існує в громадян до ініціативи згори. При цьому, важливо, що сьогодні проведення реформи базується на принципі диспозитивності – укрупнення громад не є основною ціллю проведення реформи, ключовим виступає питання формування самодостатності громади за її участі в розпорядженні власним майном через механізми соціального моделювання та довгострокового планування, ефективного постійного місцевого розвитку та високого рівня надання адміністративних та соціальних послуг. «Більш ключовим стає питання не ресурсів, які розподіляються, а ресурсів, які місцевості внаслідок своєї взаємодії створюють» [6].

5 лютого 2015 року було прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4], згідно якого сусідні міські, селищні чи сільські ради можуть об'єднуватися в одну громаду з єдиним центром місцевого самоврядування. Державою забезпечується підтримка таких громад у інформаційно-просвітницькій, організаційній, методичній та фінансовій формах.

Організація процесу добровільного об’єднання територіальних громад має певні переваги, передусім повністю відповідаючи потребі дотримання демократичності в питанні децентралізації. Окрім того, в даному випадку відсутньою є проблема психологічного неприйняття громадами одна одної; а також, відбуваючись на засадах добровільності, такий акт передбачає зацікавленість та безпосередню пряму участь громади в ньому як ключового суб’єкта. Натомість, розуміючи його позитивні сторони, незрозумілою є його доцільність в анонсованому центральною владою повному реформуванні адміністративно-територіального устрою країни, оскільки є можливими розбіжності та невідповідність об’єднання окремих громад цілям та засадам зміни адміністративно-територіального устрою. Зокрема, без владних повноважень неможливо забезпечити формування об’єднаної територіальної громади за участю громад, які є явними «утриманцями», оскільки існує імовірність того, що з ними ніхто не захоче добровільно об’єднуватися.

Так як реформування адміністративно-територіального устрою визначене як єдиний нерозривний процес з повною взаємозалежністю всіх аспектів реформування, питання об’єднання має бути визначене законом про адміністративно-територіальний устрій.

8 квітня 2015 року КМУ затвердив Методику формування спроможних територіальних громад [5], якою визначено механізм та умови формування спроможних територіальних громад та порядок розроблення і схвалення перспективного плану формування таких громад. Цим нормативним актом введено поняття спроможної територіальної громади, яка визначена як територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об’єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров’я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Таким чином, визначено нову обов’язкову ознаку територіальної громади – економічну та фінансову самодостатність. Забезпечення її реалізації можливе лише при стратегічному планування розвитку об’єднаної територіальної громади із застосуванням технологій соціального моделювання для забезпечення [1]: представництва спільнот населених пунктів в процесі формування та існування громади; відведення місця та ролі кожній спільноті в новоутвореній громаді; компромісу між досягненням економічної життєздатності громади та інтересів її жителів у питанні користування соціальними та адміністративними послугами.

Як бачимо, разом з реформою місцевого самоврядування піднімається ряд важливих проблем, які більше двадцяти років, «лежачи на поверхні», залишалися непоміченими. Зокрема, це питання можливостей розвитку територіальних громад. І децентралізація влади та реформування адміністративно-територіального устрою – ключ до вирішення цих проблем. Адже формування самодостатніх та спроможних забезпечити (і в фінансово-економічному, і в психологічному сенсах) свій розвиток громад дозволяє забезпечити еволюцію держави на засадах демократичності та фінансової ефективності.

Список використаних джерел

1. А.Тарнаруцький. Концепція реформування громад базового рівня. Модель для Сумщини. Редакційна стаття медіа-платформи SumyNews. – 16.06.2014. - Режим доступу: http://www.sumynews.com/crps/policy/7052.

2. К. Хмара, Ю. Шарапов. Об’єднання територіальних громад у контексті пропозицій відповідного проекту Закону України / К. Хмара, Ю. Шарапов // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2013. – вип. 3(18). – с. 267-275.

3. Попова М.Ф. Децентралізація влади як механізм розвитку громад / М. Ф. Попова // Актуальні проблеми політики. - 2015. - Вип. 54. - С. 258-264. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/appol_2015_54_31.pdf

4. Про добровільне об'єднання територіальних громад, Верховна Рада України; Закон від 05.02.2015 № 157-VIII. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-viii

5. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад, Кабінет Міністрів України; Постанова, Методика від 08.04.2015 № 214. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-п

6. С.В.Корнієвський. Погляд молодих учених на проблеми та перспективи функціональної децентралізації в Україні / С. В. Корнієвський // Аспекти публічного управління. - 2014. - № 8. - С. 102-106. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aplup_2014_8_15.pdf

7. Прес-центр ініціативи «Децентралізація влади». – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua.

Шульц Е.П.
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України», Львів

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

В Україні активно реалізується реформа місцевого самоврядування та бюджетної децентралізації. Існуюча система функціонування органів місцевого самоврядування потребує повного переформатування задля забезпечення придатного життєвого рівня, надання якісних соціальних та адміністративних послуг, захисту людських прав. В основі реформування лежить процес бюджетної децентралізації.

Згідно Європейської хартії місцевого самоврядування від 1985 року органи місцевого самоврядування є основою функціонування будь-якої правової держави. Згідно з положеннями цього документу органи місцевого самоврядування отримують право діяти самостійно в рамках державного законодавства та Конституції. В Україні Європейську хартію місцевого самоврядування було ратифіковано Верховною Радою України у 1997 році, та з 1998 року вона офіційно набула чинності. Проте низка положень цього документу Україна не виконує в повному обсязі або не виконує взагалі.

Ближче до початку нового десятиліття розпочалась певна робота у напрямку адміністративно-фінансової реорганізації держави. В 2010 році було проведено бюджетну реформу та прийнято Бюджетний кодекс України, проте суттєвих результатів в контексті розширення прав та можливостей для місцевої влади досягнути не вдалось.

З приходом нової влади в 2014 році розпочалась жвава робота над проектами, які б забезпечували децентралізацію органів місцевого самоврядування. Результатом цієї роботи стало прийняття 1 квітня 2014 року Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної

організації влади в Україні. Мета концепції полягає у визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [1].

Згідно прийнятої Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» однією з ключових реформ також виступає реформа державного управління та децентралізації. Сутність проведення децентралізації та адміністративних реформ в Україні полягає у створенні самостійних органів місцевого самоврядування, які будуть мати можливість ефективно використовувати свої розширені повноваження та зможуть розпоряджатись відповідними фінансовими ресурсами для їх реалізації. Для реалізації цієї мети прийнято закони, які сприяють проведенню фінансової децентралізації, зокрема:

- Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII;

- Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 № 79-VIII;

- Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо особливостей формування та виконання бюджетів об’єднаних територіальних громад» від 26.11.2015 № 837-VIII.

Безпосередньо адміністративної децентралізації стосуються наступні законодавчі акти:

- Закон України «Про добровільне об’єднання територіальних громад» від 05.02.2015 №157-VIII;

- Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 №156-VIII.

- Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 р. № 1508-VII.

Вказані закони надали органам місцевого самоврядування безліч нових прав та можливостей. Зокрема, місцеві бюджети можуть прийматись незалежно від дати прийняття державного бюджету, що дозволяє органам місцевого самоврядування незалежно проводити процес фінансового планування. Це досить актуально з огляду на те, що через політичні спекуляції прийняття державного бюджету в Україні не раз відкладалось та затримувалось. Тобто у разі якщо до початку нового бюджетного періоду не прийнято рішення про бюджет, виконавчий орган місцевої влади має право здійснити витрати місцевого бюджету на цілі, визначенні у проекті рішення про місцевий бюджет на плановий бюджетний період, який схвалений районною державною адміністрацією, виконавчим органом місцевої ради та поданому на розгляд до місцевої ради. Потрібно зазначити, що для проведення всіх запланованих дій з децентралізації, потрібно провести конституційну реформу. Проте ситуація з змінами до Конституції є складним політичним процесом, тому реформи провадяться в межах діючого основного закону.

Запровадженням змін у законодавстві торкнулось і державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) утворений у 2012 році. Відтепер програми та проекти фінансовані ДФРР повинні відповідати пріоритетам визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [2]. Відбулись зміни у відсотковому співвідношенні критеріїв розподілу, якщо раніше 70 % коштів надавалось відповідно до чисельності населення, яке проживає у відповідному регіоні та 30% з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів відповідно до показника валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, то відтепер ці показники становлять 80% та 20 % відповідно.

Крім того, відбулось спрощення процесу отримання місцевих запозичень, відтепер виключено норми про погодження місцевих гарантій з Урядом, а також запроваджено так званий принцип «мовчазної згоди». Суть принципу

полягає у тому, що Міністерство фінансів України має у своєму розпорядженні 30 днів для висловлення заперечень по факту здійснення запозичення і якщо заперечень немає, то дана дія вважається погодженою. Потрібно зазначити, що до захищених видатків відтепер відноситься обслуговування місцевого боргу, що надає інвесторам та органам місцевого самоврядування законодавчі гарантії.

Проведення реформи децентралізації в Україні відбувається поступово, паралельно із законодавчими змінами. Для пришвидшення цього процесу влада надає чималі можливості для новостворених об'єднаних громад, які сприяють збільшенню можливостей щодо залучення коштів у місцеві бюджети та покращенню організації управління на місцях.

Поряд з позитивними моментами реалізації реформи бюджетної децентралізації існує чимало перешкод та ризиків на шляху її проведення. Це стосується неузгодженості законодавства, відсутності нормативних документів у певних сферах управлінського впливу, відсутності чітких стандартів та нормативів якості послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування, проблем, пов’язаних з новоутвореними громадами при реалізації реформи децентралізації, які досі не враховані у Конституції України,

Список використаної літератури

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80.

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF.

Гошовський Т. Р.,
студент
науковий керівник:
Шкварчук Л.О.,
д.е.н, проф.
Інститут економіки і менеджменту
НУ «Львівська політехніка», Львів

ПЕРШІ НАСЛІДКИ МОРАТОРІЮ НА ЕКСПОРТ ЛІСО- ТА ПИЛОМАТЕРІАЛІВ У НЕОБРОБЛЕНОМУ ВИГЛЯДІ

У 2015 році Верховною Радою України була прийнята Постанова, що передбачає зміни до Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів" щодо мораторію на експорт лісо- та пиломатеріалів у необробленому вигляді», що передбачає заборону вивезення за межі митної території України лісо- та пиломатеріалів строком на 10 років:

1) лісоматеріали у вигляді необробленої деревини, зокрема ліс круглий у вигляді колод, стовпів з транспортною вологістю більше 22%;

2) пиломатеріали і заготовки, товщиною більше 70 міліметрів з транспортною вологістю більше 22% [1].

Основними аргументами за впровадження мораторію є:

1) вирішення екологічні проблеми через неконтрольовану вирубку;

2) ефективніше використання лісових масивів;

3) відновлення роботи частини раніше припинених через відсутність сировини деревообробних підприємств (понад 6000);

4) притік інвестицій в деревообробну сферу економіки України;

5) створення нових робочих місць в деревообробній сфері [2] .

Контраргументом є те, що даний мораторій суперечить угоді Про асоціацію з ЄС та членству в СОТ, тому Україна може не отримати 600 млн. євро макрофінансової допомоги.

Проте, перші наслідки від дії мораторію, який навіть повністю не втупив у дію, досить оптимістичні (рис. 1-3).

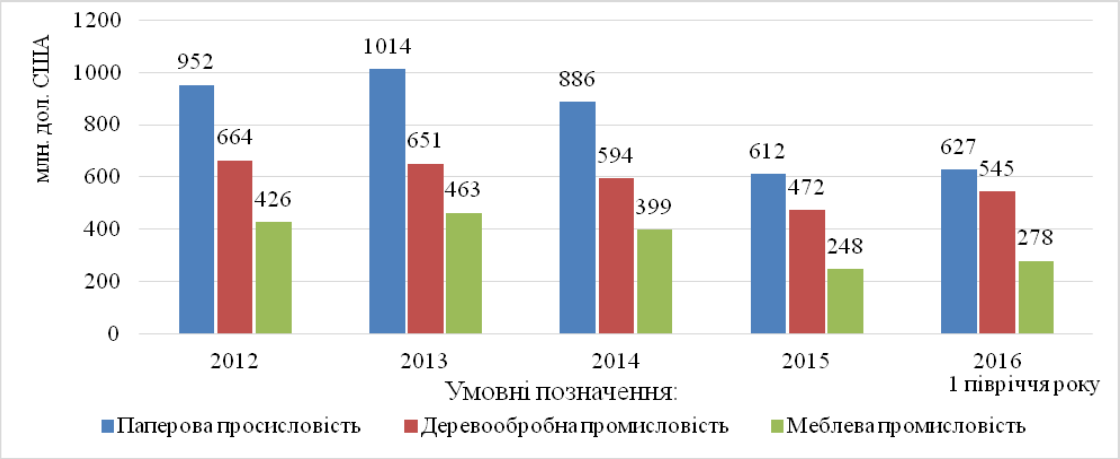


Рис. 1. Обсяг реалізації продукції

Джерело: за даними ДФС [3]

У першому півріччі 2015 року обсяг реалізації усіх промислових товарів скоротився на 41% у порівнянні з першим півріччям 2014 року [4]. Як видно з рис. 1, обсяги реалізації: паперової промисловості у першому півріччі 2015 року скоротилися на 31% (на 292 млн. дол. США); деревообробної промисловості – скоротилися на 21% (на 122 млн. дол. США); меблевої промисловості – скоротилися на 38% (на 151 млн. дол. США).

У першому півріччі 2016 році зросли обсяг реалізації усіх промислових товарів скоротився на 6% у порівнянні з першим півріччям 2015 року [4]. Проте обсяг реалізації паперової промисловості зріс на 2%, (на 15 млн. дол. США); деревообробної промисловості – зріс на 15% (на 73 млн. дол. США); меблевої промисловості – зріс на 12% (на 30 млн. дол. США) у порівнянні з першим півріччям 2015 року.

Це може означати те, що підприємства, після заборони експорту лісо- та пиломатеріалів у необробленому вигляді, ціна останніх на внутрішньому ринку Україні зменшилася, що дозволило вище згаданим галузям промисловості наростити свої обсяги виробництва і, відповідно, збільшити обсяг реалізації продукції, в тому числі за кордон (рис. 2). Крім того, це зробило Україну привабливішою для закордонних інвесторів [5].

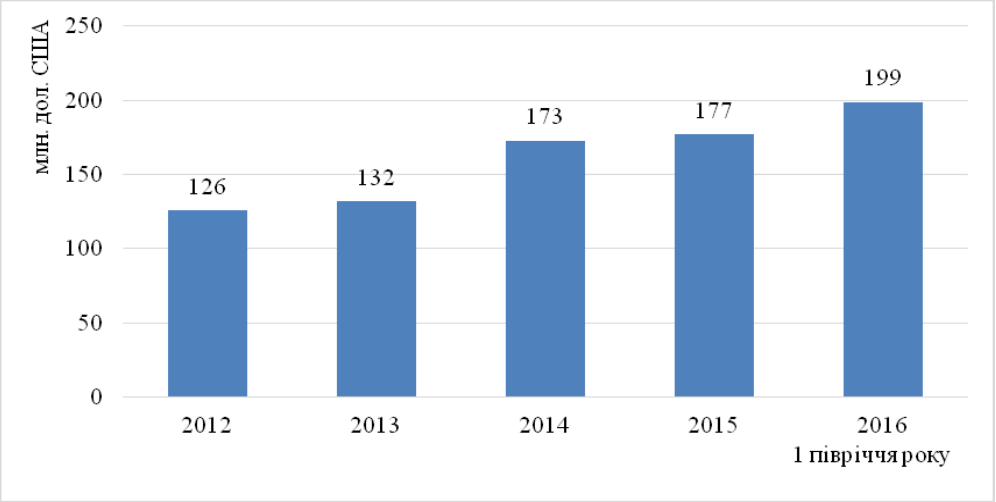


Рис. 2. Обсяг експорту оброблених лісоматеріалів

Джерело: за даними ДФС [3]

У першому півріччі 2015 році загальний експорт всіх товарів в Україні скоротився на 35% у порівнянні з аналогічним періодом у 2014 році [4]. Проте, як видно з рис. 2, обсяг експорту оброблених лісоматеріалів зріс на 2% (на 4 млн. дол. США).

В першому півріччі 2016 року загальний експорт всіх товарів в Україні скоротився ще на 11%, у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року, проте бачимо зростання експорту оброблених лісоматеріалів на 12% (на 22 млн. дол. США).

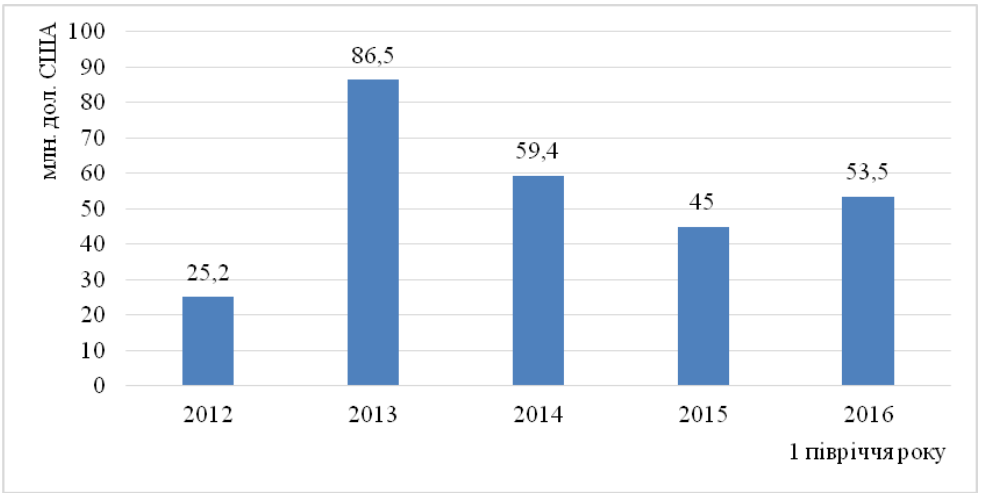


Рис. 3. Сплачені податки до бюджету підприємствами паперової, меблевої і деревообробної галузей

Джерело: за даними ДФС [3]

Як видно на рис. 3, у першому півріччі 2015 року підприємства паперової, меблевої і деревообробної галузей сплатили до державного бюджету на 24% менше податків, ніж за той самий період 2014 року.

