

Національний авіаційний університет (м. Київ, Україна)
Центральноукраїнський національний технічний університет
(м. Кропивницький, Україна)
ISMA Університет (м. Рига, Латвія)
Академія управління при Президентові Республіки Молдова
(м. Кишинів, Молдова)
Американський університет культури та освіти (м. Бейрут, Ліван)
Батумський державний університет імені Шота Руставелі
(м. Батумі, Грузія)
Батумський учбовий університет навігації (м. Батумі, Грузія)
Національний інститут економічних досліджень (м. Батумі, Грузія)



Матеріали

VIII Міжнародної науково-практичної конференції
«СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ»,
присвяченої 85-річчю
Національного авіаційного університету,
за сприяння:



**ФЕДЕРАЦІЯ
РОБОТОДАВЦІВ
УКРАЇНИ**



Київ, НАУ, 16 жовтня 2018 р.

УДК 338.242

Сучасні проблеми економіки: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 16 жовтня 2018р.) - К.: НАУ, 2018. – 265 с.

У збірнику матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції подано тези доповідей вчених, викладачів, аспірантів та студентів з актуальних проблем економіки.

Видання рекомендовано для широкого кола фахівців, які займаються науковою та практичною діяльністю в сфері економіки та підприємництва.

Редакційна колегія:

Ушенко Н.В. (голова), д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету;

Командровська В.Є., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету.

Кривицька Н.Ю., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету.

Матвієнко Р.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету;

Овсак О.П., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету.

Побережна З.М., к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету.

Рекомендовано до друку засіданням кафедри економіки та бізнес-технологій факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету, протокол №8 від 15.11.2018 р.

Друкується у авторській редакції. Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, установ та іншої інформації несуть автори. Висловлені авторами думки можуть не співпадати з точкою зору редакційної колегії збірника та не покладають на неї ніяких зобов'язань. Переклади і передруки дозволяються лише за згодою автора.

УДК 338.24

©Авторський колектив, 2018

© Національний авіаційний університет, 2018

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

<i>Гечбаиа Б.Н., Хараишвили Э. Д., Кузьменко Г.И.</i> СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА ГРУЗИИ И ДОГОВОР С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ	12
<i>Горбунов О.В.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНТРОЛЮ ЯК ФУНКЦІЇ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	17
<i>Гриценко С.І.</i> ВПЛИВ СИТУАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ВИБІР ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ	20
<i>Забловський А.В.</i> МАЙБУТНЄ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ	21
<i>Дергачова В.В., Колешня Я.О.</i> РОЛЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ У АЛЬТЕРНАТИВНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ	23
<i>Коваленко О.В., Донченко В.В.</i> СУТНІСТЬ І ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ	25
<i>Коваленко О.В., Тригубчук Є.В.</i> ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ — ОДИН ІЗ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ЧИННИКІВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	26
<i>Ушенко Н.В.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ	27
<i>Болгов В.Є., Ткач Р.Л.</i> АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ	30
<i>Залізнюк В.П.</i> ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	32
<i>Карпенко Н.М., Тулік Т.І.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ОСНОВА СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ	35
<i>Кузьменко Г.І.</i> МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ НАВАНТАЖЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА	37
<i>Кривицька Н.Ю.</i> МИТНІ ПРОЦЕДУРИ ПРИ ПЕРЕМІЩЕННІ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ КОРДОН УКРАЇНИ	39

<i>Лисенко А.М., Капшитар Ю.Ю.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ	42
<i>Соловей Н.В.</i> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ	43
<i>Патошина Г.М.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ»	44
<i>Курманська О.С., Миголь В.М., Шмалько І.А.</i> МАЛИЙ БІЗНЕС ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	46
<i>Natia Diasamidze</i> STATE INVESTMENT ACTAVATIES AND ITS PROTECTION MEASURES IN GEORGIA	48
<i>Galkina Julia</i> THE MANAGEMENT OF THE IMPROVEMENT OF ENTREPRENEURSHIP EDUCATION	52
<i>Барон І.Г.</i> ПІЮРИТЕТИ ОЦІНЮВАННЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В СУЧАСНОМУ ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ	55
<i>Іванов А.В.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ РИНКОВОЇ ВЛАДИ ФІРМ ТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН	56
<i>Косіньський П.М.</i> ЕКОНОМІЧНЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПЕРЕРОБКИ ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА У РЕГІОНІ	58
<i>Конакова К. М.</i> ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ	60
<i>Задосенко Ж.В.</i> АДАПТИВНІ ПРОЦЕСИ В РЕГУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	62
<i>Сидорук О.В.</i> ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	65
<i>Телега Н. А.</i> ЯКІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	67
<i>Верпека А.О.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	68
<i>Зубрейчук О.О.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	69

Мізик В.В.	70
НАПРЯМКИ ЗМЕНШЕННЯ ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ	
Романескул О.І.	72
СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗЛОЧИНУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ	
Скрибантович А.Ю.	73
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Саприкіна Т.М.	74
ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	

СЕКЦІЯ 2

Тамар Беридзе, Іракли Месхи	79
ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА	
Біла С.О.	80
ПІЮРИТЕТИ ИНФОРМАТИЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	
Коваленко Ю.М., Попович Л.О.	82
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ	
Левченко О.М., Царенко І.О.	86
ИННОВАЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОСИСТЕМ	
Лич В.М., Гаман Г.В.	89
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	
Пілецька С.Т., Петровський О.О.	91
КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ИННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	
Андрощук І.І.	93
ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНШИХ ЗАВДАНЬ З НАДАННЯ ВПЕВНЕНОСТІ ЯК ВИДУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ	
Карпенко А.В., Нікітюк Г.М.	95
ИНФОРМАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ	
Командровська В.Є.	97
МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ВІДКРИТИХ ИННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ	
Сторожук О.В.	99
МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ ИННОВАЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УНІВЕРСИТЕТІ	
Ткачук О.В.	102
ПОТЕНЦІАЛ ИННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ	

<i>Цимбал Л.І.</i> ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	104
<i>Красножон Н.С.</i> ПОГЛИБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА	107
<i>Коритько Т.Ю.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА	109
<i>Зінченко М.М.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	111
<i>Налбандян М.А.</i> РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	113
<i>Орехов М.О.</i> ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	116
<i>Тертичний Я.С.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	119
<i>Блохіна М.М.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ	121
<i>Бутенко О.Ю.</i> «НОВА УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА»: КУРС НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ШЛЯХИ ТРАНСФОРМАЦІЇ	123
<i>Волощук Д.В.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ, ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	125
<i>Пугасєва М.А.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ	127

СЕКЦІЯ 3

<i>Васільєва Л.М.</i> ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	129
<i>Міненко М.А.</i> ФАХОВІСТЬ, ІНСТИТУЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ, СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ОСНОВНІ УМОВИ СУСПІЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА	133

Шалімова Н.С.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯНЬ ЯК ВАЖЕЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ЗА УЧАСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ 135

Слатвінський М. А.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ 137

Хмурова В.В.

ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 139

Курманська О.С., Шмалько І.А.

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ 140

Бондаренко А.С.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ЙОГО СУТНІСТЬ, ТИПИ, ОЗНАКИ ТА СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ 142

Гаврилюк А.Ю.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД 145

Гончаров О.О.

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 147

Параніч А. Г

ДЕРЖАВНО – ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ 148

Руднік О.А.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 151

СЕКЦІЯ 4

Tsiklashvili Natela, Turmanidze Tamila

GENDER INEQUALITY: HISTORICAL BACKGROUND 153

Ketevan Goletiani

THE ROLE OF JOB SATISFACTION AND EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE PRODUCING GROWTH PROCESS 154

Драчук Ю. З., Снітко Є.О., Сав'юк Л. О.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ 157

Дороніна О. А.

КАДРОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ СУЧАСНОГО УНІВЕРСИТЕТУ 159

Зось-Куор Н. В.

ОЦЕНКА, ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ 161

<i>Надрага В.І., Баланда А.Л.</i>	
РОЗРОБКА МАКРОРІВНЕВОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ РИЗИКАМИ	163
<i>Шаульська Л. В.</i>	
ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УНІВЕРСИТЕТСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	166
<i>Кириленко О.М., Висоцька М.П., Шенута М.М.</i>	
ВИРІШЕННЯ ПРИХОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОНФЛІКТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ З ПЛИННІСТЮ КАДРІВ	168
<i>Ахновська І.О.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ВІДКРИТОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	170
<i>Левченко А.О., Горпинченко О.В.</i>	
ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ	173
<i>Магопець О.А.</i>	
«ЯКІСТЬ» І «РІВЕНЬ» ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ: КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ВЗАЄМОЗ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ПОНЯТЬ	174
<i>Polous O.V.</i>	
GLOBAL INDEXES AS A COMPONENT OF A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE COUNTRY'S HUMAN CAPITAL	176
<i>Плинокос Д.Д.</i>	
СТРАТЕГІЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УНІВЕРСИТЕТАХ	178
<i>Яровий І.М.</i>	
НАУКОВА ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	181
<i>Пронікова І.В.</i>	
ШКІЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА УКРАЇНИ ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ	182
<i>Абрамов В.Є.</i>	
ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	186
<i>Остапченко К.П.</i>	
ЗАБОРГОВАНІСТЬ З ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК НАСЛІДОК НЕДОФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ	189
<i>Бондар А.І.</i>	
КОМПРОМІСНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	191
<i>Рязанов М.Р.</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	194
<i>Квітко Д.</i>	
ВИКОРИСТАННЯ КОУЧИНГ-ТЕХНОЛОГІЙ В ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ	195

СЕКЦІЯ 5

<i>Льїн В.Ю.</i> ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	198
<i>Asie Tsintsadze, Tamar Ghoghoberidze</i> ASSESSMENT OF SOLVENCY OF INSURANCE COMPANIES IN THE GEORGIAN INSURANCE MARKET	200
<i>Антоненко В.М.</i> УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПРИБУТОК ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	202
<i>Гуцалюк О.М.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	204
<i>Демченко Т.А., Чвертко Л.А.</i> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ МАКСИМІЗАЦІЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	206
<i>Кривов'язюк І.В., Мельничук С.С.</i> ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ЛОГІСТИКИ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КОМПАНІЙ	209
<i>Матвійчук В.І.</i> МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	211
<i>Овсак О.П.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАГАТОПРОФІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	214
<i>Шалімов В.В.</i> ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ ЇХ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	216
<i>Юрченко Ю.О.</i> СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	218
<i>Курманська О.С., Миголь В.М., Шмалько І.А.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	220
<i>Назаренко О.П.</i> СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	222
<i>Грисько Д.Ю.</i> ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СКЛАДАННЯ І ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	224
<i>Омельяненко М.М.</i> ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	227

<i>Арасланова О.Ю.</i> УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	229
<i>Вікторівська Т. Д.</i> ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	230
<i>Ковальова В.Ю.</i> УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	231
<i>Марченко К.О.</i> ФАКТОРИ ЗОВНІШНЬОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ	232
<i>Примаченко О.В.</i> УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	234
<i>Свирида І.О.</i> ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА	235
<i>Тхір С.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ	236
<i>Туз І. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	238

СЕКЦІЯ 6

<i>Roman Mamuladze, Meri Gabaidze, Giorgi Mamuladze</i> INTEGRATING TRANSPORT MODES FOR GREATER ECONOMIC GROWTH	240
<i>Побережна З.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ АВІАКОМПАНІЙ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ	245
<i>Трушкіна Н.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	246
<i>Тофанчук А.Т.</i> РОЗРОБКА І ВИКОРИСТАННЯ НОРМАТИВІВ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ	248
<i>Ковтун Н.В., Шмалько І.А.</i> ІНТЕГРАЦІЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ	252
<i>Ткаченко О.І.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ ЯК ОСНОВНОГО ВАЖЕЛЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	253

Шуляр Н.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	255
Рак А. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗИ УКРАЇНИ	257
Бандюк А. М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗИ УКРАЇНИ ТА КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	258
Захарченко Ю.П. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	259
Танцюра Ю.А., Ткаченко В.В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ ПЕРЕВЕЗЕННЯ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ	262
Енес О.І. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	264

СЕКЦИЯ 1**ЭКОНОМИКА ТА БІЗНЕС: ВЗАЄМООБУМОВЛЕНІСТЬ РОЗВИТКУ**

**Гечбаиа Б. Н., доктор экономики, ассоциированный профессор,
Батумский государственный университет им. Шота Руставели,
г. Батуми, Грузия**

**Хараишвили Э. Д., д. э. н., профессор,
Тбилисский государственный университет им. И. Джавахишвили,
г. Тбилиси, Грузия**

**Кузьменко Г. И., к. э. н., доцент, заслуженный экономист Украины,
Центральноукраинский национальный технический университет
г. Кропивницкий, Украина,
почетный профессор Батумского учебного университета навигации,
г. Батуми, Грузия**

**СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА ГРУЗИИ И ДОГОВОР С
ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ**

В Грузии существует подходящий естественно-ресурсный потенциал для производства агропродовольственных продуктов, однако уровень самообеспечения национальными агропродовольственными продуктами низок, а также большинство продуктов неконкурентоспособны. Уровень производительности в сельском хозяйстве значительно уступает соответствующим показателям стран ЕС. С учетом условий эффективного использования ресурсного потенциала и требований, предъявляемых на мировом рынке, необходимо определить альтернативные культуры, которые в местных условиях могут стать конкурентоспособными и в перспективе сами создать инвестиционные ресурсы [1]. Агропродовольственный сектор Грузии по уровню развития значительно отстает от позиций ведущих стран мира, однако по естественным преимуществам страна в силах производить конкурентоспособные агропродовольственные продукты [1]. В настоящее время в агропродовольственном секторе Грузии не изучена конкуренция на агропродовольственном рынке, не производится установление уровня конкурентоспособности агропродовольственных продуктов, не выявлены факторы, препятствующие повышению конкурентоспособности данных продуктов, не изучена стратегия развития сектора, условия ограниченной конкуренции, цепочка поставки продуктов и др. Главное, не используется опыт стран ЕС. Грузия подписала договор об углубленном и всеобъемлющем сотрудничестве с Европейским Союзом, что создает возможности для эффективного использования ресурсного потенциала аграрного сектора и повышения конкурентоспособности

данного сектора. Исходя из вышеизложенного, исследование данных проблем в Грузии является актуальным.

Целью исследования является оценка конкурентоспособности агропродовольственного сектора Грузии и выработка рекомендаций к стратегическому развитию сектора на основе анализа договора об углубленном и всеобъемлющем сотрудничестве с ЕС.

В процессе исследования применялись методы экономического анализа, для оценки количественных показателей пользовались статистическими ежегодниками официального учета Национального статистического бюро, базой данных исследований подсобных хозяйств и публикациями; проводился сравнительный анализ между аналитическими и статистическими данными; уровень конкурентоспособности продукта подсчитывали методом „ex-post”, для оценки конкурентных преимуществ и анализа микросреды продовольственного рынка применяли метод „ex-ante”. Для оценки стратегий развития сельского хозяйства применяли метод нестандартного опроса (интервью с экспертами и специалистами), а также использовали материалы исследований, проведенных по данным проблемам Ассоциацией молодых экономистов Грузии, Международным центром поддержки предпринимательства и в рамках программы развития ООН. В рамках исследований проведен SWOT-анализ сельскохозяйственной отрасли, с помощью системного видения выявивший эндогенные и экзогенные факторы, воздействующие на развитие отрасли, оценены сильные и слабые стороны, установлены альтернативы реализации возможностей и сведения угроз к минимуму. Для оценки конкурентной среды на международном рынке и определения стратегий продвижения грузинских агропродовольственных продуктов на данном рынке проведен анализ «портеровской пятерки». Информация для исследования получена в Министерстве сельского хозяйства Грузии, Национальной статистической службе, библиотеках, исследовательских учреждениях и организациях, а также с помощью Интернета. Информация из первичных источников оценивалась посредством количественных вопросников, качественная же информация устанавливалась через дискуссии и интервью, с помощью открытых вопросов произведено концентрирование качественных данных и по полученным результатам перепроверена достоверность количественных данных.

По данным последних лет, производство агропродовольственных продуктов незначительно возросло, а в некоторых случаях все еще отмечаются сформировавшиеся за много лет тенденции к сокращению. За последние 10 лет почти в 6 раз уменьшились посевные площади зерновых и их урожаи, снизились также показатели производства цитрусовых, фруктов и других традиционных продуктов. Это привело к тому, что локальные продовольственные рынки в Грузии насыщены импортными продуктами питания. По расчетам экспертов, 15-20% рынка заполняется продукцией, произведенной в семейных хозяйствах, примерно столько же поставляется из фермерских хозяйств [2]. Таким образом, локальные продуктовые рынки в Грузии испытывают сильное воздействие импорта.

Для Грузии, как и для любой страны, производство агропродовольственных продуктов имеет стратегическое значение. Состояние отраслей сельского хозяйства, их эффективность и устойчивость определяют экономическую безопасность и продовольственную независимость страны. Исходя из этого, усиленный контроль за устойчивостью производства агропродовольственной продукции является обязательным условием для стран, рассматривающих аграрную политику в качестве приоритетной и стратегической [3]. Среди таких стран следует рассматривать и Грузию.

Для оценки конкурентоспособности аграрного сектора в Грузии важными являются исследования масштабов фермерских хозяйств. Изучение данного вопроса актуально еще и тем, что сегодня в стране доминируют в основном мелкие фермерские хозяйства, производящие продукты лишь для удовлетворения собственных потребностей [4].

Установив оптимальные масштабы хозяйств в Грузии, фермеры сумеют проникнуть в отрасли, с которыми сегодня у них отсутствуют прямые производственные связи либо функциональные отношения. При расширении же спектра видов предлагаемых продуктов и услуг их деятельность распространится на новые области. Увеличение масштабов фермерских хозяйств приведет к улучшению показателей самообеспечения национальными агропродовольственными продуктами, создаст прочные основания для выхода на международные рынки, а также сыграет важную роль в стимуляции развития сельских территорий.

Во многих странах развитие фермерских хозяйств является результатом осуществления политики против бедности, построенной на социальных целях. Это является признаком лишь пассивной роли сельского хозяйства, если же с ростом, наряду с государственными, частных капиталовложений и инфраструктуры сельское хозяйство, наряду с социальной нагрузкой, приобретет и коммерческое значение, то вырастет конкурентоспособность фермеров и отрасль станет движущей силой экономики [2]. Оценка масштабов производства является важной с точки зрения анализа расходов и прибылей. Очевидно, применение технических средств повышает возможность расширения масштабов производства, снижает издержки на единицу продукции, что, в свою очередь, ставит под вопрос эффективность функционирования мелких хозяйств. Однако, в противовес данному утверждению, в малоземельных странах наблюдается противоположная тенденция – действия за то, чтобы в руки отдельных лиц не оказывались крупные земельные массивы. Критика традиционной теории преимущества крупных фермеров началась в середине XX века [2]. В конце 90-х появилась литература с утверждениями, что эффективность труда на малых фермах часто превышает эффективность крупных ферм [2]. Согласно аргументации ученых – сторонников эффективности малых ферм, у последних прибыль на единицу продукции ниже, однако они являются более восприимчивыми и гибкими по отношению к транзакционным издержкам, нежели крупные фермы. Их эффективность не ниже, чем у крупных ферм, если принять во внимание низкую стоимость их рабочей силы и внешние эффекты [5].

Сегодня в Грузии необходимо стимулировать и развивать средние и крупные фермерские хозяйства. Мелкомасштабные фермерские хозяйства не могут конкурировать с импортными агропродовольственными продуктами. Грузия подписала договор об ассоциированном членстве в ЕС, соответственно продукцию, вывозимую на этот рынок, будет создаваться в основном средне- и крупномасштабными хозяйствами, поскольку лишь они сумеют применить современные знания и технологии, конкурируя с импортными продуктами. Рост масштабов производства и создание непрерывной цепочки производства приведет к приобретению конкурентных преимуществ перед дешевыми импортными агропродовольственными продуктами.

Для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора и развития агробизнеса необходимо разработать средне- и долгосрочные стратегии, оценивая его экспортный потенциал и определяя области, в которой у Грузии может быть конкурентное преимущество. Соглашение с Евросоюзом о глубоком и всеобъемлющем свободном торговом пространстве, вероятно, приведет к росту импорта сельскохозяйственной продукции из стран ЕС. Для ослабления давления на местных производителей правительство должно разработать целевые секторальные программы и инициативы с целью увеличения потенциала экспорта в конкурентных областях. Эти инициативы должны быть направлены прежде всего на помощь местным производителям, чтобы они сумели удовлетворить соответствующим регуляциям ЕС и процедурам стандартизации.

Неконкурентность сельскохозяйственного сектора обуславливается и наличием асимметричной информации. Одним из средств преодоления асимметричной информации может быть предоставление производителям конкретной информации, связанной с торговлей, о тарифных и нетарифных барьерах, экспорте в страны ЕС и др. Информационная компания поможет людям, включенным в агробизнес, лучше использовать свои возможности и осмыслить роль Евросоюза в данном процессе.

По итогам исследования, на основании анализа соглашения с Евросоюзом о глубоком и всеобъемлющем свободном торговом пространстве и тенденций развития аграрного сектора Грузии сформулированы следующие основные выводы и рекомендации по надобностям для повышения конкурентоспособности в данной области и развития агробизнеса:

- Грузия обладает соответствующим ресурсным потенциалом для развития конкурентоспособного сельского хозяйства. Эффективно используя ресурсный потенциал, необходимо выявить конкурентные преимущества. При анализе развитых и естественных конкурентных преимуществ выявлено, что по первым из них сельское хозяйство Грузии значительно отстает от ведущих мировых позиций, однако благодаря природным преимуществам страна может производить конкурентоспособные агропродовольственные продукты.

- В сельском хозяйстве Грузии на данном этапе развития особо актуальным является развитие потенциально конкурентоспособных отраслей, создание

благоприятной макро- и микросреды для достижения их долгосрочного экономического роста. Такие отрасли обеспечивают эффективное использование национальных ресурсов и экспортных возможностей. Для этого необходимо разработать программу реструктуризации аграрного сектора. Программа должна осуществляться в соответствии с глубоким и всеобъемлющим договором с ЕС.

- Важным фактором неконкурентоспособности аграрного сектора является мелкомасштабность фермерских хозяйств. Этот фактор также значительно препятствует устойчивости поставок продовольствия и выходу на рынки ЕС. Для роста масштабов производства необходимо проводить соответствующую политику поддержки. Правительство должно оказывать помощь развитию фермерских кооперативов, что даст возможность оперировать на рынке объединенными ресурсами. Этот процесс является значительной возможностью для расширения деятельности фермеров и создания устойчивой цепи поставок продуктов, в том числе и на рынки Европы.

- На повышение конкурентоспособности аграрного сектора отрицательно воздействует фрагментация земли; возможности эффективного использования земельных ресурсов еще не достигнуты, что является значительным фактором, препятствующим развитию агробизнеса. Упорядочивание фрагментации возможно формированием формализованного земельного рынка, что в свою очередь приведет к росту масштабов производства и формированию фермерских хозяйств европейского типа.

- Конкурентоспособность аграрного сектора в значительной мере определяется доступностью квалифицированных кадров. С созданием базы данных по соискателям работы увеличатся возможности привлечения квалифицированных кадров в области сельского хозяйства. Для повышения конкурентоспособности целесообразно улучшить доступность квалифицированных агрономов и ветеринаров, особенно для мелких и средних фермерских хозяйств.

- Для крупных фермеров льготные кредиты более или менее доступны, а для мелких и средних фермеров почти отсутствует возможность получения льготных агрокредитов. Следует осуществлять программы по бизнес-займам и бизнес-грантам, рассчитанные на мелких фермеров.

- Мелким фермерам сложно конкурировать с крупными. Согласно современным тенденциям, конкурентоспособность сельского хозяйства Грузии значительно зависит от успешности мелкомасштабных фермерских хозяйств. Необходимо сделать инвестиционный акцент на таких фермерских хозяйствах и предложить им помощь в коммерциализации агропродовольственных продуктов. В таких условиях малые хозяйства с аграрным потенциалом сумеют перейти от функции преодоления бедности к коммерческой реализации агропродовольственных продуктов.

- Проблемой для фермерских хозяйств является хранение агропродовольственного сырья. Желательно создать новые перерабатывающие предприятия, куда фермеры будут поставлять сырье. Соответственно, необходимо

проводить экономическую политику, способствующую созданию перерабатывающих предприятий, в противном случае заметно ограничатся возможности выхода на европейские рынки.

- Важную роль в развитии агробизнеса сыграет создание соответствующей информационной базы для фермеров, предоставление им специальных образовательных программ и консультаций.

- Неконкурентность сельскохозяйственного сектора обуславливается и наличием асимметричной информации. Одним из средств преодоления асимметричной информации может быть предоставление производителям конкретной информации, связанной с торговлей, о тарифных и нетарифных барьерах, экспорте в страны ЕС и др. Информационная компания поможет людям, включенным в агробизнес, лучше использовать свои возможности и осмыслить роль Евросоюза в данном процессе. У большинства фермеров нет информации о современных технологиях, тенденциях развития конкретных отраслей, необходимых для производства ресурсах (качественные удобрения, ядохимикаты и др.), внутренних и международных рынках агропродовольственных продуктов. Одним из средств преодоления асимметричной информации может быть предоставление производителям конкретной информации, связанной с торговлей, о тарифных и нетарифных барьерах, экспорте в страны ЕС и др. Информационная компания поможет людям, включенным в агробизнес, лучше использовать свои возможности и осмыслить роль Евросоюза в данном процессе.

Список использованных источников:

- 1.Хараишвили Э. Проблемы конкуренции и конкурентоспособности в агропродовольственном секторе Грузии.– Тбилиси, 2011.- С. 102-103.
- 2.Frank Ellis & Stephen Biggs. Evolving Themes in Rural Development 1950s-2000s. [Electronic resource] / Frank Ellis & Stephen Biggs. // Development Policy Review. – 2001. - V. 19, N.4. - P. 437-448. — Access mode: http://www.geo.unizh.ch/~backhaus/asien_texte/8_Ellis_etal_2001.pdf.
- 3.Ernst Lutz. Agriculture and the environment: perspectives on sustainable rural development. / Ernst Lutz. - World Bank.- 1998. - P. 57.
- 4.Нацваладзе М. Экономические механизмы устойчивого развития сельского хозяйства. / М. Нацваладзе. – Тбилиси.- 2009. - С. 4.
- 5.Хараишвили Э. Д. Трансформация области сельского хозяйства в Грузии. / Э.Д. Хараишвили.– Тбилиси, 2012. - С. 10.

**Горбунов О.В., народний депутат України,
Комітет Верховної Ради України з питань бюджету, м. Київ, Україна**

ЭФЕКТИВНІСТЬ КОНТРОЛЮ ЯК ФУНКЦІЇ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Контроль як функція бюджетного менеджменту має на меті виявлення недоліків та їх своєчасне виправлення, шляхом корегування дій органів державної

влади та управління (суб'єктів бюджетного менеджменту). Функція контролю в управлінському процесі реалізується поетапно шляхом: перевірки відповідності фактично вчинюваних дій запланованим на стадії планування та виявлення недоліків; оцінки недоліків на предмет можливості їх впливу на подальшу діяльність органів державної влади та управління (суб'єктів бюджетного менеджменту); розроблення пропозицій, рекомендації та заходів для виправлення виявлених недоліків. Здійснення контролю на кінцевих етапах управлінської діяльності свідчить, що він є інтегруючим засобом щодо дотримання і виконання поставленої мети і завдань перед управлінням і про відповідність йому всіх інших функцій державного управління [1].

Функція контролю реалізується як на етапі планування бюджету (орган, який відповідає за загальне проектування бюджету – Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, може здійснити контрольні заходи, спрямовані на визначення обґрунтованості бюджетного запиту, що підготовлений розпорядником бюджетних коштів, або ж Верховна Рада України може перевірити обґрунтованість показників проекту бюджету поданих на розгляд Кабінетом Міністрів України та Міністерством фінансів України, так і на етапі формування бюджетних доходів (контроль за повнотою й своєчасністю сплати податків та інших обов'язкових платежів), на етапі здійснення бюджетних видатків (контроль за обґрунтованістю та цільовим використанням бюджетних коштів розпорядниками бюджетних коштів) та у процесі узагальнення й тлумачення результатів виконання бюджету за підсумками бюджетного періоду. Акцентуючи увагу на сприйнятті інститутів громадянського суспільства та громадськості в якості непрямих суб'єктів бюджетного менеджменту, функція контролю реалізується і шляхом здійснення громадського контролю (нагляду) за діяльністю органів державної влади і управління, які приймають безпосередню участь у бюджетному процесі та бюджетних взаємовідносинах.

Згідно ст. 26 Бюджетного кодексу України [2] контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками, а також забезпечує: 1) оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту); 2) правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності; 3) досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень; 4) проведення аналізу та оцінки стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів; 5) запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності; 6) обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету.

Контроль за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням від імені Верховної Ради України здійснює Рахункова палата.

Діяльність центральних органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики у сфері контролю за дотриманням бюджетного законодавства (такими повноваженнями наділені Державна фіскальна служба України, Державна казначейська служба України, Державна аудиторська служба України), спрямовується, координується та контролюється Кабінетом Міністрів України. Розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організують внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечують їх здійснення у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах. Внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ. Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю. Основні засади здійснення внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту та порядок утворення підрозділів внутрішнього аудиту визначаються Кабінетом Міністрів України.

Невідповідність контролю сучасним запитам сучасної системи бюджетного менеджменту обумовлює приділення уваги саме організаційно-економічній моделі контролю, під якою розуміємо певну конструкцію, що відображає ефективний розподіл обов'язків та ефективний взаємозв'язок між суб'єктами, задіяними в ній. Недоліками організаційно-економічної моделі державного фінансового контролю в частині виконання задач бюджетного менеджменту є: неповнота охоплення завданнями та повноваженнями органів, які наділені контрольними функціями, всіх елементів бюджетної системи та бюджетного процесу; нечіткість та неузгодженість розподілу завдань та повноважень органів, які наділені контрольними функціями; відсутність регламентованого чіткого механізму взаємодії даних органів між собою. Напрями їх вирішення передбачають активізацію відносин та взаємозв'язків, забезпечення ефективної координації між відповідними органами з урахуванням особливостей бюджетного менеджменту на державному та місцевому рівнях, а також з громадськістю, відповідно до рекомендацій міжнародних організацій.

Список використаних джерел:

1. Андрійко О. Ф. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи / О. Ф. Андрійко. – К. : Оріяни, 1998. – 222 с.
2. Бюджетний кодекс України (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>

ВПЛИВ СИТУАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ВИБІР ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ

Структура управління компанією – це склад, взаємозв'язок і підпорядкованість відносно самостійних підрозділів та окремих посад, які виконують функції управління. Структури управління за своєю природою є організаційними. Системи управління компаніями поділяють на ієрархічну та адаптивну. Ієрархічні системи управління характеризуються жорсткою ієрархією влади в компанії, формалізацією використовуваних правил і процедур, централізованим прийняттям рішень, вузько визначеною відповідальністю в діяльності. Для адаптивних структур управління властива динамічність, ієрархія управління, невелика кількість рівнів управління, гнучкість структури влади, слабке або помірне використання формальних правил і процедур, децентралізація прийняття рішень, широко визначена відповідальність у діяльності.

Відповідно до концепції пов'язаних обставин [1, с. 90] дієві в певній ситуації типи структур управління не обов'язково демонструють такі ж високі результати в інших умовах. Найважливішими пов'язаними обставинами будь-якої виробничої компанії є галузь, нові технології, культури різних країн.

Залежно від конкретних обставин, в яких оперує компанія, або ситуаційних чинників, що впливають на організаційну структуру, залежатиме вибір структури – формальної вертикальної ієрархії або горизонтальної координації і співпраці.

Дослідження організаційної структури показують, що вибір жорсткої або гнучкої структури визначається такими чинниками, як стратегія, корпоративна культура, зовнішнє середовище, технологія виробництва і внутрішня взаємозалежність між відділами (внутрішня інтеграція). Оптимальною є структура, яка найбільш адекватна ситуаційним чинникам.

Компанія має стратегію, що склалася, і корпоративну культуру. Основоположні стратегії компанії підрозділяються на три категорії: стратегії зростання, стабілізації і економії. Комерційні організації використовують, наприклад, стратегії диференціації і лідерство по мінімізації витрат [2, с. 39]. Перша використовується компаніями, які розробляють унікальні інноваційні товари, друга – компаніями, орієнтованими на підвищення рівня внутрішньої ефективності.