У першому півріччі 2016 року ті ж самі підприємства сплатили податків на 8,5 млн. дол. США більше, ніж у першому півріччі 2015 року, що свідчить про зростання ділової активності цих підприємств.

Отже, можна зробити висновок, що мораторій був вимушеним, але доцільним кроком. Наступним кроком ми пропонуємо:

1. Створити прозорий ринок деревини, який ставить в рівні умови деревообробні підприємства всіх форм власності

2. Направити митну і податкову політику на першочергове забезпечення сировиною вітчизняного переробника та стимулювання виробничої кооперації всередині країни.

3. Стимулювати технічне переоснащення виробництва через доступні кредити, державні цільові програми чи податкові пільги.

Список використаних джерел

1. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів" (щодо мораторію на експорт лісо- та пиломатеріалів у необробленому вигляді) № 1362 від 10.12.2014

2. Пояснювальна записка до ЗУ № 1362 від 10.12.2014

3. Офіційний портал Державної фіскальної служби - http://sfs.gov.ua/

4. Державна служба статистики - http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Ляховой Юрій «Мораторій на експорт лісу-кругляка» http://chldp.com.ua/2016/09/23/ moratoriy-na-eksport-lisu-kruglyaka

Мигович Т. М.,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», Івано-Франківськ

ФІСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Пріоритетним завданням державної влади будь-якої країни є забезпечення стійкого довгострокового економічного розвитку задля підвищення добробуту населення та зміцнення потенціалу її розвитку. Успіх державної політики в фінансовому секторі багато в чому залежить від скоординованості як стратегічної, так і тактичної складових фіскальної політики, дій уряду як на рівні вироблення політики, так і на рівні проведення поточних операцій, їх взаємоузгодженості, підпорядкованості короткострокових вигод та інтересів довгостроковим цілям.

Важливою проблемою сучасної економічної політики в Україні є формування ефективної фіскально-бюджетної політики, яка відповідає вимогам часу, поєднує інтереси держави і платників податків. Особливо гостро ця проблема постає в умовах децентралізації. Адже вирішення її пов'язане з наявністю цілої низки завдань: достатнім наповненням бюджетів, забезпеченням фінансування потреб як держави, так і громад, ефективним функціонуванням механізму формування податкових надходжень бюджетів різних рівнів.

Податкова реформа 2015 року внесла суттєві зміни у оподаткування в Україні. Зокрема, зміни торкнулися майнового оподаткування. Законом України № 71-VIII від 28.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» податок на майно віднесено до місцевих податків і зборів. Він складається із податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку; плати за землю.

Позитивними сторонами реформи є те, що податки на майно мають вагомі переваги над іншими податками, особливо в умовах України. Зокрема вони:

- стимулюють власників краще використовувати наявні активи, або продавати їх більш ефективним власникам – це призводить до підвищення ефективності використання майна;
- забезпечують бюджети місцевих територіальних громад стабільним джерелом надходжень;
- створюють для органів місцевого самоврядування підґрунтя для формування додаткових стимулів збільшувати привабливість своїх територій для проживання та ведення бізнесу, адже це, в свою чергу, збільшує ринкову вартість земель та нерухомості на цій території;
- у разі спроби ухилення від сплати, завжди є наявним об’єкт податкової застави, на який може бути накладено адміністративний арешт, і від продажу якого можна отримати надходження, необхідні, аби погасити податковий борг;
- є передбачуваними для платників та «справедливими» у сенсі можливостей, а не результату [1].

Завдяки реформі з 2015 року спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів надходжень від майнових податків до місцевих бюджетів, а саме місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Так, частка місцевих податків і зборів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів зросла із 5,4% у 2012 р. до 22,4% у 2015 р., а обсяг — з 5,5 млрд грн. до 27,0 млрд грн [2, с. 67].

Проте є й ряд негативних сторін. Показники динаміки доходів бюджетної системи України впродовж останніх років свідчать про значну їх залежність від податкових надходжень, частка яких у середньому у доходах зведеного, державного та місцевих бюджетів становить 80,31%, 79,12% і 84,27% відповідно .

Це свідчить про те, що з однієї сторони бюджети значною мірою залежать від податкових надходжень, з іншої – держава, акумулюючи через бюджети податкові платежі, вилучає досить суттєву частину доходів їх платників, тобто

відбувається подальше збільшення рівня податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Окрім цього, це свідчить про збільшення активності такого інструмента державної політики, як податки, отже, державна активність зростає вищими темпами порівняно із темпами соціально-економічного розвитку, а також підвищується рівень централізації. За таких умов надалі інструменти фіскально-бюджетної політики гальмуватимуть зростання ВВП та негативно впливатимуть на наповнення місцевих бюджетів.

Отже, в сучасних умовах фіскально-бюджетна політика повинна бути спрямована на підвищення ефективності її функціонування на місцях. Основним завданням для України має стати формування такої фіскальної політики, що дасть поштовх до зростання окремих територій та можливість вирішення їх соціальних проблем. Реформування діючої податкової системи повинно здійснюватися у напрямі створення сприятливих умов для суб'єктів господарювання та стимулювання вкладення інвестицій в окремі адміністративно-територіальні утворення.

Список використаних джерел

1. Дубровський В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? [Електронний ресурс] / Дубровський В., Черкашин В. – Режим доступу : http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28998.pdf

2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. — К., 2016. — 80 с.

Тесак О. В.,
к.е.н., асистент
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
НУ «Львівська політехніка», Львів

МЕТОДИ І ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З СУБ'ЄКТАМИ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Для того щоб ефективно управляти ризиками взаємовідносин підприємства з суб'єктами зовнішнього і внутрішнього середовища, необхідно здійснити достовірне комплексне їх оцінювання та аналіз причин і наслідків зміни їх рівня в розрізі періодів. Тому, насамперед, потрібно дослідити види, методи та підходи до аналізу економічних ризиків, які можна використати для аналізу одного з їх різновидів – ризиків взаємовідносин підприємства.

Більшість методів оцінки ризику можна об'єднати у чотири групи:

1) експертні – дозволяють визначити рівень ризику у тому випадку, коли на підприємстві відсутні необхідні інформаційні данні для здійснення розрахунків або порівняння;

2) економіко-статистичні – дозволяють одержати найбільш точну кількісну величину рівня ризику, можуть застосовуватись лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації;

3) розрахунково-аналітичні – дозволяють одержати відносно точне кількісне вираження рівня ризику, базуються на внутрішній інформаційній базі самого підприємства;

4) аналогові – дозволяють оцінити рівень ризику по окремим операціям на основі порівняння з аналогічними, вже багаторазово здійсненими операціями [1].

В науковій літературі виокремлюють здебільшого якісний і кількісний аналіз економічних ризиків, в тому числі ризиків взаємовідносин

підприємства. Якісний аналіз економічних ризиків полягає в їх ідентифікації, дослідженні суті та причин виникнення, виявленні умов, які збільшують ймовірність настання несприятливих для суб'єкта подій тощо. Найбільш розповсюдженими є такі методи кількісного аналізу економічних ризиків як: експертних оцінок; аналогій; статистичний; побудова дерева рішень, аналізу чутливості, аналізу доцільності витрат, методи імітаційного моделювання та інші методи.

Статистичний метод ґрунтується на аналізі коливань досліджуваного показника, який характеризує результативність дій підприємства за певний часовий період . Залежно від результативності дій і рівня втрат за досліджуваний період підприємство потрапляє на графіку в одну з п'яти областей ризику [2].

Метод аналогій ґрунтується на використанні інформації по аналогічних проектах (господарських операціях, управлінських діях тощо) про наслідки настання ризикових подій і вплив факторів на зміну рівня ризику [3].

При використанні методу аналізу доцільності витрат здійснюється їх ідентифікація щодо загроз одержання економічних втрат, яка використовується для виокремлення ризикових областей (напрямків) діяльності підприємства [4].

Метод аналізу чутливості передбачає дослідження зміни рівня ефективності конкретного проекту внаслідок зміни значень певних параметрів, що впливають на його реалізацію. Це дасть змогу виявити найризикованіші проекти, ефективність чи оптимальність яких суттєво знижується при найменшій зміні значень досліджуваних параметрів [5].

Метод побудови дерева рішень передбачає побудову різних варіантів шляху досягнення конкретних цілей чи реалізації певного проекту в розрізі втрат, вигід, ймовірності настання певного результату тощо. Він дає можливість визначити ризиковість кожного варіанту шляху, однак є достатньо трудомістким [6].

Отже, результати використання математичних чи інших моделей не можуть беззастережно застосовуватись у прийнятті управлінських рішень,

оскільки значна кількість чинників у них не врахована. Тобто, кожному з вище наведених методів притаманні певні недоліки та обмеження у застосуванні, що завжди необхідно пам’ятати при аналізі конкретного виду ризику.

Список використаних джерел

1. Лук’янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: Монографія / В.В. Ляк’янова. – Хмельницький, ПП Ковальський В.В., 2007. – 312 с.
2. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., доп. перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
3. Поплавська Ж.В. Аналіз методів оцінки ризиків і структура системи раннього попередження та реагування / Ж.В. Поплавська, О. Цмоць // Вісник ТНЕУ, 2008. - № 4. – 83-91 с.
4. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посібник / Н.І. Машина. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
5. Шегда А.В. Ризики в підприємництві: оцінювання та управління: навч. посібник / А.В. Шегда, М.В. Голованенко / А.В. Шегда (ред.). – К.: Знання, 2008. – 271 с.
6. Лук’янова В.В. Економічний ризик: навч. посібник / В.В. Лук’янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.

СЕКЦІЯ 4.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Kulyniak Ihor,
Lviv Polytechnic National University, Lviv
Bodnar Ivan,
Lviv Polytechnic National University, Lviv

MARKETING ANALYSIS OF ICE CREAM MARKET IN UKRAINE

Researches show that ice cream market is greatly developing as a segment of food industry in Ukraine. As you know, people cannot resist buying a delicious ice cream, especially during a hot summer day. Everybody loves ice cream both adults and children. Its history began more than 5,000 years ago however the popularity of ice cream is still growing. There are many varieties of this tasty dessert such as fruit, chocolate, vanilla etc.

The main problems of ice cream market, as at almost each segment of industry producing consumer goods, are low purchasing power of Ukrainian people and increasing of raw components at the structure of production costs. In turn it leads to changes in the original recipe with the substitution of natural components. Without no doubts it lower production cost, but also significantly worsens taste characteristics and nutritional value.

The price segmentation of the market illustrates that the half of it belongs to low segment and only 10 % to the high.

Auditing confirms the high level of domestic competition on the market at the average concentration. Price trends shows almost 70 % increase at the period of 2010-2015.

Another problem of the ice cream market is low solvency residents of Ukraine. The average Ukrainian consumes slightly more than 2 kilograms of ice cream. In Europe, on average, one person per year consumes 8-10 kg of ice cream, and in America - more than 20 kg per year. On the other hand the Ukrainian market observed trend of increasing consumption of ice cream medium and high price segments. Thus, the Ukrainian ice cream market has prospects for further positive development.

Ice cream is one of the cheapest and most popular products in the active season consumption. But the demand for it is seasonal: in the winter it is about 40 % of the summer. Frequency of purchase varies depending on the season: in summer, ice cream consumers purchased almost daily, often several times; in the winter purchases occur, on average, 2.5 times less. In cold weather, the manufacturers are cutting production in two or three times, producing only those varieties of ice cream, for which there is the greatest demand.

After holding own market research, using questionnaire, we can do the following conclusions:

– Ice cream is seasonal product and is consumed more in the summer time than in the winter.

– When choosing ice cream, consumers pay attention for natural ingredients (45 %), freshness (30 %) and sweetness (25 %) in ice cream.

– When choosing ice cream for the criterion: price, quality, taste and packaging, consumers primarily pay attention first to the quality (45 %), second to the taste (30 %) and third to the price (25 %).

– Age category doesn’t play a great role on buying products because ice cream is popular both among adults and children.

– Women pay more attention on design of package.

– The dynamics of the reasons why consumers buy ice cream in the summer time and the winter time is totally different. For example, in the summer time the main reason is satisfying wants (54 %) and thirst (30 %), but in the winter time we can see that the main reason is satisfying wants (63 %).

– On the consumption the form of ice cream doesn’t play a big role in different seasons, but we can see that in the summer time demand for ice cream in waffle cups increases, in the winter time ice cream (briquette and on a stick) is more popular.

At this market, it is the type of competition which is mostly closed to monopolistic competition:

– There are a lot of different firms through the Ukrainian market.

– There is freedom to enter or leave the market, as there are no major barriers to entry or exit.

– Each firm makes independent decisions about price and output, based on its product, its market, and its costs of production.

– Products are differentiated.

After a detailed analysis of the ice cream market in Ukraine we can identify five main competitors, they are: Rud, Lasunka, Limo, Laska and Herkules.

While researching today's range in this market segment, we can see that competition is presented in a rather serious amount. Ice cream is a commodity for which there is always a buyer, so with a straightforward marketing policy a new producer has an easy opportunity to adjust the implementation.

Вахович І. М.,
д.е.н., проф.
Волинчук Ю. В.,
к.е.н., доц.
Луцький національний технічний університет, Луцьк

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

За умов сучасних системних трансформацій економіки та суспільства України дослідження питань реформування підприємницької активності в стратегічному аспекті сталого розвитку представляє значний науковий та практичний інтерес.

Розвиток та реформування економіки України повинні опиратися на засади концепції сталого розвитку та, водночас, відображати особливості національної ідентифікації. Тому, на даний час вже затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [1], метою якої визначено впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції.

Підкреслимо, що Стратегією окремо визначено десять першочергових реформ, серед яких виокремлено *дерегуляцію та розвиток підприємництва*. Даний сектор посідає ключове місце в економіці за кількістю, зайнятістю та обсягом реалізації. Згідно статистичних даних, у 2014 році (без урахування діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні, яких налічувалось близько 1,93 млн, понад 99,9 % становили суб'єкти малого та середнього підприємництва. З них 16,6 тис. суб'єктів середнього підприємництва (0,9 % від загальної чисельності суб'єктів підприємництва), 1,9 млн – суб'єкти малого та мікропідприємництва (99,1 % від загальної чисельності суб'єктів господарювання). Водночас, великих підприємств у 2014 році налічувалось лише 497. На українському ринку праці у даному секторі зайнято 6,9 млн осіб (в тому числі у ФОП 2,5 млн осіб), що становить

78,2 % від загальної чисельності зайнятих на суб'єктах підприємництва, або 40 % від зайнятого населення працездатного віку. При цьому малим та середнім підприємництвом сформовано 60,9 % обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), в т. ч. суб'єктами середнього підприємництва 1 735,9 млрд. грн (38,9 % від загального обсягу), малого (в т. ч. мікропідприємництва) – 981,3 млрд. грн (22 % відповідно) [2].

Згідно положень Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», середньостроковою метою стосовно дерегуляції та розвитку підприємництва є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Передбачаються такі заходи, як:

– скорочення кількості документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню;

– скасування регуляторних актів, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності;

– скорочення кількості органів державного нагляду (контролю);

– надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді;

– приведення системи технічного регулювання у відповідність із європейськими вимогами;

– завершення реформування системи державного контролю за безпечністю та якістю харчових продуктів;

– гармонізація із законодавством ЄС положення законодавства України щодо захисту прав національних та іноземних інвесторів та кредиторів, захисту економічної конкуренції;

– запровадження стимулюючих механізмів інвестиційної діяльності тощо.

Слід визнати активізацію діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо прогресивної підтримки підприємницького середовища.

Зокрема, запущено Європейську програму підтримки малого та середнього бізнесу (Competiveness of Small and Medium Enterprises, COSME [3]), підтримується проект UNLIMIT UKRAINE [4], ініційований Європейською Бізнес-Асоціацією, здійснюються заходи із реалізації дорожньої карту, виконання якої має вивести Україну в ТОП-20 країн світу за рейтингом Світового банку Doing Business вже у 2017 році [5].

Отже, реалізація розглянутих стратегічних та тактичних цілей та заходів, спрямованих на розвиток ефективного підприємництва, забезпечуватиме суспільно корисне, екологічно безпечне та бізнес-орієнтоване стале зростання економіки України.

Список використаних джерел

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : проект Постанови Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=29c94bc5-77f2-44af-bbf4-5f13e382a3b2&title=ProektPostanoviKabinetuMinistrivUkrainiproZatverdzhenniaStrategiiRozvitkuMalogoISerednogoPidprimnitstvaVUkrainiNaPeriodDo2020-Roku

3. COSME is the EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises [Electronic Resources]. – Mode to access : https://ec.europa.eu/easme/en/cosme

4. UNLIMIT UKRAINE by European Business Association [Electronic Resources]. – Mode to access : http://unlimitukraine.com.ua/tell_about_businness/

5. Про затвердження плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» на 2016 рік : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1406-2015-р від 16.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1406-2015-р

Кіт Л. З.,
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України», Львів

СТАНДАРТИЗАЦІЯ РОБОТИ НОВИХ ТОРГОВИХ ТОЧОК У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ МЕРЕЖІ

Нові аптеки потребують особливої уваги, підтримки та контролю зі сторони працівників офісу фармацевтичної мережі, особливо у перші місяці з моменту відкриття.

Складність роботи з новими аптечними закладами полягає в тому, що колектив нових аптек часто формується з працівників, які працювали в інших фармацевтичних структурах зі своїми правилами, або ж і взагалі, без досвіду роботи. За короткий час стажування, який проходять нові працівники аптеки, важко повноцінно оволодіти стандартами обслуговування, вивчити та здійснювати прописані бізнес-процеси, якісно та ефективно виконувати свою роботу відповідно посадових інструкцій, вимогам та правилам, які затверджені керівництвом аптечної бізнес-структури. Основна відповідальність на цій ділянці роботи з персоналом лягає на департамент персоналу та операційний департамент.

Для здійснення ефективної та системної роботи з новими аптеками використовуємо систематичні методи контролю та систематичні методи підтримки бізнес-процесів. До відповідальної робочої групи по роботі з новими аптеками (торгова точка-ТТ) залучаються, як керівники, так і підлеглі комерційного департаменту, департаменту маркетингу, операційного департаменту та департаменту персоналу і комунікацій. Також, ця група має розроблені таблиці, які вимагають систематичного заповнення результатів цих показників з кожної нової ТТ.

В кінці, кожного робочого тижня, учасники групи повинні моніторити і аналізувати ключові показники діяльності нової аптеки, а також і фіксувати їх: операційний департамент – кількість проданих упаковок, кількість чеків, середній чек, середня упаковка, середня наповнюваність чеку, виторг лікарських засобів, виторг парафармації, комерційний департамент – маржа, стабільність всього асортименту, стабільність лікарських засобів, стабільність групи А (ЛЗ), кількість чеків, виторг; департамент маркетингу - знижка (всього по всіх активностях), частка постійних клієнтів, кількість виданих нових дисконтних карток (ДК), кількість карточок для пенсіонерів, акційні подарунки-коктейлі (шт). Щомісячно, потрібно заповнювати план-факт основних показників ТТ - інформація про аптеку, вказати ціль проекту, проставляються плани по основних показниках: план реалізації, ср/дн реалізація, кількість чеків, середній чек, приріст виторгу відносно попереднього місяця, зазначається при яких показниках виторгу та маржі наступить точка беззбитковості. Точка беззбитковості визначається у грошовому вимірі, а маржа - у%.).

На далі, кожен учасник відповідальної робочої групи повинен проаналізувати основні показники діяльності нової аптеки по своїй ділянці роботи та запланувати заходи, для виведення цих показників на заплановані результати ТТ.

У таблиці, наведемо перелік план заходів бізнес-процесів для пітримки діяльності аптечного закладу від кожного департаменту

Таблиця 1

План заходів бізнес-процесів для пітримки діяльності аптечного закладу

ДЕПАРТАМЕНТ	**ПЛАН ЗАХОДІВ ПІДТРИМКИ НОВОЇ ТОРГОВОЇ ТОЧКИ**
КОМЕРЦІЙНИЙ ДЕПАРТАМЕНТ	створення та коригування асортиментної матриці по ЛЗ та пара фармації
	замовлення необхідного товару в достатній кількості для максимального забезпечення потреб покупців
	затвердження та зміна структури асортименту
	підтримка аптеки при роботі з автозамовленням товару, аналіз помилок та їх усунення

	обробка дозамовлень ЛЗ, допомога в замовленнях парафармації згідно графіку замовлень
	допомога аптеці в роботі з щоденною дефектурою
	формування/контроль з департаментом маркетингу планограм та внесення в них необхідних змін
	забезпечення аптек необхідною кількістю шелфтокерів
	формування та коригування (при потребі) націнки
	формування графіків доставки товару та контроль їх дотримання
	допомога аптекам в питаннях повернення/ обміну продукції
	участь в організації акцій та різного роду маркетингових активностей на нових аптеках
	відправка в аптеки розпоряджень Держлікслужби
	щотижневі поїздки в аптеки в складі перевіряючої групи
ОПЕРАЦІЙНИЙ ДЕПАРТАМЕНТ	контроль дотримання персоналом стандартів обслуговування клієнтів.
	активна робота персоналу аптеки з замовленнями товару «під клієнта».
	вчасне надання інформації у відділ постачання по коригуванні асортиментної матриці по лікарських засобах та парафармації
	тимчасове відрядження завідувача з високим досвідом роботи з метою налагодження операційних процесів у період 2-4 тижні з моменту відкриття
	ротація кадрів (першостольників) між діючими аптеками та новими (при можливості, на постійне місце роботи)
	фіксування 100% всіх відмов та надання інформації у відділ постачання про дефектуру (в тому числі по кількості для встановлення страхового запасу)
	періодичне фотографування вітрин (1 раз в тиждень на протязі 6 місяців), викладки (глибина, ширина) для подальшого аналізу- можливо, потрібна буде зміна планограми, чи є необхідність в дозамовленні товару, якого недостатньо/нема на вітрині.
	щотижневий аналіз показників аптек (кількість чеків, упаковок, виручка, середня вартість упаковки, середня сума чека, наповнюваність чека , сума реалізації товару з ПДВ 20%).
	контроль транслювання умов маркетингових заходів покупцям, дотримання умов акцій
	розповсюдження ДК + контроль заповнення бази клієнтів з наявністю мобільного номера телефону
	забезпечення проведення моніторингу конкурентів (не рідше 1 разу в місяць, а при потребі частіше)
	напрацювання корпоративних клієнтів для реалізації товару по безготівковому розрахунку
ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГУ	додаткові елементи зовнішньої реклами (протягом 1-2 місяців після відкриття).
	моніторинг реакції конкурентів на відкриття нашої аптеки.
	маркетингові активності (в перший тиждень після відкриття аптеки/при виявленні нової).
	моніторинг цін (в перший тиждень після відкриття аптеки/1 р. в місяць).
	зовнішня реклама в (перший тиждень після відкриття аптеки/при виявленні нової)
	додаткові послуги/сервіси (в перший тиждень після відкриття аптеки/при виявленні нової)
	моніторинг інфраструктури регіону (при відкритті у новому населеному пункті) в цілях співпраці (одноразово на протязі 1 міс.)
	підключення аптеки до поточних акцій мережі.
	ліфтлейтинг (Ми відкрилися/5 препаратів з самою низькою ціною) (місяць 1-й - 2 р. в тиждень, місяць 2-4-й - 1р. в тиждень).
	поштова розсилка по регіону (ми відкрилися/купон на знижку + обмін на бонусну картку) (перший місяць - 1р.)
	смс розсилка по базі клієнтів існуючого регіону (у випадку відкриття нової аптеки в існуючому регіоні) (перший місяць - 1р.)
	вивчення цільових груп та розробка пропозицій для населення в залежності від потреб (напр. «хронічно-хворий», «день пенсіонера», "дитинство") на протязі 1-2 місяців після відкриття
ДЕПАРТАМЕНТ ПЕРСОНАЛУ	закрити усі вакансії на новій аптеці (до відкриття ТТ – на протязі першого місяця роботи)
	додатковий конкурс по показниках з матеріальною мотивацією (2 місяць роботи)
	навчання першостольників «стандартам обслуговування» (на протязі першого місяця роботи)

Нову аптеку виводимо з проекту при досягненні нею запланованої точки беззбитковості та виконання щомісячних планів реалізації щонайменше на 90%.

Отже, якщо проводити кожного тижня контроль, моніторинг та аналіз роботи нової торгівельної точки фармацевтичної мережі, то це дозволить вчасно зреагувати на відхилення по ключових показниках від запланованих, і провести необхідні заходи для виведення аптеки на планові економічні показники.

Список використаних джерел

1. Аптечний ринок України Аптека.ua.–[Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.apteka.ua//3

2. Інтернет-ресурси для фармації: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pharmacia.com.ua/article/5/internet-resursi-dlya-farmaci

Жовтанецька Я. В.,
аспірант
ДУ "Інститут регіональних досліджень НАН України"
імені М. І. Долішнього, Львів

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Процеси євроконвергенції в умовах глобалізації фінансових ринків посилюють ймовірність виникнення кризових явищ і загроз у фінансово-кредитній системі загалом й окремих банківських установах зокрема. Сучасні умови функціонування банків супроводжуються існуванням низки проблем, пов'язаних із скороченням загальної кількості банківських установ, недостатнім рівнем їх капіталізації, значним обсягом негативно класифікованих активів, незбалансованою їх структурою із зобов'язаннями як за строками, так і сумами, що спричиняє поглиблення кризових явищ й визнання значної кількості установ неплатоспроможними й нежиттєздатними, що обумовлює необхідність формування дієвого інструментарію та застосування системного підходу до формування їх антикризової стійкості як фундаментальної основи для забезпечення фінансової безпеки.

Необхідно відмітити, що на думку сучасних учених системний підхід визначається як методологія дослідження об’єктів, систем, які мають зовнішнє оточення, а також внутрішню структуру [1]. Така позиція авторів дозволяє нам констатувати, що системний підхід ґрунтується на взаємозв'язку та взаємозалежності елементів системи й окреслює базові принципи антикризового управління банками.

За твердженням М. В. Суганяки система індикаторів механізму антикризового управління повинна базуватися на основі науково обґрунтованих базових положень та вихідних принципів [2]. На нашу думку, такими основоположними принципами можна вважати: комплексність, ієрархічність, транспарентність, превентивність, диверсифікацію джерел фінансування,

соціальну відповідальність бізнесу тощо. Отже, в основу розробки системного підходу нами пропонується покласти вищезазначені принципи, які є базою для застосування критеріального підходу до формування системи антикризового управління фінансовою діяльністю банків.

В умовах сьогодення Міжнародний валютний фонд використовує різні комбінації критеріїв, показників й моделей для того, щоб контролювати фінансову стабільність банків й передбачати розвиток банківських криз. За твердженням Р. С. Ван ден Берга, існуючі системи моніторингу та моделі покликані забезпечувати:

-систематичну оцінку банківських установ для запобігання погіршення фінансового стану;

-виявлення існуючих та потенційних проблемних ділянок у діяльності банків;

-оптимальність розподілу ресурсів з позицій наглядових органів;

-розуміння того, що кредитні установи потребують більш глибокого аналізу і банківського нагляду [3, с. 12].

На нашу думку, системний підхід до антикризового управління фінансовою діяльністю банків повинен враховувати та поєднувати сукупність складових, які дозволяють всебічно розробляти, впроваджувати й реалізовувати програми антикризового управління фінансовою діяльністю банків з базуванням на інтегрованих показниках-індикаторах для ідентифікації внутрішніх й зовнішніх загроз, оцінки кризових явищ й ситуацій, глибини кризи й розробки превентивних й реактивних заходів антикризового менеджменту та забезпечувати належний рівень фінансової безпеки банків. Фінансова безпека банку – це такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупних фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються банком, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи банку забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань необхідними обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати

розвиток цієї фінансової системи.

В запропонованому авторському підході до антикризового управління фінансовою діяльністю банків виокремлено основні засади формування системного підходу до розробки антикризового управління фінансовою діяльністю банків з врахуванням послідовності етапів та заходів із забезпечення даного процесу. Зокрема в рамках системного підходу до антикризового управління фінансовою діяльністю банків на нашу думку, доцільно виокремлювати такі його складові як: 1) ознаки і симптоми, які визначають рівень проблемності й кризовий стан банків; 2) аналіз і оцінка фінансової діяльності банків в контексті діагностики кризових явищ; 3) результат обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності функціонування банків; 4) впровадження і реалізація програми антикризового управління; 5) реалізація, контроль і коригування заходів антикризового управління фінансовою діяльністю банків. Такий підхід дозволяє приймати ефективні управлінські рішення з питань розробки програм антикризового управління, діагностики загроз банкрутства й процедури ліквідації банків за критерієм мінімізації витрат та забезпечення їх фінансової безпеки та спрямований на:

1) оцінку, з одного боку, можливостей запобігання банківським кризам, а з іншого - можливостей розвитку та розширення діяльності;

2) оцінювання безпеки банківського сектора з проектуванням його розвитку на національну економіку;

3) проведення регулярного моніторингу стану безпеки банківського сектора на основі системи показників.

Загалом антикризовий потенціал банківської системи характеризується наявністю відповідних ресурсів (внутрішніх і зовнішніх резервів) для нівелювання ризиків (загроз), що характеризують діяльність банківського сектора регіону. Одночасно і потенціал зростання відображає також внутрішні і зовнішні резерви банківського сектора, що дозволяють здійснити кількісні і якісні зміни, пов'язані зі здійсненням банківських бізнес-процесів.

Рівень фінансової безпеки банківського сектору української економіки

багато в чому зумовлений і чинною у країні моделлю кредитування, присутністю іноземного капіталу на ринку банківських послуг країни, моделлю грошової емісії, практикою управління проблемною заборгованістю, внутрішньою і зовнішньою політичною та економічною стабільністю, ступенем залежності від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, структурою власності на банківські установи.

В умовах фінансової глобалізації накопичення та зростання ризиків значно ускладнили діяльність фінансових регуляторів, визначили перед ними нові завдання, що потребують міжнародної кооперації у сфері нагляду за банківськими та іншими фінансовими інституціями.

Банківська система, яка більшою мірою, ніж інші сектори фінансового ринку, пов'язана із загрозою виникнення системних ризиків, потребує перегляду підходів до регулювання та нагляду за ризиками, що виникають у процесі технології надання фінансових послуг. При цьому слід посилювати не тільки регуляторний вплив з боку держави, а й використовувати ринково-орієнтовані методи управління та контролю ризиків діяльності банківських інститутів, зокрема, визначення структурних елементів і моніторингу рівня фінансової безпеки банківської системи, що, у свою чергу, впливає на реалізацію стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Фатхутдинов Р. А. Стратегичний маркетинг: учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – СПБ.: Питер, 2007. – 352 с.

2. Суганяка М. В. Структурно-логічна модель розрахунку інтегрального показника антикризової стійкості системного банку / М. В. Суганяка // Ефективна економіка. - 2012. - № 7. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1251.

3. Babanskiy A. Determinants of bank failures. The case of Russia. .- [Електронний ресурс] / A. Babanskiy // DiVA Portal. – Режим доступу: umu.diva-portal.org/smash/.../FULLTEXT01.pdf.

Бачкур В. І.,
студентка освітнього рівня "магістр"
спеціальності "облік і аудит"
ДВНЗ "Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника", Івано-Франківськ

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Сучасні кризові умови господарювання вимагають від сучасних підприємств ефективного стратегічного управління, що й зумовило новий етап розвитку управлінського обліку, який називають стратегічним.

Як зазначає Шевчук В.Р.… "традиційно під управлінським обліком розуміють систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Якщо управлінський облік XX століття був спрямований лише на внутрішньогосподарське управління, то стратегічний управлінський облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, не лише забезпечує потреби виробництва, маркетингу, досліджень та розробок, а передбачає аналіз діяльності з урахуванням довгострокових цілей, використовує методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху: якість, інновації, час та ін. з метою оптимізації стратегії розвитку підприємства" [1].

Метою дослідження є розкриття сутності поняття "стратегічний управлінський облік" та його ролі в прийнятті управлінських рішень стратегічного характеру.

Серед українських вчених та практиків, що тією чи іншою мірою присвячували свої дослідження питанням стратегічного управлінського обліку, слід виділити: П.Й. Атамаса, С.Ф. Голова, П.О. Куцика, С.Ф. Легенчука, Г.О. Партин, А.А. Пилипенка, М.С. Пушкара, А.В. Шайкана, В. Шевчук. Щодо

зарубіжних вчених, то необхідно виділити таких як: Е.А. Аткінсон, К. Говіндараджан, К. Друрі, Б. Райан, Дж. Фостер та ін.

Вивчення навчальної та наукової літератури з обраної проблематики свідчить про те, що не існує єдиної думки щодо суті стратегічного управлінського обліку. Різні дослідники по-різному трактують це поняття з точки зору завдань, які він виконує; наявна також думка, що він не існує як окрема підсистема бухгалтерського обліку на українських підприємствах. Наприклад, А.В. Шайкан, вирішуючи проблему формування інформаційного підґрунтя для стратегічного управління промисловим підприємством, доводить неправомірність використання у межах чинної системи бухгалтерського обліку поняття "стратегічний облік", а вводить власну назву "бухгалтерський облік з метою стратегічного управління" [2].

Якщо аналізувати думку вищенаведених вчених, то С.Ф. Голов пише, що "стратегічний управлінський облік – це система управлінського обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень" [3, с. 508]. П. Й. Атамас визначення стратегічного управлінського обліку як таке не надає, однак вказує, що "стратегічний управлінський облік повинен зосередитися на зовнішніх факторах (таких, як прибутковість конкурентів, частка на ринку тощо), тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах" [4, с. 387]. Професор М.С. Пушкар у монографії "Креативний облік" зазначає: "Стратегічний облік формує свої власні інформаційні ресурси прогнозного характеру. Інформаційні ресурси стратегічного обліку мають зв'язок з традиційним обліком, але ним не обмежуються. Зокрема, для стратегічного управління необхідні дані не лише про діяльність підприємства (внутрішнє середовище), а й про зовнішнє середовище, яке має надзвичайно важливе значення для передбачення траєкторії розвитку підприємства" [5, с. 282–283]. Г.О. Партин подає стратегічний управлінський облік як окремий вид управлінського обліку поряд з поточним і оперативним [6, с. 20]. П. О. Куцик, досліджуючи міжнародний контекст і перспективи розвитку управлінського обліку, наголошує на

перспективності стратегічного управлінського обліку, який "являє собою широкомасштабний підхід, орієнтований на майбутнє і спрямований у зовнішнє середовище"… Водночас, П. Куцик зазначає, що "стратегічний управлінський облік вирішує також низку внутрішніх проблем організації, пов'язаних з використанням нефінансових показників" [7, с. 212-214].

На законодавчому рівні поняття стратегічного управлінського обліку не визначене. На відміну від трактування традиційного управлінського обліку в Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" [8], де вказано, що "управлінський облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством", стратегічний управлінський облік може надавати інформацію зовнішнім користувачам його даних. При цьому обсяг інформації має бути таким, щоб поряд з демонстрацією стратегії підприємства не надавалася інформація, що несе в собі загрозу з боку конкуруючих підприємств.

Institute of management accountants вказує що "управлінський облік є професією (спеціальністю, фахом), яка включає в себе партнерство у прийнятті управлінських рішень, розробку системи планування та управління ефективністю, а також надання досвіду у звітності та контролі, щоб допомогти керівництву в розробці та реалізації стратегії організації" [9].

Суть стратегічного управлінського обліку найточніше можна зрозуміти, проаналізувавши підходи, які він використовує для формування інформації для прийняття управлінських рішень, а саме облік затрат за функціями АВС (activity-based costing), філософія "just in time" теорію обмежень, розрахунок цільової собівартості (target costing), систему безперервного вдосконалення "кайзен- костинг", концепцію ланцюга створення цінності, калькулювання повного життєвого циклу товару та ін.

Отож управлінський облік в контексті стратегічного управління відіграє важливе значення в розробці і реалізації стратегії суб'єктів господарювання, й допомагає досягти бажаного економічного й соціального ефекту.

Список використаних джерел

1. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік : Навч. посібник [для студ. вищ. навч. 3акл.] / В.Р. Шевчук ; за ред. О. М. Ковалюка. - К.: Алерта, 2009. - 176 с.

2. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік в аспекті стратегічного управління промисловим підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Андрій Валерійович Шайкан. – К., 2009. – 36 с.

3. Голов С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Сергій Федорович Голов. – Київ, 2009. – 35 с.

4. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник. – Д.-К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.

5. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.

6. Партин Г.О. Управлінський облік: підручник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т.І. Свідрик, А.І. Ясінська, Т.М. Бойчук. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 280 с.

7. Куцик П.О. Розвиток управлінського обліку: міжнародний контекст і перспективи Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 3 ч.1 (21). (2011). – С. 211–216.

8. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07. 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. - Джерело доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

9. Definition of Management Accounting // Statements on Management Accounting [Practice of management Accounting] / - Institute of management accountants.- 2008. – p.1-4.]

Оцабрик І. І.,
аспірант,
Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України,
Львів – Брюховичі

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Питання приватизації державних підприємств для України сьогодні вкрай актуальне. З одного боку, існуючі державні активи – це масштабне джерело корупції, оскільки більшість з них працюють в інтересах окремих бізнес-груп, з іншого боку, велика частка є просто збитковими. Суттєва відмінність України в тому, що ми змушені продавати підприємства по демпінговій ціні 0,68 млрд дол. США за 300 підприємств. Тут грають роль і військовий конфлікт на Сході країни, й економічна криза, наслідком якої є необхідність шукати додаткові джерела доходів до державного бюджету [1].

В історії української приватизації прикладом безумовного успіху є хіба публічна приватизація «Криворіжсталі», яка наповнила бюджет майже на 24 млрд грн [2].

Згідно закону України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» №37 зі змінами та доповненнями, перелік державних підприємств на сьогоднішній день скорочений до 705 підприємств (у 1999 році, на момент затвердження, такий перелік складав 1478 підприємств). Усі підприємства мають стратегічне значення для обороноздатності, економіки чи соціального життя країни. Серед них 394 підлягають корпоратизації, тобто, створенню нової прозорої та публічно підзвітної структури управління. В окремий додаток внесені 275 підприємств АР Крим, які належать українській державі та не підлягають продажу [3].

Високопосадовці Міністерства економічного розвитку та торгівлі України наголосили на тому, що держава не є ефективним власником ані в Україні, ані в

світі. Сьогодні інвестор, оцінюючи об’єкт, не може адекватно зрозуміти його справжню прибутковість, адже значна частина прибутку виводиться не шляхом розподілення дивідендів чи формування прибутку, а шляхом укладання договорів з пов’язаними особами, через договірні контракти та зменшення податкового навантаження. Можливість залучення приватних інвесторів, навіть на міноритарну частку – це шанс, що підприємства почнуть приносити прибуток державі [4].

Певний час на противагу цим поняттям, ефективно працювали «сили», що гальмували приватизацію, зриваючи аукціони, затягуючи передачу об'єктів від міністерств до Фонду держмайна чи прийняття закопроекту, без якого приватизація сотень державних підприємств неможлива.

28 січня 2016 року Верховна Рада приймає у першому читанні законопроект для старту приватизації, згідно якої державний бюджет України мав отримати близько 3 млрд дол. США від продажу 342 державних компаній. Документ передбачає внесення змін до існуючих законів і має на меті забезпечити прозорий, професійний та неупереджений продаж державних об'єктів.

Серед запропонованих змін – унеможливлення участі у приватизаційному процесі компаній та фізичних осіб держави-агресора, встановлення жорстких вимог до учасників процесу вцілому та скасування продажу на фондових біржах пакету акцій акціонерного товариства розміром 5-10 відсотків статутного капіталу. Такий продаж акцій спричиняв дроблення самого пакету акцій, недоотримання бюджетом надходжень та потенційним створенням проблем у вигляді рейдерського захоплення об'єкту після закінчення приватизації.

Дійсно, із запланованих 17 млрд грн за 2015 рік до бюджету від приватизації надійшло 144 млн грн, або 0,8% від плану. Але ж у 2016 році Кабінет міністрів запланував залучити до бюджету від приватизації 17,1 млрд грн.

Згідно постанови Кабінету Міністрів України «Про проведення прозорої та конкурентної приватизації у 2016-2017 роках» №588 від 31 серпня 2016 року уряд розширив перелік об'єктів, що будуть запропоновані для приватизації. Одночасно з переліку вилучені вже приватизовані об'єкти, а також такі, що перебувають у зоні проведення АТО. Реалізація вимог постанови дозволить забезпечити підготовку до приватизації об'єктів державної власності, що сприятиме залученню приватних інвестицій, підвищенню економічних результатів діяльності підприємств, а також забезпеченню надходжень коштів від приватизації державного майна до державного бюджету у 2016-2017 рр. [5].

І знову ж таки, на думку експертів, провалена «Масштабна приватизація минулого року» у звіті уряду трансформувалась у «Створення передумов для масштабної приватизації». Тому, відповідно, з точки зору уряду управління держвласністю покращилось в рази. Що не підтверджують фінрезультати самих держпідприємств у 2015 році: чистий прибуток – 780 млн грн, чистий збиток – 16 млрд грн. Щодо прогнозованих показників за 2016 рік, думки експертів та високопосадовців, суттєво відрізняються, тож почекаємо підтвердні дані для подальших висновків.

Список використаних джерел

1. Програма діяльності Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/news/aspekti-roboti/reformy-ministerstva-finansiv
2. Програма діяльності Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248969842
3. Програма діяльності Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-vuvchennya-popitu-na-obiekti-privatizacii.html
4. Програма діяльності Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=2fff318d-2a3d-4877-a251-251267296843&tag=MarketingoviMaterialiProDerzhavniPidprimstva-SchoVkliucheniDoSpiskuNaPrivatizatsii
5. Програма діяльності Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuviap.gov.ua/ua-vuvchennya&prognozyvannya-pruvatizacii

Бойчук А. В.,
аспірант
НУ «Львівська політехніка», Львів

СУТНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

В сучасній економічній науці поняття «інноваційний потенціал» з'явилось доволі недавно, втім, закономірно посіло важливе місце в її категорійному апараті. В умовах інноваційної моделі розвитку розуміння сутності та адекватне оцінювання інноваційного потенціалу відіграє важливе значення в управлінні інноваційною діяльністю підприємств.

Разом з тим, сучасна багатогранність визначення поняття «інноваційний потенціал» зумовлена відсутністю єдності у поглядах науковців на розкриття його змісту, суттєво затрудняє визначення його сутності, функцій, складових тощо. Як наслідок, в економічній теорії не існує узгодженого підходу до трактування поняття «інноваційний потенціал».

Дослідженню проблем визначення поняття «інноваційний потенціал» та прийняття оптимальної методики встановлення його рівня присвятили свої праці багато зарубіжних та українських науковців. Серед них такі закордонні як И.Т. Балабанов, В.Н. Гунин, И.Н. Карапейчик, И.Д. Кокурін та К. Фрімен, якими, до слова, вперше і було введено в економічну науку поняття «інноваційний потенціал», та українські М.А. Гриньова, С.І. Грицуленко, А.А. Епіфанов, Л. Мартюшева, І.В. Новікова, В.М. Чубай, Н.І. Чухрай та ін.

Як показали проведені наукові дослідження, серед науковців існує кілька підходів до трактування інноваційного потенціалу. Найпоширенішим серед них є ресурсний підхід: розглядає інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, що можуть бути використані у процесі інноваційної діяльності [1, с. 48], [2, с. 63]. Погоджуємося, що для провадження інноваційної діяльності підприємство повинно володіти певним набором ресурсів, які можна було б

задіяти для впровадження інновацій. Втім, такий підхід, вважаємо, є дещо обмеженим, оскільки за умов сьогодення підприємство може мати необхідну кількість ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, втім, не мати можливостей розробляти та виводити на ринок конкурентоспроможну інноваційну продукцію.

Серед інших підходів до визначення поняття «інноваційний потенціал» можна виділити ті, що базуються на: спроможності (здатності) підприємства до розробки та впровадження інновацій [3, с.33]; ступені готовності до здійснення інноваційної діяльності [4, с.90]; ступені можливостей в інноваційній діяльності підприємства [5, с.111, 6] та системі дій, заходів, спрямованих на розробку, освоєння та впровадження інновацій, вперше запропонований К.Фріменом.

Представник першого з них Н.І. Чухрай розуміє під інноваційним потенціалом інтегровану сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються для здійснення інноваційної діяльності підприємства [3, с.33]. У той же час Н.І. Чухрай не враховує готовності підприємства до здійснення інноваційної діяльності.

Представником наступного підходу до визначення інноваційного потенціалу є В.Н. Гунін, який трактує інноваційний потенціал як ступінь готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення інноваційних цілей, тобто ступінь готовності до реалізації інноваційного проекту чи програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій [4, с.90]. Недоліком такого підходу до визначення інноваційного потенціалу є відсутність структури ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності.

Як систему заходів щодо розробки, освоєння, експлуатації та вичерпання виробничо-екологічного та соціально-організаційного потенціалу розглядає інноваційний потенціал основоположник цієї економічної категорії К. Фрімен. Його ж відносять до представників підходу до визначення інноваційного потенціалу, що базується на системі дій, заходів до розробки, освоєння та впровадження інновацій. Цей підхід, у свою чергу, не враховує ресурси та можливості підприємства для здійснення інноваційної діяльності.

Найвдалішим, на нашу думку, є підхід до визначення поняття «інноваційний потенціал», за якого зазначений показник розглядається як сукупність можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку. Цей підхід можна вважати комплексним, оскільки під можливостями підприємства слід розуміти і наявність необхідних ресурсів, і спроможність (здатність) до розробки та впровадження інновацій, і ступінь готовності до здійснення інноваційної діяльності.

Найбільш повно уособлює усі переваги вищезазначеного підходу та розкриває сутність інноваційного потенціалу визначення, яке тривалий період використовувалося в законодавстві України, зокрема у Законі України про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні від 16.01.2003р, який втратив чинність 02.10.2011р. Зокрема, цей закон зазначав, що інноваційний потенціал - це сукупність науково-технічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [6]. Згодом, у зв'язку з втратою чинності ряду законів, що стосувалися інноваційної діяльності, зокрема і зазначеного, та прийняття нових, категорія «інноваційний потенціал» зникла із законодавства України. Втім, вказане визначення інноваційного потенціалу широко застосовується у науковій літературі і сьогодні.

Отож, обрання найбільш оптимального та коректного підходу до трактування поняття «інноваційний потенціал» дає змогу краще усвідомити його сутність, функції та складові елементи, що, у свою чергу, сприяє більш ефективному управлінню інноваційною діяльністю підприємств.

Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: [Уч. пособие] / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 432 с.

2. Мартюшева Л. Інноваційний потенціал підприємства як об’єкт економічного дослідження / Л. Мартюшева, В. Калишенко // Фінанси України. – 2002. - № 10. – С. 61-66.

3. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: [монографія] / Н.І. Чухрай. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.

4. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В.Н. Гунин [и др.]. - М.: ИНФРА-М, 2000.- 272 с.

5. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.

6. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 2003 року № 433-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/433-15 .

Просович О. П.,
к.е.н., доц.
Зінь У.,
студент
НУ «Львівська політехніка», Львів

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Інноваційна діяльність суб'єктів господарювання безпосередньо впливає на зростання рівня інноваційності економіки держави. Створення державою спеціальних механізмів для підтримки інноваційного підприємництва є необхідним для забезпечення розвитку національної інноваційної системи та високих темпів економічного зростання.

Економічне зростання країни в сучасних умовах значною мірою залежить від її здатності адаптуватися до технологічних зрушень, а збільшення обігу та зростання виробництва – від інновацій. На жаль, в Україні досі практично не створено сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності та формування попиту на інновації. Сьогодні витрати держави на інноваційну діяльність є мізерними, а приватні інвестиції скоріше хаотичні, ніж системні. Також використовується незначна частка науково-технічного потенціалу держави, що зумовлено фактичною відсутністю фінансування інноваційних проектів, низьким рівнем правової охорони об'єктів інтелектуальної власності, нестачею коштів у підприємств на одержання закордонних патентів, відсутністю сучасних маркетингових досліджень міжнародного ринку технологій [1].

На сьогодні основним поштовхом для розвитку інноваційної активності в Україні повинні стати не тільки державні, але й приватні інвестиції, а від держави залежить тільки створення сприятливих інвестиційних умов. Іноземного капітал також прийде до нас лише за умови, що буде створено

реальні передумови відновлення інвестиційного процесу за рахунок власних накопичень. Основними перешкодами, які необхідно усунути в Україні для заохочення вливання інвестицій та підприємницької діяльності є високий рівень корупції, важкі й несприятливі умови для ведення бізнесу, система оподаткування. Водночас в Україні один з найвищих показників індексу людського розвитку, зокрема освіти, що свідчить про наявність значного інтелектуального потенціалу, який становить основу розвитку інноваційної активності [2, с.82].

Малий і середній бізнес у Китаї становить близько половини ВВП. Досягнути такого рівня показника для України найближчим часом є нереально. В економіці України переважають базові галузі, в яких, природно, домінують великі підприємства. Турбує інша проблема — дуже мала питома вага венчурних підприємств. У США 80% усіх інновацій дає малий бізнес. Перший персональний комп'ютер створений на малому підприємстві Apple. Транснаціональні корпорації Microsoft та Google також починали з малих підприємств [3].

Модель інноваційного розвитку реалізується головним чином через проведення виваженої національної інноваційної і промислової політики. Від вироблення довгострокової стратегії інноваційного розвитку необхідно нарешті здійснити перехід до її реалізації. Саме держава повинна взяти на себе зобов’язання створити сприятливі організаційні і фінансові умови, які б забезпечили успішне практичне втілення інноваційних ідей і проектів [4, с.166]. Необхідні реальні механізми (у т.ч. і фіскальні) стимулювання інноваційного підприємництва. У цьому питанні не потрібно щось винаходити, світовою практикою напрацьовано безцінний досвід. Так, найпоширенішими методами стимулювання інноваційної діяльності закордоном є: податкові пільги для наукомістких галузей і підприємств; зниження податкових платежів, прибуткового податку; субсидії та дотації для малих і середніх підприємств для проведення і впровадження результатів НДДКР; списання витрат на НДДКР незалежно від розміру на собівартість продукції; прискорена амортизація під

час проведення технологічного переоснащення; пільги при придбанні та впровадженні нових технологій; дотації для підвищення кваліфікації персоналу; підтримка венчурного бізнесу, що бере участь в інноваційних проектах [2, с.82].

Важливим завданням державного регулювання з метою розвитку власних конкурентних переваг є створення єдиної науково-дослідної бази, яка сприяла б в майбутньому передаванню знань, інтеграції науки та бізнесу, а також має у підсумку сприяти зростанню наукового, технічного, соціального, економічного та виробничого потенціалу країни. Державна інноваційна політика має ґрунтуватися на чітких економічних механізмах, а інноваційне підприємництво має стати пріоритетним, порівняно з традиційним.

Отже, проблеми розвитку інноваційного підприємництва в Україні залишаються відкритими і потребують подальшого наукового дослідження. Для того, щоб наша країна зробила прорив в області інновацій, потрібна належна підтримка державних органів влади, створення сприятливого інвестиційного клімату, нові наукові здобутки та високотехнологічні рішення.

Список використаних джерел

1. Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. www.dkrp.gov.ua.

2. Микитюк П. П, Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник /Микитюк П.П./ – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

3. Гальчинський А. Новий виток економічної політики на порядок складніший за попередній. [Електронний ресурс] Дзеркало тижня. Україна. №12, 4 квітня 2014 http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-noviy-vitok-ekonomichnoyi-politiki-na-poryadok-skladnishiy-za-poperedniy-_.html.

4. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / Зянько В.В. / Вінницький нац. техн. ун-т. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.

Журавель Ю. В.,
аспірант
кафедри економічної політики та економіки праці
Львівського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України,
викладач
Львівського державного коледжу харчової
і переробної промисловості
Національного університету харчових технологій, Львів

СУТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У сучасних економічних умовах надзвичайно важливою для України постає харчова промисловість. Підписана Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС) і пов'язані із цим наслідки зумовлюють необхідність підвищення якості продукції, послуг, методів управління для того, щоб не тільки не втратити контроль над вітчизняним ринком харчових продуктів, але й завоювати прихильність іноземних споживачів.

За таких умов стратегічне планування дозволяє створювати гнучкі управлінські структури, конструювати організаційні форми, що базуються на принципах системного аналізу та системного підходу, забезпечувати відповідність систем управління і рівня наявної матеріально-технічної бази виробництва. Адже стратегічне планування на харчових підприємствах орієнтоване на довгостроковий розвиток, досягнення більш високих темпів економічного зростання на основі поетапного вдосконалення різних виробничо-технічних факторів та організаційно-управлінських структур.

Виникнення стратегічного планування підприємства датують 50 роками XX ст. Першочергово воно виступало власне як довгострокове планування, коли провідним було твердження про перенесення тенденцій розвитку

підприємства на майбутнє. При такому підході найбільш значні результати досягалися на стадії економічного підйому, коли тенденції зростання прогнозувалися на перспективу. В цьому випадку ресурсне забезпечення підприємства розглядалося або як використання вже накопиченого потенціалу для отримання додаткового прибутку, або як накопичення ресурсів для можливого «ривка» в майбутньому.

Разом з тим до початку 60-х років зовнішнє ділове середовище для підприємств стало не настільки стабільним, щоб трендові характеристики могли давати реалістичні результати. Зросла конкуренція, боротьба за споживачів зажадали перегляду і розробки нових концептуальних положень у сфері довгострокового планування розвитку підприємства. Відповідно до цього планування стало цільовим, коли ресурси розглядаються як засіб досягнення цілей, а план становить собою набір можливих альтернатив на основі прогнозованих змін зовнішнього ділового довкілля. Цей напрям планової діяльності й отримав назву «стратегічне планування».

На сьогодні можна визначити низку шкіл стратегій, з яких і бере початок стратегічне планування підприємства (рис. 1). А загальновизнаними «батьками» стратегічного планування є А. Д. Чандлер, К. Ендрюс та І. Ансофф.

Узагальнюючи ці підходи, можна визначити, що процес формування стратегії розвитку підприємства повинен бути контрольованим, усвідомленим процесом мислення. Модель формування стратегічного плану повинна бути досить простою й інформативною. Будь-яка стратегія розвитку підприємства унікальна і розглядається як результат творчого проектування. Процес формулювання стратегії повинен завершуватися лише тоді, коли альтернативні стратегії мають повний опис і здійснений остаточний вибір кращої з них.