Корпоративна культура зв'язує співробітників і стимулює їх на загальні досягнення, які неможливо досягти тільки за допомогою структурних зв'язків. Свого часу стратегія і корпоративна культура були дуже вдалим, інакше компанія не змогла б існувати. Але обставини вимагають нової стратегії і культури компанії. Для цього необхідно: розробити основні лінії нової стратегії фірми, спробувати допомогти людям зрозуміти нову корпоративну культуру, працювати над створенням загальних норм, цінностей, ритуалів, традицій, символів. Відбір

персоналу, організаційні успіхи зміцнюють культуру компанії. Бажана стратегія і культура стають критеріями вибору нової організаційної структури і уточнення місії компанії [3, с. 68]. Місія компанії включає її взаємозв'язаний образ і кредо. Образ компанії відбиває суть її цілей, а кредо виражає суть корпоративної культури. Таким чином місія компанії відповідає її реакції на внутрішні і зовнішні проблеми, є установкою для усього персоналу компанії.

Стратегія, корпоративна культура, структура, місія компанії сприяють утворенню корпоративної синергії та повинні знаходитися в гармонії із зовнішнім середовищем. Основні приписи визначають спосіб, за допомогою якого компанія займатиметься зовнішньою адаптацією і внутрішньою інтеграцією, що сприятиме вибору оптимальної організаційної структури компанії в ході її розвитку.

Якщо мінливість зовнішнього середовища значна, прийнятною є горизонтальна структура управління з формуванням і делегуванням відповідальності командам і спеціальним групам.

Організаційна структура компанії повинна відповідати технології виробництва. Зміна структури виробництва, розроблення, впровадження наукомістких технологій зумовлюють перетворення організаційної структури компанії, від якої залежить економічне зростання.

Ідеалом була б саморегульована компанія, результатом якої є зростаюча потреба в збільшенні горизонтальної координації. Такі компанії розуміють важливість процесів прийняття на себе ризику, оперативного ухвалення рішень і ведення ділових стосунків з клієнтами, іншими партнерами і зі своїми співробітниками.

Список використаних джерел:

1. Дафт Р. Менеджмент. / Р. Дафт. – СПб.: Питер, 2006. – 864 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
3. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

**Забловський А.В., к.і.н.,
керівник Секретаріату Ради підприємців при КМУ**

МАЙБУТНЄ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Технологічні тренди. Прогноз на 2019 рік:

Прогноз 1: AI буде швидше виконувати «розумні» завдання

Прогноз 2: Впровадження IQ-речей (IQ – речей з високим IQ)

Прогноз 3: Світ одягне AR-гарнітури

Прогноз 4: AI і ML допоможуть бізнесу краще зрозуміти замовників

Прогноз 5: AI впроваджується в рекрутинг

Прогноз 6: AI та VR введуть E-sport на новий рівень

Прогноз 7: Світ йде до «мега-хмари»

Прогноз 8: Кібербезпека – пора зайнятися «дрібницями», щоб вони не обійшлися занадто дорого.

«Четверта промислова революція»: світовий контекст

- Factories of the Future (PPP ініціатива, ЄС)
- Industrie 4.0 (Стратегічна ініціатива, Німеччина)
- The Industry of the Future (План по реіндустріалізації, Франція)
- Made in China 2025 (Стратегія, Китай).

«Четверта промислова революція»: українські реалії – екосистема

- Рух “Індустрія 4.0 в Україні” (АППАУ, UAID, липень 2016 року)
- Експертно-комунікаційна платформа Industry 4.0 (липень 2017 року)
- Київський міжнародний економічний форум
- Представництво Університету Сінгулярності в Україні

«Четверта промислова революція»: українські реалії та державна політика

- Цифрова адженда України – 2020 (Hi Tech Office Ukraine)
- Законопроект “Про цифрову стратегію України” (BRDO)
- План заходів щодо цифрового розвитку України до 2020 року
- Стратегія розвитку високотехнологічних галузей на період до 2025 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації (схвалена на засіданні Урядового комітету, квітень 2017 року)

- Офіс інновацій при КМУ (жовтень 2017 року)

- Фонд розвитку інновацій (листопад 2018 року)

Ключові виклики для малого та середнього бізнесу:

- Руйнування традиційних ринків, моделей споживання та попиту
- Автоматизація та роботизація робочих місць
- Неготовність «оцифрувати» свій бізнес
- Масове використання алгоритмів штучного інтелекту

Можливості для МСБ в умовах четвертої промислової революції:

- поява нових ніш та видів бізнесу,
- нова культура підприємництва,
- демонополізація традиційних бізнесів за рахунок появи інноваційних конкурентів,
- створення нових ланцюгів доданої вартості за рахунок глобального цифрового ринку.

**Дергачова В.В., д.е.н., професор,
Колешня Я.О., аспірант,
Національний технічний університету України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
м. Київ, Україна**

РОЛЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ У АЛЬТЕРНАТИВНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

Відновлювана енергетика розвивається все швидшими темпами, наша держава не є виключенням. Українська енергетична стратегія передбачала зростання частки відновлюваної енергетики у 2030 році до рівня лише 12,6% (щоправда, прогноз зроблено враховуючи нинішній стан потужностей в даній сфері, розвиток та модернізація напряму дозволить збільшити цей показник). Оновлена у 2017 році Енергетична стратегія до 2035 року передбачає зростання частки ВДЕ у постачанні первинної енергії до 25% у 2035 році.

Інститутом відновлюваної енергетики НАН України було створено Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних джерел енергії в Україні, де наведено загальний річний технічно досяжний потенціал відновлюваної енергетики країни: 68,9 млн т у нафтовому еквіваленті, з яких вітроенергетика становить 15,0 млн т н.е.; сонячна енергетика – 4,2 млн т н.е.; велика гідроенергетика – 4,9 млн т н.е.; мала гідроенергетика – 2,1 млн т н.е.; біоенергетика – 21,7 млн т н.е.; геотермальна енергетика – 8,4 млн т н.е.; енергія доквілля — 2,65 млн т н.е. [1, с 23].

Перспективними суб'єктами впровадження альтернативної енергетики є агропромисловий комплекс. Це пов'язано з тим, що сільськогосподарські підприємства мають доступ до сировини, що ними ж постійно відновлюється – солома, відходи лісового господарства, стебла соняшника, кукурудзи, енергетичні рослини, відходи тваринництва тощо. Крім того, саме сільські господарства володіють достатніми площами дахів під сонячні панелі (склади, ферми, адміністративні споруди). Враховуючи, що ті сільськогосподарські підприємства, які є прибутковими, мають рентабельність на рівні 30-45%, то вони мають в тому числі і фінансові можливості по інвестуванню в альтернативну енергетику.

Поряд з тим, проведені дослідження показують, що сільське господарство є одним з найменших споживачів енергії, а частка електроенергії у собівартості сільськогосподарської продукції складає лише близько 0,8%. Таким чином, дана галузь може створювати конкуренцію на енергетичному ринку за рахунок власного виробництва енергії при дуже низькому рівні власного її споживання і її реалізації, в тому числі населенню за прямими договорами. Найбільшим для України є потенціал енергетики біомаси. Пов'язано це перш за все з доступністю сировини – відходів рослинництва та тваринництва у сільському господарстві. На даний момент використовуються лише близько 9,5% можливого потенціалу.

В Європі більшою мірою використовується тверда біомаса, меншою – біогаз. В Україні ситуація аналогічна, при чому лідером в біопаливі є деревна біомаса, однак Енергетична стратегія до 2035 року передбачає ріст частки таких ресурсів, як солома та стебла – тобто продукції сільського господарства.

В теплоенергетиці потенціал заміщення природного газу газом, виробленим в біогазових установках, до 2050 року може досягнути 16,98 млрд. м. куб. А в найближчій перспективі (до 2020 року) – 4,41 млрд. м. куб. Оскільки обсяг імпорту газу в 2017 році склав 14,1 млрд. м. куб., то після 2020 року власним виробництвом можна перекрити більше 30% імпорту. При вартості газу 288,82 дол. США за 1 тис. м. куб це складе економію близько 1,3 млрд. дол. США. Враховуюч прогноз зміни ціни на газ, що імпортується з Європи, та при різних підходах уряду до формування цін на газ на внутрішньому ринку економія може у 2020 році скласти від 1,19 до 1,55 млрд. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Загальний прогноз розвитку ВДЕ у секторі теплопостачання України, 2015-2050 рр.

Рік	МВт т	МВт е	Мт н.е.	Заміщення ПГ, млрд. м3	Інвестицій, млрд. Євро	Вартість газу, дол. США за 1 тис.м.куб*			Економія, млрд. дол. США		
						Hub+	Hub-	Hub0	Hub+	Hub-	Hub0
2015	4943	45	2,14	2,60	1,006	232**			0,60		
2020	7080	255	3,59	4,41	1,857	350,7	270,2	310,5	1,55	1,19	1,37
2025	11255	820	5,33	6,57	3,809	378,5	297,3	338,2	2,49	1,95	2,22
2030	16218	1265	7,23	8,94	5,706	378,5	297,3	338,2	3,38	2,66	3,02
2035	24035	1780	9,89	12,22	8,073	378,5	297,3	338,2	4,63	3,63	4,13
2040	28748	2085	11,45	14,13	9,421	378,5	297,3	338,2	5,35	4,20	4,78
2045	32355	2335	12,64	15,58	10,486	378,5	297,3	338,2	5,90	4,63	5,27
2050	35953	2580	13,81	16,98	11,534	410,9	330,4	370,7	6,98	5,61	6,29

Примітки. * розрахунок ціни за даними прогнозу ціни на газ в Європі World Bank Commodities Price Forecast за песимістичним (Hub+), оптимістичним (Hub-) та нейтральним (Hub0) варіантом розрахунку ціни на імпортований газ. Для 2025-2045 рр приймемо ціну на газ 2020 року

** вартість за статистичними даними за 2015 рік

Джерело: розраховано за даними [2; 3]

Прогнозний потенціал заміщення імпорту природного газу шляхом виробництва біогазу на фермах великої рогатої худоби може становити за різними прогнозами від 0,21 до 0,70 млрд. дол. Експерти заявляють, що без залучення використання агробіомаси досягнути цілей Енергетичної стратегії України до 2035 року неможливо.

Список використаних джерел:

1. Кудря С.О. Стан та перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні (за матеріалами наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 7

жовтня 2015 р.) / С.О. Кудря // Вісник Національної академії наук України. — 2015. — № 12. — С. 19-26.

2. Трибой О. Стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні. [Електронний ресурс]. / О. Трибой. – Режим доступу: http://uabio.org/img/files/Events/pdf/Rivne/3_Tryboi_UABio_Bioenergy_development_in_Ukraine.pdf (дата звернення 03.10.2018).

3. World Bank Commodities Price Forecast (nominal US dollars) [Electronic resource] – Access mode: <http://pubdocs.worldbank.org/en/458391524495555669/CMO-April-2018-Forecasts.pdf>

**Коваленко О.В., д.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна
Донченко В.В., студент,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ, Україна**

СУТНІСТЬ І ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки. Якість - комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх сторін діяльності: розробка стратегії, організація виробництва, маркетинг і ін. Найважливішою складовою всієї системи якості є якість продукції.

Особливої уваги потребує розгляд сутності поняття «якість». У сучасній літературі і практиці існують різні трактування поняття «якість». Міжнародна організація по стандартизації визначає якість (стандарт ISO-8402) як сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуг, що додають їм здатність задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби. Цей стандарт увів такі поняття, як «забезпечення якості», «керування якістю», «спіраль якості». Вимоги до якості на міжнародному рівні визначені стандартами ISO серії 9000. Перша редакція міжнародних стандартів ISO серії 9000 вийшла наприкінці 80-х років і ознаменувала вихід міжнародної стандартизації на якісно новий рівень. Ці стандарти вторглись безпосередньо у виробничі процеси, сферу управління й установили чіткі вимоги до систем забезпечення якості. Вони поклали початок сертифікації систем якості. Стандарти ISO серії 9000 установили єдиний, визнаний у світі підхід до договірних умов по оцінці систем якості й одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції. Іншими словами, стандарти ISO - тверда орієнтація на споживача.

Якість продукції є складовою і наслідком якості роботи. Тут безпосередньо оцінюється якість придатної продукції, думка споживача, аналізуються рекламації.

З розвитком науково-технічного прогресу, наслідком якого стала автоматизація виробництва, з'явилися автоматичні пристрої для управління

складним устаткуванням і іншими системами. Виникло поняття «надійність». Таким чином, поняття якості постійно розвивалося й уточнювалося. У зв'язку з необхідністю контролю якості були розроблені методи збору, обробки й аналізу інформації щодо якості. Фірми, що функціонували в умовах ринкової економіки, прагнули організувати спостереження за якістю в процесі виробництва і споживання. Наголос був зроблений на попередження дефектів.

Зазначимо, що поняття якості для виробника і споживача взаємозалежні. Виробник повинен піклуватися про якість протягом усього періоду споживання продукту. Крім того, він повинен забезпечити необхідне після-продажне обслуговування. Особливо це важливо для товарів, що відрізняються складністю експлуатації, програмних продуктів тощо.

Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

В 60-70-і роки вважалося, що для успіху підприємства достатньо, щоб продукції було багато і вона була дешевою. В 80-і роки стало очевидним, що виникла конкуренція не цін, а якості: 80% покупців приймали рішення про покупку, звертаючи увагу в першу чергу на якість продукції. Таким чином, конкурентоспроможною могла стати лише продукція, яка мала, при інших рівних умовах, меншу виробничу собівартість і вищу якість.

Зараз весь світ працює над проблемою забезпечення якості. Особливого значення тематика набуває останнім часом і в Україні, де, як склалось історично, довгий час існували стандарти якості, що не відповідали міжнародним нормам. Тепер, коли країна вийшла на світові ринки товарів та послуг, вітчизняним виробникам вкрай необхідно дотримуватись міжнародних стандартів якості задля забезпечення конкурентоздатності власної продукції.

**Коваленко О.В., д.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет, м.Київ, Україна**

**Тригубчук С.В., магістрант,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ, Україна**

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ — ОДИН ІЗ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ЧИННИКІВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Підвищення якості продукції — один із визначальних чинників інтенсифікації розвитку економіки. Поліпшення якості сировини, матеріалів, обладнання сприяє ефективнішому забезпеченню потреб за рахунок економії ресурсів. Нині якість товарів має вирішальне значення для забезпечення їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Висока якість експортованої продукції сприяє зовнішньополітичним і торгово-економічним успіхам України,

свідчить про зростання господарської і науково-технічної потужності держави, її оборонної спроможності. Якість продукції служить найточнішим індикатором рівня застосування досягнень науково-технічного прогресу в економіці, ефективності функціонування всіх її складових.

Водночас сутність поняття «якість» на ринку покупця (тобто на ринку, насиченому товарами) у кожний період суспільного розвитку визначається по-різному. Нині в країнах розвинутої ринкової економіки найбільш поширене розуміння змісту та складових категорії якості зафіксоване в спеціальному термінологічному стандарті Міжнародної організації зі стандартизації (ІСО), яка є всесвітньою федерацією національних органів зі стандартизації

Згідно із засадничими принципами побудови та засобами наукового пізнання терміни «якість» і «продукція (послуги)» треба розглядати у взаємному поєднанні. У звичайному розумінні продукція — це матеріалізований або нематеріалізований результат певної діяльності чи певного процесу. До перших, наприклад, належать тканини, телевізори, книжки та інші подібні товари, до других — програми для обчислювальної техніки, розроблені проекти, інструкції з експлуатації. З продукцією в багатьох випадках ототожнюють також і власне діяльність або процес, наприклад: догляд за дітьми, виконання окремого виробничого процесу тощо.

Нагадаємо, що із суто маркетингових позицій продукцією (товаром) можна вважати все, що здатне задовольнити потреби споживача. Однак у повсякденній діяльності продукцію здебільшого класифікують як матеріальні товари (годинники, телевізори, автомобілі, газові турбіни) та товари-послуги (медичні та банківські послуги, різні види страхування).

Кожний вид продукції має набір певних об'єктивних особливостей, що виявляються за її створення та використання. Такі особливості становлять властивості продукції. Властивості продукції, які задовольняють споживачів за її використання, називають споживчими.

Якість — це сукупність властивостей і характеристик продукції, що дають їй можливість задовольняти обумовлені або передбачені потреби. Заздалегідь визначені потреби фіксуються під час укладання контракту через посилання на відповідні технічні умови або інші нормативно-технічні документи. Як правило, це стосується таких показників, як функціональна придатність, експлуатаційна готовність, безпека, ремонтпридатність, екологічні чинники. Зв'язок якості з передбачуваними потребами визначає необхідність системних маркетингових досліджень ринку. Першочерговість і взагалі необхідність маркетингового підходу до вивчення ринку саме і пояснюються тим, що сучасне уявлення про якість товарів і послуг передовсім пов'язане з можливостями найбільшого задоволення вимог та побажань споживачів.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

Поступове сприйняття закладами вищої освіти України отриманих прав своєї автономії потребує конкретизації ними своїх освітніх та господарських функцій через призму ефективності ведення підприємницької діяльності у глобалізованому ринковому середовищі. Розширення фінансових повноважень у практичній площині завершує процес перетворення закладів вищої освіти в якості повноправних економічних суб'єктів ринку, а у теоретичному обігу зумовлює потребу все частіше використовувати термін «підприємницький університет». Але зважаючи на специфічність освітніх послуг, є науково-прикладна доцільність визначення критеріїв балансу між економічною та соціальною складовими у їх функціонуванні, яка має на фоні посилення підприємницької функції паралельно дотримуватися позицій відповідальності.

Розглянемо підходи до трактування сутності поняття «соціальна відповідальність бізнесу» (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність поняття «соціальна відповідальність бізнесу»

Автор	Зміст
Зелена книга Європейського союзу (2001 р.)	інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі.
Міжнародний форум лідерів бізнесу (2005 р.)	сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу.
Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (2005 р.)	зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя
ДСТУ «Системи управління соціальною відповідальністю» (2009 р.)	відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, що сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я та добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає законодавству, що застосовується та узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована в діяльність усієї організації та застосовується в її взаємовідносинах.
Концепція Націон. стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні (проект, 2017 р.)	

Українська асоціація розвитку менеджменту та бізнес-освіти (2012 р.)	а) зобов'язання, які добровільно беруть на себе компанії, підприємства, бізнес-групи для вирішення суспільно значущих проблем, як у межах самої бізнес-спільноти, так і за її межами, тобто на виробничому, муніципальному, регіональному, національному та глобальному рівнях; б) відповідальність підприємства за вплив рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки.
--	---

Джерело: узагальнено автором

Суміщення змістовних характеристик та ознак «соціальної відповідальності» та результативності функціонування підприємницьких університетів дозволяє констатувати її дуалістичну особливість – відповідальність перед соціумом взагалі та відповідальність безпосередньо за якість своєї діяльності та її вплив на суспільство.

Про наявність взаємозв'язку між спадом соціально-економічного розвитку України та втратою якості людського капіталу протягом 2000-2017 рр. свідчать показники, наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Взаємозв'язок між спадом соціально-економічного розвитку України та втратою якості людського капіталу

№ п/п	Показники	Зміна показника (2000-2017 рр.)
1	Загальне місце серед 180 країн	з 32 до 41
2	Зменшення кількості наукових публікацій з високими імпаکت-факторами	3,6 % на рік за останні 15 років
3	Зменшення високотехнологічного експорту	з 5,9% до 3,0 %
4	Рентабельність економіки України, що ґрунтується на нових знаннях	з 6,0% до 3,0%
5	Додана вартість продукції економіки (95% 3-4 уклади) порівняно з економіками 5-6 укладів	На 1-2 порядки нижче, ніж у розвинутих країнах
6	Зменшення частки наукоємної підготовки на користь репродуктивної освіти (World Bank)	40% (зменшення освітнього цензу нації)
7	Рівень функціональної грамотності (World Bank)	(25-35 рр.) < (55-65 рр.)

Джерело: [1, с.16].

Слід відзначити, що негативним фактором є ситуація щодо рівня функціональної грамотності (за даними Світового банку), вищий рівень якої демонструють люди віком 55-64 роки, ніж люди віком 25-34 роки.

Отже, соціальна відповідальність підприємницьких університетів полягає у якісній реалізації їх пріоритетної ролі у суспільному розвитку, в основу якої має бути покладено суспільні потреби майбутнього розвитку країн та людського розвитку, поточні потреби стейкхолдерів, хоча в більшій мірі – їх майбутні потреби, відповідальності у соціально-трудових відносинах з персоналом, уваги до еколого-орієнтованих напрямків наукових досліджень та проєктів, формування культури нового покоління, спрямованості на кооперацію в умовах конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Аналіз підготовки і перепідготовки фахівців природничого і технічного спрямування, виходячи з цілей сталого соціально-економічного розвитку України до 2025 року: Аналітична довідка до виїзного засідання Комітету з науки і освіти Верховної ради України 6 червня 2018 року. – К.: ТОВ «МІРАЛ», 2018. – 32 с.

Болгов В.Є., к.е.н., доцент,

Ткач Р.Л., студент,

Донецький національний університет імені Василя Стуса,

м. Вінниця, Україна

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Функціонування малих підприємств робить ринкову економіку більш динамічною, мобільною, сприйнятливою до інновацій, підвищує її здатність оперативно реагувати на ринковий попит і його зміни. Світова практика говорить про те, що саме існування малого бізнесу багато в чому залежить від допомоги держави. В іншому випадку малі підприємства стають символом тіньової економіки. Зазначена проблема зумовила вибір теми тез.

Метою дослідження є аналіз та виявлення перспектив розвитку малого бізнесу в Україні.

Необхідно відзначити, що проблеми розвитку малого бізнесу знайшли відображення в наукових працях багатьох відомих вчених: З. Варналія, В. Ляшенко, В. Хахуліна, Т. Кондратюка, Л. Сімківа, Г. Білоуса, А. Виноградської, В. Вісящева, Г. губернії, А. Кисельова, Ю. Клочко, Н. Кожевіної, С. Реверчук, А. Щура, А. Блінова, А. Бусигіна, В. Відяпіна, В. Горфинкеля, В. Єфремова, Б. Ічітовкіна, А. Крутіков, Л. Дончак, В. Луньова. Віддаючи належне результатам цих досліджень, необхідно зазначити, що недостатньо розробленими є питання побудови ефективного механізму стимулювання розвитку малого бізнесу саме в регіональному аспекті.

Згідно з вітчизняним законодавством мале підприємництво - це юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, із середньорічною чисельністю працівників не більше 50 осіб та річним доходом від будь-якої діяльності не більше 10 мільйонів євро (визначається, виходячи з середньорічного курсу НБУ) [5].

Частка малого бізнесу в економіці провідних країн світу займає вагоме місце. Практично немає таких сфер, які могли б обійтися без його продукції і послуг. Як приклад можна привести Іспанію. Частка малого бізнесу в її будівельній індустрії складає 30%, в промисловості - 31%, в суднобудуванні - трохи менше 30%, в сільському господарстві - 80% і т. ін. У Німеччині, всупереч усталеним стереотипам, опорою економіки служать не автомобільні монстри, великі хімічні або металургійні концерни, а малі та середні підприємства. Малі та середні підприємства становлять 99,7% всіх комерційних підприємств в Європі. У США на малі підприємства припадає майже 30% всього експорту, у Франції та Німеччині частка малого та середнього бізнесу в ВВП цих країн майже 50%; в Японії ім створюється майже 57% всієї продукції в провідній для країни обробної промисловості; в Італії на нього припадає приблизно 95% національного доходу. В цілому по Європі на малих і середніх підприємствах трудиться майже 68% працездатного населення, які виробляють 58% ВВП.

В Україні частка малих підприємств коливається в межах 95 %, але їх чисельність, протягом останніх 4-ох років постійно зменшується. Фізичні особи-підприємці працювали переважно в сферах: торгівля та ремонт автотранспортних засобів – 55%, транспорт, складське господарство, пошта – 6,4%, інформація, телекомунікація – 6,3%, науково-технічна діяльність – 6,2%. Стосовно ж частки виробленої продукції (товарів, послуг) то на малі підприємства в Україні коливається в межах 20 %, що значно менше показника розвинених країн. [4]

За своєю сутністю малі підприємства орієнтовані головним чином на регіональний ринок та вирішення місцевих проблем. Тому саме підприємництво повинно стати основою формування регіональної структури місцевого господарства з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку кожного конкретного регіону [2, с. 561].

Станом на кінець 2017 року в Вінницькій області діяло 8968 малих підприємств, з них: 60 009 фізичних осіб-підприємців та 2021 фермерське господарство [3].

Для ефективного функціонування малого підприємництва необхідно сформувати дієву систему фінансово-кредитної підтримки цих суб'єктів господарювання в межах країни. Вирішення цього завдання можливе шляхом виділення коштів бюджетами місцевими громад на розвиток малих підприємств регіону, залучення іноземних фінансових інститутів, що функціонують у сфері малого бізнесу, тощо. Важливим елементом стимулювання фінансового сектору в Україні повинен стати лізинг. У країнах із розвинутою ринковою економікою частка операцій лізингу становить 30% від усіх інвестицій в основний капітал.

Наступним елементом механізму стимулювання розвитку малого бізнесу є обґрунтована та ефективна державна політика оподаткування суб'єктів підприємництва. З цією метою необхідно переосмислити філософія оподаткування, вона має стати не каральним інструментом, а стимулюючим, виконувати функції засобу комунікації з малим бізнесом.

Україна повинна застосовувати передовий лідерський досвід, так у розвинених країнах світу місцеві органи влади активно створюють інформаційно-консультаційні центри, які поєднують урядові структури, підприємницькі асоціації, торговельні палати, банківські установи.

Список використаних джерел:

1. Дончак Л.Г. Розвиток малого та середнього бізнесу – запорука стабільності Вінниччини / Л.Г. Дончак, О.М. Ціхановська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск № 17. – С. 286-290.
2. Сімків Л.Я. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Я. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск № 3. – С. 560–564.
3. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва Вінницької області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/Vinnitsia_Strategy_SME_06.pdf
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Закон України від 05.10.2017 р. №2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

**Залізняк В.П., к.е.н., докторант,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського,
м. Київ, Україна**

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації одним з найважливіших елементів продовольчої безпеки країни є активна експортна політика та нарощування експортного потенціалу. Досвід провідних країн показує, що конкурентоспроможний експорт – це результат цілеспрямованої політики держави, орієнтованої на підтримку провідних галузей національної економіки, створення сприятливих умов для їх виходу на світові ринки.

Ситуація, що складається останнім часом на світовому ринку відносно України посилюється уповільненням темпів економічного зростання, а також обмеженнями, пов'язаними з приєднанням до СОТ. Негативно позначається і той

факт, що при загальносвітовій тенденції до лібералізації світової торгівлі продовольчими товарами регулювання ринку стає все більш різноманітним і складним. Крім того, існують проблеми із залученням капіталу в агропродовольчий сектор, зокрема змінюється галузева структура інвестицій на користь сфери надання послуг на шкоду виробництву сировинних продовольчих товарів.

Найбільш ефективною в сучасних умовах експортною стратегією для України є стратегія диверсифікації сільськогосподарського та продовольчого експорту, що дозволяє органічно поєднувати і комерціалізувати в експортній продукції всю сукупність конкурентоутворюючих чинників – ресурсних, трудових, виробничих, технологічних, інтелектуальних. Головною конкурентною перевагою України на міжнародному ринку продовольства повинен стати ресурс масштабу та різноманіття чинників конкурентоспроможності, об'єднаних на базі передових науково-технічних досягнень.

Диверсифікація сільськогосподарського та продовольчого експорту сприяє більш рівномірному розподілу доходів й вирівнюванню рентабельності АПК, а також забезпечує стійкість результатів експорту, зростання валютних надходжень, вихід на нові перспективні ринки продовольства та сільськогосподарської сировини. Політика диверсифікації в сфері аграрного виробництва і продовольства дозволяє зменшити торгово-політичні, комерційні та інші ризики інтеграції в світову економіку. Поряд з цим диверсифікація аграрного експорту надає позитивний ефект на процес імпортозаміщення, стимульований підвищенням інвестиційної активності в сфері АПК.

Для практичного здійснення курсу на диверсифікацію сільськогосподарського експорту з урахуванням певних галузевих й географічних пріоритетів його розвитку, повинна бути розвинена національна система підтримки експорту, що базується на кращих світових практиках у даній сфері та здатна забезпечити конкурентні умови діяльності національних підприємств на зовнішніх ринках. При диверсифікації експорту зусилля та ресурси держави зосереджуються, в першу чергу, на впровадженні сучасних універсальних та ефективних інструментів підтримки сільськогосподарського експорту, забезпечення доступу до них для максимально широкого кола підприємців, зняття всіх необгрунтованих, надлишкових обмежень для ведення експортної діяльності. Важлива роль держави полягає також у створенні умов для раціонального використання національних ресурсів, праці, землі та капіталу, з метою підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу країни.

Внутрішні чинники конкурентоспроможності крім ресурсного та територіального фактора включають в себе відповідну транспортну інфраструктуру, низькі процентні ставки кредитування, наявність преференційного режиму в країнах-імпортерах (торгові угоди, зони вільної торгівлі), ефективний захист внутрішнього продовольчого ринку; інвестиції та податкові пільги, стимулювання впровадження сучасних технологій.

Проекти з нарощування національного продовольчого експорту повинні враховувати не тільки майбутню ємність внутрішнього та світового ринків, а й порівняльні переваги України як виробника і постачальника продукції. Основу таких проектів має становити аналіз виробничих витрат. Висока вартість енергоресурсів, іригаційних споруд, добрив і кормів, посівного матеріалу і сільськогосподарської техніки, устаткування та робочої сили зумовлює необхідність постійно зростаючих істотних державних витрат на галузь. Без державної підтримки проблеми ефективного експорту в даний час не можуть бути вирішені.

Для забезпечення стимулів розвитку експортної орієнтації АПК в світовій практиці поширений такий набір інструментів, як: прямі й непрямі субсидії експортерам, кредитування аграрного сектора економіки, фінансування інноваційної діяльності та розвиток інфраструктури сільського господарства, державні закупівлі продовольчої продукції та інші. Особливо значущу роль відіграє державне субсидування, завдяки якому експортери продовольства та сільськогосподарської сировини отримують можливість виходити на зовнішні ринки з продукцією, ціни на яку нижче цін конкурентів. Завдяки тому, що субсидії покривають частину витрат національних виробників, внутрішній продовольчий ринок отримує більш надійний захист від іноземної конкуренції. Слід підкреслити, що субсидування експорту продовольчих та сільськогосподарських ресурсів є найбільш простим і часто вживаним методом стимулювання експорту й зростання цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Субсидування реалізується в формі виплат виробникам сільськогосподарської продукції дотацій з бюджету для покриття різниці між собівартістю та експортними цінами на продукцію, що поставляється за кордон.

Слід звернути увагу на той факт, що провідні країни-експортери продовольства надають підтримку національним виробникам не тільки при здійсненні експортної діяльності, а й на стадії організації експортних виробництв. На нашу думку, продовольча безпека – це не тільки імпортозаміщення, а й розвиток експортоорієнтованих виробництв. В Україні система фінансування експортоорієнтованих виробництв належним чином ще не склалася. У зв'язку з цим очевидним пріоритетом повинна стати переорієнтація з прямої підтримки самого експорту на підтримку експортоорієнтованих виробництв у вигляді податкових пільг, субсидій, гарантованих приватних вкладень, розробки системи пільгових кредитів, що надаються на розвиток експортного сільського господарства. Підприємства повинні отримувати підтримку до, а не після здійснення експортних поставок. Це дозволить виробникам реально оцінювати свої фінансові можливості і, відповідно, більш реально будувати подальші експортні плани. Аналогічні зміни доцільні й для державної системи гарантій та страхування експорту, що в умовах наростаючих ризиків набувають особливого значення.

Експортна стратегія та формування комплексної національної системи підтримки продовольчого експорту мають на меті посилення позицій України на перспективних світових ринках. Цей багатofакторний процес протікає в умовах

швидко мінливих трендів у внутрішньому та міжнародному житті. У зв'язку з цим при розробці стратегії слід враховувати вплив наступних факторів:

1) посилення елементів протекціонізму в політиці багатьох країн на тлі зростання глобальної конкуренції, що може вести до встановлення нових торгових та інвестиційних бар'єрів для доступу України на продовольчі ринки даних країн;

2) підвищення ролі глобальних регуляторів та подальшої лібералізації міжнародної торгівлі в рамках окремих інтеграційних об'єднань, що означає для України істотне погіршення умов доступу на ринки;

3) участь України в СОТ, яка, з одного боку, обмежує свободу маневру у використанні фінансових інструментів підтримки експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, а з іншого – створює передумови для зниження та усунення бар'єрів на зовнішніх ринках.

Послідовна реалізація заходів з розвитку механізмів підтримки експорту дозволить перейти до більш ефективної, експансіоністської експортної політики, орієнтованої на активне використання можливостей зовнішніх ринків та діяльності на них національних експортерів. Зміщення акцентів на користь активної експортної політики дасть помітний ефект для зростання числа організацій-експортерів продовольства та сільськогосподарської сировини й поліпшення товарної структури експорту.