Стратегія розвитку підприємств харчової промисловості має поєднувати простоту сприйняття та повноту вираження, а також описуватися ясною й доступною мовою, а також передбачати розробку певного механізму її реалізації. Відповідно до цього всі елементи структури підприємства в особі

його керівництва мають володіти певними знаннями і ресурсами, а головне, бажанням реалізувати обрану стратегію.



Рис. 1. Представники шкіл стратегій

Узагальнено на основі джерела [1].

Процес стратегічного планування на підприємствах харчової промисловості є інструментом, за допомогою якого обґрунтовуються управлінські рішення у сфері господарської діяльності. Його найважливіше завдання – забезпечити нововведення і організаційні зміни, необхідні для життєдіяльності підприємства. Для цього ми визначаємо основні напрями стратегічного планування на підприємствах харчової промисловості (рис. 2).

Основними функціями стратегічного планування на підприємствах харчової промисловості є:

1. Розподіл ресурсів – це процес, що включає планування розподілу ресурсів, таких як матеріальні, фінансові, трудові, інформаційні ресурси. Ефективний розподіл ресурсів на підприємстві призводить до пошуку

комбінацій їх раціонального споживання і є найважливішою функцією стратегічного планування.



Рис. 2. Основні напрями планування на підприємствах харчової промисловості

2. Адаптація до зовнішнього середовища – це пристосування підприємства до мінливих ринкових умов господарювання. Ринкове середовище по відношенню до суб'єктів господарювання завжди містить сприятливі та несприятливі умови (переваги і загрози). Ціллю цієї функції є пристосування господарський механізм підприємства до цих умов, тобто, скористатися перевагами в конкурентній боротьбі та запобігти різним загрозам. Зрозуміло, ці функції виконуються також і в поточному управлінні підприємством. Однак ефективність оперативного управління буде досягнута лише в тому випадку, якщо конкурентні переваги і бар'єри будуть передбачені заздалегідь, тобто сплановані. В цьому відношенні завдання стратегічного планування полягає в тому, щоб забезпечити для підприємства нові сприятливі можливості за допомогою створення відповідного механізму адаптації підприємства до зовнішнього середовища.

3. Координація і регулювання – спрямовані на узгодження зусиль структурних підрозділів підприємства для досягнення мети, передбаченої

стратегічним планом. Стратегія підприємства включає складну систему взаємопов'язаних цілей і завдань. Декомпозиція цих цілей і завдань передбачає їх поділ на більш дрібні компоненти і закріплення за відповідними структурними підрозділами та виконавцями. Цей процес відбувається не спонтанно, а на плановій основі в стратегічному плані. Об'єктами координації і регулювання є внутрішні виробничі операції.

4. Організаційні зміни – передбачають формування організації, яка забезпечує злагоджену роботу персоналу управління, розвиток мислення менеджерів, врахування минулого досвіду стратегічного планування. В кінцевому рахунку, ця функція проявляється у проведенні різних організаційних перетворень на підприємстві: перерозподіл функцій управління, повноважень і відповідальності працівників апарату управління; створення системи стимулювання, що сприяє досягненню мети стратегічного плану. Важливо, щоб ці організаційні зміни проводилися не як реакція підприємства на ситуацію, що склалася, що характерно для ситуаційного управління, а були результатом організаційного стратегічного передбачення.

З наведеного бачимо, що розвиток підприємств харчової промисловості є незворотнім процесом, і необхідність змін рано чи пізно виникає незалежно від того, якої ідеології розвитку вони дотримуються, яка парадигма управління визначає пріоритетні напрями її функціонування. А за умов підписання Угоди про Асоціацію між Україною та країнами-членами ЄС виникає необхідність у формуванні стратегічного планування на підприємствах з урахуванням наведених функцій та напрямів, які є запорукою конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.

Кравців М. Б.,
студентка
Національний університет водного господарства
та природокористування, Рівне
Костриченко В. М.,
к.е.н., доц.,
Національний університет водного господарства
та природокористування, Рівне

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємства як складної, відкритої, динамічної соціально-економічної системи в сучасних умовах господарювання супроводжується необхідністю протидії різним групам екзогенних та ендогенних факторів. Недетермінованість економічного середовища підприємства спричиняє суттєвий вплив на його економічну стійкість і підприємницький ризик. Міжнародна господарська практика демонструє позитивний досвід інноваційного ризикового господарювання, який призводить до більш ефективного виробництва. Підприємства стають конкурентоздатними, домагаються успіху саме на основі інноваційної економічної діяльності.

Мета дослідження – ідентифікувати вплив інновацій на забезпечення економічної стійкості підприємства, підвищення його конкурентоздатності та економічного розширення в тривалій перспективі.

Більшість конкурентних стратегій, що використовуються підприємствами в боротьбі за споживачів та ринки збуту, передбачають використання інновацій як найефективнішого та найбільш доцільного шляху у забезпеченні економічної стійкості. Економічна стійкість – це комплексна характеристика, оцінка якої дозволить визначити наявний рівень використання ресурсів підприємства, визначити «слабкі» та «сильні» сторони його діяльності, а також розробити заходи для подолання негативного впливу зовнішнього середовища. Економічна стійкість – це стан підприємства, за якого забезпечується

оптимальне співвідношення його складових таких як: виробнича, фінансова, кадрово-управлінська, маркетингова, інвестиційна, що забезпечує запас міцності діяльності підприємства.

Значна кількість факторів економічної стійкості підприємства обумовила виокремлення різних видів стійкості в економічному аспекті: зовнішня, внутрішня, успадкована, фінансова, виробничо-технологічна, організаційно-правова, соціально-екологічна [1]. За функціональною ознакою складові економічної стійкості доцільно поділити на: виробничу, фінансову, маркетингову, кадрово-управлінську та інвестиційну [2].

Оцінювання економічної стійкості підприємства доцільно здійснювати за рядом показників, які характеризують рівень та ефективність використання кожної її складової. Для оцінки виробничої стійкості використовують такі показники як: фондовіддача, фондооснащеність, коефіцієнти зносу та оновлення, витрати на 1 гривню реалізованої продукції; фінансової – коефіцієнт автономії, фінансової незалежності, маневреності власного капіталу, рентабельність капіталу, поточної ліквідності, чистий оборотний капітал; маркетингової – рентабельність продажу, коефіцієнт оновлення асортименту, ринкова частка підприємства, рентабельність виробництва; кадрово-управлінської – коефіцієнти обороту по прийому і звільненню, коефіцієнт кваліфікації працівників, коефіцієнт випередження, використання робочого часу; інвестиційної – рентабельність інвестицій, коефіцієнт інноваційної активності, частка витрат на НДДКР у загальних витратах на виробництво продукції.

В сучасних умовах зміни зовнішнього середовища є настільки динамічними, що часто підприємства не можуть якісно та адекватно відреагувати на ці зміни. Така ситуація актуалізує моніторинг всіх складових економічної стійкості підприємства та інноваційність у її забезпеченні. Інновація – кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді виведеного на ринок нового чи вдосконаленого продукту, технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності.

Підтримка й активізація інноваційної діяльності підприємства є способом подолання галузевих конкурентів, а також необхідним підґрунтям формування його конкурентних переваг.

Максимізація дії інноваційного чинника вимагає інноваційного перетворення усіх напрямків діяльності підприємства, починаючи від організації та здійснення виробництва і закінчуючи управлінням підприємством [3].

Інноваційні аспекти забезпечення економічної стійкості підприємства пов'язані з поділом інновацій на *продуктові* – що мають місце на виробництві невідомого ще споживачам продукту або продукту з якісно новими властивостями; *процесні (технологічні) інновації*, які мають місце при впровадженні нового способу виробництва; *сировинні інновації* – використання в процесі виробництва нової сировини, напівфабрикатів; *збутові* – виникають при освоєнні нового ринку збуту; *організаційні* – введення нових організаційних та інституційних форм господарської діяльності.

Зважаючи на світовий досвід, необхідно зазначити, що підприємства розвинутих країн досягають значних успіхів та стійкого рівня розвитку не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням усього виробничо-господарського потенціалу підприємства [4].

Кожне інноваційно активне підприємство в певний період часу перебуває в режимі поточного функціонування й розвитку. Поточне функціонування містить у собі усталену організаційну структуру й методи управління, технології й устаткування, випуск продукції, що вже зарекомендувала себе й займає певну нішу ринку і, як правило, є серійною. Розвиток припускає відновлення застосовуваних технологій і продукції, удосконалювання організаційної структури, закупівлю нового обладнання, зростання виробничих потужностей і, відповідно, збільшення обсягів випуску нової продукції. Інноваційна компонента економічної стійкості сприяє ефективному функціонуванню й розвитку підприємства. Такий стан підприємства вимагає визначення пропорцій між розподілом ресурсів на його поточне функціонування й підвищення активності розвитку з метою забезпечення

зростання конкурентоспроможності й одночасного забезпечення своєї економічної стійкості на заданому рівні [5].

Впровадження інновацій дозволяє отримати науково-технічний, соціальний, екологічний, економічний ефекти, що в своїй сукупності забезпечують ефективне функціонування підприємства.

Отже, інновації – ефективний спосіб прогресивного розвитку, здобуття конкурентних переваг, максимізації прибутку та спосіб підвищення економічної стійкості підприємства в довгостроковій перспективі. Провадження інноваційного типу розвитку і вчасна діагностика проблем підприємства сприяє отриманню ним конкурентних переваг, надає йому здатність швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та попереджувати виникнення кризових явищ.

Список використаних джерел

1. Товстяк Г.П. Економічна стійкість підприємства: поняття, структура, фактори та види /Г.П.Товстяк/Global International Scientific Analytical Project.- Режим доступу: http://gisap.eu/ru/node/300].

2. Дуброва О.С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення / О.С. Дуброва //Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки.- Т.1. -2010.-№1. –С.15-19.

3. Бояринова К.О., Григорська Н.М. Імперативи економічного росту на засадах інноваційного стрімкого розвитку підприємств машинобудування /К.О. Бояринова, Н.М. Григорська //Финансы,учет,банки. -2014.- №1(20). – С.50-55.

4. Єпіфанова І.Ю. Інноваційна діяльність підприємства як фактор економічного розвитку /І.Ю.Єпіфанова//Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки. - Т.1. - 2011.- №6. – С. 191-193. 5. К.О. Бояринова, Григорська Н.М. Концептуальні засади системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства за використання інноваційної компоненти /Бояринова К.О., Григорська Н.М.//Галицький економічний вісник .- 2012. - №1(34). – С.50-55.

Кулініч Т. В.,
к.е.н., доц.
НУ «Львівська політехніка», Львів
Жучик С. В.,
студент
НУ «Львівська політехніка», Львів

ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна привабливість підприємства вже не розглядається сучасними науковцями і практиками як новий термін. При його трактуванні беруться до уваги категорії новизни, наукомісткості, неповторності, першості, корисності, підвищеної значимості, переваги над об'єктом порівняння, а тому конкурентоспроможності [1, с.48].

Призначення інноваційної привабливості промислового підприємства полягає у забезпеченні і підтримці певних його стратегічних цілей, причому на рівні розробки і реалізації загальної стратегії. І фактично передбачає процес залучення додаткових джерел фінансування, а отже проведення інвестування певних найбільш конкурентних інноваційних проектів розвитку і / або адаптації підприємства до умов функціонування у динамічному середовищі.

Вибір стратегії розвитку (адаптації) у такому випадку спирається не на дотримання базових стандартних умов, а навпаки на пошук «себе», свого неповторного шляху розвитку і виходу на певні конкурентні переваги через власну неповторність або проривну новизну. Інноваційна привабливість може прискорити досягнення підприємством поставлених стратегічних цілей при отриманні максимального економічного або соціально-економічного ефекту.

Зазначений ефект у більшості випадків може бути досягнутий лише за умови додаткового вливання коштів від потенційних інвесторів. Отже, у даному випадку інноваційні процеси досить щільно переплітаються з

інвестиційними, як за суб'єктами, так і за об'єктами «приваблювання».

Інноваційна привабливість підприємства-виробника з точки зору потенційного інвестора – це причина прояву ним фінансового інтересу саме до цього підприємства внаслідок того, що останнє володіє лідируючим або винятковим рівнем розробки і / або застосування процесних і продуктових новацій, які здатні давати (або вже дають) стабільний чи зростаючий дохід у тривалій перспективі. Мало того, важливим є продовження таким підприємством неперервного вдосконалення свого інноваційного потенціалу [2]. При цьому важливою є готовність підприємства-виробника до сприйняття і продукування новацій, або принаймні низький поріг спротиву підприємства до впровадження різних типів новацій.

Все вказане доводить неможливість ефективної реалізації інноваційної привабливості без присутності інвестора. З іншого боку результат від інвестицій може бути більш виправданим і очікуваним саме тоді, коли вони будуть вкладені в інноваційний підприємницький проект із системними конкурентними перевагами «наукомісткості, неповторності, першості, корисності, підвищеної значимості» тощо. А тому більш доцільним буде використання терміну «інноваційно-інвестиційна привабливість» підприємства.

Промислові підприємства є фактично основними продуцентами і користувачами продуктових і процесних новацій. Також саме вони найбільше потребують фінансової підтримки у забезпеченні їх розвитку і/або адаптації (а іноді – виживання).

Щодо українських промислових підприємств, то на сьогодні їх частка на світовому ринку наукомісткої продукції складає менше 0,5% (тоді як США – 36%, Японії – 30%). Обсяг високотехнологічної компоненти в експорті вітчизняної продукції не перевищує 5%, тоді як в Китаю – більше 25%. За останні п'ять років вітчизняна статистика вказує на зниження інноваційної активності промислових суб'єктів вітчизняного підприємництва [3]. Так, за усередненими даними частка українських промислових підприємств, що здійснюють розробку і впровадження технологічних новацій, є меншою 10%.

Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі вітчизняного промислового виробництва складає близько 5%.

Ситуація не є безнадійною, оскільки в Україні відбуваються процеси якісного оновлення технологічної бази промислових підприємств, впроваджуються нові інформаційні і комунікаційні системи, розробки у сфері нано- і енергозберігаючих технологій, і все це – незважаючи на кризові тенденції, збитковість промислових гігантів, відтік капіталів з країни внаслідок підвищеної ризикованості господарських процесів. Тобто країна не відмовляється і не відвертається від вибраного 20 років тому шляху інноваційного розвитку. А тому життєво важливим є збереження і підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості промислово-виробничого сектору вітчизняної економіки.

Важливим є встановити, що лежить в основі необхідного і достатнього рівня інноваційно-інвестиційної привабливості вітчизняного промислового підприємства. Бажаною є як мінімум адаптованість підприємства до застосування притаманних відповідній галузі інноваційних технологій, а саме: наявність у нього досвіду щодо сприйняття нових ідей і технологій та ефективного впровадження ним різних типів інновацій.

Необхідним є отримання таким підприємством-виробником хоча б декілька послідовних періодів економічного ефекту від впроваджених новацій, зокрема від винаходів і пропозицій, які спрямовані на: 1) забезпечення економії ресурсів при випуску аналогічної продукції; 2) створення нових машин, механізмів, обладнання, приладів та пристроїв або поліпшення техніко-економічних характеристик існуючих; 3) вихід на нові чи вдосконалені матеріали, технологічні процеси, системи організації виробництва, праці та управління або підвищення якості існуючих [4].

Окрім того, встановлення рівня інноваційно-інвестиційної привабливості промислового підприємства має відбуватись не лише за його поточним станом, але й за оцінками інноваційних якостей інвестиційних проектів, які воно планує впроваджувати.

Серед базових сучасних передумов підвищення рівня інноваційно-інвестиційної привабливості вітчизняних промислових підприємств можуть бути розглянуті: 1) підвищення техніко-економічного стану діяльності через перехід до використання енергоощадних технологій; 2) впровадження прогресивних технологій для забезпечення розширеного відтворення основних засобів на тих підприємствах, рівень зношеності яких є вищим 65%; 3) проведення технологічної та інформаційної модернізації об'єктів інноваційно-інфраструктурного промислового комплексу регіону [5], а також підвищення рівня якості виконання робіт з будівництва, обслуговування та ремонту цих об'єктів.

Ініціатором підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості можуть бути не тільки самі вітчизняні промислові підприємства. Так, активізація приватних інвестицій в об'єкти інноваційної інфраструктури вітчизняного промислового комплексу може йти через пошук нових фінансових джерел та одночасне застосування адміністративних та економічних методів створення привабливих для інвестування умов. Отож у підсумку, підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості вітчизняного промислового комплексу має базуватися на істотній модернізації об'єктів виробничої інфраструктури (за найбільш дієвими новітніми технологіями) та підвищенні ефективності їх діяльності на основі завдяки знаходженню та обґрунтованому і контрольованому використанню бюджетних та приватних джерел для фінансування розвитку (адаптації / виживання) цих об'єктів.

Список використаних джерел

1. Пуряев А.С. Инновационная привлекательность как феномен / А.С. Пуряев, Е.А. Рыбкина // Инновации, 2007. – № 5 (103). – С. 48-50.

2. Інноваційний потенціал України : монографія / [А.А. Мазаракі та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Мазаракі А.А.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 591 с.

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України

[Електронний ресурс]. – URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 20.10.2016).

4. Кулініч Т.В. Підходи до оцінювання інноваційної привабливості регіональних суб'єктів господарювання / Т.В. Кулініч // Матеріали МНПК «Сучасні проблеми економіки і менеджменту», присвяченої 45-річчю Ін-ту економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка» (м. Львів, 10-12 листопада 2011 р.). – С.227-228.

5. Кулініч Т.В. Техніко-економічний стан об'єктів інфраструктури як фактор впливу на розвиток економіки Західного регіону України / Т.В. Кулініч // Проблеми економіки та управління: Вісник НУ „Львівська політехніка, 2010. – № 683. – С. 83-89.

Кушнір А. І.,
студент
Національний університет водного господарства та природокористування, Рівне

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

В сучасних економічних умовах існує ряд проблем, які гальмують розвиток автотранспортних підприємств та процес інтеграції України у загальносвітову економічну систему. Ринок вантажних автомобільних перевезень є пріоритетною сферою економіки країни. Автомобільний транспорт бере участь у вантажообігу більшості галузей національної економіки, забезпечуючи доставку всіх видів сировини, матеріалів, товарів та обладнання на території України та за її межами. Тому ця сфера повинна підтримуватися державою, фінансуватися і розвиватися, щоб відповідати міжнародним стандартам.

Економічними проблемами розвитку автотранспортних підприємств на ринку вантажних перевезень займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Абрамов А.І., Іванов В.Н., Козіна Г.К., Макаревич О.Д., Науменко А.П, Чуваєв І.П., Шинкаренко В.Г. та інші.

Незважаючи на значні напрацювання науковців, детальнішого розгляду потребують проблеми розвитку автотранспортних підприємств, які надають послуги з міжнародних вантажних перевезень.

Метою роботи є виявлення проблем розвитку автотранспортних підприємств, які здійснюють перевезення вантажів, та визначення шляхів їх вирішення.

Домінуючу позицію у структурі перевезень вантажів займає автомобільний транспорт (66–69%) [1, с. 134]. Протягом 2009-2013 років ринок автотранспортних послуг України характеризувався стійким зростанням. Однак, з 2014 року транспортне обслуговування, як і всі галузі економіки, зазнає впливу економічної кризи. У 2015 році порівняно з 2013 обсяг вантажних перевезень автомобільним транспортом зменшився на 13%. Зниження попиту на послуги перевізників суттєво впливає на показники ефективності діяльності та гальмує розвиток

автотранспортних підприємств в цілому. Існує ряд проблем, які потребують негайного вирішення:

1. Технічний стан автомобілів. Оновлення парку рухомого складу автомобільного транспорту відбувається повільними темпами – майже 70 % рухомого складу є технічно та/або морально застарілими. Оскільки в структурі основних засобів на таких підприємствах транспортні засоби займають найбільшу питому вагу, то їх технічний стан суттєво впливає на основні-техніко економічні показники і знижує ефективність господарської діяльності підприємства в цілому.

2. Недостатній рівень кваліфікації та відповідальності водіїв.

3. Незадовільний стан транспортно-дорожнього комплексу. Лише 26% доріг здатні витримувати навантаження від руху великовагових фур. Покриття більшості українських доріг розраховане на вагу, яка не перевищує 7 т на вісь, в той час як загальна маса звичайного завантаженого автомобіля досягає 55-60 т із навантаженням на вісь до 16 т і на здвоєні осі до 30,6 т [2]. Такий стан доріг призводить до збільшення часу проходження автомобільного транспорту по території країни, прискореного зносу автомобільного транспорту та зростання обсягу використання пального на перевезення вантажів. В результаті наведені фактори впливають на збільшення собівартості перевезень вантажу.

4. Підвищення цін на паливно-мастильні матеріали та інші матеріальні ресурси, які впливають на зростання собівартості послуг.

5. Забруднення навколишнього середовища. Викиди в атмосферу шкідливих речовин, що здійснюються автомобільним транспортом, становлять 88,7% [3] викидів, що здійснюються пересувними джерелами забруднення.

6. Недосконаліть законодавчого регулювання діяльності автомобільних перевізників, а також інших суб’єктів, які забезпечують контроль за дотриманням перевезень вантажів.

Окрім існуючих проблем, окреслимо особливі, притаманні для автотранспортних підприємств, які надають послуги з міжнародних вантажних перевезень:

1. Невідповідність технічних параметрів автомобільного транспорту європейським стандартам. Частка автотранспортних засобів, які відповідають високим європейським стандартам Євро - 4, 5 та 6 – складає лише 19%, в той час як цей показник в країнах Європи складає понад 50 %. Це негативно впливає на конкурентоспроможність українських міжнародних автоперевізників, оскільки такі країни, як: Австрія, Угорщина, Іспанія, Португалія та Франція заборонила в'їзд на свою територію транспортних засобів екологічного стандарту «Євро-3». В свою чергу, це призводить до втрати частини ринку вітчизняними перевізниками, а українцями - робочих місць.

2. Механізм перетину державного кордону. Існуюча система отримання дозволів на проїзд великогабаритних транспортних засобів в Україні через митницю характеризується для автотранспортних підприємств великими фінансовими витратами та втратами часу.

Основними шляхами вирішення проблем та покращення системи перевезень вантажів автомобільним транспортом є:

- технічне переоснащення галузі. Заміна вантажних автомобілів класу «Євро -3» на Євро 4,5 та 6 дозволить: по-перше, знизити собівартість перевезень за рахунок зменшення витрат пального від 32,5 л до 26 л на 100 км: по-друге, зменшити час простоїв та перебування транспортних засобів у ремонті; по-третє, перейти на міжнародні стандарти та правила та розширити ринки збуту в країнах Європи; по-четверте, забезпечити екологічну безпеку;
- посилення контролю за станом автомобільних доріг;
- підвищення професійної підготовки водіїв та визначення навчальних програм з підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів на автомобільному транспорті;
- електронне декларування, яке дозволить спростити митні процедури та прискорити проходження митного оформлення товару перевізниками, які здійснюють міжнародні вантажні перевезення;
- створення законодавчої та нормативної бази, яка регламентує умови транспортних перевезень, умови роботи служб внутрішніх та міжнародних

автомобільних перевезень, пунктів автомобільного сервісу, їхню взаємодію з підприємствами галузей інфраструктури України в процесі транспортного забезпечення зовнішньоекономічних зв`язків [4, с.196].

Дослідження сучасного стану ринку вантажних автомобільних перевезень дозволило визначити проблеми, що впливають на ефективність та якість надання транспортних послуг. Для ринку вантажних автомобільних перевезень це дасть можливість провести поетапну інтеграцію до європейської та світової транспортної системи, сприятиме розвитку міжнародних транспортних коридорів та стимулюватиме надходження іноземних інвестицій.

Вирішення існуючих проблем в сфері автомобільного вантажного транспорту дозволить підприємствам України підвищити ефективність господарської діяльності за рахунок збільшення обсягів збуту, зменшення деяких елементів витрат, підвищення продуктивності праці та ін.

Список використаних джерел

1. Козіна К.Г. Аналіз ринку міжнародних автотранспортних вантажних перевезень; сучасний стан та перспективи розвитку / К.Г. Козіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2014. – С. 134-138

2. Стратегія реформування та розвитку дорожньої галузі України [Електронний ресурс] / Міністерство інфраструктури України. – 2015. – 85 с. – Режим доступу: http://mtu.gov.ua/files/Ministry%20of%20Infrastructure%20%20Road%20Sector%20Reforms%20-%20v3.pdf

3. Україна – 2015: статистичний збірник / Державна служба статистики / [відп. за випуск О.А. Вишневська]. – К, 2016. – 27 с.

4. Чуваєв П.І. Проблеми та перспективи розвитку автомобільного транспорту України / П.І. Чуваєв // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 143/2013. Серія: Машиноприладобудування та транспорт. – Севастополь, 2013. – С. 196-198

Міца В.В.,

Ужгородський національний університет, Ужгород

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Малі підприємства створюють приблизно дві третини всіх робочих місць у світовій економіці. За останнє десятиліття все більше і більше цих підприємств фінансуються кредиторами за межами традиційного фінансового сектору. У цьому дослідженні розглядається виникнення альтернативного та субстандартного сектору бізнес-фінансів. Спираючись на світовий досвід кредитування малих підприємців, необхідно розглянути можливості і проблеми у цій сфері.

Десять років тому варіанти фінансування для малого бізнесу були досить прості, хоча і не завжди легко доступні. Підприємець звертається в банк або кредитну спілку і подає заявку на отримання кредиту. Якщо заявка була відхилена, для більшості підприємств існує тільки обмежене коло вторинних варіантів отримати фінансування: кредитні карти або мікропозики. На сьогоднішній день ситуація є іншою [1].

На фоні постійних кризових явищ у фінансовій системі комерційні банки відмовляються від кредитування малих підприємств, особливо тих, що потребують великих кредитів. На мікрорівні, багато підприємств малого бізнесу до цих пір відчувають кризу, а це означає, що їх доходи або майно не може підтримувати традиційні кредитні заявки. У багатьох випадках невеликі регіональні банки, які мають значну частку кредитування малого бізнесу закриваються або консолідуються. Банки оперативно реагують на фінансову кризу, що робить кредити ще більш дорогими для малого бізнесу. З усіх цих причин, видається малоймовірним, що банки будуть збільшувати частку кредитування малого бізнесу в найближчому майбутньому.

У той же час, інновації в кредитуванні відкрили нові можливості для комерційних позичальників. Власник малого бізнесу зараз має можливість подати заявку на фінансування зі свого комп'ютера, телефону або поштової скриньки до комерційного банку. Також існує ціла система альтернативних варіантів фінансування, яка є доступною для малого бізнесу. На даний час альтернативне фінансування малого бізнесу подвоюється щороку, і вже оцінюється майже в 25 млрд. дол. США на рік [2].

Для цілей цього дослідження, ми визначаємо «альтернативне фінансування» як будь-який кредит або інше фінансування, що надається для малого бізнесу, який не передбачено в банку або кредитній спілці. Альтернативне фінансування включає в себе велику зміну методів ведення бізнесу, включаючи: які позичальники можуть отримати кредит; розмір ставок, які вони платять (рівень може досягати до понад 100 відсотків річних); механізм погашення кредиту; від кого надходять кошти (індивідуальних інвесторів, хедж-фондів, інституціональних інвесторів тощо).

В цілому, розрізняють дві основні бізнес-моделі альтернативного фінансування малого бізнесу компаніями. Перша – це балансова модель, яка застосовує більш традиційний процес: фінансова компанія запозичує гроші у юридичних та фізичних осіб і дає в борг під вищий відсоток малому бізнесу. Модель схожа на банківську за винятком того, що ці компанії, як правило, надають нерегульовані кредитні продукти. Друга модель, яку ми вважаємо більш інноваційною - це ринкова модель. У цій моделі фінансові компанії виступають в якості посередників між інвесторами та підприємствами [3].

Хоча немає ніяких жорстких правил, нові ринкові кредитори часто пропонують більш низьку вартість продукту в порівнянні з балансовою моделлю компаній з низки причин, таких як більш автоматизований андеррайтинг і зниження витрат на інфраструктуру. На додаток до цих двох основних моделей, альтернативні джерела фінансування також доступні через субсидовані некомерційні мікрофінансові організації (наприклад, фонди розвитку).

Для багатьох малих підприємств позитивним є те, що вони можуть реально претендувати на необхідне фінансування. Альтернативне фінансування робить доступним збільшення капіталу для багатьох підприємств, які не могли б отримати банківський кредит. Другою перевагою є те, що процес подачі заявки набагато простіший і швидший. Підприємець може подати заявку на фінансування в Інтернеті менш ніж за 30 хвилин, в тому числі автоматично отримувати виписки з банківських рахунків та інших документів. Також є можливість настроювання автоматичних платежів в процесі подачі заяви, і деякі кредитори можуть отримати кошти на протязі лише двох - п'яти днів. Це не йде в порівняння із середнім показником в 33 годин, що підприємству потрібно, щоб подати заявку на банківське фінансування і до кількох місяців, щоб затвердити і видати кредит. Для зайнятих власників бізнесу доступ до більш швидкого фінансування і менш громіздкого процесу подачі заявки є набагато привабливішим.

Список використаних джерел

1. Біломістний, О.М. Особливості кредитування малого бізнесу в зарубіжних країнах / О.М. Біломістний // Регіональна економіка. — 2013. — № 1(67). — С. 171-177.

2. Донець О.Б. Банківська стратегія кредитування малого і середнього бізнесу / О.Б. Донець // Глобальні та національні проблеми економіки. - Випуск 7. – 2015. - с. 670-675.

3. Кривень Н. Банківське мікрокредитування «нового» бізнесу в Україні/ Н. Кривень// [електронний ресурс] Режим доступу: http:// www.nbuv.gov.ua/

Босак О. В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та управління персоналом
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», Львів
Павляк Б. М.,
студент 6 курсу
напряму: «Управління персоналом та економіка праці»
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», Львів

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК НАЙПЕРСПЕКТИВНІША ФОРМА МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Практика сучасного управління в країнах Західної Європи значною мірою формувалася під впливом американського менеджменту. Однак сучасний західноєвропейський менеджмент має певні особливості, зумовлені реаліями нинішньої економічної ситуації в цих країнах, які й зумовлюють *актуальність* дослідження даного питання.

Успішна виробнича діяльність можлива тільки за ефективного менеджменту. Суто технічні проблеми поступаються проблемам комерціоналізації товарів, освоєння фінансових потоків, ефективного використання людських ресурсів. Це спричинило трансформацію виробничих фірм у соціально-економічні осередки, які прагнуть найефективніше використовувати власні ресурси, враховуючи інтереси власника, персоналу, клієнтів.

Для європейського менеджменту типовою є концентрація зусиль на роботі з персоналом фірми. Нині вартість підприємства все частіше визначається за допомогою правила "5M" [1]: "Men" (люди), "Money" (гроші), "Machines"

(обладнання), "Materials" (сировина), "Market;" (ринок), що доводить винятковість людського фактора порівняно з іншими факторами виробництва.

В цілому європейську модель менеджменту можна представити наступною послідовністю [2]: формування і визначення мети, збір інформації, планування, ухвалення рішень, реалізація, контроль.

Для ефективного менеджменту в європейській моделі управління важливі наступні положення:

1. Зацікавленість у справі, добровільне жертвування часом, силами, націленість на успіх;
2. Довірчі стосунки з підлеглими і всередині колективу;
3. Продуманий пошук співробітників;
4. Правильно підібраний стиль комунікації;
5. Самостійність підприємства у виробничих і фінансових питаннях;
6. Висока кваліфікація працівника, знання своєї професії в дрібницях;
7. Чітке визначення відповідальності для кожного співробітника;
8. Чіткі економічні стосунки;

Жорстка адміністративна система.

Мінусами європейської моделі можна назвати слабку мотиваційну базу, практично повну відсутність стимулювання підвищення продуктивності, негнучку систему оплати праці.

Як приклад можна розглянути менеджмент в Німеччині. Німецькі управлінці одночасно з роботою по отриманню максимального прибутку встигають розвивати виробництво, проводити дослідницькі роботи, займатися навчанням і підготовкою співробітників. Усі ці зусилля забезпечують створення конкурентоздатної продукції. Німецькі керівники забезпечують високу віддачу в роботі завдяки впровадженню методу переконання кадрів.

Всюди практикуються дискусії щодо проблем діяльності виробництва. Але при всій уявній лояльності і гнучкості питання про ефективність працівника може встати при будь-якому недотриманні рекомендацій. З часом в Німеччині велику популярність набирали виробничі ради. Зараз такі ради представляють інтереси робітників перед керівництвом, стежать за кількістю робочих годин, мають право голосу при закритті підприємства. Підрозділи підприємств мають повне право бути самостійними, але в той же час зобов'язані дотримуватися жорсткого плану і вчасно звітувати за результатами роботи.

Для німецького менеджменту важливе вирішення соціальних питань [3]. Підприємства активно беруть участь в житті свого району, займаючись допомогою хворим, благоустроєм територій та інше. Досвід Німеччини в області менеджменту створив міцну мотиваційну базу. Вона включає високий рівень зарплат і пенсійних відрахувань, гарантію робочого місця, додаткові виплати до пенсії, соціальний захист співробітника.

Можна з впевненістю сказати, що європейська модель менеджменту не забуває про соціальний статус людини і, більше того, побудована на позитивних наслідках такого положення.

Підводячи підсумки, можемо зазначити основні моменти.

При становленні Євросоюзу стала зростати популярність європейської управлінської моделі. Така модель стала сукупністю національних моделей Франції, Німеччини, Швейцарії, Фінляндії і інших країн єврозони. Але головну роль зіграла англійська модель менеджменту. Її відмінною рисою є швидкий перехід до автоматизації ручної праці. При такому менеджменті є можливість підвищити кваліфікацію працівника, впровадити нові технології і методики у виробництво. На відміну від американської і японської моделей, європейська лояльніша до працівника. При становленні велика увага приділялася людській поведінці при взаємодії з колективом.

Отже, західноєвропейський менеджмент розвивається у руслі загальних тенденцій, характерних для менеджменту як загальносвітового явища: створення мультидивізіональних структур управління, підвищення ролі

людського фактора в управлінні та виробництві, реалізація відносин лідерства в колективі, застосування "м'яких" способів впливу на людей.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. -К. : Професіонал, 2008. - 304 с.

2. Чикуркова А. Д. Стратегія управління / А. Д. Чикуркова. – Кам’янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2010. – 428 с.

3. Андріяш В. М. Удосконалення організації процесу управління персоналом на підприємстві, зорієнтованому на зовнішньоекономічній діяльності. – Національна бібліотека Вернадського. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/2185

Волчанська Л. В.,
асистент
кафедрири обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-
економічного університету, Дніпро

ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основними фінансовими ресурсами для розвитку аграрної галузі в Україні є кошти іноземних та вітчизняних інвесторів. Для інвестора однією із основних особливостей аграрних підприємств як об'єкта інвестування є різниця в часі між вкладеними фінансовими ресурсами та отриманням прибутку від господарської діяльності, яка в основному виникає через розбіжності між робочим періодом (обробіток земель, висадки та засівання, догляд за рослинами, збір врожаю) та періодом виробництва продукції, який відбувається під впливом природних факторів (ріст та дозрівання рослин). Відповідно, отримання фінансової вигоди від господарської діяльності носить сезонний характер і відбувається у відповідності до природних процесів, а вкладення фінансових ресурсів носять постійний характер і в основному затрачаються на оплату праці сільськогосподарським працівникам, що працюють на підприємствах та на закупівлю кормів для тварин та удобрюючи речовин для рослин. Також значні кошти витрачаються на утримання техніки та паливно-мастильних матеріалів.

Особливості функціонування аграрних підприємств мають вплив і на інвестиційний процес, відтак вкладання коштів у сільськогосподарські підприємства залежать від двох факторів:

- ризики повернення вкладених коштів;
- рівень невизначеності, на який впливають особливості сільського господарства.

Аграрні підприємства здійснюють свою діяльність в порівнянні з підприємствами інших галузей під дією значної кількості ризиків. Окрім традиційних тут діють і природні ризики (екологічні, погодні та біологічні).

Погодні ризики залежать від погодніх умов, які впливають на якість урожаю сільськогосподарських культур та можуть спричинити неочікувані збитки, а це в свою чергу впливає на розмір прибутку та рентабельності продукції.

Екологічні ризики насамперед пов'язані із викидами шкідливих речовин в атмосферу чи воду або ж із зміною клімату, що має згубні наслідки для якості урожаю, а усунення даних ризиків може вимагати значних затрат, навіть із повною заміною насіння на наступні посівні періоди.