Карпенко Н.М., к.держ.упр., доцент,

Тунік Т.І., магістрант,

Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ОСНОВА СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ

Для розвитку цивілізованих, упорядкованих і гармонійних суспільних відносин, забезпечення їхнього поступального та стабільного розвитку важливим є налагодження діалогу між бізнесом, державою та суспільством за допомогою такого інструменту як механізм соціальної відповідальності.

Категорія «відповідальність» в літературі є широко представленою і має декілька значень: характеристика особистості, яка здатна відповідати за свої вчинки, рішення та наслідки дій, а також за інших людей, за характер своїх із ними взаємин; свідоме ставлення класів, соціальних груп чи особи до вимог суспільної необхідності, громадського обов'язку, соціальних завдань, норм і цінностей та відповідних зобов'язань в разі їх порушення [1]. Тобто відповідальність є багатоаспектним поняттям, що включає в себе економічні, моральні, культурні, психологічні та інші аспекти, і характеризує особистість з точки зору виконання нею моральних вимог, прийнятих норм і правил.

Відповідальність зароджується на особистісному рівні, однак в умовах розвитку суспільства формується також в межах окремих організацій та державних органів влади. Відповідно відповідальність розглядається на трьох рівнях: особистості, бізнесу і держави. Найбільший інтерес в даному дослідженні представляє саме відповідальність бізнесу, в межах якого поєднується декілька особистостей і під дією капіталу власника вони здатні реалізовувати його інтереси та досягати поставлених цілей. Тобто кожна організація використовує у своїй діяльності матеріальні, фінансові та трудові ресурси держави і тому несе відповідальність перед суспільством.

Відповідальність забезпечує інтереси і свободу взаємопов'язаних сторін, які гарантовані суспільством і державою та формуються на основі послідовної взаємодії трьох складових частин: свідомості боргу; оцінки поведінки; накладення санкцій [2]. Такі елементи відображають перш за все прояв відповідальності соціальної, яка є добровільною реакцією на соціальні проблеми суспільства з боку організації.

Поширеними є різні погляди на визначення соціальної відповідальності бізнесу: це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси [3, с. 4]; це бізнес, у результаті якого виграють усі: і бізнес, який має лояльного споживача, відданий персонал, репутацію, стабільну позицію на ринку, а, отже – збільшення прибутку, і суспільство, яке має можливість сталого розвитку [4]. Тобто СВБ можна охарактеризувати як добровільну ініціативу бізнесу щодо перевищення вимог закону та вирішення ряду соціальних і екологічних напрямків, недопущення виникнення та загострення соціального конфлікту (всередині підприємства, громади, держави) з метою отримання прибутку та конкурентних переваг. СВБ сприяє формуванню відданого персоналу, підвищенню репутації та стабільної позиції на ринку, забезпеченню лояльного споживача тощо.

Залежно від рівня побудови й напрямків соціальних інвестицій СВБ поділяють на внутрішню (медичне та соціальне страхування, стабільність заробітної плати, безпека праці, розвиток людських ресурсів) й зовнішню (спонсорство і корпоративна благодійність, охорона навколишнього середовища, взаємодія з місцевою владою, участь в кризових ситуаціях, відповідальність перед споживачами).

Запровадження СВБ забезпечує сукупність переваг, що отримує не лише бізнес (зниження операційних витрат, покращення фінансової ефективності, іміджу бренду та репутації, формування сприятливої соціальної атмосфери, ефективної системи мотивації, підвищення рівня лояльності персоналу, більші можливості щодо залучення й утримання талановитих і енергійних фахівців, посилення конкурентних позицій, зміцнення прихильності клієнтів, посилення стабільності на ринку і мінімізація можливих ризиків, знижений регуляторний контроль, доступ до капіталу, безпека продукції та зниження зобов'язань), а і довкілля (благодійні внески, добровільні програми найманих працівників, залучення до освіти,

зайнятості та проблем безпритульних, безпека та якість продукції) та суспільство в цілому (вищий ступінь переробки матеріалів, краща надійність та функціональність виробів, покращене використання відновлюваних ресурсів, інтеграція інструментів екологічного менеджменту в діяльність). Попри позитивні переваги від впровадження СББ, організація має й певні втрати: порушення принципу максимізації прибутку; зростання собівартості за рахунок збільшення соціальних витрат; невдоволення деяких груп стейкхолдерів; невміння вирішувати соціальні проблеми; недостатній рівень звітності широкій публіці; застосування соціальної відповідальності тільки з рекламною метою.

Отже, співставлення наслідків використання принципів соціальної відповідальності доводить їх привабливість для бізнесу й необхідність стимулювання зі сторони суспільства і держави.

Список використаних джерел:

1. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність: навч. посібник / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Socialna-vidpovidalnist.pdf>
2. Шувалова Н.Н. Етика та етикет державної і муніципальної служби: підручник і практикум для академічного бакалаврату / Н.Н. Шувалова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ozon-st.cdn.ngenix.net/multimedia/1011394395.pdf>
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
4. CSR and Apparel Industry in Jordan [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bsr.org/>

**Кузьменко Г.І., к.е.н., доцент
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ НАВАНТАЖЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим чинником для забезпечення відповідної динаміки ділової активності, розвитку виробництва на мікрорівні та економіки в цілому, ефективності функціонування податкової системи держави, реалізації її фіскальної та регулюючої функції є оптимальний рівень податкового навантаження на суб'єкти підприємництва. Тому одним із пріоритетних завдань є пошук оптимальної моделі оподаткування, яка б максимально задовольняла інтереси платника і держави.

З метою раціонального управління податковим навантаженням, доцільно зосередити аналіз на математичних методах і моделях, що застосовуються в оподаткуванні суб'єктів господарювання. Переважна більшість із них присвячена

проблемі прийняття рішень стосовно вибору системи оподаткування або альтернатив управління податковим навантаженням; оптимізації управління податковим навантаженням; оцінці й аналізу впливу економічних показників підприємства на його податкове навантаження; прогнозуванню податкових відрахувань; моделюванню функціонування підприємств з урахуванням процесів оподаткування.

При оцінці альтернатив управління податковим навантаженням суб'єкта господарювання прийнято використовувати тривіальні моделі, що базуються на прямому порівнянні за допомогою арифметичних співвідношень. Для кожного проекту податкового планування доцільно розраховувати прогнозну суму податку, витрати на впровадження податкової схеми, оцінити кількість обмежень та загальний рівень ризику. Слід зазначити, що спрощені алгебраїчні моделі не дають повного уявлення про функціонування окремих підсистем підприємства, не дозволяють ураховувати часові аспекти та взаємний вплив податків один на одного. Таким чином, використання таких моделей не може гарантувати високої точності підходів до управління податковим навантаженням підприємства.

З метою оцінки ефективності рішень щодо управління оподаткуванням, на підприємствах доцільно враховувати наступні критерії: максимізації прибутковості за умов мінімізації ризиків та кількості обмежень, раціоналізації витрат на оплату праці персоналу, який відповідає за розробку та прийняття управлінських рішень за умов використання інформації податкового планування. Однак в умовах практичного використання перерахованих критеріїв виникають труднощі у розрахунку, не враховуються напрями податкової оптимізації та обмеження за факторами податкового навантаження.

В умовах трансформаційної економіки надзвичайно актуальним є сценарний підхід, використання якого відкриває для підприємства можливості управління факторами податкового навантаження, які дозволяють, за допомогою встановлення їх конкретних значень, керувати оподаткуванням суб'єкта господарювання. Управління податковим навантаженням підприємства доцільно здійснювати на основі сценарного підходу з погляду виділених податкових альтернатив, оцінки впливів на нього різноманітних факторів. При визначенні умов досягнення бажаних для підприємства значень податкового навантаження доцільно використовувати чисельні ітераційні методи оптимізації, а також імітаційне моделювання. У процесі оцінки ефективності прийняття рішень стосовно оподаткування суб'єктів господарювання та системи управління податковим навантаженням підприємства доцільно використовувати адаптивний підхід.

З метою раціонального управління податковим навантаженням суб'єкта господарювання доцільно визначати відповідні прогнозні показники. У процесі прогнозування податкових платежів та показників податкового навантаження суб'єкта господарювання необхідно вирішити наступні завдання: 1) сформулювати базові підходи до планування суми податкових платежів таким чином, щоб врахувати структурні особливості системи оподаткування; 2) розробити методiku

планування податкових платежів та показників податкового навантаження таким чином, щоб вона мала блоковий характер, це дасть можливість швидко вносити зміни у базу даних, яка використовується для планування; 3) визначити основні фактори, що здійснюють вплив на обсяги податкових платежів та формування показників податкового навантаження на підприємство; 4) врахувати податкове навантаження на підприємство як з боку конкретного податку, так і з боку податкової системи в цілому; 5) врахувати динаміку податкових платежів у часі по періодах і всередині періоду.

Достатньо достовірним та зручним інструментом у вирішенні практичних завдань аналізу та проблем прогнозування податкових платежів може служити ланцюгова матрична модель, яка являє собою систему показників та узагальнених нормативів, що включені до матриць. Матриці складаються на основі принципу ланцюга, тому з ними можна проводити операції додавання, віднімання, множення, ділення. Ланцюгову матричну модель, яка може бути використаною для планування річного обсягу податків (зборів, платежів) суб'єкта господарювання, що знаходиться на загальній системі оподаткування, можна виразити за допомогою формули: $C_{nn} = P_n + P_{ndfo} + P_{ndv} + P_{an} + P_{zin}$, де C_{nn} – загальна прогнозована сума податків (зборів, платежів) на рік; P_n – прогнозована сума податку на прибуток; P_{ndfo} – прогнозована сума податку на доходи фізичних осіб; P_{ndv} – прогнозована сума податку на додану вартість; P_{an} – прогнозована сума акцизного податку; P_{zin} – прогнозована сума інших податків (зборів, платежів).

Доцільним є подовження базової моделі шляхом конкретизації значень інших податків (зборів, платежів). При цьому слід враховувати, що оподаткування оплати праці має особливість подвійності, яка не суперечить загальноекономічним принципам оподаткування. Вона полягає в оподаткуванні єдиним соціальним внеском доходів кожної фізичної особи та відображається як вилучення із заробітної плати, та в оподаткуванні фонду оплати праці суб'єктів господарювання (юридичних осіб), тобто нарахувань на фонд оплати праці.

Ланцюгова матрична модель дозволяє не тільки врахувати вплив на величину податкових надходжень різноманітних факторів, а й визначити зворотній вплив податків на розвиток підприємства та врахувати найменші зміни при обчисленні суми податкових платежів.

**Кривицька Н.Ю., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

МИТНІ ПРОЦЕДУРИ ПРИ ПЕРЕМІЩЕННІ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ КОРДОН УКРАЇНИ

Митні процедури — операції, пов'язані із здійсненням митного контролю за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України,

митного оформлення цих товарів і транспортних засобів, а також із справлянням передбачених законом податків і зборів. В інтерпретації оновленої Кіотської конвенції митний контроль (Customs control) — це заходи, які використовують митниці для гарантування виконання митного законодавства.

Провідні українські науковці-економісти визначають митний контроль як контроль, що здійснюють службові особи митних органів з метою забезпечення законного переміщення через митний кордон України товарів, майна та інших предметів, а також для забезпечення дотримання державними органами, підприємствами та їх посадовими особами, громадянами країни порядку переміщення через митний кордон товарів, майна та інших предметів.

У цьому випадку метою є забезпечення виконання митних правил як окремої частини митного законодавства. Виходячи з вищезазначеного та враховуючи економіко-організаційний підхід до даних категорій, митний контроль — це встановлені дії митних органів щодо товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон, а також осіб, причетних до такого переміщення, для гарантування реалізації митних правил.

Суб'єктами управлінського впливу при здійсненні митного контролю є працівники відповідних підрозділів митних органів, а об'єктами — товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон, а також фізичні та юридичні особи, які здійснюють переміщення товарів через митний кордон або відповідним чином причетні до такого переміщення.

Одним із напрямів організації митного контролю є розробка і запровадження технологічних схем митного контролю. Типові технологічні схеми визначають мінімально-обов'язкову дії посадових осіб на окремому напрямі митного контролю та послідовність операцій на окремому етапі митних процедур. Вони розробляються й запроваджуються центральним апаратом ДМСУ. Типові технологічні схеми пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників затверджує Кабінет Міністрів України (зараз діє Постанова КМУ від 21 травня 2012 р. № 451).

Обов'язками митних органів є перевірка заходів нетарифного регулювання, які можуть застосовуватися то товарів, що переміщуються через митний кордон України, згідно коду та класифікації товару.

Виходячи з вищесказаного основну суть митних процедур можна визначити з двох основних складових: цілі контролю, та організаційних заходів для здійснення митного контролю.

При використанні технологічних схем, встановлених відповідними службами, врегульовуються питання взаємодії під час здійснення митного контролю та митного оформлення.

Після запровадження в українських митницях «єдиного вікна» з 1 серпня 2016 року згідно «Порядку інформаційного обміну між органами доходів і зборів, іншими державними органами та підприємствами за принципом “єдиного вікна” з використанням електронних засобів передачі інформації», затвердженого

Постановою КМУ від 25 травня 2016 р. № 364, взаємодія органів доходів і зборів, контролюючих органів та підприємств, а також обмін інформацією та документами між органами доходів і зборів та державними органами здійснюється за принципом "єдиного вікна" згідно з міжнародною практикою та рекомендаціями міжнародних організацій із застосуванням інформаційно-телекомунікаційної системи органів доходів і зборів та з використанням системи електронної взаємодії органів виконавчої влади та системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів у разі інтеграції та/або з використанням ресурсу Національної системи конфіденційного зв'язку.

«Єдине вікно» - це єдина електронна система обміну даними, яка дозволяє різним службам контролю та митницям в автоматичному режимі обмінюватись інформацією про вантаж, який проходить через кордон України та про результати його державного контролю. Ця система надає чіткі вигоди як для органів державного контролю, так і для приватного бізнесу. Крім того після затвердження ВР 06.09.2018 р. Закону «Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законів України щодо запровадження механізму "єдиного вікна" та оптимізації здійснення контрольних процедур при переміщенні товарів через митний кордон України» митні формальності ще більше спростилися, а саме для приватних компаній зменшилась кількість обов'язкових документів, тобто вони готуватимуть і подаватимуть необхідні документи тільки один раз, в один пункт і в стандартизованому вигляді, то це приведе до зниження трансакційних витрат, більш швидкого митного очищення товарів, до передбачуваного та ефективного застосування відповідних нормативних вимог. Вже відбуваються скорочення штату контролюючих державних органів.

Закон гармонізує назви і зміст діючих видів прикордонного контролю ввезених товарів і транспортних засобів з європейською практикою, зводячи останні до:

- митного контролю ДФСУ;
- прикордонного контролю Державної прикордонної служби;
- ветеринарно-санітарного, фітосанітарного і держконтролю за дотриманням законодавства про харчові продукти, кормах, побічних продуктах тваринного походження новоствореної Державної службою з питань безпеки харчових продуктів і захисту споживачів.

Колишні функції екоінспекції перерозподілені між митниками і прикордонниками.

Звертає на себе увагу встановлення конкретних стислих термінів на виконання контрольних процедур.

Таким чином, замість печаток і штампів державних органів на паперових документах, документи та інформація надаватимуться одноразово в електронному вигляді, а контролюючі органи проставлятимуть електронні відмітки у спільній базі даних.

Лисенко А.М., к.е.н., доцент,
Капшитар Ю.Ю., студент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Ефективність функціонування економіки значною мірою залежить від стану та розвитку паливно-енергетичного комплексу. Проте у зв'язку з окупацією Криму зійшли нанівець перспективи подальшого зростання власного видобутку природного газу, а залишившись без донбаського антрациту Україна стала залежною від імпорту енергоресурсів і була змушена закуповувати вугілля в ПАР, Австралії, Росії. У результаті цього значно підвищився рівень навантаження на атомні електростанції, відбувся вплив фінансових ресурсів західних інвесторів з ринку енергетики України.

В таких умовах виникла нагальна потреба у розробці принципово нової стратегії розвитку енергетики України, основаної на урахуванні територіальних і політичних змін, реального енергобалансу та інвестиційного клімату в країні, необхідності впровадження інноваційних енергетичних технологій.

Розпорядженням Кабінету міністрів України від 18.08.2017 р. № 605-р схвалено Енергетичну стратегію України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», виокремлено основні етапи та заходи її реалізації, особливості моніторингу виконання, підходи щодо створення умов інвестиційної привабливості.

Найближчим часом потребують невідкладного вирішення питання постачання вугілля антрацитової групи на пилувугільні станції, розвиватимуться прискореними темпами атомна енергетика та гідроенергетика, водночас тепла енергетика та газоспоживчі блоки ТЕЦ матимуть незначний рівень нарощування наявних потужностей.

Покращення стану розвитку енергетики України неможливе без широкого використання інноваційних розробок та їх наукового супроводу. Серед перспективних напрямів розвитку й модернізації енергетики слід виокремити наступні:

- застосування котлів з циркулюючим киплячим шаром та факельних технологій;
- перетворення котелень на когенераційні міні-ТЕЦ;
- розвиток геотермальної енергетики;
- запровадження газотурбінних технологій.

Доцільно приділяти більше уваги розширенню сфери використання місцевих енергоресурсів. Також важливим завданням для подальшого вирішення з метою зниження втрат електроенергії при її транспортуванні та перетворенні залишається модернізація магістральних і розподільних електромереж.

Належний рівень вітчизняної енергетики неможливий без поступового запровадження напрямків її модернізації, без державної підтримки науково-дослідних і проектно-конструкторських розробок у галузі енергомашинобудування.

**Соловей Н.В., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет, м.Київ, Україна**

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Наявність Рейтингу фінансової стійкості дозволяє страховику виділити себе серед інших страхових компаній, при цьому, не розкриваючи громадськості конфіденційної інформації, створити позитивний імідж на ринку, а також продемонструвати потенційним і існуючим клієнтам свою відкритість і лояльність.

Страхові компанії вимагають перегляду вимог до перестраховиків-нерезидентів. Розміщення ризиків українських страховиків в окремо взятих країнах може бути заблоковано.

Рейтинг фінансової стійкості страхової компанії - інструмент, за допомогою якого клієнти можуть оцінити стабільність, надійність страхової компанії і прийняти рішення щодо доцільності співпраці з тією чи іншою страховою компанією. Такий рейтинг, є одним з основних інструментів, який використовується в ході проведення тендерного відбору страхової компанії на надання послуг страхування.

Відповідно до документа, рейтинг фінансової надійності страховика-нерезидента та перестраховика-нерезидента на день укладення договору страхування або перестраховування повинен відповідати рівню рейтингів не нижче, ніж за класифікацією міжнародних рейтингових агентств А.М. Best (США) - «В +»; Moody's Investors Service (США) - «Baa»; Standard & Poor's (США) - «BBB»; Fitch Ratings (Великобританія) - «BBB».

Рейтинг фінансової надійності страховика-нерезидента та перестраховика-нерезидента визнається в Україні в разі його оприлюднення у бюлетенях вищевказаних міжнародних рейтингових агентств або на офіційних сайтах відповідних агентств в мережі Інтернет.

Проаналізувавши, ситуацію, що склалася, приходимо до висновку, що підвищення існуючих вимог до рейтингів перестраховиків-нерезидентів призведе до втрати українськими страховиками довгострокових контактів з уже існуючими партнерами. Вся справа в тому, що в Податковому кодексі передбачена норма значна від суми платежу.

В Українській федерації страхування приходиться до висновку, що в разі введення запропонованих вимог до рейтингів постраждають в першу чергу компанії

класичного страхового ринку, які укладають договори перестраховання з іноземними колегами.

На даний момент, в умовах війни, проблема в сфері страхування для України ускладнюється тим, що російський ринок традиційно перестраховуються великі ризики українських страхових компаній - авіаційні, морські та інші. Тобто ризики, які західні перестраховальники у вітчизняних компаній брали з великим небажанням і за високою ціною, вважаючи їх неякісними, що мають велику ймовірність настання страхового випадку і не будучи твердо впевненими в українських контрагентів.

**Патошина Г.М., старший викладач,
ДВНЗ «Призовський державний технічний університет»,
м. Маріуполь, Україна**

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ»

У XXI ст. загострення проблеми глобального потепління несе з собою не тільки зміни клімату, але й економічні та соціальні наслідки: зменшення земель, придатних для ведення сільського господарства; збільшення ризиків настання голоду; зростання у світі кількості кліматичних біженців; зростання навантаження на енергогенеруючі системи; виснаження не відновлюваних енергетичних ресурсів; посилення викидів CO₂ у атмосферу та її забруднення. Економічним підґрунтям загострення екологічних проблем у світі є застаріла екстенсивна модель господарювання, що характеризується необмеженим споживанням. Усвідомлюючи всю повноту відповідальності перед майбутніми поколіннями за збереження природних ресурсів та необхідність гарантування безпечного середовища для проживання людини, більшість розвинених країн світу прийняли концепцію сталого розвитку, що розглядається і як стратегія вирішення глобальних проблем людства.

Для досягнення цілей сталого розвитку на першій план виходять: розвиток інновацій, інтелектуальне зростання. Головним інструментом практичного впровадження цієї концепції було визнано «зелену економіку» та «зелений бізнес», що забезпечують гармонійне узгодження між собою трьох компонентів сталого розвитку – економічного, соціального та екологічного. «Зелений бізнес» підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, істотно знижуючи при цьому ризики для навколишнього природного середовища і запобігаючи виснаженню природних ресурсів. Розвиток «зеленого бізнесу» є тривалим всеохоплюючим процесом, що має на меті ґрунтовні, масштабні перетворення у всіх сферах функціонування держави та модифікації суспільства в цілому. Найбільш відомою сферою «зеленого бізнесу» є відновлювана енергетика – галузь, що спеціалізується на отриманні та використанні енергії з відновлюваних джерел енергії та включає: сонячну енергетику, вітроенергетику, гідроенергетику, використання геотермальної енергії, біоенергії та енергії океану. Складовою

«зеленого бізнесу» є розвиток «зеленого» будівельного сектору – будівництво та експлуатація будівель з екологічних матеріалів, «розумні будинки», системи безвідходного, повторного використання ресурсів. Перспективним сектором «зеленого бізнесу» є екологічний транспорт, у т.ч. – екологічно-безпечний громадський транспорт та транспорт, що споживає альтернативні види палива (електричні та гібридні автомобілі). Важливою складовою «зеленого бізнесу» є стале управління земельними ресурсами – використання земельних ресурсів для виробництва товарів при одночасному забезпеченні довгострокового продуктивного потенціалу цих ресурсів, збереження їх екологічних функцій (йдеться про повторне використання води, водоочищення, органічне сільськогосподарське виробництво). Сектор «зеленого туризму» дозволяє розвивати туризм в регіонах, а завдяки розвитку еко-туризму створюються нові «зелені робочі місця», зменшується бідність на місцевому рівні. Складовою «зеленого бізнесу» є розвиток системи управління відходами, що включає рекультивацію сміттєзвалищ, утилізацію та переробку ТПВ, рекуперацію ресурсів, перетворення відходів на електроенергію. «Зелений» екологічно-зорієнтований малий бізнес, самозайнятість населення на основі використання екологічно-безпечних технологій та еко-ресурсів є надзвичайно перспективним для економіки країн, що впроваджують інноваційний тип економічного зростання. У XXI ст. ключовою для розвитку «зеленої економіки» стала сфера смарт-сіті технологій, що застосовуються у багатьох секторах розвитку сучасного міста: транспорт, е-врядування («електронний уряд»), енергетика, охорона здоров'я, будівництво та суспільне життя. В кожній з цих галузей впроваджуються інноваційні розробки, що мають позитивний екологічний та економічний ефект.

Розвиток кожного з виду «зеленого бізнесу» наближає і країни і світ в цілому до вирішення глобальних проблем людства: створення додаткових робочих місць, зниження загального рівня бідності, забезпечення рівномірного розподілу природних ресурсів та їх заощадливого використання, підтримку високих стандартів здоров'я населення, що має позитивний вплив на загальний рівень життя населення, на розвиток країни та світу. Усвідомлюючи переваги розвитку «зеленого бізнесу», все більше країн світу переходить до сталого розвитку. Серед лідерів: Канада, Швейцарія, Франція, Мальта, Ірландія, Норвегія, Фінляндія, Нова Зеландія, Японія, Данія, Велика Британія, Ісландія та інші. Лідерами у сфері розвитку «зеленого бізнесу» у світі визнано країни Європи та країни ЄС [1].

Важливим елементом розвитку «зеленого бізнесу» та сталого розвитку для більшості країн Європи стала розробка та впровадження смарт-сіті технологій. «Розумні міста» в Європі системно поєднують: «розумну» транспортну систему, що поєднує смарт-паркінги, послуги з обміну автомобілями, екологічність та безпечність громадського транспорту; використання чистої (зеленої) енергії; смарт будівництво; систему утилізації відходів; заходи спрямовані на захист навколишнього природного середовища; участь громадян в процесі розбудови міста; оцифрування уряду (онлайн-доступ до державних послуг); високий рівень

проникнення та використання смартфонів; «розумне» міське планування; «зелену освіту»; створення бізнес-екосистем; наявність Wi-Fi та високошвидкісного Інтернету, що забезпечують надання конкурентних ІТ послуг, гарантують високий рівень життя. Лідерами у впровадженні концепції Smart City є Копенгаген (Данія), Барселона (Іспанія), Лондон (Велика Британія), Амстердам (Нідерланди), Стокгольм (Швеція), Берлін (Німеччина), Ніцца (Франція), Женева та Цюрих (Швейцарія) [2]. Країни, що будують «розумні міста» відзначають ряд позитивних соціально-економічних наслідків: зростання безпеки життєдіяльності та збільшення тривалості життя людини; посилення ролі громадянського суспільства; залучення громадян до спільного прийняття рішень, підвищення довіри населення країни до уряду; зростання добробуту населення міст та країн, що обирають «зелений бізнес» як основу розвитку національної економіки. Досвід країн Європи щодо розвитку «зеленого бізнесу», переходу до сталого розвитку слід прийняти та втілити на практиці в Україні, що обрала курс на євроінтеграцію у XXI ст.

Список використаних джерел:

1. EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth Communication from the Commission [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu>
2. Smart Cities Report 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www2.deloitte.com>

Курманська О.С., викладач вищої категорії
Миголь В.М., викладач вищої категорії
Шмалько І.А., викладач другої категорії
Коледж інформаційних технологій та землевпорядкування
Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна

МАЛИЙ БІЗНЕС ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В економічній системі будь-якої країни мають бути тісно пов'язані такі складові як діяльність великих підприємств, середній бізнес та обов'язково – малий. Така співпраця стає актуальною і важливою лише тоді, коли їх діяльність націлена на отримання спільного кінцевого результату. Слід зазначити, що малий бізнес не має виступати антагоністом до великого і середнього бізнесу, а має бути їх партнером тому, що лише спільна праця, використання інноваційних технологій та застосування інвестиційних потоків дасть змогу економіці країни здійснити докорінну перебудову економічної системи і виробити нові шляхи розвитку.

Іншими словами, досягнення соціально-економічного ефекту, як результату тісної співпраці, дасть можливість всім підприємствам-партнерам досягти таких результатів, які за одноосібного господарювання були б неможливі.

Враховуючи географічне положення, кліматичні та природні умови в Україні є всі передумови для розвитку малого бізнесу. Його розвиток дасть можливість отримати нові робочі місця, забезпечити споживача необхідною продукцією, що призведе до зростання прибутковості підприємств та покращенню економічного стану держави.

Мале підприємництво - це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку.

Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, інноваційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Мале підприємництво здійснюється створенням і функціонуванням розгалуженої системи малих підприємств.

Малі підприємства - це організаційно-економічний вид підприємств, які кваліфікуються за показником чисельності зайнятих працівників з градацією за сферами діяльності, обсягом основного капіталу, річного обороту тощо.

В Україні, зокрема, до малих підприємств відносяться підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 осіб залежно від галузі або виду діяльності. Так, у промисловості та будівництві малими вважаються підприємства, на яких працює до 200 осіб, в інших галузях виробничої сфери - до 50 осіб, у науці та науковому обслуговуванні - до 100 осіб, у галузях невиробничої сфери - до 25 осіб, а в роздрібній торгівлі - до 15 осіб.

Відповідно до Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва", який було ухвалено 19 жовтня 2000 р., суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, та юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро[2].

На кінець 2016 року в Україні налічувалось 291154 суб'єктів малого і 14832 суб'єктів середнього підприємництва (проти 327814 і 15203 в попередньому році), а також 1558880 фізичних осіб-підприємців у 2016 та 1630571 фізичних осіб-підприємців у 2015 році.

Частка малих підприємств за останні 3 роки має негативну тенденцію до зменшення їх кількості. Однією з причин такої ситуації є анексія Криму та бойові дії на Донбасі, що значно впливають на економічну ситуацію в країні.

Лише у 2015 році сталося незначне збільшення кількості мікропідприємств. Так, їх кількість зросла на 5 тис. одиниць (2%) у 2015р. і досягла 284 тис. підприємств[1].

Але важко назвати це позитивною динамікою. В основному це збільшення відбулось за рахунок «подрібнення» великих і середніх підприємств.

Для того, щоб малі підприємства могли існувати і відповідно виконувати свої економічні та соціальні функції, необхідно вжити невідкладних заходів, щодо свідомою державної підтримки малого та середнього бізнесу. Держава має застосувати перш за все правові та фінансові заходи задля допомоги розвитку малого підприємництва. Це дасть змогу розширити контингент працівників, які залучаються до процесів планування, формування та прийняття управлінських рішень, хоча це і ускладнює процедуру вибору рішення, а в деяких ситуаціях може призвести до помилок. Це може призвести до зниження ефективності підприємницької діяльності.

На сьогоднішній день, в Україні, слалася важка ситуація щодо управління розвитком малих підприємств. Ця процедура здійснюється хаотично, без належної координації всіх методів та форм управління. Основним недоліком діяльності малих підприємств є їх низький рівень спеціалізації функції управління бізнесом.

Хоча, необхідно відмітити, що роль малих підприємств, в сучасних умовах господарювання з кожним роком збільшує своє значення. Без існування малого бізнесу економіка України не може функціонувати та розвиватися належним чином.

Однією із умов вступу України до Європейського Союзу є розвиток підприємництва. Виходячи з цього, державним органам влади необхідно вжити невідкладних заходів щодо створення необхідною законодавчої бази розвитку малого бізнесу, створення можливостей фінансової підтримки підприємництва, раціональний поділ функцій і повноважень між центральними і регіональними органами влади з питань підтримки малого бізнесу що призведе до його розвитку і відповідно покращення економічної ситуації в Україні.

Список використаних джерел:

1. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. / Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Варналій З.С. Основи підприємницької діяльності: підручник / З.С. Варналій, В.О. Сизоненко. - К. : Знання України, 2004. - 404 с.

**Natia Diasamidze, PhD Students,
Batumi Shota Rustaveli State University, Batumi, Georgia**

STATE INVESTMENT ACTIVITIES AND ITS PROTECTION MEASURES IN GEORGIA

State support cannot be fully understood only with financial and economic measures. It also implies a range of organizational, legal and other measures that are aimed at creating favorable conditions for the development of investment activities. The above-mentioned reasoning gives us the basis to do so.

First of all, state investment is a material, non-material and financial asset, whose appeal (deposit) is made by special funds created by the State, Who carry out their activities under a state order or in their name, Budgetary, through its own financial or financial resources, for the overall socio-economic development of Georgia.

It is involved in both central and regional governments, municipalities. This is directed towards the development of the country's innovative system, stimulating investment activities of private individuals. One of the important aspects of creating favorable conditions for them is the state's participation in the development of an investment project. This serves general public purpose - to maintain and increase the state property.

The second important function of state investment is - developing, stimulating and informative character. Through investment, the state implements capital in the developed economies, as well as in the social sphere, which have a common national character, but which provide high efficiency. (Developing function) stimulates subjects of economic activity, in order to devote to their own desire and the general public interest (stimulating function).

It also ensures investor awareness of the country's economic development, which adds to the investment and legal policy of the country with the stability and transparency effect.

(Information Function). Third, investment activities related to the state are a combination of targeted and planned investments in various social-legal issues aimed at enhancing and maintaining state property.

The fourth specialty of state investment activities is:

- 1) Its purpose is to invest in investment capital.
- 2) Implementing Public Goals - In order to achieve common economic gains.
- 3) The State's Special Attitudes With Investment Implementation Organizations.
- 4) Its connection with the investment market.
- 5) Systematization of state investment.
- 6) This is the state's ability to operate in different financial hazards, which in turn contributes to its ability to meet public interests and to ensure that it regulates its financial norms.
- 7) The essence of the state investment activity is expressed in its bilateral function, which operates in two directions: distribution and placement of state investments, and they are implemented with other methods and decision on the issue of distribution of state investments.