Біологічні ризики насамперед залежать від умов зберігання та перевезення продукції. Рівень даних ризиків залежить від дотримання комплексу технологічних операцій із зберігання та реалізації продукції. Також необхідно враховувати, що росдини і тварини піддаються впливам шкідників, яких також необхідно знищувати із дотриманням технологічних процесів.

Сільське господарство також характеризується територіальною розосередженістю виробництва, це особливо помітно у рослинництві та садівництві. Дана розосередженість ускладнює технологічний контроль і несе додаткові ризики для своєчасного проведення робіт.

Відтак сільськогосподарські підприємства не належать до одних із привабливих сфер вкладання інвестиційних ресурсів. Тому для покращення інвестиційного клімату у даному секторі економіки державі необхідно використати власні важелі впливу, котрі позитивно скажуться на інвестиційній привабливості аграрних підприємств і враховуватимуть особливості їх господарської діяльності.

Аграрні підприємства як і аграрна галузь в цілому сьогодні знаходяться на підйомі, особливо в порівнянні із 2009 роком, проте як і у всьому світі вони потребують державних субсидій. Зважаючи на це при формуванні інвестиційної

привабливості аграрних підприємств основною повинна стати значна фінансова допомога товаровиробникам.

Основними кроками для покращення інвестиційної привабливості аграрних підприємств із сторони держави мають бути:

1. збільшення коштів у державному бюджетні на розвиток сільськогосподарської галузі, що позитивно позначиться на фінансовому становищі аграрних підприємств та надасть їм можливість сформувати власні фінансові ресурси для розвитку бізнесу.

2. Звільнення від сплати податків тих сільськогосподарських підприємств котрі направляють значні фінансові ресурси на технічне переоснащення із використанням новітніх технологій. Данийнапрям повинен використовуватися до повного оновлення сільськогосподарської техніки на підприємствах;

3. Компенсація державою процентних ставок по кредитних ресурсах, які вкладаються в розвиток підприємницької діяльності;

4. Надання кредитних ресурсів аграрним підприємствам через державні банки на закупівлю сільськогосподарської техніки.

5. Створення в обласних центрах агропродовольчих ринків збуту продукції.

Додатковим стимулом для вкладання інвесторами коштів у аграрний бізнес можу бути державно-приватне партнерство, яке убезпечить інвестора від значної кількості ризиків та зекономить державні ресурси на розвиток аграрної галузі.

Пасельський А. В.,
студент
НУ «Львівська Політехніка», Львів
Науковий керівник:
Рачинська Г. В.,
к.е.н., доц.
НУ «Львівська Політехніка», Львів

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

Підприємництво є важливим інструментом розвитку економіки країни, сприяє активізації використання фінансових і виробничих ресурсів, вирішує проблему зайнятості населення і є потужним джерелом наповнення бюджету держави.

Сучасний стан розвитку вітчизняного підприємництва характеризується [1]:

- низьким розвитком інституціального середовища;
- нестабільним макроекономічним середовищем(політичним і економічним насамперед);
- зношеністю основних засобів;
- неефективною конкуренцією;
- високою часткою тіньової економіки;
- нечітко визначеними правилами власності , практикою рейдерства;
- розвитком корупційних явищ;
- низькими стандартами корпоративного управління та культури підприємництва тощо.

Як відомо, ринкові відносини є базою для підприємництва. Нинішній етап розвитку економічних ринків проявляється в загостренні конкуренції і, основне, в зміні характеру конкурентної боротьби, яка через насиченість

світових ринків збуту розгортається не на рівні продукту і навіть не на рівні організаційних і виробничих процесів, а на стадії боротьби за перспективну ідею, яка забезпечує конкурентні переваги підприємства.

Як нам побудувати економіку яка підвищить ефективність та рівень підприємництва? Всесвітній банк (згідно з дослідженням, Україна займає 56-й рядок у списку країн з розвитку економіки знань) виділяє основні фундаментальні блоки, які свідчать про економічний розвиток країни:

- економічний режим (якість регуляторної та тарифної політики, наявність бар'єрів, рівень загальноекономічної свободи, рівень розвитку підприємництва, рівень правозастосування) - необхідно побудувати ринкову економіку, позбутися монопольного і олігархічного ручного управління;
- інформаційно-телекомунікаційна (ІКТ) інфраструктура (ступінь розвитку базового середовища поширення і обробки інформації та знань);
- інноваційна екосистема (ступінь розвитку мережі дослідницьких центрів, інноваційної екосистеми, ефективність системи захисту прав інтелектуальної власності) - дослідницькі центри та численні НДІ часто навіть не доводять свої розробки до прототипу, і подальша їх комерціалізація не проводиться. Причина − в безграмотному й неефективному управлінні, а також у відсутності розвиненої системи взаємодії між наукою і потребами бізнесу. Необхідно впроваджувати ТТО (technology transfer office) − центри обміну та передачі навичок, знань, технологій, методів виробництва, зразків виробництва і складових об'єктів технологій між урядами та іншими установами з метою забезпечення науково-технічного прогресу, які в Україні відсутні;
- освіта - відносно висока оцінка за цим показником (21-ша позиція) вселяє певний оптимізм, оскільки саме інтелектуальний капітал України − точка зростання для всієї економіки. Але важливо розуміти й інше: що в умовах відкритого ринку і кордонів, за умови відсутності економічних

свобод і задовільних соціальних стандартів, наш людський капітал стане точкою зростання для чужих економік. [2]

Головною проблемою, на нашу думку, є невідповідність між значенням підприємницьких структур і розвитком сфери виробничих, комерційних і управлінських послуг для них. В світовій економіці відбувається перехід до нової моделі бізнесу, де акценти зміщуються в сторону пропозиції (і відповідно попиту) послуг по виконанню робіт, пов'язаних з навчанням, консультаціями, оцінкою ринку, діагностикою підприємств. Тому доцільним є створення і функціонування територіальних центрів розвитку підприємництва (дальше ТЦРП). Їх завданнями будуть:

- прогнозування ринкової ситуації, вивчення і впровадження вітчизняного і зарубіжного передового досвіду управління бізнесом з метою його адаптації до науково - технічних новинок і інших змін зовнішнього середовища;
- розширення господарських, технічних і соціальних зв'язків підприємницьких структур;
- безперервний професійний розвиток персоналу і зростання його активності.

ТЦРП повинні мати спільну інформаційну і технологічну базу, обслуговуватись єдиним методологічним центром, який займатиметься науковою і технологічною підтримкою їх досліджень. Для успіху інноваційного і інтелектуального обслуговування підприємництва, на наш погляд, потрібний розумний баланс між централізацією і децентралізацією даної організації.

На наш погляд, з метою ефективного розвитку інтелектуальних послуг для підприємництва країни і регіону в найближчій перспективі, доцільно дотримуватись таких заходів:

по-перше, необхідно чітко виокремити сферу пропонованих стандартних готових послуг і сферу креативного консалтингу, орієнтованого на конкретну проблему, яка потребує ситуаційного підходу;

по-друге, підприємництву регіону необхідно інтегрувати систему управління знаннями. Важливими завданнями інтелектуального обслуговування мають стати збір, систематизація, розподіл і використання знань консалтинговими фірмами і незалежними консультантами для розвитку підприємницьких структур регіону. Для цього потрібно створити інфраструктуру в межах ТЦРП, яка дозволить підприємництву разом з клієнтами досягнути ефекту синергії в здійсненні результативних новацій;

по-третє, інтелектуальне обслуговування має сприяти розвитку у керівників підприємницьких структур ділових якостей. В процесі діагностики , проектування новацій, а також реалізації програм змін керівники і спеціалісти бізнесу будуть вчитися здійснювати результативні перетворення , знижувати супротив запланованим змінам і мотивувати розвиток економічної ініціативи і інноваційності персоналу.

Список використаних джерел

1. Сучасний інструментарій та галузеві особливості управління підприємствами України: монографія / Н.І. Чухрай, Й.М. Петрович, О.В. Юринець, А.В. Дубодєлова, І.Я. Кулиняк, Л.С. Лісовська, І.Є. Матвій, І.І. Новаківський, К.В. Процак, Г.В. Рачинська, О.З. Сорочак, Я.В. Демків, А.О. Мавріна, Х.М. Безпалюк, І.В. Бохонко**, М.Я. Гвоздь, Н.С. Лущак**, В.С. Медведєв, І.В. Парій, О.Я. Том'юк, А.І. Українець, 2014; за наук. ред. Н.І. Чухрай. - Львів:Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 352 с.

2. Економіка знань: якою має бути стратегія розвитку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1413550-ekonomika-znan-yakoyu-mae-buti-strategiya-rozvitku-krayini,

Рябкова О. В.,
асистент
НУ «Львівська політехніка», Львів

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність та дієвість функціонування моніторингу економічних показників результативності підприємства залежить від його належної організації. Слід відмітити такі можливі форми організації проведення моніторингу економічних показників результативності підприємства: запровадження додаткових обов'язків існуючого персоналу у вигляді спеціальних завдань, створення спеціалізованих груп в межах існуючих підрозділів, створення окремого підрозділу, залучення консалтингової фірми, комбінована форма організації із залученням фахівців консалтингових фірм та працівників підприємства. Кожна з цих форм організації має свої переваги та недоліки.

Організація у вигляді запровадження додаткових обов’язків існуючого персоналу у вигляді спеціальних завдань можлива, коли у фахівців підприємства існують резерви часу та високий рівень аналітичного потенціалу. При виборі цієї форми організації необхідно провести відповідні консультації, ознайомити працівників із запровадженими посадовими обов’язками, організувати систему контролю та мотивації працівників, а також забезпечити координацію моніторингової діяльності. Перевагами такої організації моніторингу є знання персоналом внутрішніх проблем підприємства та причин їх виникнення, а також найнижча вартість роботи. Недоліками цієї форми організації моніторингу є труднощі у збереженні об'єктивності та незалежності, відсутність досвіду вирішення аналогічних проблем на інших підприємствах, необхідність навчання персоналу запровадженим посадовим обов'язкам, виникнення подвійної підпорядкованості працівників керівнику підрозділу та

керівнику моніторингової діяльності, необхідність знаходження компромісу між моніторинговою роботою та своїми прямими функціональними обов'язками.

Створення спеціалізованих груп із проведення моніторингу показників результативності підприємства в межах існуючих підрозділів реалізується шляхом створення сектору або бюро моніторингу у складі, наприклад, планово-економічного відділу, відділу контролінгу тощо. У такому разі повністю змінюються посадові обов'язки працівників, а кожен учасник групи моніторингу економічних показників результативності підпорядковується безпосередньому керівнику групи. Ця форма організації характеризується низькими витратами та необхідністю перенавчання персоналу, також на результати моніторингу суттєво може вплинути недостатність знань, навичок та досвіду працівників у проведенні моніторингу та відсутність об'єктивності та незалежності виконавцями.

Створення окремого підрозділу із проведення моніторингу економічних показників результативності підприємства, який складається із працівників підприємства, дає можливість забезпечити належну якість процесу, але в деяких випадках може бути затратним та не доцільним. Перевагами цієї форми організації моніторингу є зосередження роботи персоналу на моніторинговій діяльності та знання внутрішніх проблем підприємства, а також причин їх виникнення. Такій формі організації моніторингу характерні такі ж недоліки, як і у вище наведених випадках стосовно недостатності досвіду та об'єктивності персоналу, при значних витратах на утримання підрозділу.

Форма організації у вигляді залучення консалтингових фірм передбачає надання їм організаційних та інформаційних можливостей для проведення моніторингу економічних показників результативності підприємства. На користь цієї форми організації свідчать такі аргументи: краще володіння фахівців методологією моніторингу, ніж працівників підприємства; об'єктивність зовнішнього консультанта, оскільки він не залежить від думки керівника та інших працівників підприємства; зацікавленість консультанта в

успішному та ефективному здійсненні моніторингу. Основними обмежуючими факторами є загроза конфіденційності; вартість проведення моніторингу може бути вищою за вартість його проведення внутрішніми працівниками; ризик припинення здійснення взаємовідносин із консалтинговою фірмою та наслідки, пов’язані з цим; необхідність детального вивчення усієї роботи підприємства; виникнення недовіри та опору персоналу підприємства

Можлива також комбінація організаційних форм, наприклад, створення робочої групи, підрозділу, у складі якої є як працівники підприємства, так і запрошені фахівці консультаційної фірми. Ця форма організації моніторингу дає можливість використання професійного досвіду консультанта та знань працівників про внутрішні проблеми підприємства та причини їх виникнення. Однак, в такому випадку існує високий ризик наявності соціально-психологічних конфліктів, зберігається необхідність детального вивчення консультантом усієї роботи підприємства, а якість моніторингової діяльності залежить від співпраці працівників та консультанта.

Отже, для кожного конкретного підприємства необхідно визначити найбільш прийнятну та ефективну форму здійснення моніторингу. Вибір форми організації моніторингу економічних показників результативності підприємства визначається об'єктивними умовами діяльності підприємства, тому здійснювати вибір на користь однієї чи іншої необхідно аргументовано із врахуванням їх ефективності.

Стащук О. В.,
к.е.н., доц.
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, Луцьк

КЛАСИФІКАЦІЯ ВНУТРІШНІХ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Фінансова безпека кожного суб'єкта господарювання є одним із найбільш значущих елементів цілісної безпеки підприємств, оскільки саме вона здатна забезпечити ефективне його функціонування шляхом формування фінансових ресурсів у повному обсязі та в необхідному терміні, використання фінансових ресурсів з найбільшим рівнем їх рентабельності, постійному моніторингу чинників виникнення кризових ситуацій на підприємствах та мінімізації їх впливу.

Проблемам функціонування акціонерних товариств та особливостям досягнення суб'єктами господарювання стану фінансової безпеки приділяли увагу такі вчені та практики, як: І.О. Бланк, В.Д. Дорофеєв, А.А. Драга, Копитко М.І., В.П. Мак-Мак, Р.С. Папехін, Румянцев С.А. та інші.

Функціонування суб'єктів господарювання у формі акціонерних товариств є однією із найбільш поширених та складних організаційно-правових форм підприємництва. Перевагами акціонерних товариств поряд з іншими формами господарювання є такі: отримання акціонерами додаткових доходів без активного управління товариством; зниження рівня ризику вкладень акціонерів; можливість реалізації акцій; здатність залучати фінансові ресурси великого кола інвесторів та ін. [1]

Вважаємо, що фінансова безпека акціонерних товариств – це сукупність методів, важелів та інструментів із забезпечення стану найбільш ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства, що дозволяє ідентифікувати та знівелювати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх

чинників, які впливають на діяльність такого суб'єкта підприємництва, з метою максимізації добробуту, захисту та дотримання балансу фінансових інтересів засновників, дрібних акціонерів та менеджерів корпоративних структур [2, 41].

Фінансова безпека підприємств протягом усього періоду їх фінансово-господарської діяльності пов'язана із впливом певного виду загроз. Такі загрози можуть формуватися як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі функціонування акціонерних товариств.

Внутрішні загрози – це недосконала діяльність самого підприємства, або різні прорахунки персоналу підприємства через які підприємство неефективно проводить фінансові операції, виробляє не конкурентно-здатний товар, що негативно впливає на діяльність підприємства [3].

Разом з тим, вважаємо за доцільне усю сукупність внутрішніх загроз поділити за такими сферами їх виникнення (рис.1):

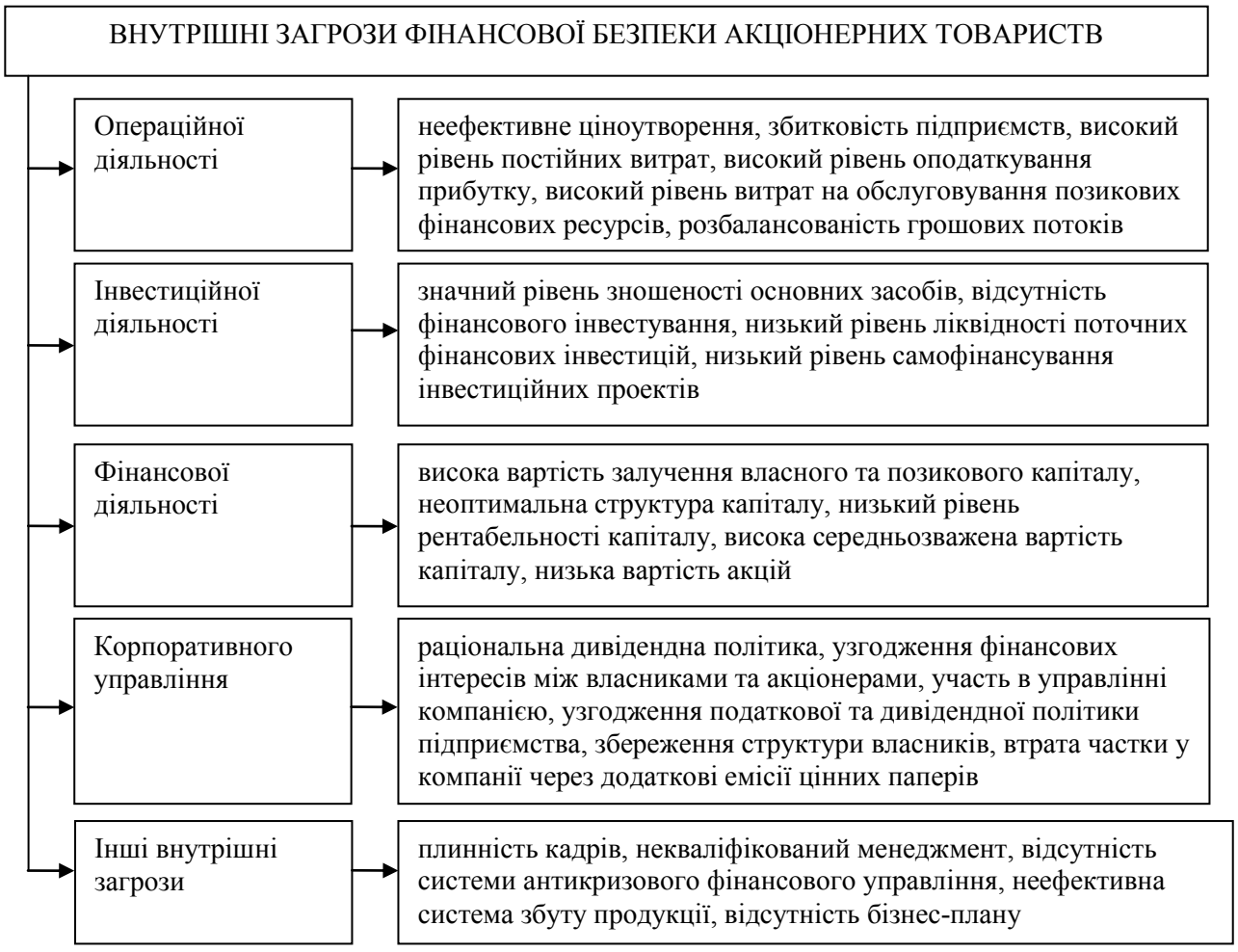


Рис. 1. Внутрішні загрози фінансової безпеки акціонерних товариств

Отже, з вище зазначеного можемо стверджувати, що суб'єкти господарювання стикаються з багатьма внутрішніми загрозами, які формуються під впливом неефективної фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Такі загрози підприємство може нівелювати, застосувавши відповідні методи зниження ризиків їх виникнення або шляхом постійного моніторингу зазначених негативних чинників.

Список використаних джерел

1. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: стан та розвиток. – К.: Знання. – 2003. – 149 с.

2. Стащук О.В. Стащук О.В. Теоретичні аспекти фінансової безпеки акціонерних товариств / О.В.Стащук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. - № 3. – С. 40 – 43.

3. Копитко М.І. Проблеми у забезпеченні фінансової безпеки суб'єктів господарювання / М.І.Копитко, Х.І.Мельничук . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Pravo/74572.doc.htm

Тесля Д. В.,
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України», Львів
викладач Львівського державного коледжу харчової і переробної
промисловості Національного університету харчових технологій, Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У сучасних умовах, коли в регіонах України відбувається структурна перебудова економіки, переробні сектори економіки зберігають свої структурні та результуючі позиції, оскільки їх діяльність зорієнтована на задоволення потреб населення у споживчих товарах. Однак в умовах посилення конкурентної боротьби на зовнішньому та внутрішньому ринках питання підвищення ефективності ринкового потенціалу харчової промисловості є вкрай актуальним [1]. Це зумовлено не тільки значущістю продуктів харчування, а й тим, що харчова промисловість у процесі виробництва специфічно поєднує природні, кліматичні, економічні, геополітичні, географічні, соціальні та екологічні умови кожного регіону, вирішально впливає на спеціалізацію окремих регіонів, на формування ринкового потенціалу підприємств тощо.

Формування ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості має відбуватися одночасно з забезпеченням належного фінансово-економічного стану підприємств, оптимізацією виробничих потужностей, оновленням обладнання, покращенням кадрового складу та запровадженням ефективного управління.

Формування ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості, включає низку чинники впливу: кон’юнктура на зовнішньому та внутрішньому ринках продовольства, особливості формування попиту та пропозиції; місткість

ринку продуктів харчування в країні та окремих її регіонах, включаючи попит на них, їх пропозицію, рівень цін, загальну кон'юнктуру, доходи населення, експорт та імпорт продуктів харчування; вплив на формування ринкової рівноваги природних факторів; наявність значної кількості посередників в продуктовому ланцюгу між виробниками харчової продукції і її споживачами; рівень розвитку ринкової інфраструктури, передусім систем транспорту, зв'язку, збуту товарів, створення мережі підприємств оптової і роздрібної торгівлі продовольчими товарами, торговельних представництв, оптових складів, виставкових залів; формування системи моніторингу ринку продовольчих товарів, застосування механізмів регулювання та прогнозування ринків стратегічно важливих видів продовольства, запровадження постійного аналізу структури соціально важливих ринків, проведення контролю за формуванням цін на продовольчих ринках на засадах конкуренції; удосконалення системи захисту прав споживачів та контролю за недопущенням на споживчий ринок товарів, які становлять небезпеку для життя та здоров'я населення; захист внутрішнього ринку продовольчих товарів шляхом удосконалення механізмів нетарифного регулювання імпорту товарів тощо.

У формуванні ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості рівноправну участь повинні брати як держава через законодавчі і виконавчі органи, структури галузевого та регіонального управління, так і безпосередньо самі підприємства. Враховуючи сукупність перерахованих чинників, рішення державних органів мають бути спрямовані на надання пріоритетності розвитку підприємств харчової промисловості. Зазначене вимагає удосконалення нормативно-правової бази та розробки і реалізації програм розвитку і підтримки харчової промисловості [2].

Формування повноцінного ринкового середовища в харчовій промисловості неможливе без відпрацювання механізмів захисту економічних інтересів всіх учасників продовольчого ланцюга (сільськогосподарських товаровиробників, підприємств харчової промисловості, торгівлі, постачальників матеріально-технічних ресурсів) шляхом забезпечення

можливостей еквівалентного товарного обміну із суміжними галузями, що зумовлює зростання ролі агропромислової інтеграції. Важливого значення також має розвиток акціонерних переробних підприємств з участю сільськогосподарських підприємств усіх організаційних форм, так і створення виробничих холдингів, які поєднуватимуть у своїй структурі як сільськогосподарське виробництво, так і виготовлення харчової продукції та її реалізацію.

Формування ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості забезпечить підвищення ефективності промислового виробництва, збільшення випуску сучасних конкурентоспроможних видів харчової продукції, що відповідає вимогам світових стандартів, створить основу для формування прогресивної структури експорту і сприятиме розвитку внутрішнього ринку. Важливість формування і використання ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості зумовлена необхідністю створення сприятливих умов для розвитку вітчизняного харчового виробництва, впровадження наукомістких технологій в галузі, зменшення залежності від імпортних поставок продовольства, перетворення харчової промисловості у високоефективний, експортоспроможний стабільний сектор економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Список використаних джерел

1. Тесля Д. В. Структура та потенціал розвитку ринку продуктів харчової промисловості регіону / Д. В. Тесля // Регіональна економіка. – 2016. – №3(81). – С. 107-112.

2. Шадура-Никипорець Н. Т. Сучасний стан харчової промисловості України в контексті вирішення проблем ефективного господарювання / Н. Т. Шадура-Никипорець. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2010_35/15.pdf

Шевченко Н. В.,

к.е.н., доц.

ПВНЗ «Європейський Університет» Львівська філія, Львів

ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасних умовах забезпечення фінансового потенціалу Львівської області неможливе без залучення прямих іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції є вкрай важливими як для іноземних інвесторів так і для підприємств (особливо публічних), Львівської області та держави загалом. Для перших це можливість ефективно вкласти кошти, отримувати прибутки (дивіденди), вийти на міжнародний рівень транснаціонального співробітництва. Для других це спосіб: удосконалити та розширити виробництво, покращити якість продукції, створити нові робочі місця, розвинути фондовий ринок області, забезпечити науково-технічний прогрес.

Однією з головних позитивних тенденцій залучення прямих іноземних інвестицій у підприємства Львівської області є їхній довгостроковий економічний інтерес. Тому питання забезпечення сприятливого інвестиційного та бізнес-середовища є на сьогодні в Україні та Львівській області вкрай актуальним. Так, за даними Головного управління статистики у Львівській області (таблиця 1) сума прямих іноземних інвестицій у Львівську область у 2016 році порівняно з 2000 роком зросла на 1135 млн. дол. Проте, якщо порівнювати 2016 рік та 2014 рік сума прямих іноземних інвестицій скоротилася на 453,3 млн. дол. До основних причин скорочення інвестицій можна віднести: збройний конфлікт на Сході України, політична й економічна нестабільність, недосконалість та протиріччя законодавчої бази, відсутність єдиної стратегії щодо заохочення інвестицій, низькі показники та негативні висновки міжнародних рейтингових агенцій.

Разом з цим, прямі іноземні інвестиції у Львівську область залучаються та сприяють модернізації виробництва, оновленню робочих місць, впровадженню науково-технічного прогресу та залученню кваліфікованих кадрів. Держава у свою чергу створює правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні. До іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції у Львівську область за угрупуваннями країн (на початок року, мільйонів доларів США) [1]

Рік	**Всього**	**Країни ЄС**	**Країни СНД**	**Інші країни**
2000	113,1	40,4	3,3	69,4
2001	150	45,8	3,4	100,8
2002	159,7	45,8	4	109,9
2003	220,1	77,4	4,8	137,9
2004	304,9	118,3	7,7	178,9
2005	358,2	280,1	8	70,1
2006	426,9	301,3	7,7	117,9
2007	515	380,9	8,2	125,9
2008	838,5	650,8	8,3	179,4
2009	958	735,1	9,7	213,2
2010	1198,6	984,2	11	203,4
2011	1254,6	1037,5	16	201,1
2012	1387,8	1103,2	20,7	263,9
2013	1637,8	1375,2	24,7	237,9
2014	1701,4	1445,6	23,9	231,9
2015	1374,6	1166,6	13,5	194,5
2016	1248,1	1059	10,2	178,9

У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

З метою пошуку дієвих механізмів залучення іноземних інвестицій у Львівську область на регулярній основі проводяться бізнес-форуми за участю потенційних іноземних інвесторів [2]. Важливим, також, є те за даними рейтингу «Європейських міст і регіонів майбутнього» FDi Magazine Львівська область належить до ТОП-10 регіонів Східної Європи: за ефективністю вкладеного капіталу, за стратегією залучення прямих іноземних інвестицій та за ефективністю промислової оренди.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Офіційний сайт міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat

Щербата Т.С.,
аспірант
НУ «Львівська Політехніка», Львів

РОЗВИТОК ПАРТНЕРСТВА З ВНЗ ПРИ СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах економіки кадровий потенціал підприємства розглядається як один з найважливіших стратегічних ресурсів. При постійному розвитку технологій важливе значення відіграє співпраця кадрів з зовнішнім середовищем, оптимальний склад працівників та систематичне навчання персоналу, що безпосередньо підкреслює актуальність розвитку партнерських відносин підприємства з навчальними закладами. На сьогоднішній день також особливої уваги потребує проблематика визначення цінності кадрового потенціалу в реалізації стратегії підприємства.

Під стратегією управління кадровим потенціалом підприємства необхідно розуміти довгостроковий, якісно визначений напрям використання та розвитку персоналу, спрямованого на його удосконалення, задоволення потреб працівників і досягнення поставлених цілей підприємства [1, с. 31]. Оскільки ми говоримо про стратегічне управління, то про майбутніх працівників необхідно приглядатися ще на стадії їх навчання, а саме в рамках освітнього процесу.

Стратегічне управління дозволяє підприємству оцінити сильні та слабкі сторони кадрового потенціалу, створити альтернативи для ефективного розподілу трудових ресурсів та вирішення проблем (існуючих та потенційних). Стратегія управління кадровим потенціалом може охоплювати різні аспекти управління персоналом організації, основними з яких є: планування, набір, відбір персоналу, адаптація, навчання на підприємстві чи при співпраці з ВНЗ, розвиток, оцінка.

Реалізації стратегій управління потребує організаційного та інформаційного забезпечення. Кожне підприємство має спиратися на дієву організаційну культуру, використовувати новітні технології обліку, мати можливість впливу на структуру зміни кадрового потенціалу. Інформаційне забезпечення дозволить оперативно збирати та оброблювати інформацію, надавати рекомендації щодо прийняття управлінських рішень.

Важливим є визначення поточної і майбутньої потреби в персоналі, встановити яким джерелам залучення персоналу (внутрішнім чи зовнішнім) віддається перевага. Саме майбутня потреба в персоналі обумовлює необхідність тісної взаємодії з ВНЗ та розвитку спільної екосистеми. Дана екосистема включає представників бізнесу, ВНЗ та влади. На екосистему партнерських відносин підприємства вливає велика кількість чинників, ефект від яких може бути як позитивним так і негативним.

Стратегія розвитку кадрового потенціалу підприємства повинна бути спрямована на створення ефективної системи розвитку та підвищення кваліфікації персоналу. Індивідуальні здібності окремих працівників є запорукою виживання підприємства, адже саме персонал визначає придатність оснащення і технології, приймає рішення у різноманітних сферах діяльності підприємства, виробляє товари і надає послуги, забезпечуючи конкурентоспроможність підприємства. Якщо в підприємства налагоджена система взаємодії з ВНЗ, то дана стратегія реалізується через:

1) курси підвищення кваліфікації;
2) тренінги та семінари для працівників;
3) спільні наукові дослідження;
4) тематичні конференції.

Важливе значення повинно приділятися системі мотивації працівників, що в свою чергу дозволяє виявити ініціативи, які призведуть до підвищення ефективної діяльності.

Також слід пам’ятати про зовнішній PR компанії. Тільки позитивний імідж організації як привабливого роботодавця, дозволяє з часом вирішити проблему

нестачі потрібних професіоналів [2, с.164]. З такою метою велика кількість українських компаній приймають участь у ярмарках кар'єри ВНЗ та в залученню до практики майбутніх студентів. Серед найбільших організацій в Україні, що застосовують дану практику є SoftServe, Epam, ПриватБанк, Сільпо, Електрон, Unilever та багато інших.

Отже, стратегічне управління кадровим потенціалом сучасного підприємства відіграє важливу роль при складанні стратегічних планів. Для розвитку кадрового потенціалу велику увагу слід приділити системам підвищення кваліфікації персоналу та навчанню, адаптуванню до сучасних АСУ, підтриманню організаційної культури, впроваджуванню інформаційні системи, що стане дієвим чинником досягнення конкурентних переваг організації в майбутньому. Досягнення вище зазначених пріоритетів тісно пов'язано з ефективністю взаємодії з ВНЗ, а тому є ключовим елементом маркетингової політики сучасного підприємства.

Список використаних джерел

1. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / Державна податкова адміністрація України. – Ірпінь: Національна академія ДПС України. – 2007. – 174с.

2. Мартин Г., Хетрик С. Корпоративные репутации и управление персоналом. Стратегический поход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин. – Группа ИДТ, 2008. – 336 с.

3. Холявко Н. І. Сектор вищої освіти в системі інноваційного розвитку національної економіки / Н. І. Холявко. // Економіка і управління. – 2014. – №1. – С. 33–37.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Куцаб П. Організаційно-економічні засади розвитку транскордонного співробітництва в умовах глобалізації 3

Гришкевич П. М. Теоретичні аспекти організації внутрішнього контролю витрат на надання послуг бюджетними установами 7

Мороз Н. М. Управління ризиками у синдикативному кредитуванні 11

Яскал І. В. Політика локалізації як противага глобалізації 14

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Pelekhatyy A. Key economic premises of effective functioning of united local communities 17

Левицька О. О. Біомедична інженерія як драйвер розвитку інноваційної економіки 19

Гринчишин І. М. Пріоритети бюджетної політики у сфері соціального захисту 24

Руснак Т. В. Економічна безпека держави та її взаємозвязок з поняттям міжнародної міграції робочої сили 27

Шишкіна О. О. Гідна праця як передумова конкурентоспроможності економіки 31

Синюра-Ростун Н. Р. Нові форми бізнесу в освіті: перспективи розвитку в Україні 35

Бараняк І. Є. Україно-німецька міграційна система в умовах новітніх тенденцій мобільності населення 39

Папп В. В., Рябінін А. А. Вплив туристичної інфраструктури на розвиток туризму 43

Хмара О. В. Формування середнього класу на основі теоретичних ідей історичного періоду 47

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Тимечко І. Р. Інституційна спроможність суб'єктів транскордонного співробітництва 50

Попадинець Н. М. Проблеми оцінки ефективності регіональних стратегій 53

Патицька Х. О. Нормативно-правове забезпечення формування об'єднаних територіальних громад 56

Шульц Е. П. Фінансова децентралізація в Україні 61

Гошовський Т. Р. Перші наслідки мораторію на експорт лісо- та пиломатеріалів у необробленому вигляді 65

Мигович Т. М. Фіскально-бюджетна політика україни в сучасних умовах: регіональний аспект 69

Тесак О. В. Методи і підходи до оцінювання економічних ризиків взаємовідносин підприємства з суб'єктами внутрішнього і зовнішнього середовища 72

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Kulyniak I., Bodnar I. Marketing analysis of ice cream market in Ukraine 75

Вахович І. М., Волинчук Ю. В. Стратегічні орієнтири розвитку підприємництва в Україні 78

Кіт Л. З. Стандартизація роботи нових торгових точок у фармацевтичній мережі 81
Жовтанецька Я. В. Антикризове управління в системі забезпечення фінансової безпеки банків 85
Бачкур В. І. Управлінський облік в контексті стратегічного управління 89
Оцабрик І. І. Сучасний стан та приватизація державних підприємств в Україні 93
Бойчук А. В. Сутність підходів до трактування поняття «інноваційний потенціал» 96
Просович О. П., Зінь У. Проблеми і перспективи розвитку інноваційного підприємництва в Україні 100
Журавель Ю. В. Суть стратегічного планування підприємств харчової промисловості 103
Кравців М. Б., Костриченко В. М. Інноваційні аспекти забезпечення економічної стійкості підприємства 108
Кулініч Т. В., Жучик С. В. Визначення інноваційно-інвестиційної привабливості вітчизняного промислового підприємства 112
Кушнір А. І. Проблеми розвитку ринку вантажних автомобільних перевезень 117
Міца В. В. Розвиток фінансово-кредитних механізмів фінансування малого бізнесу 121
Босак О. В., Павляк Б. М. Європейська модель управління персоналом як найперспективніша форма менеджменту на вітчизняних підприємствах 124
Волчанська Л. В. Покращення інвестиційної привабливості аграрних підприємств 128
Пасельський А. В. Перспективи розвитку підприємництва в Україні на інноваційних засадах 131
Рябкова О. В. Форми організації моніторингу економічних показників результативності підприємства 135
Стащук О. В. Класифікація внутрішніх загроз фінансової безпеки акціонерних товариств 138

Тесля Д. В. Особливості формування ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості 141

Шевченко Н. В. Тенденції залучення прямих іноземних інвестицій у підприємства Львівської області 144

Щербата Т. С. Розвиток партнерства з ВНЗ при стратегічному управлінні кадровим потенціалом підприємства 147

Наукове видання

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ: ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Матеріали
міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
молодих учених, аспірантів та студентів

Відповідальний за випуск:
к.е.н. Пелехатий А. О.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»
79026 м. Львів, вул. Козельницька, 4. E-mail: irr@mail.lviv.ua