State investment activities, as well as unified social reality, have different forms of economic and social relations that origins in state's investment activity, , which in turn, creates forms of action within certain directions.

It is very important to manage investments and overall the state approach in terms of economic policy. Investment environment in Georgia, financial regulation of investment is directly related to the creation of an investment environment of the country.

The assessment of its advantages and disadvantages, as mentioned above, is the responsibility of the relevant structures established by the state and provide information for potential investors. The awareness also stabilizes the stability of the country's political, social and economic situation. These factors create a favorable and attractive investment area for the investor.

Investment risk factors are created for foreign investors without considering the above factors, which prevents him from investing in capital.

State investment activity is expressed in the interests of the society and serves social transformations, in this direction it is an effective and powerful weapon.

One of the most important directions of the state investment policy is the country's financial policy. It is responsible for attracting domestic and foreign capital for the development of economy.

The main goal of Georgia in recent years, and therefore the country's course was to gradually improve the investment environment of the country and gross domestic product (GDP) to be based on the macroeconomic policy, stable legislation, and effective economic protection leverage of investors.

It is well known that regulation of investment activity and court practice also play an important role in assessing investment climate. The ways and means of attracting real investments in the national economy are its own funds, budget investments, credit-investment activities of commercial banks, foreign investments, development of free trade zones, privatization of state property, development of stock market, population savings, etc.

Establishment of guarantees for investment activities, a set of effective mechanisms for protection, protection of investments by the investor's inadequate protection, all this plays a decisive role in the country's investment climate and attractiveness for both internal and external investors.

The greatest achievement of democracy is to protect human rights and social interests. That's why attracting foreign investments that are caused by economic and non-political stimulus are the issues on the protection of investors' economic rights.

This circumstance is of particular importance for Georgia, since in the 1990s the Gross Domestic Economic Policy was one of the hardest conditions in the country, and it was hard to compete with Western Europe to investments, especially the criminal situation that should be taken into consideration from the democratic principles Human rights protection (which implies both personal interests and property protection) which is a major achievement of democracy.

Multilateral financial transfers From the IMF, direct financial revenues from foreign countries, which were coming to Georgia's budget, were usually carried out as international credits and carried out the political nature and not the economic basis.

The influx of such funds was entirely due to the state of the country's political environment, not economic, which created an unhealthy environment for the development of investments which led to the country's bad consequences, namely: 1) The funds were

being seized and subsequently invested by new owners in donor countries, 2) This caused a distrust of the country and domestic investors.

The main priority for the foreign investors is the political environment of the country as the main priority of the country, from what is the country of free crime and corruption.

Besides that, all of the above will be strengthened and regulated on the legislative power, which will undoubtedly provide much more guarantee for investors to carry out investment activities.

This experience has been purchased since the 1990s when the society was unprepared to go to the market economy and the society was not ready for the non-governmental state.

In this period, the crisis of the country's economy has also contributed to the mismanagement of the privatization process, which resulted in the fact that the enterprises were once on the one hand, and on the other hand the society was deceived, there was no confidence in the banking sector, which made it impossible and hoped the country's investment environment.

The crisis has contributed to the confusion caused by the loss of resources and the market. The rapidly developing inflationary processes in the country were caused by the changes in the existing cash-credit system. This economic crisis was accompanied by a political crisis, which was one of the reasons for the weakening of the legal regulation, without which the industrial and financial potential of the country was reduced.

I made this introduction to remind the reader about the current situation and how important is the investment environment to be healthy.

One of the main values of this achievement is how much the rights and freedoms are protected by the constitution. A clear example of this is the constitution of the country.

In accordance with the constitution, "protection by the state guarantees all persons and citizens", and in case of insecurity it has the right to protect its rights under the relevant legislation. The right to property is also strengthened by the Constitution.

One of the areas where the protection of private property acquires strategic importance is the investment activity for the development of the country's economy, and it deals with internal and external investments.

However, it should be noted that despite the above protection and attractiveness, internal and external investments emerge as permanently contradictory forms, as there is no investor in the country who cares about state and public interests more than their profits. The attractiveness of investment is the income received from him, any investor's commercial interest.

This interest is awakening the foreign investor to invest in the public-state interests (in the country where the investment is carried out). At the same time, the maximal profit and expenditure is usually the maximum effect of achieving the target (monetary investment), Municipalities and finally at the expense of minimizing national-economic and ecological problems..

On the other hand, state control is necessary in the process of investing, but on the other hand it is essentially restricting the purchase of an investment object, any kind of restriction that limits the right of the Constitution to be implemented, If it is necessary to protect the constitutional norms if it concerns the protection of the rights of other persons, health and safety of the country.

As it is known, the most important function of state and statehood is the protection measures. One of the most important is the democratization of the state financial system, economic guarantees and the protection of the interests of investors, state and society as a whole.

In addition, the protection of organizational safeguards such as the protection of human rights special institutions (judicial and administrative) and the legal framework for the protection of economic and infrastructural interests.

During the last decade, the spectrum of human and citizen protection has been significantly updated and expanded to eliminate illicitity by state and officials. It is only that these rights can be safely practiced in practice.

Conclusion. Economic-legal mechanisms for protection of investment process in Georgia. Therefore, the main attention should be paid to the constitutionally guaranteed rights of each citizen. Depending on this, the investor's rights are emphasized, their interaction and cooperation with state structures. Optimal ways of solving disputes arising during the investment process.

References:

1. Qoqiauri L. Teoretical Genesis of Investments. Popular-Science Edition.: New York, 2009.- pp. 52-67.
2. Koltiniuk B.A. Investments. - SPB.: Michaiio Publisher, 2003.- p. 649.
3. Qoqiauri L. Investment Management and policy. Manual. Second Publication. – Tbilisi.: TSU, 2012.- pp.110-115.
4. Igonina LL. The investment .: Economics, 2009. - pp. 25-37.
5. Elton E.J. Gruber M.J. ModernPortfolioTeoty and Investment Analysis. John Wiley and Sons, 1991.- Inc.
6. Qoqiauri L. Investment Practice. Technical University of GeorGia.- Tbilisi, 2010.- p.113.
7. Qoqiauri L. Beriashvili L. Investment Legislation.- Tbilisi, 2009.- p.210.

**Julia Galkina, PHD Student,
ISMA University MBA, Riga, Latvia**

THE MANAGEMENT OF THE IMPROVEMENT OF ENTREPRENEURSHIP

The rapid development of information technology leads to important changes in society life. A new society structure is formed, the values are changing, including changes

in the labor market situation and in the attitude towards man, his development, value orientation. Changes refer also entrepreneurs role and functions, as well as to the knowledge, skills and attitudes which are necessary for the formation of an enterprise. Stricter requirements are brought forth in regard of the entrepreneurship education.

In order to address the issues of entrepreneurship education and its management , the European Commission has developed a number of important documents emphasizing the role of the education system in promoting entrepreneurship education.

Its relevance is determinates by several considerations. First, the promotion of entrepreneurship, because the main factor for continued growth of national economy and living standards is successful entrepreneurship.

By increasing production, new jobs are being offered, thus providing growth of employment and income. Second, to motivate young people to realize that self-employment and entrepreneurship could form a good career in the future. Nowadays, the increasing development of information technologies and their spreading worldwide makes a significant impact on the production structure which is based on small business, distance work, thus giving more freedom and independence in performing the job functions. A specific business model has been formed, led a person who can combine both the employee's and the employers functions and features, thus becoming a self-employed entrepreneur. The same person becomes a business owner, a manager, a directly employed worker, and that refers to different areas-production technologies, accounting. Third, to provide opportunities for all young people to develop entrepreneurial competence – such as acquiring knowledge and skills, and developing the aggregate of knowledge, capabilities and personal qualities, that give the opportunity to turn ideas into activity. Entrepreneurial competence includes a creative, innovative approach, risk-taking, as well as the ability to plan and manage projects.

Entrepreneurial competence is developed in the process of entrepreneurship education. As regards the level of general education, on the one hand, entrepreneurship education is viewed more generally, so as to focus it on the development of a certain set of definite personal qualities and skills that are important in every field of life, without directly linking in with

On the other hand ,establishment of new enterprise. On the other hand, in the narrower sense, entrepreneurship education in each particular stage of the education system should ensure the development of specific business skills and knowledge on how to start and successfully develop the business, such as creation and management of mini-business, involvement of young people in a definite practical occupation, by following the principle- learn by doing. However , this does not mean that during the entrepreneurship education process a specific profession is being acquired.

Only one aspect of entrepreneurship education concerns the acquisition of specific expertise and skills in the narrow sense of the entrepreneurship. Today creativity, problem solving initiative and entrepreneurial skills are useful for everyone in the everyday life and in the workplace as well. So the other aspect of entrepreneurship of education in its broader sense applies to the specific characteristics, abilities and skills of an individual.

These can be developed by integration in all study subjects. The European Commission documents point out the idea that the aim of the entrepreneurship education is to foster creativity, innovation and self-employment.

As regards entrepreneurship education management, in the framework of European Commission project Education for entrepreneurship, in 2004 experts developed a program stimulating the entrepreneurship education which the European institutions and national governments could use in their work National governments were recommended:

- To develop entrepreneurship education action program for a long term perspective, implementing the coordinated cooperation of at least three ministries, local authorities, entrepreneurs and schools
- To effect the training of teachers and individuals from the business worlds who are involved in entrepreneurship education
- To include in the national education programs the issues of developing entrepreneurial competence , integrating them as an important study component of all training programs in different subjects.

To reach the objective of the research, and accomplish the set tasks, the author used the research papers and publications of international scientists, the policies elaborated by the European Commission.

In accordance with changes in the information technology development and in the labor market there is a correlation between the entrepreneur's role in production , development of his abilities and the entrepreneurship education.

Therefore the entrepreneurship education management is objectively necessary to implement the competence. The theoretical framework of entrepreneurship education management formed in the present study makes the theoretical ground for the analysis of each element of management framework and for the evaluation of their impact on students entrepreneurial competence development.

The comparative analysis of entrepreneurship education management and the present study on implementation of entrepreneurship education in the natural sciences and mathematics proves that it is possible to develop students entrepreneurial competence, integrating its elements in comprehensive subjects. In European Union entrepreneurship education elements are integrated only in some subjects, there is lack of targeted entrepreneurship education management.

The improvement of entrepreneurship education management in Latvia is possible by developing and implementing a package of complex measures that envisage planning and coordination of entrepreneurship education on national, regional, local and school level.

**Барон І.Г., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Ходжаян А.О.,
Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання
економіки, м. Київ, Україна**

ПРІОРИТЕТИ ОЦІНЮВАННЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В СУЧАСНОМУ ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

Сучасний етап розвитку світової економічної системи характеризується як посиленням традиційних трендів міжнародного економічного співробітництва, так й виникненням нових непрогнозованих тенденцій у міждержавній взаємодії. Поряд із поглибленням та прискоренням процесів економічної інтеграції, останнім часом набирають обертів протиріччя у зовнішньоторговельних відносинах між провідними геополітичними гравцями. Зіткнення національних економічних інтересів в умовах глобалізаційних викликів спричиняє міждержавні та міжблокові торговельно-економічні конфлікти, й чинить деструктивний вплив на економічну безпеку найменш розвинених країн та країн, що розвиваються. З огляду на посилення протекціоністських тенденцій у зовнішньоторговельній політиці ключових учасників міжнародної торгівлі (США, ЄС, Китай, Канада), набуває актуальності адекватне та своєчасне оцінювання рівня загроз економічній безпеці України як з транзитивною економікою, вразливою передусім до коливань цін на сировинних світових ринках.

Проблематика оцінювання рівня економічної безпеки України загострюється необхідністю врахування як загальних трансформацій світового гео економічного простору, так й специфічними загрозами національного характеру. Несприятливий вплив військово-політичних чинників, ключовим з яких є зовнішня агресія, посилює макроекономічні дисбаланси у вітчизняній економіці та погіршує довгострокові прогнози її відновлення.

Зазначені об'єктивні передумови потребують адаптації до умов сьогодення інструментарію дослідження економічної безпеки України, розробці якого приділяють досить пильну увагу вітчизняні науковці. При розробці методичних підходів до оцінки економічної безпеки держави доцільно зацентрувати увагу на систематизації таких актуальних внутрішніх загроз, як потенційна ескалація військового конфлікту на території держави, функціонування вітчизняної економіки в умовах гібридної (передусім інформаційної) війни, зростання тіньового сектору економіки, непоборна корупція та недосконалість державного управління. Щодо загроз, джерелом виникнення яких є світові геополітичні трансформації, негативний вплив на економічні процеси в Україні може мати подальша ескалація торговельно-економічних конфліктів між державами-лідерами економічного розвитку, яка може призвести до суттєвої зміни структури міжнародної торгівлі, кон'юнктурному коливанню цін на галузевих ринках та необхідності переорієнтації вітчизняного експорту. Особливої уваги при розробці методичного інструментарію оцінки рівня

економічної безпеки України потребуватиме визначення сили впливу та ймовірності реалізації актуальних безпекових загроз за оптимістичним, песимістичним та нейтральним сценаріями розвитку подій у сучасному геоekonomічному просторі.

**Іванов А.В., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Орехова Т.В.,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ РИНКОВОЇ ВЛАДИ ФІРМ ТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН

Ефективна конкуренція є необхідною передумовою для формування динамічного бізнес-середовища, в якому інвестори готові йти на ризик і інвестувати. Аналіз багатьох емпіричних досліджень свідчить про те, що для галузей, які зіштовхуються з більш високою конкуренцією характерним є більш швидке зростання продуктивності. На конкурентних ринках фірми домагаються успіху, прагнучі краще задовольнити своїх споживачів. Економічна історія свідчить, що без конкуренції не достатньо стимулів для розвитку інновацій. Нові продукти і процеси дозволяють фірмам просуватися вперед на ринку. Середовище росту продуктивності, інновацій та успіху в бізнесі, як правило, вносять свій внесок, - сприяють впевненості інвесторів і, як наслідок, зростанню інвестицій.

З іншого боку, конкуренція дозволяє більш ефективним фірмам реалізувати свою основну стратегічну мету - збільшувати ринкову частку за рахунок менш ефективних конкурентів. Щодо причин виникнення монополій існує два погляди [1]. За першим - монополізм трактується як випадковий, не властивий ринковому господарству, за другим - монополістичні утворення визначаються як закономірні. Як стверджує англійський економіст А. Пігу, «...монополістична влада не виникає випадково. Вона є логічним завершенням стратегії підприємства» [1]. Сформульований А. Смітом принцип економічної вигоди змушує підприємство постійно шукати можливості збільшення прибутків і однією з них є досягнення позиції монополіста. Отже, деякі автори роблять висновок, що монополістичні тенденції в економіці виникають із закону максимізації прибутку [1, 2].

Значний внесок у вирішення проблеми формування конкурентної політики зробили такі вчені: Г. Аніловська, Л. Барон, З. Борисенко, Р. Віш, Х. Варіан, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Данилова, Л. Дідківська, М. Кац, І. Князева, Р. Кокорев, П. Мавридис, Ю. Уманців, Х. Ховенкемп, Б. Хокман, О. Шнипко та інші.

Мета даного дослідження полягає у систематизації теоретичних та методологічних підходів до визначення детермінантів формування конкурентної політики країн.

Конкурентні закони багатьох країн ОЕСР містять концепцію експлуатації однією фірмою ринкової влади або використання неналежних засобів досягнення та збереження ринкової влади. Це явище різноманітно називають «зловживанням домінуючим становищем» або «монополізацією» або «зловживанням ринковою владою», або деякими аналогічними термінами. Закони про конкуренцію також можуть містити відповідну концепцію, яка називається «спільним домінуванням» у деяких юрисдикціях, яка включає в себе кілька фірм, але яка є відмінною до концепції таємного «зговору» фірм. Як правило, аналіз зловживання домінуванням передбачає дві чітко визначені частини: по-перше, це – визначення статусу фірм або фірми, по-друге - оцінка її поведінки.

Економічний підхід до визначення поняття «домінування» передбачає його використання в контексті конкурентного права та конкурентної політики. Одним з можливих його визначень є «обставини, за яких стратегія однієї фірми може мати або, можливо, має негативні наслідки для добробуту» [3, стор. 539]. Це визначення передбачає мету максимізації добробуту без з'ясування відносної статистичної ваги та динамічної ефективності.

Альтернативою є визначення домінуючого положення, наданого Європейським судом: «позиція економічної сили, якою користується підприємство, яке дозволяє йому запобігти ефективності конкуренції, що підтримується на відповідному ринку, надаючи йому змогу поводитися достатньо незалежно від своїх конкурентів, замовників та, зрештою, споживачів» [4]. Це визначення містить два елементи: - здатність запобігати ефективній конкуренції та здатність вести себе незалежно від трьох груп ринкових акторів. Це означає майже позицію чистого монополіста. Стратегії такої фірми не сильно змінюються внаслідок змін стратегій інших суб'єктів ринку.

Деякі науковці пропонують звернути увагу на помітні відмінності в кінцевих цілях або на переваги споживача та витрати на інституційні бар'єри [5]. Інші вчені пропонують визначити, чи можливо, що поведінка домінуючої фірми буде відрізнятися, якщо буде вилучений один з її можливих конкурентів. Деякі дослідники рекомендують використовувати для визначення «конкурентоспроможну ціну», а не ринкову ціну, яка є базовою ціною для визначення ринку, але це важко реалізувати та відповісти на нерелевантне запитання, тобто, що буде актуальним для ринку, якщо відносні ціни були суттєво різними [1]. У випадках цінової дискримінації кожна група клієнтів, які отримують різні ціни, становлять особливий ринок. Визначення відповідного ринку дуже важливо для подальшого аналізу.

На сьогодні в світі спостерігається значне збільшення концентрації ринку в більшості галузей. Дані попередніх досліджень [3] свідчать про послідовне збільшення концентрації як у продажах, так і у сфері зайнятості, а також про збільшення концентрації в широкому діапазоні галузей промисловості.

Зловживання домінуванням та подібними юридичними поняттями відрізняються від одної юрисдикції до іншої. Ця різниця може відображати різницю в цілях конкурентної політики або відмінності в тому, яким чином фірми виходять

на ринковій позиції. У більшості країн визначення зловживання домінуванням передбачає декілька етапів: визначення відповідного ринку, визначення того, чи домінує фірма на ринку, чи існують перешкоди на шляху входження та інші характеристики, а також оцінку відповідності поведінки фірми меті закону про конкуренцію. Проте існують відмінності у визначенні поняття «пануючого становища», як з точки зору відмінностей в інтерпретації ступеня - наприклад, частка ринку в 40 відсотків інтерпретується по-різному, - так і в термінах використання критеріїв здійснення цієї оцінки. Існують відмінності і в запобіганні конкретній поведінці, пов'язаній з використанням домінуючого положення, яке може відображати відмінності в цілях і ринковому середовищі. Засоби зловживання домінуванням залежать від специфіки кожної конкретної ситуації та можуть враховувати існуючі регулюючі структури, а також інші важелі державної політики. Нарешті, випадки, коли відчуваються ефекти від домінування тієї або іншої країни, можуть викликати необхідність застосування політичних інструментів та засобів захисту конкуренції і торговельних спільнот.

Список використаних джерел:

1. Уманців Ю.М. Механізм економічної політики: Навчальний посібник / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло, В.І. Косик. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. – 436 с.
2. Ясько Ю.І. Оцінка стану механізму реалізації конкурентної політики в Україні // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository – Acces mode: <http://ena.lp.edu.ua> – С. 275-276
3. ORDOVER, Janusz A. and SALONER, Garth (1989). "Predation, Monopolization, and Antitrust" in Handbook of Industrial Organisation, vol. 1, R. Schmalensee and R.D. Willig, eds. Elsevier Science Publishing: Amsterdam.
4. KATZ, Michael (1989). "Vertical Contractual Relations" in Handbook of Industrial Organisation, vol. 1, R. Schmalensee and R.D. Willig, eds. Elsevier Science Publishing: Amsterdam. KAUPER, Thomas E. (1991) "Article 86, Excessive Prices, and Refusals to Deal," Antitrust Law Journal, vol. 59, pp. 441-456.
5. BOSCHECK, Ralf (1994). "Competitive Advantage: Superior Offer or Unfair Dominance?," California Management Review, vol. 37, no. 1, Fall, pp. 132-151.

**Косінський П.М., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Шубалий О.М.,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна**

ЕКОНОМІЧНЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПЕРЕРОБКИ ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА У РЕГІОНІ

Волинська область має великий потенціал та перспективи для вирощування плодкових та ягідних культур: сприятливий клімат, ґрунти, робоча сила тощо.

Зауважимо, що у 80-х роках ХХ ст. площі садів та ягідних плантацій у сільськогосподарських підприємствах України становили 550 тис. гектарів, а валове виробництво плодів та ягід сягало за 1300 тисяч тонн. Відгоді площі під садами та ягідниками скоротились у п'ять з лишком разів [1].

З 1990 року площа насаджень плодово-ягідних культур в даній області постійно зменшувалась. Відповідно і зменшувались виробництво-плодів та ягід. Нових садів не насаджували, а старі не могли давати продукцію, яка б могла конкурувати на ринку.

Лише в останні роки ситуація в садівництві стала дещо покращуватись, але загалом не суттєво (рис.1).



Рис. 1. Динаміка зміни площі насаджень та виробництва плодово-ягідних культур

Джерело: побудовано на основі даних джерел [2,3]

Починаючи з 2005 року у нашій державі садівникам передбачена підтримка у вигляді субсидій на компенсацію витрат, пов'язаних із насадженням нових садів.

У 2017 році Мінагрополітики було спрямовано на компенсацію витрат 115,6 млн. грн. 66 суб'єктам господарювання садівничої та виноградарської галузей з 20 областей України: на закладення і догляд за плодово-ягідними культурами та виноградом – 61,7 млн. грн.; будівництво холодильників – 13,5 млн. грн.; придбання ліній товарної обробки плодів – 7,1 млн. грн.; придбання механізмів та техніки – 33,2 млн. грн. До того ж, на 2018 рік передбачена державна підтримка суб'єктів господарювання садівничої та виноградарської галузей в обсязі 300 млн. грн. [4].

Як зазначають підприємці, що займаються виробництвом плодів та ягід у Волинській області, допомога держави у розвитку садівництва незначна, але суттєва. І чекати більшого від неї – не варто. В нашій державі ягідництвом займатися легко, якщо покладатися винятково на себе [5].

Розвиток садівництва в області передуватиме і розвитку підприємств з переробки плодово-ягідної продукції. Так, плоди (яблука, груші, вишні, сливи) і ягоди (порічки, лохини, смородина, малина) можна переробити на варення, джеми, соки, законсервувати тощо. Створиться постійний попит на плодово-ягідну

продукцію, що в свою чергу, сприятиме розвитку садівництва. Тобто, сформується виробничо-переробний комплекс.

Садівникам не обов'язково будувати нові підприємства з переробки плодів та ягід, вони можуть переробляти свою продукцію на консервних цехах місцевих лісгоспів, уклавши з ними попередньо договори.

Сьогодні, в Україні існує велика конкуренція на ягоди, які вивозяться за кордон, де з них виготовляють концентрати, а потім українські підприємства ці концентрати купують і роблять з них соки [1].

Отже, наразі доцільним є стимулювання розвитку підприємств з переробки продукції садівництва на території Волинської області. Адже це призведе до збільшення фінансових надходжень за рахунок збільшення доданої вартості; створить нові робочі місця для місцевого населення; забезпечить раціональне використання та безвідходну переробку плодів та ягід тощо.

Список використаних джерел:

1. Дудкевич О. Волинські ягоди світової слави. // Волинь-нова. - 9 липня 2009 - С. 10
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Статистичний щорічник Волинь 2017 / за ред. В. Науменка.- Луцьк, 2018.- 457 с.
4. Підтримка садівників та виноградарів цьогоріч зросте майже втричі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2375845-pidtrimka-sadivnikiv-tavinogradariv-cogoric-zroste-majze-vtrici.html>
5. Урина О. Вирощування полуниць приносить швидкий прибуток.// Відомості. - 27 січня- 2 лютого 2011 р. – С. 4.

**Конакова К. М., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Ходжаян А.О.,
Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання
економіки, м. Київ, Україна**

ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ

Глобалізаційні, екологічні, економічні чинники розвитку національної економіки загострюють проблему обмеженості інвестиційних ресурсів. Активізація інвестиційної діяльності сприятиме державна політика, орієнтована на забезпечення інвестиційної привабливості національної економіки, що в кінцевому рахунку стимулюватиме економічне зростання. Значущість проблеми, що досліджується посилює актуальність виявлення інструментів впливу держави на інвестиційну привабливість та функцій, що вона при цьому виконує. Головним завданням впливу на процеси інвестування нині є створення таких умов, які б були привабливими для інвесторів, стимулювали диверсифікацію джерел фінансування інвестицій в національну економіку з максимально можливим їх збільшенням.

Державний вплив на інвестиційну привабливість передбачає створення умов правового, організаційного та економічного характеру для вкладання коштів в національну економіку. Використанням різноманітних форм, методів та інструментів впливу на умови, фактори інвестування має зумовлювати зменшення потенційних ризиків. При цьому необхідно інтенсифікувати використання як важелів прямої дії, що реалізуються через правове регулювання, адміністративний та економічний вплив, так і непрямої дії при проведенні соціально-економічної політики уряду, а в її межах – фінансових, податкових, бюджетних, грошово-кредитних заходів.

Комплексно оцінюючи виконувані державою дії щодо формування інвестиційної привабливості, слід зазначити, що для прийняття ефективних управлінських рішень у процесі інвестування необхідним є наявність повної та неупередженої інформації щодо суб'єктів, об'єктів, обсягів, джерел інвестування. Об'єктивна та повна інформація важлива для регулювання широкого спектру відносин у сфері інвестування.

Необхідним та важливим елементом впливу на інвестиційні процеси є виконання державою організаційно-мотиваційних, мобілізаційно-перерозподільних та контрольно-захисних функцій (рис. 1).



Рис. 1. Регулятивні функції держави при формуванні інвестиційної привабливості

Джерело: розроблено автором

Організаційно-мотиваційна функція полягає у формуванні організаційних положень (регламентів, нормативів, інструкцій, вимог), використання яких дає змогу: створювати умови для стимулювання інвестиційних процесів; формувати організаційну структуру управління інвестуванням на мікро-, мезо-, та макрорівнях; діагностувати поведінку учасників процесу інвестування з метою використання до них найбільш дієвих способів і методів впливу. Організаційно-мотиваційна функція державного регулювання інвестиційної привабливості полягає в діагностуванні мотивів поведінки потенційних інвесторів. Інвесторам необхідно створити такі умови, щоб вигідно було вкладати власні, залучені, позичені кошти у проекти. При цьому може бути використане податкове стимулювання у вигляді податкових пільг, зменшення бази оподаткування, фінансове стимулювання за допомогою використання програмно-цільового методу, бюджетних санкцій та дотацій, зменшення ціни на сировину та енергоносії, зовнішньоекономічні преференції, інформаційна підтримка тощо. Контрольно-захисна функція зорієнтована на забезпечення законності формування та використання інвестиційних ресурсів, захисті прав власності, ліквідації перманентних загроз політичної, економічної нестабільності тощо. Особливостями сучасного соціально-економічного розвитку країни, що обумовлюють виконанням державою специфічних функцій, є:

По-перше, створення сприятливої нормативно-правової бази щодо захисту інвестицій, стимулювання розвитку пріоритетних сфер інвестування, що зумовлено браком коштів на повну та системну модернізацію на інноваційних засадах всієї технологічної бази країни у процесі адміністративно-економічного регулювання; надання гарантій, субсидій тощо;

По-друге, використання податкового та фінансового стимулювання; програмно-цільового та бюджетного регулювання; зменшення цін на енергоносії; зовнішньоекономічні преференції; інформаційна підтримка тощо.

Державне регулювання інвестиційної привабливості являє собою достатньо складний процес наукового обґрунтування прийнятних рішень, але які у комплексі зроблять можливим залучення інвестиційних ресурсів та модернізацію національної економіки.

**Задосенко Ж.В., аспірант,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Командровська В.Є.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

АДАПТИВНІ ПРОЦЕСИ В РЕГУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний стан української економіки характеризується невисоким рівнем зростання ВВП та інфляцією, слабким впровадження високих технологій, низькою інноваційною активністю та зниженням рівня життя населення. У зв'язку з цим, виникає потреба у нових методах регулювання економічних процесів, шляхів

забезпечення позитивного сальдо торгового балансу, створенням нової виробничої бази та підвищення швидкості виробничих процесів.

Проведене дослідження показало, що удосконалення адаптивних процесів в регулюванні розвитку національної економіки має ґрунтуватись на таких пріоритетах:

1. Дієва антимонопольна політика.
2. Оновлення податкового законодавства.
3. Правове регулювання підприємницької діяльності.

Інструменти адаптивного регулювання соціально-економічних процесів, фінансові, адміністративні та правові регулятори здійснюють прямий або опосередкований вплив на національну економіку України.

Основними напрямками адаптивної економічної політики, що визначаються державою, є:

- структурно-галузева політика, яка визначає науково-технічний прогрес, забезпечує конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення;

- інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення коштів;

- амортизаційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих засобів на новій техніко-технологічній основі;

- політика інституційних перетворень, спрямована на формування раціональної багатокладної економічної системи шляхом адаптації відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничого обладнання;

- цінова політика, спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту;

- антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання;

- бюджетна політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів;

- політика податкового навантаження для суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості;

- грошово-кредитна політика, спрямована на забезпечення економіки необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи;

- валютна політика, спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют;

- зовнішньоекономічна політика, спрямована на регулювання державою

відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами, господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника.

Крім того, держава здійснює екологічну та соціальну політику захисту прав споживачів, політику заробітної плати і доходів населення, політику зайнятості, політику соціального захисту та соціального забезпечення.

До головних заходів реалізації адаптивного регулювання національної економіки належать: скорочення дублюючих і зайвих структур, централізація закупівель, оптимізація системи логістичного забезпечення, оновлення підходів до забезпечення національної безпеки, створення ефективної державної системи кризового реагування.

Проаналізувавши стратегію сталого розвитку України, можна виокремити такі вектори розвитку: адміністративний, фінансовий, економічної безпеки та соціально-економічний.

До адміністративного вектору розвитку належить: реформа державної служби та оптимізація системи державних органів; реформа управління державною власністю; судова реформа; фінансовий вектор включає в себе: реформу фінансового сектору, реформа у сфері здійснення державних закупівель; програма залучення інвестицій, реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин. Вектор економічної безпеки - реформа захисту економічної конкуренції; реформа корпоративного права; податкова реформа; реформа оборонно-промислового комплексу; реформа захисту інтелектуальної власності. Соціально-економічний вектор – програми соціальної підтримки реформи у сфері освіти та науки, програма розвитку малого та середнього бізнесу.

Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що необхідність пошуку шляхів економічного розвитку економіки потребує формування ефективного адаптаційного механізму, що має враховувати всі аспекти господарської діяльності. Адаптивне регулювання сприятиме переходу України до економічного розвитку, подоланню дисбалансів, що виникають в економічній, екологічній та соціальних сферах. Забезпечить гідні умови життя та праці в Україні, стимулюватиме зростання світового рейтингу наукового потенціалу країни.

Створення адаптивного регулювання національних процесів в економіці сприятиме необхідному договору між владою, підприємцями та споживачами, гарантуватиме соціально-економічну стабільність, формування прозорого управління, забезпечення партнерської взаємодії органів державної та місцевої влади, бізнесу, науки, освіти та громадських організацій. Впровадження національної політики яка б сприяла соціальній довірі між громадянами країни та її управлінською ланкою, довіри до фінансових установ та закладів освіти, охорони здоров'я.

Сидорук О.В., магістрант,
 Науковий керівник: к.е.н., Чаплінський В.Р.,
 Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
 м. Кам'янець-Подільський, Україна

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств гнучкої політики діяльності та швидкого реагування на будь-які її зміни. Одним з важливих питань ефективного управління підприємством є система обліку й контролю витрат. Величина витрат представляє собою головний резерв підвищення прибутку підприємства. В залежності від системи обліку і калькулювання, витрати можуть мати доцільний характер та навпаки. Тому, питання удосконалення обліку й контролю витрат не зменшує своєї актуальності.

Витрати є зменшенням економічної вигоди у звітному періоді у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що зумовлює зменшення власного капіталу підприємства (за винятком розподілу капіталу між учасниками (акціонерами) чи його вилучення) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1]. Витрати визнаються в обліку, коли існує ймовірність зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних зі зменшенням активів або зі збільшенням зобов'язань, що може бути достовірно визначено. Витрати визнаються з урахуванням принципу відповідності. Вони включаються до Звіту про фінансові результати у періоді, в якому був визнаний дохід, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Нормами П(С)БО 16 суворо регламентуються умови визнання витрат підприємства, що відображені на рис. 1.



Рис. 1. Визнання витрат відповідно до П(С)БО 16

Джерело: [1]

Бухгалтерський облік в умовах динамічних змін економічних відносин

потребує перегляду багатьох категорій, в тому числі і витрат. Особливої актуальності набуває необхідність поділу витрат за видами діяльності. За цією ознакою прийнято розрізняти витрати на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства. Принципи побудови їх обліку свідчать про те, що певні проблеми залишилися актуальними і вимагають більш глибокого подальшого дослідження. Важливим завданням бухгалтерського обліку на сучасному етапі є більш раціональне його реформування з метою приведення у відповідність з вимогами ринкової економіки, міжнародних стандартів і управління.

Так, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»:

- звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення. Прикладами звичайної діяльності є виробництво і реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг, реалізація оборотних активів. У свою чергу, звичайна діяльність включає в себе операційну та іншу діяльність;

- операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;

- інвестиційною діяльністю вважається придбання і реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів;

- фінансова діяльність охоплює операції, які призводять до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства (залучення позикових коштів, сплата відсотків за ними, а також одержані відсотки, дивіденди) [2].

Проте, існують деякі суперечності щодо віднесення витрат за рахунками за видами діяльності. Перш за все, потрібно приділити увагу звичайній діяльності підприємства. Згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3] у складі рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» є такі субрахунки як 941 «Витрати на дослідження і розробки» та 944 «Сумнівні та безнадійні борги», які є досить сумнівними в результаті проведення не безпосередньо самої операційної діяльності, а за операціями.

Не зовсім зрозумілим є формування резерву сумнівних боргів, що виникають у результаті реалізації підприємством готової продукції по рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Очевидно, що створення такого резерву може бути спричинене також за результатами реалізації фінансових інвестицій, собівартість яких при реалізації відображають на рахунку 97 «Інші витрати». Тому доцільним є включення рахунку «Сумнівні та безнадійні борги» окремим субрахунком до рахунку 95 «Фінансові витрати» (нового субрахунку 952 «Інші фінансові витрати»), не виключаючи його з рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Тобто, в рахунок 95 «Фінансові витрати» включити новий субрахунок 952 «Сумнівні та безнадійні борги від фінансової діяльності», а зазначений Планом рахунків бухгалтерського обліку 952 «Інші фінансові витрати» перенести на субрахунок 953,

що буде логічним, виходячи з методики обліку витрат діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затв. наказом МФУ від 31.12.1999 р. №318; поточна редакція від 09.08.2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

2. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 (НСБО 1), затв. Наказом МФУ від 07.02.2013 р. №73; поточна редакція від 03.08.2018 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. Наказом МФУ від 30.11.99 р., поточна ред. від 05.01.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

**Телега Н. А., магістр,
Науковий керівник: д.е.н., професор Лич В. М.,
Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна**

ЯКІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В умовах ринкової трансформації економіки України, розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку. Спираючись на міжнародний досвід, можна зробити висновок, що основною складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. На ринках діють не тільки гігантські корпорації, а й середні і навіть малі компанії. Ключовими факторами успіху діяльності підприємства є детальне вивчення кон'юнктури ринку, а також аналіз якості власного капіталу компанії.

Суттєве місце у стратегічній діяльності підприємства в економіці України мають проблеми ефективного формування, раціонального використання та управління власним капіталом. Показником діяльності підприємства є його фінансовий стан, який відображає всю інформацію про те чи інше підприємство, що функціонує на території держави. Одним із найважливіших напрямків фінансового аналізу, що має проводитися керівництвом або спеціальними підрозділами підприємства, є аналіз власного капіталу та ефективність його використання як головне джерело фінансування діяльності підприємства. Саме на основі результатів такого аналізу керівництво приймає рішення щодо ефективності тих чи інших видів господарської діяльності, рішення про доцільність розвитку напрямків виробництва, про прибутковість видів продукції.

Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. Він може формуватися як завдяки зовнішнім, так і внутрішнім джерелам коштів. Також власний капітал є гарантією захисту прав кредиторів і критерієм відповідальності. Крім гарантії для зовнішніх користувачів, власний капітал виконує захисну функцію – показує, яке значення має власний капітал для власників. Важливою є також функція довгострокового фінансування – внески у власний капітал можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості за позиками, протягом тривалого періоду часу.

Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогами самофінансування підприємства. Власний капітал є основою економічної та фінансової незалежності підприємства. Однак у процесі аналізу необхідно враховувати, що фінансування діяльності підприємства лише за рахунок власних коштів не завжди вигідне для нього.

Використання аналізу якості менеджменту власного капіталу підприємства забезпечить комплексний підхід до аналізу фінансової стійкості компанії на рику економіки, дасть змогу визначити вплив окремих складових власного капіталу на загальний фінансовий стан, сприятиме вдосконаленню системи управління.

**Верпека А.О., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Борисюк І.О.
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

З огляду на постійний зміни, що відбуваються в економіці України, обумовлюється необхідність більш широкого розуміння поняття «нематеріальні активи». Активний розвиток науки та техніки сприяє високій інтелектуалізації виробництва, господарських процесів, а також розвитку інноваційної діяльності, що призводить до необхідності визначення існуючих проблем і перспектив управління нематеріальними активами підприємств. У сучасних умовах господарювання, при майже необмеженому доступі до світових ресурсів саме наявність нематеріальних активів визначає конкурентні переваги окремих підприємств.

Під нематеріальними активами розуміють умовну вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав, які визначаються об'єктом права власності конкретного підприємства. Особливостями нематеріальних активів є відсутність фізичної структури, використання протягом тривалого часу, високий ступінь невизначеності розміру майбутнього прибутку при їх використанні.

Сьогодні в Україні управління нематеріальними активами фактично закінчується на етапі видачі охоронного документа, а система управління, яка

вирішує питання стосовно ефективного використання даних активів та отримання економічних вигод – відсутня.

Основними проблемами управління нематеріальними активами можна визначити: проблема ідентифікації та визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності, нерозвиненість ринку об'єктів інтелектуальної власності, недосконалість правової бази захисту інтелектуальної власності, відсутня ефективна система управління нематеріальними активами, що б швидко і адекватно реагувала на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі, дозволяла приймати обґрунтовані рішення та створювати умови для сталого інноваційного розвитку.

Ведення господарської діяльності з використанням нематеріальних активів, надає підприємству такі переваги, як: значна економія техніки, заощадження товарно-матеріальних цінностей, підвищення конкурентоспроможності продукції, зростання прибутковості економічного процесу, завоювання нових ринків, створення нових брендів, створення позитивної репутації господарюючого об'єкта.

Реалії сьогодення свідчать, що в умовах зростання ролі інформації та знань в діяльності суб'єктів господарювання, найвищі позиції у світі займають підприємства та організації, які в своїй господарській діяльності значну увагу приділяють формуванню та використанню нематеріальних активів. Наслідком недооцінення ролі нематеріальних активів для стратегічного розвитку підприємств, відсутністю ефективного механізму управління інтелектуальними об'єктами та дієвого нормативно-правового забезпечення сфери нематеріальних активів на рівні держави стають причинами того, що знижується інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств та зникає їх конкурентоздатність на ринку.

**Зубрейчук О.О., магістрант,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Командровська В.Є.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальною проблемою сучасної української теорії й практики менеджменту є управління конкурентоспроможністю підприємства. З переходом до ринкових умов господарювання виявилось, що багато українських підприємств виявилася неконкурентоспроможною на вітчизняному та світовому ринках. Головна причина в тому, що більшість українських підприємств неконкурентоспроможні за такими критеріями як: якість, функціональність, безпечність, ергономічність тощо. Саме тому виникла необхідність створення системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Конкурентоспроможність - багатогранна і багаторівнева категорія, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта

щодо відповідності об'єктивним умовам. Конкурентоспроможність у загальному розумінні - це здатність певного суб'єкта конкурувати, тобто змагатися і вигравати за рахунок притаманних цьому суб'єктові рис.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства повинен охоплювати реалізацію чотирьох етапів:

I етап. Реалізація функцій управління діяльністю: планування та організація процесу забезпечення конкурентоспроможності, мотивація працівників, контроль та регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності.

II етап. Формування методів менеджменту: розроблення планів виробництва конкурентоспроможної продукції, розроблення планів прискореного науково-технічного розвитку, розроблення технологічної документації та методів стимулювання персоналу.

III етап. Формалізація методів менеджменту: ухвалення наказів щодо контролю та відповідальності за виготовлення конкурентоспроможної продукції, формування розпоряджень та вказівок щодо забезпечення конкурентоспроможності.

IV етап. Розроблення та ухвалення управлінських рішень: визначення ступеня досягнення конкурентоспроможності, оцінка ефективності управлінських рішень, формування напрямків діяльності апарату управління.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає в себе наступні дії: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі та на ринку; діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства; розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

**Мізик В.В., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Кривицька Н.В.
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

НАПРЯМКИ ЗМЕНШЕННЯ ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ

Забезпечення економічної безпеки – є однією із найбільших проблем для авіаційного підприємства в сучасних умовах господарювання. На підприємство впливають як внутрішні чинники так і зовнішні загрози. Вони можуть заважати його діяльності, розвитку, руйнування структури ззовні та зсередини. Для підприємницької діяльності вони не тільки неминучі, однак й примушують підприємство модернізувати систему захисту особистих інтересів. Якщо на

внутрішні можна впливати шляхом їх усунення або зменшення, то на зовнішні неможливо вплинути, а можна тільки мінімізувати їх наслідки. Зрештою, безпека авіапідприємства не означає його діяльність без загроз.

В даний час проблема економічної безпеки авіапідприємства знаходиться в центрі уваги, тому що економічне зростання залежить від її вирішення. Отже діяльність авіапідприємств у сучасних умовах господарювання потребує кращого підходу до управління.

Тому систематизація знань у цьому напрямку дозволить розкрити складні економічні протиріччя в процесі забезпечення економічної безпеки авіапідприємства та напрямки для їх вирішення, а отримані результати - використовувати у практичній діяльності стосовно нівелювання зовнішніх загроз економічній безпеці авіапідприємства.

Сукупність загроз, які залежать від функціонування авіапідприємства, вимагає визначення суми ризиків та збитків, які може зазнати суб'єкт господарювання. Система управління економічною безпекою авіапідприємств зосереджена на формуванні адаптивних напрямків проти загроз у всіх сферах життєдіяльності. Необхідність її стабільного обслуговування зумовлена об'єктивною доступністю кожного суб'єкта господарювання для забезпечення стабільності роботи та досягнення основних цілей своєї діяльності.

Існують декілька зовнішніх джерел загроз для авіапідприємства. Першим і головним джерелом є несприятлива економічна політика держави. Дії інших суб'єктів господарювання є ще одним джерелом зовнішніх загроз для авіапідприємства. Мова йде саме про недобросовісну конкуренцію. І ще одним джерелом є кризові явища в світовій економіці, які передаються від країни до країни через зовнішні економічні відносини.

Тому напрямки запобігання зовнішніх загроз у контексті функціональних компонентів економічної безпеки повинні включати наступні елементи:

- зміцнення технічної та технологічної складової економічної безпеки авіапідприємства шляхом використання інноваційних технологій у виробничому процесі, а також впровадження енергозберігаючих технологій, які зменшать виробничі витрати та залежність підприємства від еволюції цінової політики постачальників паливно-енергетичних ресурсів;

- фінансова складова економічної безпеки оптимізується шляхом активації маркетингової діяльності, яка передбачає диверсифікацію ринків та розвиток нових видів продукції;

- посилення компонентів економічної безпеки людських ресурсів вимагає збільшення мотивації працівників через фінансові та нефінансові стимули.

Таким чином, оптимальне поєднання зусиль авіапідприємства з метою зменшення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників як очікуваного ефекту підвищить рівень економічної безпеки як в цілому, так і з точки зору окремих компонентів - технічних, технологічних, фінансових та людські ресурси.

**Романескул О.І., студентка,
Науковий керівник: к.е.н. Полоус О.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗЛОЧИНУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Економічна злочинність, також відома як фінансова злочинність, стосується незаконних дій, вчинених особою або групою осіб для отримання економічної або професійної переваги. Головним мотивом таких злочинів є фінансова вигода.

Низький ризик та привабливі високі прибутки, які пов'язані з економічною злочинністю, роблять її гарною здобиччю для організованих злочинних груп. Велику ймовірність скоєння шахрайства забезпечує дуже низька можливість його виявлення та розслідування, деякі випадки можуть бути виявлені лише через міжнародне співробітництво та Інтернет-правопорушення, для яких має бути встановлена юрисдикція [3].

Шахрайства, які мають міжнародний характер особливо тяжко оцінити, тому що злочинці виграють із-за відмінностей у національних законодавства країн, а також брак поінформованості з боку жертв та сприйняття низьким ступенем ризику цільовими групами, є факторами для більшості видів шахрайства [4].

Існує посилення поінформованості про те, що певні дії у фінансовому секторі, які колись вважалися просто неефективною діловою практикою, могли фактично бути кримінальними. Поширені неочікувані інвестиції, хибне подання фінансової звітності та змова з метою маніпулювання міжбанківськими процентними ставками належать до визначення серйозної та організованої злочинності.

Вважається, що економічна злочинність спричиняє значний соціальний збиток. Це тому, що шахрайство впливає не тільки на демократичні інститути, але й підриває державне надбання шляхом скорочення наявних ресурсів для реалізації державної політики [1]. У той же час соціальний збиток, заподіяний цією кримінальною діяльністю, зазвичай невидимий: окрім загального обурення, досить складно мати точне усвідомлення справжніх наслідків цих злочинів [3].

Величезні втрати, пов'язані з фінансовими шахрайствами на високому рівні, підривають системи соціального захисту та дестабілюють економічні системи, що чітко свідчить про невдачу саморегулювання.

Найбільша кількість злочинів відбувається в таких областях: інвестиційне шахрайство, страхове шахрайство, шахрайство з субсидією, кредитне шахрайство та іпотечне шахрайство [1].

Звичайна увага фінансових злочинів полягає в незаконних грошових потоках від таких злочинів, як відмивання грошей, хабарництво та корупція, які підтримують зловживання людьми, включаючи сучасне рабство, торгівлю наркотиками та проституцію. Дослідження показують що в 2018 році в Україні 42%

установ та організації постраждали протягом останніх років, 61% злочинів скоєні співробітниками, 81% опитуваних вважають хабарництво та корупцію найсуттєвішим злочином, 15% злочинів виявилися випадково [2].

Отже, в Україні фактично кожен п'ятий злочинець, який скоїв економічне шахрайство, отримав покарання. У світовій перспективі, це доволі негативний показник, але все ж економіка України продовжує зростати, у 2017 році порівняно з 2016 роком валовий внутрішній продукт зріс на 2% , але інфляція з 12,4% зросла до 13,7% . У 2018 році очікується зростання економіки на рівні 3% ВВП та зниження інфляції до 9%, а також очікується більша ймовірність виявлення та покарання будь-якого економічного злочину.

Список використаних джерел:

1. Journal of financial crime Emerald Insight [Electronic resource] - Access mode: <https://www.emeraldinsight.com/journal/jfc>
2. Pricewaterhouse Coopers analytical indicators [Electronic resource] - Access mode: <https://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/forensics/economic-crime-survey.html>
3. Кравчук С. Й. Економічна злочинність в Україні / С. Й. Кравчук. - К. : Кондор, 2009. - 282 с.
4. Селезньов В. В. Основи ринкової економіки України: посібник / В.В. Селезньов. – К.: А.С.К., 2006. – 688 с.

**Скрибантович А.Ю., студентка,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сімкова Т.О.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних економічних категорій, що визначають найпоширеніші властивості та зв'язки, що виникають у процесі створення та реалізації промислової продукції, є виробнича потужність. У вітчизняній економічній практиці виробнича потужність визначається на основі реальних виробничих умов.

Виробничі потужності є найважливішим інструментом процесу планування виробництва, що дозволяє оптимально визначити роботу устаткування та обладнання, виявляючи внутрішні виробничі резерви у виробничих площах та робочій силі, розробляти план організаційних та технічних заходів щодо зменшення вузьких місць у взаємопов'язаних структурних підрозділах для підтримки виробничої програми та багато іншого.

Ефективне формування виробничої потужності є необхідною і найважливішою умовою для механізації та автоматизації виробничих процесів, впровадження прогресивного обладнання, вдосконалення виробничої структури підприємства, покращення об'єднання та стандартизації виробів чи послуг.

Виробничі потужності характеризують технологію та організацію виробництва, що діє на підприємстві, склад та класифікацію персоналу, а також динаміку прогнозу їх зростання. До чинників, що формують виробничу потужності підприємства можна віднести такі:

- номенклатуру та асортимент підприємства, а також якість виробленої продукції чи наданих послуг;
- число використовуваного обладнання, величину та склад площ для виробництва, максимально можливий час використання виробничого обладнання застосування площ для виробництва протягом календарного періоду;
- техніко-економічні правила застосування продуктивності обладнання, правила часу виробничого циклу та трудомісткості виробів чи послуг, що надаються підприємством.

Під час формування виробничої потужності підприємства потрібно звертати увагу на: структуру та кількість основних засобів; склад обладнання підприємства та рівень зносу основних засобів; технічні стандарти продуктивності обладнання, правильній експлуатації виробничих площ, складності у виготовленні виробу чи наданих послуг, прогресивні технологічні процеси; враховувати режим діяльності підприємства; ступінь спеціалізації; якість сировини та обладнання для доставки та фонд робочого часу.

Після розгляду цієї теми було встановлено, що при успішному вирішенні питань ефективного формування виробничих потужностей компанії є важливим аспектом і вимагає зміцнення економічних методів управління процесами формування та використання виробничих потужностей компаній.

**Саприкіна Т.М., студентка,
Науковий керівник: к.е.н., доцент ДUTOVA Н.В.,
Донецький національний університет ім. Василя Стуса, м. Вінниця, Україна**

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Постійні зміни в економіці та економічній політиці держави зумовлені переходом України до ринкових відносин. У ході господарської діяльності сільгоспвдприємства постійно мають потребу у вискоєфективному й якісному обліку та контролі витрат на виробництво продукції. Таким чином, недостатнє теоретичне і практичне опрацювання і дискусійність питань побудови організації обліку та контролю витрат на виробництво продукції, слабка інформаційна забезпеченість управління, необхідність проведення досліджень витрат на виробництво продукції з позиції управління ними, а також зростаюча актуальність удосконалення обліку виробничих витрат та контролю на сільгоспвдприємствах в умовах розвитку ринкової економіки визначили вибір теми статті. Вагомий внесок у дослідженні проблем обліку і контролю витрат рослинництва в

економічній літературі було зроблено відчиняними вченими- економістами: Бутинцем Ф.Ф., Андрущенко Н.С, Бутком А.К., Багатою І.М., Козаком В.Г., Костяковою А.А., Малягою Н.М., Суком Л.К., Власюком Г.В., Волковою О.Н., Огійчуком М.Ф., Бабичем В.В., Светловою Н.М. Мареничем Т.Г., Чернецькою О.В., Яценком В.М., Зотовим В.В. та ін. Але питання контролю витрат на вирощування продукції рослинництва та виходу її продукції в сільськогосподарських підприємствах потребують подальшого дослідження.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних і методичних положень, щодо удосконалення обліку і контролю витрат на виробництво продукції рослинництва.

Успішна робота кожного підприємства, у сучасних умовах, багато в чому залежить від аналітичної та оперативної інформації, яка характеризує реальний стан фінансово-господарських процесів. Одним із найважливіших розділів даної системи є облік і контроль витрат на виробництво продукції рослинництва. Це необхідність розрахунку важливого показника виробничо-господарської діяльності підприємства – собівартості продукції, яка являє собою сукупність витрат на її виробництво і реалізацію, виражену в грошовій формі. Облік і контроль витрат на виробництво продукції – це сукупність облікових та аналітичних процесів. Це і нормування витрат, і фактичний облік, прогноз і планування, і виявлення резервів зниження собівартості, і безпосередньо контроль над формуванням вартості продукції на різних етапах її виробництва. Необхідно правильно встановити об'єкти обліку витрат, щоб правильно визначити собівартість продукції з урахуванням особливостей сільськогосподарського підприємства і технології виробництва. Один з напрямів обліку витрат та їх класифікації стала розробка систем, щоб не лише визначати витрати, але й більш повно контролювати використання ресурсів. Із цією метою витрати класифікуються на контрольовані і неконтрольовані. Витрати на виробництво формуються за об'єктами обліку (місцем виникнення) і об'єктами калькулювання (носіям) собівартості. До основних місць (сфер) виникнення витрат відносяться об'єкти, показані в табл. 1.

Таблиця 1

Основні місця (сфери) виникнення витрат

№	Назва сфери	Складники місця виникнення витрат
1.	Матеріальна сфера	Склад сировини, склад допоміжних матеріалів
2.	Виробнича сфера	Окремі цехи, виробництва, дільниці тощо
3.	Сфера управління	Дирекція, відділ кадрів, юридичний відділ, фінансовий відділ, бухгалтерія
4.	Збут продукції	Відділ збуту, рекламний відділ, відділ дослідження ринку, відділ відправки продукції
5.	Допоміжні сфери	Ремонтні майстерні, транспортні та інструментальні ділянки, енергопостачання на підприємстві і т. д.

Джерело: розроблено автором

Зв'язок між зростанням витрат і зміною ступеня завантаження виробничих потужностей підприємства найбільш чітко проявляється в місці виникнення витрат, тому що виділення місць виникнення витрат має важливе значення для аналізу витрат. Основними місцями виникнення витрат (окремі цехи, виробництва, дільниці тощо) називають витрати, які виділяють за місцем виникнення та безпосередньо беруть участь у виробництві виробів для ринку. Важливу роль відіграє класифікація витрат за елементами (економічним змістом) і статтями калькуляції (характером виникнення і призначенням) під час калькулювання собівартості продукції.

Елементи витрат (ЕВ) за економічним змістом є однорідними. Витрати, які утворюють елемент собівартості, включають витрати незалежно від специфіки виробництва продукції. П(С) БО 16 «Витрати» регламентує порядок витрат операційної діяльності за представленими економічними елементами (табл. 2).

Таблиця 2

Склад економічних елементів витрат в операційній діяльності підприємства

№	Економічний ЕВ	Сутність елементу
1.	Елемент «Матеріальні затрати»	Включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва): сировини й основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; палива й енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари й тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів
2.	Елемент «Витрати на оплату праці»	Включаються заробітна плата за окладами та тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці
3.	Елемент «Відрахування на соціальні заходи»	Включаються відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи
4.	Елемент «Амортизація»	Включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів
5.	Елемент «Інші операційні витрати»	Включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу елементів, наведених вище, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, на виплату матеріальної допомоги, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо

Джерело: розроблено автором

В усіх галузях народного господарства здійснюється групування витрат за економічними елементами. Це дає можливість установити потребу в оборотних та

необоротних активах, скільки яких активів втрачено незалежно, де вони вироблені, на які цілі використані, а також характеризує структуру витрат. Класифікація витрат за економічними елементами не дає змоги обчислювати собівартість окремих видів продукції та встановлювати обсяг витрат конкретних підрозділів підприємства. Із цією метою застосовують класифікацію витрат за статтями калькуляції залежно від їх призначення та місця виникнення. Особливу увагу необхідно звернути на інформаційне забезпечення контролю над витратами на виробництво продукції, розробити практичні рекомендації щодо створення належного документообігу на підприємстві.

Функції служби контролю над витратами на виробництво продукції:

1) функції служби повинні не обмежуватися лише оперативним обліком, а поєднувати контрольні та аналітичні функції, що дає можливість забезпечити комплексний підхід до контролюючих об'єктів;

2) замість окремих локальних завдань така служба вирішить більш глобальні питання, орієнтуючись на цілі та завдання діяльності господарства, дасть загальну характеристику непродуктивних витрат та перевитрат із метою прийняття ефективних управлінських рішень;

3) діяльність служби контролю на підприємстві матиме додаткову функцію, яка полягає в інформаційному та консультативному забезпеченні керівництва підприємств.

Завдяки вмілому поєднанню різних методів, способів і прийомів підвищується ефективність контролю над витратами. Будуть сприяти вдосконаленню процесу контролю обліку витрат на виробництво продукції, безсумнівно, використання загальнонаукових методів (аналізу, синтезу, індукції, дедукції, аналогії, моделювання, абстрагування, конкретизація, системного огляду, функціонально-вартісного аналізу) і власних методичних прийомів і способів контролю (ревізії, інвентаризації, тематичної перевірки, обстеження, внутрішнього аудиту, економічного аналізу, експертизи, перевірки виконання прийнятих рішень. Це безупинний процес обґрунтування та реалізації найбільш раціональних форм, методів, способів і шляхів її створення і розвитку.

Напрями вдосконалення організації контролю над обліком витрат на виробництво продукції:

1) поліпшення якості законодавчо-нормативного відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації стосовно зобов'язань, що забезпечить правильне ведення обліку;

2) використання сучасних інформаційних систем, що забезпечить порядок документування облікової інформації, підвищить вірогідність та оперативність одержуваної первинної документації, знизить трудомісткість документування і підготовки первинної облікової інформації;

3) система підготовки, підвищення кваліфікації й удосконалення професійних якостей облікового персоналу для більш якісного та ефективного забезпечення внутрішнього контролю на підприємстві;

4) створення інформаційних інститутів контролю для забезпечення оперативних контактів між державними органами і суб'єктом господарювання.

В процесі дослідження автором встановлено, що облік витрат повинен вестися за центрами відповідальності та деталізовано по видах культур, видах робіт, видах продукції рослинництва (основної, супутньої, побічної), циклах виробництва та технологічних процесах (операціях), статтях витрат із групуванням на змінні, умовно-змінні та постійні. Вважаємо, що в аспекті вдосконалення контролю варто спрямувати зусилля на його здійснення за трьома методичними підходами до побудови обліку витрат на виробництво продукції за центрами відповідальності: за циклами сільськогосподарських робіт; за технологічними процесами, що об'єднують комплекс технологічних операцій; поопераційний облік у розрізі статей витрат із поділом на змінні, умовно-змінні та постійні.

СЕКЦІЯ 2

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА СВІТУ

**Тамар Беридзе, д.э.н., доцент,
Иракли Месхи, д.э.н.,
Батумский государственный университет им. Шота Руставели,
г.Батуми, Грузия**

ІННОВАЦІИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В современных условиях индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся областей, направленных на удовлетворение потребностей людей в отдыхе и повышении жизненного уровня.

Среднегодовой прирост доходов от иностранных туристов в мире за последние 20 лет составляет 7,1% (ежегодно около 53 миллионов человек).

Сам туризм является основой процесса физического и морального воспроизводства людей, как глобального социально-экономического явления, для поддержания тенденции интенсивного развития,

В условиях всеобщей глобализации и ограниченности ресурсов новые подходы необходимы для удовлетворения постоянно меняющихся и растущих потребностей современных туристов. Среди них - инновационный подход к развитию и эксплуатации туризма, который включает вовлечение новых факторов производства в каждый элемент туристической системы, обеспечивающий непрерывность процессов в данной области.

В контексте всеобщей глобализации и интеграции наиболее характерной тенденцией туризма является диверсификация туристического продукта, поиск новых туристических направлений, выбор альтернативных транспортных средств и транспорта, поэтому важно искать и задействовать новый фактор производства.

Инновации в туризме отражают интенсивное воздействие научно-технического прогресса на развитие туризма, которое способствует уровню обслуживания и качеству туризма, а с другой стороны, туризм является одним из наиболее динамичных областей развития в мировой экономике.

Под инновацией в сфере туризма представляют собой новый продукт / услуга или любой конечный продукт инновационной деятельности, который позволяет нам удовлетворять растущие и изменяющиеся потребности туристов с самым высоким эффектом для предприятий индустрии туризма, для региона и страны в целом.

Для обеспечения дееспособности всей системы туризма, состоящей из множества различных предприятий, следует рассмотреть все взаимосвязанные компоненты и вносить инновации в тот элемент, который на данный момент

вызывает риск в отношении качества предложенной услуги.

Кроме того, внедренные инновации должны быть согласованы с глобальными целями развития туризма, в первую очередь за счет формирования качественной продукции, а также за счет повышения конкурентоспособности туризма как отрасли, в стране и в мировом уровне.

**Біла С.О., д.н.д.у., професор,
заслужений економіст України,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ПРІОРИТЕТИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Експерти зазначають, що у 2030 році людству знадобиться на 50 % більше виробленої енергії, на 40 % більше питної води, на 35% більше їжі для нормального існування та забезпечення розширеного відтворення (порівняно з 2017 р.). Стрімкі темпи економічного зростання у нових індустріальних країнах, демографічний сплеск у країнах, що розвиваються, збільшення населення Землі, вичерпність природних ресурсів ставлять перед людством, урядами країн та перед бізнес-структурами питання – яким чином далі розвивати економіку, де шукати нові ресурси для стабільного соціально-економічного розвитку країни та світової економіки. Вирішення цих питань загострюється і внаслідок стрімкої урбанізації. Якщо у 2010 р. питома вага населення міст становила біля 50 % населення планети, то очікується, що у 2050 р. понад 72 % населення Землі проживатиме у містах. Це збільшує екологічний «тиск» та дефіцит ресурсів для урбанізованих територій. Відповідно, перед бізнесом постають виклики щодо освоєння нових сегментів – від «розумного міста», «розумного будинку», формування сучасної, інноваційно-оновленої транспортної, енергетичної, соціальної, управлінської інфраструктури та ринку послуг і до модернізації системи виробництва на основі інновацій, переходу до «цифрової економіки», ІТ-технологій та інформатизації бізнесу [1].

Для «цифрової економіки» найбільшу цінність мають віртуальні (а не матеріальні, фізичні) активи та транзакції. В основі цифрової економіки перебувають «інформаційні технології» (надалі – ІТ), що є невід'ємною складовою процесів техноглобалізму. ІТ є дієвим інструментом розвитку світової економіки у XXI ст. на кшталт того, як у XIX – XX ст. цю роль виконували паровий двигун, електрична енергія, машини та конвейер. ІТ відносно нова та багатоієрархічна індустрія. На основі ІТ, цифрової економіки, «Індустрії 4.0» у XXI р. розвивається бізнес країн-лідерів світового економічного розвитку (Німеччина, Південна Корея, Японія, Нова Зеландія, США). ІТ у XXI ст. стає основою для появи нових продуктів та сервісів, сприяє збільшенню обсягів виробництва доданої вартості, забезпечує високу прибутковість бізнесу. ІТ сприяють процесам глобальної та масової інформатизації бізнесу, що визначатиме майбутнє підприємництва у XXI ст.

Розвиток ІТ-технологій є фундаментом «цифрової економіки». В основі цифрової економіки перебуває сектор «технології, медіа та телекомунікації» (ТМТ), до якого входять ІТ, TELECOM та MEDIA. У свою чергу, ІТ поєднують підсектори: HARDWARE – матеріальна складова ІТ, а саме комп'ютери, гаджети, комп'ютерні аксесуари, різноманітні інформаційні пристрої; SOFTWARE – програмне забезпечення; SERVICES – послуги з обслуговування складових та компонентів ІТ. Система TELECOM поєднує: Mobil Data – мобільні дані (наприклад, мобільні рінгтони, різноманітну мобільну інформацію та мобільні послуги для мобільних пристроїв та пристроїв системи Телеком, у т.ч. ігри, новини, дані про погоду та ін.); Fixed Data – фіксовані мобільні дані, фіксовані пакети для мобільних пристроїв, які пропонуються операторами для споживачів, для пристроїв системи Телеком; Fixed Voice – фіксовані голосові дані для мобільних пристроїв та пристроїв системи Телеком; Mobile Voice – мобільні голосові дані для мобільних пристроїв та пристроїв системи Телеком. Сектор MEDIA поєднує у собі: друковані засоби масової інформації, телебачення, радіо, цифрові комунікації. Разом ІТ та TELECOM формують сектор інформаційних та телекомунікаційних технологій (ICT). На основі Цифрової економіки та ІТ вже існують нові технологічні рішення для успішного ведення національного та міжнародного бізнесу. Пріоритетними для розвитку інноваційно-зорієнтованого бізнесу на основі ІТ (станом на 2018 р.) є наступні базові інноваційні платформи та технології: технологія «блокчейн»; трьохвимірний друк (3D принтери); безпілотні пристрої («Дрони»); віртуальна реальність (VR); «Інтернет речей» – Internet of Things (IoT); «Індустріальний Інтернет» – Industrial Internet of Things (IIoT); «Інтернет цінностей», що виникає на основі ІТ та технології блокчейн – Internet of Value (IoV); «Інтернет усього» – Internet of Everything (IoE), «штучний інтелект» та роботи (у т.ч. самоналаштовувані роботи) [2].

«Інтернет речей», його модифікації надають національному та міжнародному бізнесу можливість розвивати (як безпосередньо біля виробництва так і віддалено) наступні види діяльності: організація та управління, контроль і відслідковування руху ресурсів, сировини, матеріалів та товарів, оптимізація процесів виробництва; надання послуг на відстані; моніторинг активів бізнес-структур; збір необхідних даних для ведення бізнесу, організація виробництва та самообслуговування; вивчення індивідуальних уподобань споживачів; моніторинг ринкової ситуації та отримання об'єктивних даних про зміну ринкової кон'юнктури у реальному часі («real-time»); запровадження бізнесом гнучких моделей ціноутворення та ін.

На основі цифрової економіки та ІТ формується «Індустрія 4.0», що ставить за мету створення єдиної, уніфікованої високопродуктивної екологічно-безпечної системи збору, моніторингу та застосування даних у виробничих й інших бізнес-процесах. Кіберфізичні системи передбачають інтеграцію «розумних машин» (тобто – виробничих машин, станків, обладнання, що здатні самостійно налаштовуватися та програмуватися), через підключення їх до «Індустріального Інтернету». Одночасно з цим функціонує і «Інтернет речей» з виробництва промислових і споживчих товарів та послуг, до якого підключаються як «розумні будинки» з усім

їх обладнанням, так і різноманітні предмети побуту – від автомобілів до побутових приладів споживчого використання (пральні машини, холодильники, кухонні комбайни, домашні роботи), а також – «розумні міста» в цілому. Головними «диригентами» серед сукупної робочої сили в системі «Індустрії 4.0» стають штучний інтелект, що обслуговує «розумні машини», «Індустріальний Інтернет», а також висококваліфікований персонал ІТ сфери – Chief Didital Officer. Технологічні та соціально-економічні зміни, що несуть з собою ІТ-технології, цифрова економіка вже у найближче десятиліття визначатимуть рівень розвитку та темпи економічного зростання як національної, так і світової економіки. Інноваційні орієнтири та пріоритети розвитку міжнародного бізнесу на основі ІТ-технологій має врахувати й Україна, якщо прагне зайняти гідне місце на світовому ринку у ХХІ ст.

Список використаних джерел:

1. UN report World Population Ageing 1950 – 2050. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.un.org/esa/population/publications/worldageing19502050/>.

2.Platform Industrie 4.0. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/EN/Home/home.html>.

**Коваленко Ю. М., д.е.н., професор,
Попович Л. О., аспірантка,
Національний університет ДФС України, м. Ірпінь, Україна**

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Сьогодні державні заклади вищої освіти залучені до процесів реформування. В першу чергу реформування вищої освіти пов'язано з введенням нових стандартів надання освітніх послуг у рамках соціально-економічного розвитку країни, спрямованих на підвищення якості вищої освіти. З іншого боку, змінам піддаються форми і методи фінансування державних закладів вищої освіти з метою підвищення результативності бюджетних витрат і залучення додаткових джерел фінансування.

Проблематика, пов'язана з фінансуванням закладів вищої освіти, є предметом дискусій та досліджень в багатьох країнах. Чимало вчених пропонують різні способи покращення фінансування та забезпечення стабільного розвитку освіти. Зокрема, питанням фінансування закладів вищої освіти присвячені праці вітчизняних вчених, таких, як: В.Башко, Т.Боголіб, О.Данілов, І.Каленюк, О. Красильника, Л. Панасюк, О. Романовський та ін.

Метою дослідження є проаналізувати розвиток підприємництва у закладах вищої освіти в Україні.

Як відомо, фінансування державних закладів вищої освіти (далі – ЗВО) здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національного господарства, державних підприємств, організацій, а також додаткових джерел. Однак, найближчим часом планується, що «бюджетне

фінансування буде інструментом підтримки найкращих наукових напрямів у ЗВО, які обиратимуться за чіткими, прозорими критеріями» [1]. Це означає, що значна частина ЗВО буде вимушена вирішувати проблеми самофінансування. Тому ряд вчених [2,5,6] вбачають, за доцільне на законодавчому рівні дозволити навчальним закладам створювати підприємства за профілем діяльності.

Концепцію «підприємницького університету» запропонував Бартон Кларк, який професійно дослідив і вперше задекларував абсолютно новий спосіб функціонування академічного співтовариства і університету в цілому – як університету підприємницького типу [2]

Підприємство у ЗВО – це самостійне організаційно-господарське інтелектуальне науково-технічне новаторство на основі використання різних можливостей для надання нових або удосконалених освітньо-наукових послуг із застосуванням нових ідей, методів, методик і технологій, знаходження нових джерел матеріального та морального стимулювання освітньо-наукової діяльності, диверсифікації фінансових надходжень для підтримки діяльності і розвитку ЗВО [3].

Варто також зазначити, що основними сферами здійснення підприємницької діяльності ЗВО є сфера матеріального і нематеріального виробництва (сфера послуг). У сфері матеріального виробництва підприємницький ЗВО може орієнтуватися на створення інноваційних підприємств, що виготовлятимуть зразки і серійно випускатимуть новітні засоби виробництва: електронну та іншу високотехнологічну техніку, машини, устаткування, транспортні засоби, медичне обладнання та ін. Специфічні для ЗВО послуги у сфері науки, освіти, охорони здоров'я, культури, виховання та інших сферах є нематеріальними послугами.

Розглядаючи досвід окремих країн, перш за все, Німеччини, звертає на себе увагу, що останнім часом набувають поширення підприємницькі університети, серед яких частка додаткових фінансових ресурсів перевищує 40,0 %, а її питома вага за останнє десятиріччя збільшилася більш ніж на чверть. Приблизно п'ята частина додаткового фінансування припадає на науково-інноваційну діяльність університетів.

В Україні теж розпочинається процес формування мережі ЗВО, які все частіше розглядаються з підприємницьких позицій (залучення фінансовоспроможних студентів і слухачів, грантів, дотацій, внесок у створення бренду та укріплення іміджу навчального закладу тощо), а студенти, аспіранти, докторанти, у таких закладах, аналізуються як клієнти освітньої корпорації, що стають покупцями освітніх послуг ЗВО на запити яких орієнтується освітньо-навчальна робота викладачів [5].

Економічна діяльність сучасних закладів вищої освіти не обмежується лише бюджетними відносинами, які регулюються Бюджетним кодексом України. Значна частина економічних відносин у сфері вищої освіти України регулюється Господарським кодексом України (2003, № 436-IV, у редакції від 06.11.2017 року). У ст. 3 п. 1 цього Кодексу встановлено: «Під господарською діяльністю ...

розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність...». У п. 2, цієї ж ст. 3 зазначено: «Господарська діяльність, що здійснюється ... з метою одержання прибутку, є підприємництвом, ... Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність)...» [7]. На наше переконання, наведене положення дозволяє стверджувати, що заклади вищої освіти України при змінах у відповідних нормативно-правових актах можуть здійснювати свою економічну діяльність не лише у статусі «бюджетна установа», а й у статусі некомерційної організації без мети одержання прибутку.

Ще один кодекс, який регулює певні економічні відносини в сфері вищої освіти – Цивільний кодекс України в редакції 19.07.2017 року, закріплює поняття непідприємницьких товариств та установ, а також поняття неприбуткових організацій у ст.ст. 83, 85, 86. Так, у відповідності до ст. 85 цього кодексу непідприємницькими є товариства, які не мають на меті одержання прибутку для його наступного розподілу між учасниками [8]. Ст. 177 Кодексу, розглядає послуги як самостійний об'єкт цивільного права, який підтверджує доцільність регламентації послуг, встановлення для них правового режиму, та забезпечення умов конкуренції. У ст. 906. Відповідальність виконавця за порушення договору про надання послуг, зазначено: «... Збитки, завдані замовнику невиконанням або неналежним виконанням договору про надання послуг за плату, підлягають відшкодуванню виконавцем, у разі наявності його вини, у повному обсязі, якщо інше не встановлено договором. Виконавець, який порушив договір про надання послуг за плату при здійсненні ним підприємницької діяльності, відповідає за це порушення, якщо не доведе, що належне виконання виявилось неможливим внаслідок непереборної сили, якщо інше не встановлено договором або законом...».

Вчені визначали головні властиві підприємницьким ЗВО риси й характеристики і вважали, що підприємницькими вважаються ЗВО, які:

- заробляють кошти під час здійснення своєї статутної академічної діяльності – навчальної роботи (підготовка фахівців різних рівнів із наданням різних наукових ступенів), наукових досліджень (пошуку та генерації нових знань), дослідно-конструкторської і науково-виробничої діяльності (науково-технічні та інженерні розробки, створення новітніх технологій, методів і методик), досягають соціального ефекту в процесі громадської, суспільної та виховної роботи;

- сповідують академічний капіталізм, підпорядковуються корпоративній підприємницькій культурі та успішно функціонують в умовах академічного капіталізму;

- вдало комерціалізують результати своїх НДДКР і ефективно використовують свої основні і допоміжні ресурси в комерційних цілях;

- успішно розвивають і впроваджують інновації (інноваційні технології), спін-офф (спін-аут) підприємства і запускають стартові (стартап) компанії (отримуючи від цього економічний ефект);

- успішно знаходять і використовують додаткові (диверсифіковані) джерела фінансування своєї статутної академічної діяльності;

- мають підприємницьке бачення та підприємницькі навички (риси характеру), знаходять і ефективно використовують підприємницькі можливості, у своїй освітньо-науковій діяльності застосовують підприємницькі прийоми і у складі яких на головних позиціях знаходяться підприємці – найвищі управлінці (керівники директорату), керівники підрозділів, співробітники структурних одиниць (підрозділів);

- і активно навчають студентів усіх категорій і слухачів курсів підприємництву і наукам з організації і управління бізнесом, створюють бізнес-інкубатори, запрошують до викладацької роботи і практичного керівництва провідних (успішних) підприємців;

- вдало комерціалізують результати своїх НДДКР і ефективно використовують свої основні і допоміжні ресурси в комерційних цілях;

- мають тісні зв'язки з промисловістю і бізнесом, активно сприяють місцевому/регіональному інноваційному розвитку та економічному зростанню нації;

- мають випускників, які є результативними підприємцями, бізнесменами тощо [9].

При цьому дуже важливим є те, що діяльність ЗВО є сервісною і полягає у виробництві якісних освітніх послуг [10], а також може стосуватися проектного фінансування [11].

Досвід успішної діяльності зарубіжних підприємницьких університетів, їхній стабільний економічний стан, постійне зміцнення позицій на світових ринках освітньо-наукових послуг, високий рівень конкурентоспроможності і досягнення значних результатів у галузі освіти свідчить, що підприємницька діяльність може забезпечити також і вітчизняним ЗВО не тільки економічний успіх, але й подальший науково-технічний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Найкращі українські ВНЗ зможуть отримати базове фінансування на науку за результатами атестації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kdpu.edu.ua/press-centre/novyny/novyny-mon/3746-naykrashchi-ukrayinski-vyshi-zmozhut-otrymaty-bazove-finansuvannya-na-nauku.html>.

2. Романовський О.О. Дослідницькі підприємницькі ВНЗ у сучасному суспільстві [Електронний ресурс] / О.О.Романовський. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2012/3.pdf.

3. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університе-тах світу [Електронний ресурс]: Монографія // О.О.Романовський. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua>.

4. Романовський О.О. Шляхи впровадження інновацій, підприємництва та підприємницької освіти в системі національної освіти України: Монографія. // О.О.Романовський. – Вінниця: Нова книга, 2010. – 416 с.

5. Синюра-Ростун Н.Р. Підприємництво в освіті: виклики та перспективи розвитку / Н.Р. Синюра-Ростун // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/264.pdf/>.
6. Данілов О.Д. Оптимізація фінансування вищих закладів освіти в Україні / О.Д. Данілов, Л.В.Панасюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 20. – С. 19–22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_20_7.
7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15_.
8. Цивільний кодекс України в редакції 19.07.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
9. Романовський О.О. Базові поняття та визначення підприємницьких ВНЗ [Електронний ресурс] / О.О.Романовський. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1628>.
10. Коваленко Ю.М. Теоретичні аспекти сутності послуги та її види / Ю. М. Коваленко // Вісник Київського національного торговель-но-економічного університету. – 2012. – № 2. – С. 38–46.
11. Пересада А.А. Проектное финансирование: учебник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К.: КНЭУ, 2007. – 767 с.

**Левченко О.М., д.е.н., професор,
Царенко І.О., аспірант,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

ІННОВАЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОСИСТЕМ

Сучасні трансформаційні перетворення національної економіки прискорюють вимоги до національних систем вищої освіти. Особливо актуалізуються вимоги до третинного сектору в епоху інформатизації та роботизації суспільства, що посилює інноваційні процеси в межах економік країн світу.

Інноваційні трансформації стають невід’ємною складовою будь-якого сектора економіки. Проте, сфера вищої освіти ще більш потребує даних змін, з огляду на домінантність її ролі в епоху економіки знань. Адже вища освіта виступає не лише індикатором успіху країни, а й формує в поточному періоді перспективи її розвитку в подальшому, забезпечує сталий розвиток економіки в цілому. Як свідчить зарубіжний досвід, конкурентоспроможна вища освіта притаманна виключно розвиненим країнам, підтвердження чого слугують як світові рейтингові системи так і міжнародні індекси. Натомість, простежується чіткий взаємозв’язок між фінансуванням даного сектору та рівнем розвитку. Як результат,

заклади вищої освіти генерують нові знання та ідеї, які є необхідними при створенні інноваційного продукту чи послуги, посилення інноваційних процесів в економіці загалом. На базі університетів створюються наукові лабораторії, формуються передумови кластеризації та виникнення територіальних екосистем. Останні покликані забезпечити створення сприятливої інфраструктури в регіонах, підвищення рівня соціально-економічного розвитку населення та, в результаті, посилення конкурентоспроможності економіки країни в цілому.

Характеризуючи стан інноваційних трансформацій у сфері вищої освіти, вважаємо за доцільне, проаналізувати ступінь фінансування даного сектора на сучасному етапі в абсолютному виразі, а також проаналізувати позиції Глобального індексу інновацій та рівня кластеризації (табл.1).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика витрат на вищу освіту, позицій
Глобального індексу інновацій та рівня кластеризації в розрізі країн світу та
України у 2016 р.**

Країна	Витрати на вищу освіту у відсотках від ВВП, (%)	Витрати на вищу освіту в абсолютному виразі, млн. дол. США	Витрати на вищу освіту в абсолютному виразі, на 10 тис. осіб населення (тис. дол. США)	Позиція Глобального індексу інновацій	Рівень кластеризації в країні
США	2,6	482,8	15 139	61,40 (4)	5,6 (1)
Швейцарія	1,2	6,4	7 712	66,28 (1)	5,1 (14)
Данія	1,7	4,9	8 575	58,45 (8)	4,6 (22)
Великобританія	1,8	50,6	7 949	61,93 (3)	5,3 (6)
Швеція	1,7	8,3	8 520	63,57 (2)	5,0 (16)
Фінляндія	1,8	4,3	7 751	59,90 (5)	4,9 (18)
Нідерланди	1,7	14,8	8 739	58,29 (9)	5,3 (7)
Сінгапур	1,1	3,0	5 557	59,16 (6)	5,2 (12)
Канада	2,5	40,8	11 481	54,71 (15)	4,7 (20)
Австралія	1,7	20,1	8 569	53,07 (19)	4,0 (43)
Чехія	1,3	4,8	4 579	49,40 (27)	3,8 (59)
Словенія	1,2	0,8	3 906	45,97 (32)	3,5 (87)
Угорщина	1,3	3,5	3 557	44,71 (33)	3,4 (96)
Польща	1,4	14,8	3 852	40,22 (39)	3,7 (71)
Словаччина	1,1	1,9	3 436	41,70 (37)	3,9 (51)
Україна	1,6	1,4	340	35,72 (56)	3,0 (125)

Джерело: [1; 2; 3]

Беручи до уваги дані табл. 1, спостерігаємо, що розмір витрат на вищу освіту в абсолютному виразі демонструє значні диспропорції у розрізі країн від 340 дол. США на 10 тис. осіб до 15 139 дол. США на 10 тис. осіб.

Далі, вважаємо за доцільне, здійснити розрахунок коефіцієнтів кореляції між

обсягом фінансування вищої освіти у абсолютному вимірі, глобальним індексом інновацій та станом кластеризації країни. Висуваємо гіпотезу щодо наявності взаємозв'язку між ними, з огляду на домінуючу роль вищої освіти на сучасному етапі розвитку економіки інноваційного типу та у формуванні кластерних структур зокрема та територіальних екосистем загалом.

В результаті проведення кореляційного аналізу отримуємо наступні результати, які наводимо в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів парної кореляції

	Глобальний Індекс Інновацій	Рівень кластеризації	Витрати на вищу освіту в абсолютному виразі
Глобальний Індекс Інновацій	1	0,9122	0,7543
Рівень кластеризації	0,9122	1	0,7942
Витрати на вищу освіту в абсолютному виразі	0,7543	0,7942	1

Джерело: розраховано автором

Як свідчать результати кореляційного аналізу, показники є взаємозалежними, що дає змогу дійти висновку про важливість інвестицій у третинний сектор. Адже динамізм позитивних зрушень посилює інноваційність розвитку національної економіки та стан її кластеризації, що, в свою чергу, призводить до посилення розвитку територіальних екосистем.

Таким чином, формування інноваційного типу економіки вимагає розвитку сфери вищої освіти на інноваційних засадах, що можливе виключно за умов повноцінного фінансування закладів вищої освіти. Відповідно, підтримка та розвиток третинного сектору створює умови для формування сучасних територіальних екосистем, які є вкрай важливими для розвитку регіонів, свідченням чого є позитивний досвід зарубіжних країн, засвоєний на принципах моделі потрійної спіралі. Отже, адаптація прогресивної практики розвинених країн світу надасть змогу посилити інноваційні процеси як у сфері вищої освіти так і в національній економіці загалом, як результат, створить передумови підвищення її конкурентних позицій у міжнародному вимірі.

Список використаних джерел:

1. Tsarenko I.O. The impact of funding model on the development of higher education of Ukraine: challenges and opportunities / I.O. Tsarenko // Modern tendencies of fiscal policy in European economic space: Monograph / A. Krysovatyu, O. Kyrylenko. O. Kneyaler et al.; edited by Doctor of Economics, Prof. Andriy Krysovatyu. – Ternopil: TNEU, 2017. – P. 112-119.

2. The Global Innovation Index 2016 [Electronic resource] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent // Cornell University, INSEAD, and WIPO, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva, 2016. – 433 p. – Access mode: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf.

3. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Electronic resource] / K.

Schwab // World Economic Forum, 2016. – 400 p. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

**Лич В.М., д.е.н., професор,
Гаман Г.В., к.е.н., доцент,
Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна**

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Вітчизняний досвід еколого-соціально-економічного розвитку за останні десятиліття свідчить про неспроможність існуючої ринкової економіки до вирішення найбільш важливих проблем життєдіяльності суспільства. Процес подальшого збагачення олігархів та вивозу капіталу за межі України, з однієї сторони, і низький рівень розвитку вітчизняної економіки з орієнтацією на експорт сировини та напівфабрикатів, забезпечили подальше зубожіння абсолютної більшості населення, міграцію висококваліфікованих творчих працівників за кордон. Існуюча економічна система вимагає докорінних перетворень з орієнтацією на формування економіки інтелектуального капіталу.

Економіка інтелектуального капіталу – економіка, яка базується на інноваційній моделі розвитку, переважно інтенсивного типу економічного зростання, де провідна роль належить людському капіталу, підприємцям – менеджерам. Їх ефективна господарська діяльність забезпечує стабільне розширене відтворення вітчизняних благ та послуг, зростання конкурентоспроможності та добробуту населення країни.

Загальновизнано, що інтелектуальний капітал як економічна категорія, являє собою сукупність знань, інформації, досвіду, кваліфікації і мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікації, що здатний створювати додану вартість і досягти конкурентних переваг підприємств. Трансформація поглядів про людину як суб'єкта економічної діяльності спричинила зміни самих понять, що визначили її зміст та роль в еколого-соціально-економічній діяльності.

Розвиток сучасної економіки орієнтується на якісні параметри особистості. Ключову роль відіграє людський капітал, таланти й здібності якого є основними двигунами науково-технічного прогресу та економіки інтелектуального капіталу. Звідси впливає актуалізація створення умов для гармонійного розвитку особистості працівника, реалізації його талантів і здібностей у процесі відтворення благ та послуг.

Якість життя та можливості творчості мають визначити показники прогресу

країни; нові горизонти розвитку відкриваються тим державам, в яких суспільний лад максимально сприяє реалізації творчого потенціалу населення. Конкуренція, під цим кутом зору, теж – процедура відкриття, формування та реалізації інновацій в життєдіяльності. Адже, з іншого боку, перспектива творчості є складним процесом та потребує свого особливого інструментарію.

Найбільш важливими стратегічними напрямками генезису економіки інтелектуального капіталу, на наш погляд, мають бути:

- розробка концепції формування економіки інтелектуального капіталу на основі положень школи неокласичного синтезу, яка ґрунтується на принципах раціонального синтезу неокласичного та кейнсіанського напрямів економічної теорії з врахуванням позитивних елементів інших шкіл;

- розробка стратегії екологічного, соціального та економічного розвитку, яка, зокрема, має передбачати на початковій стадії модернізацію національної економіки з використанням передового досвіду та ресурсів;

- формування законодавчо-нормативної бази генезису економіки інтелектуального капіталу та дієвого контролю за її дотриманням;

- на державному рівні створити умови та забезпечити перехід до неперервної інноваційної дуальної освіти, де пріоритетне місце належатиме економічній грамотності населення;

- здійснення структурної перебудови вітчизняної економіки з орієнтацією на першочергове задоволення потреб внутрішнього ринку та експорт продукції кінцевого споживання;

- формування вітчизняної інвестиційно-інноваційної політики на основі ефективного використання власних ресурсів;

- забезпечення стабільного розширеного відтворення людського капіталу, його системної мотивації, реформування тарифної системи послуг праці, створення умов для гармонійного розвитку особливості;

- рівноправний розвиток різних форм властивості, а особливо інтелектуальної, на основі добросовісної конкуренції;

- прискорення процесів інформатизації соціально-економічного розвитку суспільства;

- визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємств реального сектору економіки, де найбільш важлива роль відводиться еколого-соціальної економічній діяльності будівельних підприємств;

- реформування фінансової, податкової системи з врахуванням механізму дії економічних циклів;

- на рівні кожного підприємства розробити і впровадити в практику господарської діяльності системи індивідуального матеріально-соціального та морального стимулювання і одночасно індивідуальної відповідальності за кінцеві результати роботи;

- на всіх рівнях життєдіяльності суспільства на основі системно-ситуаційного підходу розробити і впровадити в практику цільові програми інноваційного захисту

довкільля, збереження навколишнього середовища;

- розвиток інтеграційних процесів, а особливо з країнами Європи, вступ до ЄС.

**Пілецька С.Т., д.е.н., доцент,
Петровський О.О., студент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Інноваційний розвиток підприємства багато в чому визначається розвиненістю маркетингової інфраструктури. Маркетинг не займає фіксованого місця у процесі інноваційного розвитку підприємства, а використовується на всіх його етапах, що дозволяє забезпечити максимальну результативність інноваційного розвитку. Маркетинг дає змогу оцінити різні можливості інноваційного розвитку залежно від внутрішніх і зовнішніх чинників та їх тенденцій, підвищити адаптивність інноваційного розвитку до умов зовнішнього середовища.

У теорії і практиці маркетингу термін «маркетингове забезпечення» використовується дослідниками і фахівцями в різноманітних контекстах при описі маркетингової діяльності, але, проте, не несе визначений, погоджений, чітко сприйманий сенс. Цьому терміну надають частковий, суб'єктивний, апелюючий до інтуїтивного сприйняття, додатковий сенс.

Отже, хоча термін «маркетингове забезпечення» використовується у науковій літературі, проте немає визначення поняття «маркетингове забезпечення інноваційної діяльності», що ускладнює процес проведення досліджень і визначення його ролі у інноваційному розвитку підприємств.

Існує декілька підходів щодо визначення маркетингу.

Так, Еванс Д. Р., Берман Б. [10], Гаркавенко С.С. [2] та інші визначають маркетинг як цільову філософію фірми, бізнесу, господарювання. Вони акцентують увагу на умови діяльності фірми, на конкурентну боротьбу та необхідності забезпечення певних потреб споживачів. В якості приватного складового маркетингового забезпеченні виступатиме науково-методологічні знання, що обґрунтовують роль маркетингу у сфері соціально-економічних і політичних відносинах та підтримують аналітичну функцію маркетингу.

Деякі науковці, а саме, Багієв Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. [1], Лавров С., Злобін С. [6], розглядають маркетинг як стратегічно вивірену і орієнтовану на довгострокову перспективу концепцію. Науковці визначають, що маркетинг ґрунтується на конкретній керівній ідеї, ефективній стратегії, необхідному оперативному інструментарії, що забезпечує переваги в конкурентній боротьбі за ринки збуту. Основне значення в маркетинговому забезпеченні належатиме

матеріальному, правовому, фінансовому, інформаційному, інтелектуальному (інновації і ноу-хау в області практичного управління) забезпеченню тощо, які підтримують наступні функції маркетингу: виробничу, збутову, функцію управління та контролю.

Як філософію управління розглядають маркетинг такі науковці як Соловйов Б. А. [8], Котлер Ф. [5], Зав'ялов П.С. [3]. Вони відмічають, що маркетинг означає системний підхід до процесу управління підприємством, що має на меті задоволення потреб споживачів. Основне значення в маркетинговому забезпеченні належатиме аналітичному, організаційному, інтелектуальному, інформаційному та іншим видам забезпечень, які підтримують наступні функції маркетингу: аналітичну, виробничу, функцію управління та контролю.

Науковці Шубін О.О., Азарян О.М. [9], Пилипчук В.П., Оснач О.Ф., Коваленко Л.П. [7], Гольців А.В. [3] розглядають маркетинг як систему дій або операцій. Вони відмічають, що маркетинг – це сукупність виробничо-економічних відносин, які спрямовані на дослідження споживчих потреб. Основними складовими маркетингового забезпечення у даному випадку являється інформаційне, технологічне, методичне, організаційне, математичне, мережеве та інші види забезпечень. При цьому особливу роль надається інформації, яке має визначальне значення в якості ключового компонента маркетингового забезпечення, що розглядається з точки зору усіх перелічених вище аспектів та підтримують наступні функції маркетингу: аналітичну, виробничу, збутову, функцію управління та контролю.

Система інструментів маркетингового забезпечення потрібна для якісного і безперебійного функціонування процесу розробки і ухвалення рішень в мережі взаємовідносин бізнес структур, які залучені в процес обміну цінностями (товарами і послугами) на комерційній або некомерційній основі.

Пропонується маркетингове забезпечення визначати як процес застосування принципів та інструментів маркетингу, спрямований на досягнення стійкої ринкової позиції та загальної конкурентоспроможності. Відповідно, маркетингове забезпечення інноваційного розвитку – це комплексний процес застосування принципів та інструментів маркетингу для результативного використання інноваційного потенціалу з метою досягнення стійкої ринкової позиції, інноваційного розвитку та загальної конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник / Г.Л.Багиев, В.М.Тарасевич, Х. Анн. — СПб.: «Питер», 2005. — С. 417.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2008. – 600 с.
3. Гольцов А.В. Принципы организационного построения стратегического маркетинга на промышленном предприятии / А.В. Гольцов // Маркетинг. – 1996. – №6. – С. 56–71.
4. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб. пособие / П. С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 496 с.

5. Котлер Ф. Управление маркетингом / Ф.Котлер. – М.: Экономика, 1980. – 224 с.
6. Лавров С.Н. Основы маркетинга промышленных объектов: учеб. пособие/ С.Н. Лавров, С.Ю. Злобин. – М.: Внешторгиздат, 1989. – 216с.
7. Пилипчук В.П. Промисловий маркетинг: навч. посібник/ В.П. Пилипчук, О.Ф. Оснач, Л.П. Коваленко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 264 с.
8. Соловьев Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А.Соловьев. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 383 с.
9. Промисловий маркетинг: навч. посібник / Під ред. О.О. Шубіна. – К: НМЦВО МОН України, Студцентр, 2002. – 432 с.
10. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.

**Андрощук І.І., к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНШИХ ЗАВДАНЬ З НАДАННЯ ВПЕВНЕНОСТІ ЯК ВИДУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Розширення розуміння сутності аудиту призвели до того, що з 90-х рр. ХХ сторіччя широке визначення аудиту було поступово замінено на термін «завдання з надання впевненості», а структура аудиторських послуг – суттєво змінилася, а саме: відбулася трансформація інших видів аудиту (аудит на відповідність, операційний аудит, управлінський аудит, аудит ефективності тощо) в окремий вид завдань з надання впевненості (завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, або завдання з надання впевненості, інші ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації).

Завдання з надання впевненості, інші ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації, є важливою складовою послуг, які регламентовані Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг.

До переваг таких завдань, які актуалізують перспективи їх розвитку, доцільно віднести: 1) їх предметами виступають системи, процеси, операції, тому даним видам завдань з надання впевненості в більшій мірі (у порівнянні із завданнями з аудиту фінансової звітності) властиві системний та комплексний характер, які враховують всю цілісність функціонування складної та великої господарюючої системи, а також взаємозв'язок та взаємодію окремих її підсистем (структурних ланок, бізнес-процесів) і елементів (бізнес-операцій); 2) виконуються такі завдання сертифікованими аудиторами, незалежність, поведінка та кваліфікація яких чітко

регламентовані, з дотриманням суворих вимоги щодо незалежності та організації контролю якості (що якісно відрізняє їх від консалтингових послуг); 3) за їх результатами формується письмовий документ з професійною думкою стосовно відповідності предмета завдання встановленим критеріям.

Аналіз ринку аудиторських послуг України показує, що скорочується як кількість і обсяг таких завдань, так і їх частка в загальному обсязі всіх аудиторських послуг. Кількість укладених по Україні угод на виконання завдань з надання впевненості, інших ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації, скоротилася з 2490 одиниць в 2008 році до 387 одиниць в 2016 році та 380 одиниць в 2017 році, вартість наданих послуг зменшилася з 42 млн. грн. (2008 р.) до 21 млн. грн. (2016 р.) та 19 млн. грн. (2017 р.). Подібні завдання суб'єктами аудиторської діяльності Кіровоградського регіону взагалі не виконуються, починаючи з 2014 року. Факторами, що уповільнюють розвиток таких завдань є: 1) різноманітність можливих об'єктів перевірки та відсутність критеріїв оцінки, що унеможливує надання послуг саме як завдання з надання впевненості; 2) недостатній рівень стандартизації організації і методики виконання таких завдань; 3) відсутність чітких рекомендацій розмежування аудиту, інших завдань з надання впевненості та консультаційних послуг.

Виконання ініціативних (добровільних) завдань з надання впевненості, інших ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації, обмежене, оскільки для аудиторів і клієнтів більш звичним є виконання консультаційних послуг. Але необхідно використовувати потенціал таких завдань в сфері забезпечення суспільної контрольованості діяльності суб'єктів суспільних (публічних) інтересів: акціонерних товариств, фінансових установ тощо.

Специфіка інших завдань з надання впевненості проявляється в тому, що деякі з них виконуються саме внаслідок існування законодавчих вимог, про що зазначається у відповідних Міжнародних стандартах завдань з надання впевненості (МСЗНВ). Так, в МСЗНВ 3410 «Завдання з надання впевненості щодо звітів з парникових газів» зазначається, що звіти щодо парникових газів та відповідно звіти з надання впевненості щодо них готуються суб'єктами господарювання та суб'єктами аудиторської діяльності в таких випадках: а) дотримуючись регуляторних вимог щодо розкриття; (b) в рамках програми торгівлі викидами, або (c) добровільно інформуючи інвесторів та громадськість. Такі добровільні розкриття можуть, наприклад, публікуватись окремим документом; включатись окремим розділом у звіт про корпоративну соціальну відповідальність або в річний звіт суб'єкта господарювання; або готуватися на підтримку включення в «реєстр вуглецевих одиниць» (п. 1). В МСЗНВ 3420 «Завдання з надання впевненості щодо складання гіпотетичної фінансової інформації, яка включається в проспект емісії» підкреслено, що цей стандарт застосовується, якщо такий звіт необхідно надавати відповідно до вимог законодавства про цінні папери або правил фондової біржі або надання такого звіту є загальноприйнятою практикою в певній юрисдикції (п. 1).

Загальносвітовою практикою є введення обов'язкового аудиту, тому подібні випадки можуть бути передбачені і для інших завдань з надання впевненості. Якщо

розглядати світову практику, то майже обов'язковим є, наприклад, виконання завдань з надання впевненості, інших ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації, стосовно звітності із соціальних питань. Тим більше, що розроблені Міжнародні стандарти стосуються саме таких об'єктів, які становлять важливість для суспільства в цілому: звіти з парникових газів, гіпотетична фінансова інформації, включена до проспекту емісії акцій.

У вітчизняній практиці можна також використати подібні випадки. Наприклад, при виконанні завдань з обов'язкового аудиту публічних акціонерних товариств аудитор повинен досліджувати стан корпоративного управління. Оскільки стан корпоративного управління - це фактично неісторична нефінансова інформація, то можливо доцільним буде введення обов'язковості виконання окремого завдання з надання впевненості.

Також доцільним може бути застосування випадків «рекомендаційності», а не «обов'язковості». Завдання з надання впевненості, інші ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації, можуть широко використовуватися в механізмі забезпечення позитивного міжнародного та інвестиційного іміджу суб'єктів господарювання регіонального рівня, для чого доцільно встановити рекомендаційний перелік об'єктів, які можуть виступати в якості об'єкта надання аудиторських послуг у вигляді виконання завдань з надання впевненості, інших ніж аудит чи огляд фінансової звітності (наприклад, інформація, яка міститься в інвестиційних проектах).

**Карпенко А.В., к.е.н., доцент,
Нікітюк Г.М., магістрант,
Запорізький національний технічний університет,
м. Запоріжжя, Україна**

ІНФОРМАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Роль інформації в сучасних умовах постійно зростає та суттєво впливає не лише на розвиток окремих суб'єктів господарювання, а й на економіку в цілому, оскільки перетворюється у важливий ресурс, який визначає фактори виробництва, динаміку та загальну спрямованість усього суспільного розвитку. Інформаційна індустрія стає рушійною силою технічного прогресу, в якій постійно й швидше у порівнянні з традиційними галузями зростає кадровий потенціал та обсяги активів. Відповідно широке впровадження ІКТ та формування інформаційного суспільства в Україні здатне забезпечити інноваційний розвиток і підвищення рівня життя населення.

Орієнтація України на створення інформаційного суспільства та інтеграцію до європейського інформаційного простору вперше була передбачена Стратегією інтеграції України до ЄС ще у 1998 році [1, с. 9-10]. Забезпечення зазначених

пріоритетів тривалий час здійснювалось дуже повільно, що не дозволило Україні досягти вагомих результатів у період до 2010-2011 рр., коли вона підвищилась у щорічному профільному рейтингу МСЕ до 69 місця серед 167 економік.

У контексті загальносвітової динаміки формування інформаційного суспільства ІТ-ринок України за світовими масштабами продовжує залишатися порівняно невеликим (близько 0,4% від загальносвітового обсягу ІТ-послуг – 900 млрд. дол.) і недостатньо конкурентоспроможним, оскільки після 2011 р. стабільно демонстрував стагнацію та певне уповільнення розвитку. Нове загострення проблем у ІТ-сфері України відбулось з початком 2014 р., внаслідок російської агресії, загального економічного спаду, скорочення інвестицій та низки інших причин. Ініційовані в той період силовими структурами численні обшуки ІТ-компаній і вилучення їх серверів, за різними підрахунками, завдало галузі лише прямого збитку на суму від 10 до 20 млн. доларів, а непрямий (від недоотриманих інвестицій та зміни активів) – до 100 млн. дол., оскільки вже у 2015 р. близько 20 % користувачів хостингу в Україні перенесли свої дані в інші країни [2; 3].

Загалом за період 2011-2015 рр. експортно-орієнтований сегмент ринку ІТ-послуг збільшився в Україні у 2,5 рази, з 1,1 млрд дол. до 2,6 млрд дол., а його внесок у ВВП країни, відповідно – з 0,6 % до 3,3 % [4]. Високий рівень кадрового потенціалу та привабливість ІТ-галузі за розміром оплати праці (середній рівень оплати праці складає 1,8-2 тис. дол. на місяць) сприяла найбільшому її зростанню серед інших експортних галузей. З 2016 р. ІТ-галузь забезпечила собі роль одного з драйверів економіки України (галузь стала третьою після АПК та металургії за обсягом експортної виручки), оскільки більше 70 % експорту всіх послуг припадало на ІТ-послуги (більша частка – розробка програмного забезпечення на замовлення).

ІТ-галузь України протягом 2016-2018 рр. за даними недержавних консалтингово-аудиторських фірм постійно знаходилась в топ-20. Обсяг експорту ІТ-послуг в доларовому еквіваленті збільшився з 3,0 млрд до 3,6 млрд та за перше півріччя 2018 р. склав 1,5 млрд дол. (це лише сума від експорту комп'ютерних послуг без консалтингових), що за даними НБУ на 29% більше минулорічних показників. За прогнозами експертів у 2018 р. обсяг експорту має сягнути 4,5 млрд дол., а до 2025 р. очікується збільшення майже в 2 рази [5]. За відповідний період чисельність зайнятих у галузі зросла зі 100 до 150 тис. осіб, а у перспективі передбачається зростання кількості українських розробників до 200-300 тис. осіб.

Незважаючи на певне покращення показників у 2016 р. (на 7 позицій у світовому рейтингу), Україна все ще суттєво поступається розвитку ІКТ країнам СНД і Східної Європи з ряду причин: нестабільне політичне і регуляторне середовище; низький рівень використання ІКТ урядом; низька ефективність законотворчих органів і судової системи; проблеми із захистом інтелектуальної власності; низький рівень освоєння нових технологій бізнесом і впливу ІКТ на появу нових бізнес-моделей. Попри це онлайн-аудиторія в Україні є достатньо великою, сучасною, динамічною та диверсифікованою, зі значним потенціалом розвитку, що наближає її до аудиторій найрозвиненіших країн світу.

Отже, вагомим активом України, який у найближчій перспективі здатен стати її вирішальною перевагою у міжнародній конкуренції, визнано систему профільної освіти, науково-технічний та кадровий потенціал у сфері ІКТ у поєднанні з означеними державними пріоритетами щодо формування законодавства із захисту інтелектуальної власності й стимулювання розвитку нових бізнес-моделей, забезпечення взаємодії підприємств ІТ-галузі з підприємствами інших галузей економіки. Саме комплексне забезпечення стабільності податкової політики, скасування застарілих і недопущення нових регуляторних бар'єрів, спрощення працевлаштування іноземців, розвиток інтелектуального капіталу та системи ІТ-освіти, розбудова ІТ-екосистеми та стимулювання створення українських технологічних парків, а також активне просування бренду України на міжнародному ринку є необхідною передумовою подальшого розвитку й зростання ІТ-галузі.

Список використаних джерел:

1. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості: аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. – К.: НІСД, 2010. – 29 с.
2. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/12/27/615954/>
3. Інформаційне суспільство / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. – К.: НІСД, 2015. – 39 с.
4. Украинское IT в цифрах и фактах: мы на распутье, но знаем, куда двигаться дальше. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/columns/it-in-figures-2016/>
5. Экспорт компьютерных услуг зріс на 29% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://itukraine.org.ua/eksport-komp%E2%80%99yuternix-poslug-zr%D1%96s-na-29.html>

**Командровська В.Є., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Сучасні процеси глобалізації та євроінтеграції, що спостерігаються в економіці України, вимагають від вітчизняних підприємств забезпечення високого рівня національної конкурентоспроможності. Головною проблемою українського бізнесу є невисока конкурентоспроможність продукції, її невідповідність сучасним вимогам ринку та споживачів, основною причиною якої є недостатній рівень інноваційного розвитку країни, про що свідчить зниження індексу глобальної конкурентоспроможності України на світовому ринку на 6 пунктів. На погіршення

позиції України значно вплинуло послаблення інноваційної складової, адже у порівнянні з 2017 роком ця складова втратила 9 пунктів у рейтингу. Суттєве погіршення спостерігається практично за всіма напрямками, такими як здатність до інновацій, якість науково-дослідних інститутів, витрати на дослідження і розробки, співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці, державні закупівлі високотехнологічної продукції. Тільки за кількістю вчених та інженерів Україна покращила свою позицію, але невисока оплата праці в науковому секторі сприяє відтоку науковців з країни. Тому питання розробки та впровадження сучасних інновацій є дуже важливим з точки зору підвищення конкурентоспроможності України.

У сучасному середовищі, що стрімко змінюється, розробка і впровадження нових продуктів та послуг є надзвичайно важливим для виживання компанії. Компанії повинні постійно вдосконалювати характеристики та переваги своєї продукції, оскільки постійно розвиваються технології, конкуренція та змінюються вимоги та потреби клієнтів. У зв'язку з цим виникає потреба у проведенні капіталомістких науково-дослідних робіт, що забезпечить створення конкурентних переваг підприємства, що може собі дозволити лише невелика частка вітчизняних підприємств через зростання витрат на нові розробки і суттєвого зменшення життєвого циклу продуктів. В таких умовах все більшого значення набуває така сучасна бізнес-модель інноваційної діяльності як відкриті інновації, яка має на меті поєднати внутрішні знання компанії з найкращими зовнішніми знаннями, ідеями та досвідом для створення нових та конкурентоспроможних товарів та послуг.

Залучення зовнішніх учасників в процеси досліджень і розробок забезпечує вигоди не тільки для компанії, але й для національної наукової спільноти, працівників, малих та середніх підприємств, підтримуючи інновації як плід нашого широкого кола учасників. За допомогою цієї бізнес-моделі можливо забезпечити потік ідей та досвіду, з створенням нових компетенцій та продуктів.

Для того, щоб вижити в умовах сучасної глобалізованої економіки було висунуто альтернативну теорію відкритих інновацій. Ця теорія припускає використання зовнішніх джерел для створення нових технологій і відкритість для інших компаній по відношенню до своїх розробок. Теорія дозволяє отримати максимальну ефективність від спільного створення і розвитку інновацій. В рамках цієї концепції компанії відкривають доступ до своїх технологій, що не було втілено у межах компанії по будь-яким причинам, для інших компаній, і, відповідно, збільшують прибуток.

За статистикою, до 70-90% патентів провідних міжнародних компаній не використовуються. У більшості компаній ці невикористані патенти також не пропонуються за межами ліцензування. Внутрішні відкриті інновації - це очевидна можливість для додаткового зростання та прибутку. З іншого боку, компанії активно використовують зовнішні розробки і не витрачають кошти на розробки, що було вже розроблено іншими компаніями. Тому саме в бізнес-моделі відкритих

інновацій вирішується проблема зростаючих витрат за рахунок використання зовнішніх ресурсів (технологічних і людських), і таким чином економляться час і гроші.

На даний момент існує безліч форм реалізації цієї бізнес-моделі: за допомогою стратегічних альянсів, субпідрядів і аутсорсингових контрактів, різних видів ліцензування технологій, створення спільних підприємств, створення автономних компаній на базі університетів, спільного використання технологічного обладнання та установок, межфірмової кооперації у сфері технологічної стандартизації, венчурних інвестицій, технологічного експорту.

Відкриті інновації як модель управління нині все частіше використовуються в багатьох галузях економіки.

Через високу вартість утримання відокремлених науково-дослідних лабораторій компанії все частіше концентруються на спільних розробках, створенні відкритих інноваційних центрів.

Недостатньо використовується в Україні можливість краудсорсінгу – одного з варіантів технології відкритих інновацій, передача деяких виробничих функцій невизначеному колу осіб, рішення суспільно значущих завдань силами добровольців, що часто координують при цьому свою діяльність за допомогою інформаційних технологій. Зокрема, компанія може запропонувати своїм споживачам стати учасниками виробничого процесу, поділившись своїми ідеями на сайті компанії або на спеціалізованих сайтах, що проводять відкриті конкурси (наприклад, сайт InnoCentive), пропонуючи великі грошові винагороди переможцям конкурсів.

Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що розвиток бізнес-моделі відкритих інновацій в Україні пов'язаний з безліччю невирішених проблем, зокрема в сфері захисту інтелектуальної власності та відношенню компаній до спільної розробки інновацій, адже виникає небезпека витоку технологій з компанії, втрати контролю інтелектуальної власності, труднощі в підборі партнерів, складності в інтеграції запозичених розробок, а також психологічні бар'єри, пов'язані з небажанням компаній ділитися розробками і довіряти своїм конкурентам. Подолання цих проблем допоможе вітчизняним підприємствам підняти власну конкурентоспроможність та сприяти інноваційному розвитку України у перспективі.

**Сторожук О.В., к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УНІВЕРСИТЕТІ

Інноваційний клімат є частиною загальної організаційної культури університету. Під цим поняттям розуміється комплекс умов, що сприяє зусиллям

науково-педагогічних працівників у створенні та реалізації нових ідей. Сприятливий інноваційний клімат характеризується загальною спрямованістю колективу на інноваційність, як чітко виражену мету, що досягається спільними зусиллями, передбачає атмосферу довіри, виявлення і подолання факторів, що гальмують творчі зусилля і спільну науково-інноваційну роботу науково-педагогічного персоналу, розширення повноважень викладачів-інноваторів на робочому місці, використання економічних, організаційних і психологічних інструментів, які сприяють у генеруванні нових ідей.

На сьогодні гострою проблемою є існування дисбалансу в інноваційному розвитку української економіки, що характеризується, зокрема, невідповідністю між високим інноваційним потенціалом вітчизняної науки і освіти та низькими показниками його реалізації. Водночас, основним завданням наукової та інноваційної діяльності університету є здобуття знань шляхом проведення наукових досліджень і розробок та їх спрямування на створення і впровадження нових конкурентоспроможних технологій, забезпечення інноваційного розвитку суспільства та підготовки фахівців інноваційного типу.

Виходячи з цих позицій, мотиваційна складова формування інноваційного клімату в кожному університеті має важливе значення. Високо мотивовані науково-педагогічні працівники ототожнюють себе з університетом та його стратегією, відчують задоволеність і усвідомлюють значущість своєї роботи. Як наслідок, зростає результативність їх інноваційної праці.

Провідна роль у матеріальній мотивації трудової діяльності, як відомо, належить заробітній платі. В цьому зв'язку слід відмітити, що проблемою мотиваційного забезпечення формування інноваційного клімату в університеті є незадоволеність викладачів заробітною платою. Так, станом на початок 2017 р. заробітна плата в освітній сфері була нижчою на 40% від оплати праці в промисловості. Низький рівень заробітної плати працівників вищої освіти призводить до падіння престижу професії викладача та спричиняє втрату інтересу до трудової діяльності як способу матеріального забезпечення, загострює питання «старіння кадрів» в освіті. Таким чином, заробітна оплата викладачів у системі вищої освіти не виконує своєї мотиваційної функції.

Основними мотивами професійної діяльності викладача університету є загальнотрудова, педагогічна та специфічна для вищої школи. Для розробки дієвої системи управління мотивацією інноваційної праці викладача необхідно виявити структуру мотивів професійної діяльності викладачів. Зазначимо, що невідповідність між рівнем основних потреб та очікувань і рівнем реальної винагороди науково-педагогічних працівників є складною проблемою.

Аналіз основних чинників впливу на мотивацію інноваційної праці викладачів університетів свідчить про те, що соціальні гарантії, престижність професії, гарантії зайнятості на сьогоднішній день є стимулами лише для третини працюючих у закладах вищої освіти науково-педагогічних працівників. Дослідження автора підтверджує стійкість ефекту полімотивації у працівників

університетів. Так, три найбільш значущих чинники впливу на мотивацію викладачів – це: 1) можливість реалізації інтелектуальних здібностей; 2) професійне зростання і розвиток; 3) можливість підвищення кваліфікації й навчання.

Серед основних факторів, що негативно впливають на формування інноваційного клімату в університетах України є зниження соціального статусу викладачів вищої школи; недостатність матеріальної винагороди за інноваційну працю; низький рівень володіння викладачами сучасними інформаційними технологіями (особливо методикою їх використання в навчальному процесі) та іноземними мовами; зниження академічної мобільності науково-педагогічних працівників через незадовільне матеріальне становище.

До основних умов мотиваційного забезпечення формування інноваційного клімату в університеті можна віднести:

1. забезпечення необхідними ресурсами (матеріальними, фінансовими, інформаційними) та підвищення ефективності управління ресурсними забезпеченням наукових та освітніх інновацій;

2. формування ефективної системи матеріального і морального стимулювання науково-інноваційної активності викладачів в умовах інтелектуальної конкуренції (застосування інструментів матеріального, соціального, морального та психологічного стимулювання). Стимулами також можуть оплата витрат на технічну експертизу; компенсація коштів, витрачених на отримання додаткової освіти (психології, когнітивістики, економіки, іноземної мови). Є сенс додатково стимулювати науково-педагогічних працівників за результати наукової творчості та інноваційної активності на основі рейтингової системи (виплачувати премії викладачам, які займають топові місця за результатами рейтингування);

3. створення умов для прояву творчості та інноваційної активності (організація платформи для інновацій, зон для презентацій інноваційних проєктів, бізнес-планів інноваційних пропозицій, а також проведення мозкових штурмів). Можливість демонстрації своїх ідей, нових рішень – важливий крок на шляху до формування сприятливого інноваційного клімату в університеті;

4. збереження в університеті найкращих і створення умов для формування нових наукових шкіл з пріоритетних напрямків розвитку наукової і педагогічної творчості;

5. підтримка інноваційної активності науково-педагогічних працівників з боку керівництва університету. Саме лідерська поведінка керівника, його уміння створювати умови для реалізації творчого потенціалу та інноваційних здібностей працівників колективу, наявність практики застосування інновацій створюють сприятливий клімат для інноваційної праці науково-педагогічних працівників.

Отже, мотиваційна складова формування інноваційного клімату в університеті є ключовою. Мотиваційні системи будуть ефективні тоді, коли вони пов'язані між собою і цілеспрямовано використовуються для підтримки інноваційно активних викладачів та інноваційного клімату університету загалом.

ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ

У сучасних умовах посилення тенденцій глобалізації та інтеграції у світі одним із важливим аспектів зростання конкурентоспроможності як окремих територій, так і національної економіки в цілому, є посилення внутрішньорегіональної, міжрегіональної інтеграції, а також інтеграції регіонів до світового економічного простору. Зважаючи на це, зростає роль більш ефективного та раціонального використання наявного інноваційного потенціалу у забезпеченні сталого розвитку територій.

Інноваційний потенціал у загальному вигляді являє собою органічне сполучення ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх факторів інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства, та невикористаних (прихованих) можливостей, які можуть бути введені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів [1].

При цьому, на процес формування та рівень використання потенціалу інноваційного розвитку територій справляють вплив численні чинники, зокрема, законодавчо-нормативні, науково-дослідні, кадрові, фінансові, матеріально-ресурсні, технологічні, інфраструктурні та інформаційно-комунікативні [2].

Сучасна ситуація в Україні характеризується посиленням та поглибленням тенденцій диференціації у рівнях потенціалу інноваційного розвитку за регіонами. Так, рівень інноваційної активності підприємств промисловості у 2017 році коливався від 28,1% у Харківській області до 5,7% у Хмельницькій області за середнього рівня по Україні 16,2%. Обсяг фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок у 2017 році складав 5665559,7 тис. грн. у місті Києві, 2399423,8 тис. грн. у Харківській області та 2261934,6 тис. грн. у Дніпропетровській області, тоді як у Донецькій області – лише 13244,9 тис. грн., Рівненській області – 13723,8 тис. грн., Хмельницькій області – 17510 тис. грн.

Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок у 2017 році, становила 43587 осіб у місті Києві, 14851 осіб – у Харківській області, 8954 осіб – у Дніпропетровській області, в той же час у 15 із 25 регіонів їх чисельність була меншою за тисячу осіб. Питома вага працівників з науковими ступенями, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок у 2017 році, коливалася від 52,5% у Волинській області до 7,0% у Миколаївській області.

Вкрай нерівномірним є й розподіл чисельності студентів за регіонами України, зокрема, кількість студентів університетів, академій, інститутів на початок 2017/18 навчального року з розрахунку на 10 тис. осіб населення диференціювалася від 1199 осіб у місті Києві до 58 осіб у Донецькій області, складаючи 314 осіб в

середньому по Україні.

Суттєві відмінності мають місце й стосовно рівня оплати праці населення. Так, середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників у 2017 році становила 7104 грн. в цілому в країні, в той же час у місті Києві – 11135 грн., а в Тернопільській області – 5554 грн [3].

За таких умов задля забезпечення більш ефективного використання потенціалу інноваційного розвитку за регіонами України особливо важливе значення мають такі напрями:

- проведення ґрунтовної оцінки (паспортизація) наявного потенціалу територій, визначення регіональної специфіки;
- формування та розвиток різних форм інноваційно-інтегрованих структур, здатних створювати синергійний ефект діяльності суб'єктів, залежно від визначеної специфіки територій;
- визначення поточних і стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку територій, орієнтованих на нарощування обсягів діяльності високотехнологічних галузей промисловості і високоінтелектуальних видів послуг;
- запровадження інноваційних технологій як в реальному секторі економіки, так і в сфері послуг;
- забезпечення ефективної взаємодії бізнесу, науки, держави та суспільства (так звана четвертинна спіраль взаємодії «quadruple helix»);
- розвиток інформаційно-комунікативних технологій;
- реалізація програм інвестиційного розвитку територій, пошук вітчизняних та зарубіжних інвесторів;
- фокусування на пріоритетах енергоефективності, енергоощадливості та екологічності;
- створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу, у тому числі засобами податкового стимулювання;
- удосконалення інноваційної інфраструктури;
- забезпечення кадрової безпеки територій, подолання негативних наслідків масової міграції населення;
- підвищення якості та практичної орієнтованості освітніх послуг, запровадження інноваційних форм і методів навчання;
- сприяння формуванню інноваційних екосистем;
- інтеграція до світового економічного простору, використання можливостей, які виникають в умовах глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Ніколенко Г.О. Роль інноваційного потенціалу у розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / Г.О. Ніколенко // SWorld, 2-12 жовтня 2012 р. – Режим доступу: <https://www.sworld.com.ua/konfe/r28/858.pdf>.

2. Левченко О.М. Методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу регіонів в контексті формування інноваційно-інтегрованих структур /

О.М. Левченко, О.В. Ткачук // Наукові праці Центральноукраїнського національного технічного університету: Економічні науки. – Кропивницький: ЦНТУ, 2017. – Вип. 31. – С. 28-38.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Цимбал Л. І., к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет ім .В. Гетьмана,
м.Київ, Україна**

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Ключовою ознакою сучасного етапу розвитку світового господарства стає переорієнтація на інноваційний розвиток, що є основою Четвертої промислової революції. Розвиток нелінійних інновацій, як характеристика найрозвиненіших економік світу, є метою економік-послідовників. Формування глобального інноваційного простору є складним процесом, який супроводжує сучасний етап розвитку глобальної економіки. Четверта промислова революція визначає подальше орієнтування і активізацію використання технологій у виробництві, використання робототехніки, розширення використання мережевих технологій і т.д. У цих умовах тільки інноваційно-орієнтовані економіки є висококонкурентними і відповідно роль інтелектуальних чинників розвитку змінюється. Класичними факторами інтелектуалізації економіки є освіта і наука, однак освіта перестає бути єдиною рушійною силою розвитку суспільства [7]. Характеристиками сучасного ринку стає «офшорізація» ринку робочої сили, зміна структури виробництва, розвиток можливостей завдяки технологізації і мережевих технологій, активний експорт послуг. Розширення рамок інтелектуального лідерства як здатності до забезпечення конкурентоспроможності в економіці знань в цьому аспекті бачиться як управління зміною бізнес-середовища [1, С.16]. Одним з ключових чинників впливу на формування глобального інноваційного простору можна визначити фінансування науки і наукових досліджень. Такі обставини як недостатнє матеріально-технічне забезпечення, низький рівень оновлення обладнання лабораторій, відсутність комплексної системи впровадження розробок та ін. вимагає зростання обсягів фінансування науки як в цілому, так і диверсифікацію джерел постачання. В середньому в розвинених країнах на фінансування дослідницьких робіт виділяється близько 2% ВВП, а деякі показники доходять і до 4% (табл.1).

Менше 1% ВВП на науково-дослідні роботи витрачають також Сербія, Кенія, Іран, Марокко, Аргентина, Мексика, Єгипет, Чилі, Пакистан, Нігерія, Таїланд, Колумбія, Індонезія і Саудівська Аравія [3]. Як бачимо, переважна більшість розвинених країн витрачає на фінансування більш 2% ВВП, а деякі з них - більше 4% (наприклад, Південна Корея). Всі країни, які знаходяться в групах з рівнем фінансування більш 2% займають ТОП-позиції в переліку найбільш інноваційних

економік світу (табл. 2).

Таблиця 1

Кластерний аналіз країн за рівнем фінансування дослідницьких робіт, % ВВП, 2016

> 3%	2-2,99%	1-1,99%	0,5-0,99%	< 0,49%
Швеція, Австрія, Японія, Республіка Корея	Німеччина, Данія, Фінляндія, Бельгія, Ісландія, Норвегія, Нідерланди, Словенія, ЄС-27, США, Китай	Великобританія, Чехія, Італія, Естонія, Португалія, Люксембург, Угорщина, Іспанія, Ірландія, Росія	Греція, Польща, Хорватія, Словаччина, Болгарія, Литва, Мальта, Кіпр, Сербія, Туреччина	Румунія, Латвія, Україна, Грузія

Джерело: складено автором за даними [5;6;8]

Таблиця 2

ТОП-20 країна світу за рівнем інновацій, 2017

Країна	Показник	Країна	Показник
Швейцарія	67.69	Південна Корея	57.70
Швеція	63.82	Люксембург	56.40
Нідерланди	63.36	Ісландія	55.76
США	61.40	Японія	54.72
Великобританія	60.89	Франція	54.18
Данія	58.70	Гонконг (Китай)	53.88
Сінгапур	58.69	Ізраїль	53.88
Фінляндія	58.49	Канада	53.65
Німеччина	58.39	Норвегія	53.14
Ірландія	58.13	Австрія	53,1

Джерело: [2]

При цьому інновації набувають ваги для країн різного рівня розвитку, оскільки стають основою для формування конкурентних переваг в провідних галузях. Для формування рейтингу досліджуються як ресурси так і результати, вхідними ресурсами стають інститути, людський капітал і дослідження, інфраструктура і складність ринку, результатами стають патенти, наукові статті та творчі результати [4]. Як видно з табл. 2 в ТОП-20 найбільш інноваційних країн входять країни з високим рівнем доходів і високорозвинені. Ці країни знаходяться на таких позиціях вже кілька років поспіль, так Швейцарія вже 7 років очолює цей рейтинг. Однак в 20-ку поступово починають вливатися окремі країни Азії, зокрема Китай з 25 позиції в 2016 році перейшов відразу на 22-ю в 2017 році. Ці країни стійко демонструють широку базу інноваційних можливостей, які полягають в потужних наукових і інженерних системах, співпраця науки та бізнесу.

Важлива також ефективність інновацій, вона класично висока в високорозвинених країн, проте окремі країни, що розвиваються демонструють

значне поліпшення рівня цього показника. До них відносяться Малайзія, Таїланд, В'єтнам, Філіппіни, Індонезія і Камбоджі. Оцінка ефективності враховує здатність реалізовувати вклади в освіту, дослідження для отримання соціального і комерційного ефекту; кількість інженерних випускників та працівників у сфері науки і техніки; можливості реалізації талантів в бізнес-структурах; висока частка експорту креативних товарів, витрати світових компаній, співпраця бізнесу і науки, кількість патентних заявок.

Аналіз результатів інноваційної діяльності дозволяє стверджувати, що інтелектуальне лідерство країн, що входять в ТОП-10 найбільш інноваційних країн підкріплено і забезпечено дуже активною позицією і політикою держави. Так, за окремими показниками лише деякі з обраних не входять в ТОП-10, однак це може бути визначено їх орієнтованістю на інші види інноваційної діяльності. Однак деякі країни, що не входять в десятку найбільш інноваційних економік лідирують за певними показниками. Наприклад, Ізраїль посідає перше місце в світі за кількістю дослідників на тисячу населення, що є наслідком державної політики щодо формування інноваційно-технологічного хаба, з спрощеним оподаткуванням для компаній, які відкривають свої дослідницькі центри на території Ізраїлю. Китай лідирує за кількістю патентних заявок, як результат державної довгострокової стратегії, орієнтованої на дуже чіткі, певні показники і цілі. Стратегія від імітації до інновації в першу чергу проявляється на рівні певних показників і в довгостроковій перспективі може забезпечити світове лідерство за рівнем інновацій.

Таким чином, формування глобального інноваційного простору як динамічний процес, супроводжується скороченням розриву між глобальними лідерами і їх послідовниками. У міжнародній структурі виробництва інновацій зростає роль Китаю, що супроводжується як нарощуванням темпу розвитку інновацій, так і експорту високотехнологічної продукції. Сприяння розвитку інновацій є першочерговим завданням держави для забезпечення стійких конкурентних переваг. В цілому, для нарощування інтелектуального потенціалу слід сконцентрувати увагу на участі і розподілу потоків ідей, ноу-хау, міжнародної мобільності. Формується нова глобальна простір, що володіє унікальними характеристиками і представлено унікальними драйверами економічного розвитку - інтелектуальний. Забезпечення національних інтересів у цих умовах полягає в активному розвитку нелінійних інновацій і визначенні чітких критеріїв оцінки цілей розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Blinder A. Education for the Third Industrial Revolution [Electronic resource] / Alan S. Blinder // CEPS Working Paper No. 163. – 2008. – Access mode: <https://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/163blinder.pdf>.
2. Global innovative index 2017 [Electronic resource]. – 2017. – Access mode: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#>
3. International comparisons of gross domestic expenditures on R&D and R&D share of gross domestic product, by region/country/economy: 2013 or most recent year

[Electronic resource]. – 2016. – Access mode: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/uploads/1/7/tt04-04.pdf>.

4. Kulkarni A. Index shows the global innovation gap is growing [Electronic resource] / Anand Kulkarni. – 2017. – Access mode: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=2017080106484882>.

5. Research and development expenditure (% of GDP) [Electronic resource]: – Access mode: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2015&locations=GE-UA&start=1996&view=chart>

6. Science, Technology and Innovation [Electronic resource]: – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/main-tables>

7. What role will education play in the Fourth Industrial Revolution? [Electronic resource] // WEF. – 2016. – Access mode: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/what-role-will-education-play-in-the-fourth-industrial-revolution/>.

8. Наукова та інноваційна діяльність України / Державна служба статистики України. – Київ – 2017. – 134с.

Красножон Н.С.

к.е.н, старший викладач

**Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

ПОГЛИБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

В умовах наступу глобальних тенденцій інноваційного розвитку перспективи утримання конкурентних позицій у світі для кожної країни вже визначаються не кількістю наявних природних ресурсів, здобутої нафти або обсягами видобутку вугілля, а передусім, перевагами у розвитку знань, високих технологій, інформатизації суспільства, забезпеченні якості життя населення на основі розробки та впровадження різноманітних інновацій.

На світовому ринку продукти інтелектуальної праці мають більш високу вартість, ніж будь-яка інша продукція. Тому українська економіка потребує нової моделі розвитку, орієнтованої на підтримку інновацій.

Дотепер спостерігається значне відставання України від економічно розвинених країн за інноваційним розвитком. Відповідно до даних Інноваційного індексу європейського інноваційного табло, ефективність інновацій в Україні протягом 2008–2016 рр. знизилась на 1,5 % . Відставання українських показників від середньоєвропейського рівня (більш ніж удвічі) зумовлене здебільшого низьким відсотком інноваційних упрваджень у малі та середні підприємства, зниженням експорту середньо - і високотехнологічного продукту, незначним обсягом експорту наукомістких послуг [1, с. 20].

Україна нарощує експорт сировини і водночас кадрів, забезпечуючи цими виробничими факторами інші світові економіки у збиток власній. Так, за рейтинговою оцінкою агентства Bloomberg, Україна характеризується як держава з недостатнім використанням вітчизняного інноваційного потенціалу. В цьому рейтингу Україна посіла 41 місце серед найбільш інноваційних економік, в той час як за показниками продуктивності – лише 50 [1, с. 75].

Зважаючи на це, постає гостра необхідність у створенні конкурентних підприємств, здатних запровадити на виробництвах передові технології. Поглиблення зв'язків України з інноваційно розвиненими державами, допоможе швидко розвинути інновації на виробництвах країни і залучити світових виробників розміщувати власні науково-виробничі центри.

Упродовж 2014–2016 рр. за географією розташування партнерів 32,4% інноваційних підприємств співпрацювали з підприємствами України, 5,7% – країн Європи. У 2016 році витрати на інновації в основному здійснювались за рахунок власних коштів підприємств (89,5% загального обсягу фінансування), коштів іноземних інвесторів (3,1%) та інших джерел (2,9%).

В Україні протягом 2014–2016 років 34,4% підприємств з технологічними інноваціями співпрацювали з іншими підприємствами та організаціями, у тому числі університетами, науково-дослідними інститутами тощо.

Хоча найважливішими партнерами інноваційних підприємств по співробітництву залишаються, перш за все, постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення (26,1%), а також клієнти (13,7%), частка підприємств, які співпрацювали з науковими організаціями (консультантами, комерційними лабораторіями, університетами та іншими вищими навчальними закладами й науково-дослідними інститутами) становила 8,4% [2].

Можливому впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники, такі як: відсутність кредитів або приватного капіталу підприємства, зависокі витрати на інновації, відсутність партнерів по співпраці та, зокрема, кваліфікованих працівників, невизначений попит на інноваційні ідеї, занадто велика конкуренція на ринку, законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження тощо.

Дослідження підтверджують тезу про те, що під тиском інноваційних зрушень у виробництві активізується процес вивільнення робочої сили, причому впровадження інноваційних процесів зумовлює скорочення загальної чисельності зайнятих, а використання інноваційного продукту впливає здебільшого на організацію трудового процесу.

Отже, важливим стратегічним завданням залишається залучення у державу західних технологій з метою переробки місцевих ресурсів, що в свою чергу має забезпечити високе і тривале економічне зростання та суттєве зміцнення реального сектора.

Крім цього, важливою є розробка інноваційної інфраструктури. Необхідно створити фонд розвитку, що фінансуватиме придбання обладнання дослідницькими установами із компенсацією кредитної ставки позичальникам.

Одна з ключових позицій у впровадження новітніх інноваційних процесів належить державі, яка повинна об'єднати навчальні заклади з бізнесом, забезпечити взаємодію ринку освітніх послуг та ринку праці, а також привести систему підготовки технічних і наукових фахівців у відповідність до сучасних потреб роботодавців.

Визначення перспектив розвитку інноваційних напрямів в економіці України можливе на основі врахування можливостей, обмежень і ризиків реалізації інноваційного сценарію розвитку, пріоритетів державної політики щодо забезпечення інноваційного розвитку суспільства та економіки зокрема. Не менш важливим для визначення найбільш сприятливого сценарію розвитку інноваційної зайнятості в Україні є врахування демографічних перспектив змін обсягів пропозиції робочої сили, що формуватиме демографічний базис для поширення інноваційних видів та форм зайнятості. В свою чергу, це передбачає необхідність визначення найбільш інноваційно активних категорій населення, здатних до сприйняття, генерації та використання інновацій.

Список використаних джерел:

1. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2016. – 328 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Коритько Т.Ю., с.н.с.,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна**

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Економічний розвиток сучасної економіки залежить від науки, технологій та інших активів, що засновані на знаннях. Організація економічного співробітництва проводить дослідження випуску обсягів продукції з урахуванням рівня знань- та наукоємності виробництва.

У зазначених видах діяльності значна частина доходів спрямовується у НДОКР, а результати дослідження та розробок втілюються у продукті. Такі види діяльності мають три особливості [1]:

- 1) високий рівень інвестицій в інновації;
- 2) інтенсивне використання придбаних технологій;
- 3) високоосвічена робоча сила.

За оцінкою Національного наукового фонду США (National Science Foundation) глобальний випуск комерційних наукоємних послуг виріс на 99,89%, з 836 млрд доларів США у 2003 р. до 1,6741 трильйонів доларів США у 2013 р. За 10 років (2003-2013 рр.) комерційні наукоємні послуги збільшили свою частку в

світовій економіці, так частка США комерційних наукоємних послуг збільшилася на 34%, в країнах ЄС на 16%, в Японії на 6%, в Південній Кореї на 5%, в Китаї на 34% [2, с. 39-40].

Глобалізаційні тенденції знаходять своє відображення і в економіці України, хоча не у таких масштабах, які б викликали зростання доданої вартості та збільшенням випуску у секторі наукоємних послуг та технологічних виробництв в економіці. Незважаючи на суттєве відставання від країн, що займають провідне місце у рейтингу субіндексу «Розвиток технологій та економічних знань» Україна у 2016 р. займає 33-ю позицію [3]. Слід зазначити, що українська економіка має потенціал щодо розвитку наукоємних послуг та високотехнологічного виробництва.

Сучасний розвиток економіки України потребує виробництва високотехнологічних товарів, що пов'язано з процесом інтелектуалізації продуктивних сил і потребує використання наукового знання у формі інтелектуального капіталу як чинника виробництва. Проте, це не означає, що традиційні чинники виробництва перестають бути об'єктом аналізу економічної теорії, навпаки, зміни, що відбуваються в таких традиційних чинниках виробництва, як праця, земля і капітал, під впливом інтелектуалізації є досить значимими і багато в чому визначають поведінку підприємств і країн на ринках ресурсів.

В Україні переважає виробництво лише третього технологічного укладу, а з фінансування науково-технічних розробок – четвертого. Для підвищення економічного розвитку Україні необхідно збільшувати обсяги виробництва п'ятого та шостого технологічного укладу.

Варто зазначити, що експорт груп високотехнологічних товарів є значно нижчим від його імпорту та їх сальдо у 2015 р. становить -5 178 825 тис. дол. США. Частка наукоємного експорту в 2015 р. становить 15,02% від загального експорту товарів, а частка імпорту – 29,86%. Якщо детальніше проаналізувати структуру експорту та імпорту високотехнологічних товарів України в 2015 р., то можна зауважити, що тільки товари груп «Продукти неорганічної хімії» та «Барвники, фарби і лаки; замазки; чорнило, туш» характеризуються позитивним сальдо в розмірі 678 751 тис. дол. США та 6 909 тис. дол. США відповідно. У структурі імпорту найбільшу питому вагу займають товари групи «Реактори, котли, машини, обладнання» і становлять 9,80% від загального імпорту. Щодо експорту, то тут найбільшу частку займає «Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура» у розмірі 5,19% [4]. З 2012 р. і до сьогодні спостерігається спад експорту та імпорту, що зумовлено соціальною, політичною та економічною ситуацією в країні, а також простоем чи закриттям низки стратегічних виробничих потужностей унаслідок втрати контролю над частинами території держави та закриття постійного ринку збуту – Російської Федерації [5].

Розглядаючи стан фінансового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності необхідно відзначити про його погіршення, що пов'язане зі зменшенням державних витрат, так і зі скороченням недержавних замовлень на виконання наукових досліджень і розробок. Загальне фінансування науки як частки ВВП

постійно зменшується і складає в останні роки 0,62 % ВВП. Наукоємність ВВП за рахунок коштів державного бюджету в 2015 р. становила 0,26%, за рахунок інших джерел – 0,41 %. Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок держаних джерел у 2015 р. становив 24,6% [5].

З метою виходу української економіки з кризи необхідним є формування нової моделі її розвитку. Основними завданнями для підвищення рівня інтелектуалізації виробництва підприємств є забезпечення: зростання рівня наукоємності економіки та її інноваційний розвиток, зростання конкурентоздатності національної економіки, впровадження та комерціалізація наукової діяльності, системне поєднання науки та виробництва, скорочення технологічного відставання від розвинутих країн.

Список використаних джерел:

1. Godin, B. The making of science, technology and innovation policy: conceptual frameworks as narratives, 1945 – 2005. – Institut national de la recherche scientifique, 2009. – P. 158.
2. Science and Engineering Indicators, 2016. – Arlington VA: National Science Foundation, 2016. – 590 p.
3. The official site of The Global Innovation Index (2011-2016), "The full report of The Global Innovation Index'2014" [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.globalinnovationindex.org>
4. Зовнішня торгівля України у 2016 році : Статистичний збірник / За ред. А Фризоренко. - К.: Державна служба статистики України, 2017. – 151 с
5. Korytko, T. Investment cooperation and production cooperation of Ukraine and EU / T. Korytko, Piletska S. // Proceedings of XXVI International scientific conference —New trends in the scientific world. Morrisville, Lulu Press., 2018. – PP. 36-40.
6. Наукова та інноваційна діяльність України : Статистичний збірник / За ред. О.О. Кармазіна. - К.: Державна служба статистики України, 2016. – 255 с.

**Зінченко М.М., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Лич В.М.,
Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна**

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У провідних країнах світу сьогодні чітко простежується тенденція до становлення креативної економіки, економіки інтелектуального капіталу, економіки знань, що має творчо-інноваційний та інтегруючий характер.

Для України питання розвитку, інтелектуального капіталу особливо актуальне, оскільки активне застосування інтелектуальних ресурсів є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності як економіки окремого

підприємства, так і країни в цілому.

Україні сьогодні притаманні гострі протиріччя між потребами інноваційного розвитку економіки, забезпечення її модернізації і реальним станом інтелектуального потенціалу країни, зокрема, рівнем затребуваності в будівництві інтелектуальної складової трудового потенціалу зайнятого населення. Перспективи формування конкурентоспроможної економіки безпосередньо залежатимуть від подолання відставання у сфері інтелектуально-інноваційного розвитку, належної уваги держави до нагромадження, розвитку та ефективної реалізації інтелектуального потенціалу суспільства.

В умовах економічної кризи підприємства будівельної галузі потребують пошуку нових можливостей для збереження тих конкурентних позицій, які були набуті за часів реформування вітчизняної економіки. Інтелектуальний капітал є стратегічно найдохіднішим видом капіталу, його наявність, використання, управління має вирішальне значення у створенні конкурентоспроможної продукції.

В основі інноваційної діяльності людини лежить творча, інноваційна поведінка, основними характеристиками якої є – інтуїція, фантазія, уява, новизна, оригінальність, гра понять та причин, захоплення, здивування, гармонія якості, віра в наймовірне. Всі ці елементи є складовими рушійної сили, яка дає поштовх не стояти на місці, а рухатися вперед, запроваджуючи нові технології у виробничому процесі та повсякденному житті.

Інтелектуальний капітал будівельного підприємства виступає одним із ключових чинників інноваційного розвитку економіки країни. Він здійснює як прямий, так і опосередкований вплив на інноваційний розвиток за такими напрямками:

- 1) перехід до нового технологічного укладу шляхом створення високотехнологічної інноваційної конкурентоспроможної продукції;
- 2) підвищення ефективності та продуктивності праці людського капіталу;
- 3) зниження енерго- та матеріалоємності виробництва;
- 4) формування інноваційного типу мислення та інноваційної культури;
- 5) зміна структури попиту на ринку робочої сили – зростає попит на висококваліфікованих працівників, які можуть швидко пристосовуватись до змінюваних умов;
- 6) створення нових ринків;
- 7) банкрутство неконкурентоспроможних підприємств;
- 8) встановлення монополюно високої ціни на інноваційну продукцію тощо.

Дослідження специфіки формування інтелектуального капіталу дозволяє дійти висновку, що ключовим чинником цього процесу є ефективне поєднання матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, за рахунок застосування яких у виробничо-господарській діяльності забезпечується конкурентоспроможність підприємства.

Але якщо вартісна величина фінансових і матеріальних ресурсів адекватно визначається традиційними методами, то відповідна оцінка інтелектуальних,

технологічних та ринкових ресурсів є одним з ключових завдань при управлінні інтелектуальним капіталом будівельного підприємства.

Сучасний стан розвитку економіки вимагає від будівельних підприємств все більшої уваги до питань управління інтелектуальним капіталом.

Завдання управління інтелектуальним капіталом сучасного будівельного підприємства полягають у пошуку раціональних співвідношень між рівнем ресурсного забезпечення, можливостями примноження та ефективного використання потенціалу розвитку підприємства, категоріями часу, ризику та кінцевими результатами діяльності. При цьому, інтелектуальний капітал розглядається як система перенесення наукових знань на ринковий продукт з урахуванням інтересів усіх учасників інноваційного процесу, що має забезпечити фінансову стійкість та високу інвестиційну привабливість будівельного підприємства.

У багатьох компаніях інтелектуальний капітал – це найбільш цінний ресурс. Таке позиціонування нематеріальних активів в межах ієрархії ресурсів певної організації повинно заохочувати науковців до більш активного і ефективного вивчення методів оцінки інтелектуального капіталу. Дуже важливо, на думку багатьох менеджерів, вкладати кошти у високоефективні стратегії розвитку персоналу компанії. Тому, можливо слід розуміти інтелектуальний капітал як навички, що є власністю організації, яка досліджує і капіталізує ідеї (технологічні, організаційні, продуктивні тощо), з метою збільшення вартості компанії в цілому.

Очікуваними результатами впровадження системи управління інтелектуальним капіталом є створення необхідної інформаційно-аналітичної бази для вирішення практичних питань стратегічного розвитку будівельного підприємства.

Активізація наукових досліджень у напрямку розробки організаційного механізму щодо моніторингу інтелектуального капіталу є одним із ключових завдань, вирішення якого потребує створення методології стратегічного управління інтелектуальним капіталом сучасного будівельного підприємства. З метою підвищення ефективності діяльності вітчизняних будівельних підприємств необхідно активізувати постійний управлінський вплив на інноваційній основі та факторах формування інтелектуального капіталу.

**Налбандян М.А., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Ушенко Н.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Роль малого підприємництва в світі на сучасному етапі суттєва, при цьому

особливо зросла в умовах постіндустріального суспільства, що проявилось у зміні соціально-економічних функцій цієї форми бізнесу. Малі та середні підприємства (МСП) стають невід'ємною ланкою в структурі суспільного відтворювального процесу, без якого неможливо забезпечити успішне соціально-економічний розвиток суспільства і зростання ефективності виробництва.

З середини 80-х р. ХХ століття в країнах-членах Європейського Союзу (ЄС) практично у всіх галузях промисловості і сільського господарства почалося швидке зростання сектора малих і середніх підприємств. У 90-х рр. положення малих і середніх підприємств продовжувало зміцнюватися. Більшість країн Європейського союзу визнають важливість розробки спеціальної політики щодо підтримки МСП з метою економічного зростання даних суб'єктів, розвитку їх міжнародної конкурентоспроможності, залучення іноземних інвестицій тощо.

Сьогодні економіка розвинених країн базується на малому та середньому бізнесі. Зокрема, у країнах ЄС на їхню частку в середньому доводиться 63–67% ВВП. Малий бізнес становить лівову частину соціально-економічного розвитку Європи, а саме більш ніж 20 млн підприємств, на цих підприємствах зайнята значна кількість працездатного населення: 72% у середньому у країнах ЄС [2, с. 5]. Абсолютним рекордсменом у ЄС є Данія, де цей показник сягає 8%. В Україні в 2015 році частка малого бізнесу у ВВП становила лише 15%.

Прикладом успішної підприємницької діяльності є позиції країн у Світовому рейтингу Doing Business [3], який проводив Світовий Банк у 2016 році. Очолила рейтинг Нова Зеландія, до трійки лідерів також увійшли Сінгапур і Данія. Україна за рік покращила свій результат на 1 позицію і посіла відповідно 80-е місце. Більша частина країн ЄС знаходяться у другій та третій десятках (Велика Британія – 7 місце, Естонія – 12, Німеччина – 17, Франція – 29), що свідчить про ефективну державну підтримку МСП, яка здійснюється в цих країнах.

За даними Державної служби статистики в Україні у 2016 році в Україні було зареєстровано 14,9 тис. середніх підприємств та 291,12 тис. малих підприємств. Разом з тим, у 2016 році спостерігалась негативна тенденція щодо припинення діяльності малих підприємств. Так, у 2016 році у порівнянні з попереднім 2015 роком їх кількість зменшилась на 36 696 [4]. Для порівняння, в Італії діє приблизно 4,5 млн. МСП, на яких працюють близько 13 млн. чоловік (приблизно 80% всієї робочої сили). В ФРН нараховується приблизно 3, 5 млн. малих підприємств, а в Польщі зафіксовано 2 млн МСП [1, с. 258].

Як показує досвід ЄС, мале підприємництво з властивими йому гнучкістю, маневреністю і оперативною реакцією на мінливу економічну обстановку і вимоги ринку, сприяє розвитку конкурентного середовища і, тим самим, на зростання обсягів виробництва, розширення асортименту товарів і послуг, підвищення якості продукції. МСП відіграють значну соціальну роль в зниженні рівня безробіття, створення нових робочих місць в цілому в Європейському Союзі, і особливо в економічно відсталих регіонах. МСП надають заповзятливим людям прекрасну можливість реалізувати свої творчі можливості і ініціативу. Також варто особливо

підкреслити виключно важливу роль МСП в розвитку науково-технічного прогресу. Фактично, малий бізнес в розвинених країнах є не тільки однією з ключових економічних сил, без яких неможливо стабільний економічний розвиток. З огляду на кількість економічно активного населення, зайнятого в цій сфері, малий бізнес – стає основним джерелом, на якому базується, в першу чергу, стабільність політичної ситуації в країні. Це, по суті, і є середній клас, без якого, як відомо, неможливо забезпечити політичну та економічну стабільність в суспільстві. Саме тому уряди країн - членів ЄС всіляко стимулюють створення і діяльність малих і середніх підприємств, що діють в різних сферах економіки і спеціалізуються на виробництві найрізноманітніших товарів і наданні широкого спектру послуг.

В Європейському союзі існує наднаціональна система підтримки і регулювання малого та середнього бізнесу. Її почали втілювати в життя ще на початку 1970-х років [5]. Важливу роль на самому початку зіграли заходи по ліквідації деяких адміністративних бар'єрів, наприклад: часткова гармонізація податку на додану вартість в країнах-членах ЄС; реалізація змін в умовах фінансування (створення Європейської асоціації фондів взаємних гарантій для малого бізнесу); серйозні заходи в галузі соціальної політики. Найважливішим заходом для стимулювання МСП була підготовка і публікація так званої «Білої книги», в якій аналізується європейська політика, тактика і стратегія щодо цих підприємств. Ще одним дуже важливим кроком щодо стимулювання МСП в Європі стала так звана Європейська хартія для малих підприємств. Багато положень Хартії увійшли в багаторічну програму по малому і середньому бізнесу, і саме завдяки їй за допомогою наднаціональних структур ЄС було реалізовано багато проектів [6, с. 10-11]. Для поліпшення регулювання і розвитку малих і середніх підприємств в ЄС була створена система наднаціональних, міжнаціональних і національних органів влади і організацій. Вона враховує інтереси ЄС, окремих країн-членів, думки різних підприємницьких організацій, національних галузевих і регіональних структур і асоціацій малого бізнесу, торгово-промислових палат. Важливим елементом, якої є система європейської асоціації венчурного капіталу, що полегшує розвиток малих інноваційних підприємств [5].

Відтак, зарубіжний досвід більшості країн ЄС свідчить, що функціонування малого та середнього підприємництва базується сьогодні на двох формах державної підтримки, а саме [3, с. 232]: - розробка довгострокових програм для МСП як основи законодавчої бази; - залучення МСП до вирішення актуальних проблем, таких як поліпшення адміністративної і нормативної бази, фінансових і податкових умов, надання інформаційних послуг і розширення співпраці, підвищення конкурентоспроможності та доступу до досліджень, інновацій, навчання. Основою регулювання і сприяння розвитку малого та середнього підприємництва стало створення для нього режиму найбільшого сприяння, а змістом – створення державними структурами економічних і правових умов та стимулів його успішного розвитку, а також вкладення в нього матеріальних і фінансових ресурсів на пільгових умовах.

Список використаних джерел:

1. Мурыгина Л.С. Роль бизнеса в экономике Италии / Л.С. Мурыгина, Л.В. Булгакова // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации. – 2017. – С. 257–259.
2. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід / Г.О. Поліщук // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – № 1(51). – С. 2–9.
3. Рібун Л.В. Зарубіжний досвід розвитку малого бізнесу / Л.В. Рібун, Г.А. Лех, І.М. Васькович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.2. – С. 230-235.
4. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2016 році. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Entrepreneurship in Europe // Routledge Revivals. The social Process. Routledge, 2015
6. Founding a company: Handbook of legal forms in Europe / Munkert M. & all. Springer, 2015.

Орехов М.О., аспірант,

Науковий керівник: д.е.н., професор Лук'яненко Д.Г.,

**Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана,
м. Київ, Україна**

ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Розвиток світової фінансової системи, умов та форм міжнародного руху фінансових ресурсів відбувається сьогодні під впливом глобальних трансформаційних та еволюційних процесів. Фінансова глобалізація стала одним з найважливіших проявів глобальної інтеграції економічних систем і виражається у вільному русі капіталів між країнами, розвитку глобального фінансового ринку, формуванні системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів. Під впливом глобальної інформатизації суспільства трансформується світова фінансова система, форми взаємодії учасників фінансового ринку, стрімко розвиваються нові фінансові послуги. Стрімко поширюється в сфері глобальних фінансів використання інформаційно-комп'ютерних технологій, до основних переваг якого відносять зниження витрат на обіг; прискорення проведення платежів; уніфікацію операцій і, відповідно, нейтралізацію протиріч, що виникають з різних причин; мінімізацію можливих помилок і негативного впливу людського фактору, що досягається за рахунок автоматизації. Таким чином, дослідження розвитку структурних трансформацій світової фінансової системи, які відбуваються під впливом формування новітньої тенденції глобального економічного розвитку –

діджиталізації, що набирає стрімких обертів у всіх сферах економіки, набуває сьогодні особливого актуального значення. Питання розвитку світового фінансового ринку досліджено в наукових працях таких вітчизняних учених, як Д.Лук'яненко, З.Луцишин, А.Поручник, Є.Савельєв, Я.Столярчук, О.Якубовський, та зарубіжних науковців та економістів: П.Баклі, І.Кругмана, Ф.Мишкіна, М.Познера, А.Ругмана, Дж.Сороса, І.Фішера, М.Фрідмана та ін.

Метою даного дослідження є визначення трансформаційних тенденцій, які відбуваються у структурі фірмових систем, під впливом процесу глобальної діджиталізації.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення поняття «фінансова система», та беручи до уваги трансформації, які відбуваються у формах та взаємодії її елементів, на наш погляд, під фінансовою системою слід розуміти сукупність фінансових ресурсів різних рівнів економічних систем (світове господарство, макрорівень, мікрорівень, субмікро-рівень), відповідних ланок фінансів за сферами (міжнародні фінанси, державні фінанси, фінанси підприємств, фінанси домогосподарств) та інституцій фінансового апарату, між якими існує закономірна взаємодія. За результатами аналізу трансформацій, які сьогодні відбуваються в світовій фінансовій системі, в умовах глобалізації вона набуває нових характерних ознак:

по-перше, глобалізація світового ринку припускає його зростання у світовому масштабі за рахунок збільшення обороту торгівлі, кількості учасників та інструментів [1];

по-друге, процеси дерегуляції, інтеграції, та конвергенції міжнародних фінансових ринків, виникнення фінансових конгломератів, транснаціональних банків та корпорацій, що сприяли подальшій дерегуляції фінансових ринків та зменшенню впливу на них держави, заклали основи для використання фінансових ринків розвинутими країнами в якості дієвих механізмів перерозподілу світового багатства [1];

по-третє, процес інформатизації всіх сфер суспільного життя, привносить в систему світових економічних відносин принципово нові інструменти, застосування яких деякою мірою дозволяє фінансовим суб'єктам захистити себе від ризиків зміну курсів валют. З іншого боку фінансова глобалізація породжує міжнародну валютну, кредитну й фінансову нестабільність, що потребує відповідних механізмів урівноваження. При ухваленні рішення про доцільність інтегрування в систему міжнародних фінансових відносин того чи іншого інструментарію, необхідно адекватно оцінювати здатність його адаптації до реальної ринкової кон'юнктури. У зв'язку з цим найбільш важливою умовою стійкості процесу поступального соціально-економічного розвитку є упорядкованість елементів реальної і віртуальної економіки в єдину платіжну систему, що вимагає особливого підходу до аналізу складних взаємин між суб'єктами світових фінансів. Впровадження інноваційних технологій інформаційної економіки, з одного боку покликане забезпечувати безперервний, негайний і безпечний рух фінансових потоків між

агентами світової економіки, з іншого – має бути економічно обґрунтованим та відповідати реальному потенціалу глобальної системи міжнародних фінансів;

по-четверте, за останні роки розвиток науково-технічного прогресу та процесу глобальної інформатизації суспільства спричинили суттєві зміни і в платіжних системах: технічному забезпеченні, технологічному удосконаленні та застосуванні нових платіжних інструментів [1]. Зростаючий попит у нових платіжних засобах диктується розвитком електронної комерції в глобальній мережі Інтернет і супроводжується здешевлення процесу обміну і зменшення витраченого на нього часу з одночасним посиленням безпеки трансакцій;

по-п'яте, комп'ютеризація та інформатизація фінансових ринків ґрунтується на широкому використанні учасниками міжнародних платіжних систем, новітніх глобальних баз даних та інтегрованих систем управління операціями [2].

Роль інформації та комунікаційних технологій набуває все більш актуального значення в сучасному глобалізованому світі. Зі зниженням витрат на збір, зберігання та обробку даних, і значним зростанням обчислювальних потужностей, «діджиталізація» перетворюється все більше і більше на окрему економічну діяльність по всьому світу. Проте темп, на якому розвивається цифрова економіка, значно варіюється від країни до країни. Деякі країни швидко опановують цифрові технології, але більшість відстають у готовності брати участь в цифровій економіці. Хоча швидкість цифрових перетворень відрізняється в країнах світу, вони представляють як можливості, так і ризики для країн на всіх рівнях розвитку. Цей вплив залежить від готовності країн, підприємств та людей скористатися перевагами діджиталізації. Світова економіка все більше піддається впливу цифрових технологій з потенційно глибокими збоями в організації промисловості, розвитку навичок, виробництві і торгівлі, що, в свою чергу, вимагатиме розробки відповідних регуляторних рамок.

Список використаних джерел:

1. Mishkin F. Economics of the Money, Banking and Financial Markets. Third Edition.- 199, pp. 39-50, 157-161.
2. Білорус О.Г. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму / О.Г. Білорус // Економічний часопис-XXI.- №11-12.- 2008. - Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2008/11-12/zmist.html>
3. Information Economy Report, 2015. – UNCTAD. - United Nations Publications, 2015

**Тертичний Я.С., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Орехова Т.В.,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна**

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Цифрова економіка створює нові продукти, формує нові потреби, а швидкість і обсяг отримання інформації збільшуються з кожним днем. Всі ці процеси відкривають значні можливості для створення і розвитку бізнесу, заснованого на нових технологічних рішеннях або бізнес-моделях, які не застосовувалися раніше. На сучасному етапі розвитку світової економіки все більше уваги приділяється цифровим технологіям та електронному бізнесу. Сюди спрямовуються інвестиційні потоки та тут накопичуються людські та фінансові ресурси світу.

Проблемам дослідження основних драйверів цифрової економіки присвячені роботи таких зарубіжних дослідників, як: Р. Інклар, М. Тіммер, Б.Ван Арк, С. Халлер, Д. Сіфчлаг, А. Крімес, Р. Клео, Ф. Стівінс, Т. Нібель та інших. В той же час, у зв'язку із високим темпом трансформаційних процесів, властивих сьогоднішньому світу, багато аспектів світових тенденцій розвитку електронної комерції в контексті інформаційної глобалізації залишаються не вивченими.

Метою даного дослідження є визначення головних мейнстрімів розвитку електронної комерції в світі як складової системного процесу цифрової глобалізації.

Як свідчать статистичні дані Бюро перепису Сполучених Штатів [1], транзакції "бізнес-бізнес" складають переважну частку доходів від електронної торгівлі. У США загальний дохід від торгівлі електронною торгівлею, яка охоплює всі сектори економіки складала у 2012 році 5,4 трлн. дол. США, що відповідає більш ніж 18 відсоткам їх загальних доходів [1]. Важливість електронної комерції значно зросла за останні десять років. Її частка в загальних доходах торговельних послуг збільшилася вдвічі з 15% у 2002 році до 30% у 2012 році. У виробництві частка електронної комерції у загальному обсязі надходжень зросла з 19% до 51% за цей же період. Виробництво та оптова торгівля (основна частина яких стосується B2B) складала 89% загального доходу від електронної торгівлі, тоді як роздрібна торгівля (що відповідає B2C) становила лише 4%.

Переважання угод B2B в обсягах послуг електронної комерції спостерігається також в інших країнах. У Канаді майже дві третини (64 відсотки) вартості продажів в Інтернеті на підприємствах належали до B2B у 2013 році. У Республіці Корея, B2B становить 91 відсоток усіх доходів від електронної торгівлі в 2013 році, в Російській Федерації така частка оцінювалась в 2013 році на рівні 57%, серед яких - B2G (бізнес для держави) (34%) та B2C (9%). У Європі близько 14% доходів підприємств Європейського Союзу з 10 і більше працівниками (за винятком фінансового сектора) було створено в електронній торгівлі у 2013 році,

збільшившись з 9% у 2004 році; B2B та B2G разом склали близько 87 відсотків від загальної вартості електронної комерції, на B2C залишилося 13%

айшвидший темп зростання очікується в регіоні Азії та Океанії, частка ринку якої збільшиться з 28 до 37 відсотків. Регіоном, який, за прогнозами, збільшить свою частку на світовому ринку, це Близький Схід та Африка з 2,2 до 2,5%. І навпаки, загальна частка Західної Європи та Північної Америки, як очікується, зменшиться з 61 до 53%.

Проведений аналіз існуючих статистичних даних щодо розвитку електронної комерції за період з 2002 року по 2014 рік дає нам можливість визначити такі основні тенденції даного процесу:

- за останні десятиріччя електронна комерція демонструє значні темпи зростання і найближчі роки очікується, що дана динаміка буде тільки пришвидшуватись; транзакції «бізнес для бізнесу» займає лівову частку електронної комерції, проте сегмент «бізнес для споживачів» демонструє швидші теми зростання;

- більшість серед 1,1 млрд. світових цифрових покупців зараз перебувають у країнах, що розвиваються. Світова статистика фіксує значне зростання електронної торгівлі в країнах, що розвиваються. Китай перетворився з регіонального в глобального лідера електронної торгівлі в сегменті «бізнес для споживачів». Очікується зростання частки на глобальному ринку електронної торгівлі країн Близького Сходу та Африки, в той час, як частка Західної Європи та Північної Америки може поступово знижуватись;

- масштаби розвитку електронної торгівлі поширюються відповідно до технологічних змін, які відбуваються на ринках. Зростання соціальної мережевої активності розширення доступу до Інтернету, інновації в секторі поставок дають можливість залучати до електронної торгівлі ландшафт країн, що розвиваються. Локальні підприємства електронної торгівлі, іноді за підтримки іноземних інвесторів, також мають значний потенціал до зростання;

- найбільша частка електронної торгівлі зафіксована в секторі комп'ютерної техніки та послуг, пов'язаних з цим сектором;

- транскордонні транзакції є характерними для електронної торгівлі країн, що розвиваються, в той час, як для розвинутих країн характерним є переважання внутрішніх замовників. У зв'язку із цим, такі чинники, як час транзиту, логістика, витрати на доставку морем, небажання використовувати он-лан платежі, брак прозорості у постачанні та ціноутворенні, є визначальними для розвитку електронної комерції в країнах, що розвиваються.

Список використаних джерел:

1. Бюро перепису Сполучених Штатів. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.census.gov/econ/estats/2012/all2012tables.html>.
2. Fraumeni ВМ. E-commerce: Measurement and measurement issues // American Economic Review, 2001- v. 91(2), pp. 318-322.
3. Information Economy Report 2015. – UN Publication. - 2015. – 136 p.

4. Terzi N. (2011). The impact of e-commerce on international trade and employment Procedia – Social and Behavioral Sciences. Proceedings of the 7th International Strategic Management Conference.- 24: pp. 745 – 753.

5. Key business drivers and opportunities in cross-border e-commerce: international expansion on emerging markets [Electronic resource] – Access mode: <http://payvision.com/cross-border-e-commerce-report-2014>.

6. Global power in retailing 2014: Retail beyond begins. – Deloitte Global Services Ltd.

7. Measuring the information society 2013. – ITU. – Geneva – 2013.

**Блохіна М.М., студент,
Науковий керівник: д.е.н., професор Коваленко Ю.М.,
Національний університет ДФС України, м. Ірпінь, Україна**

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

В умовах глобалізації не можливо оминати своєю увагою такого питання як інтелектуальний бізнес, оскільки використання різноманітних інновацій, у тому числі й інтелектуальних призводить до розвитку не тільки вітчизняної економіки, а й світової. Оскільки конкуренція матиме перевагу не у випадку використання матеріальних активів та дешевої робочої сили, а у разі використання спеціальних знань та творчого потенціалу працівника. А сам процес інтелектуалізації бізнесу свідчить про той факт, що економіка стала більш раціоналізованою, а на ринку праці підвищився рівень конкурентоздатності.

Вагомий внесок у дослідження розвитку інновацій та інтелектуального бізнесу в своїх наукових працях зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Дж. Х. Гилмор [5], Г. Константинов [2], Т. Майорова [6], Д. Мозжухин [3], Б. Дж.Пайн ІІ [5], А. Пересада [6], В. Польова [7], С. Філонович [2] та інші.

Метою даного дослідження є визначення сутності інтелектуального бізнесу та обґрунтування значущості розвитку даного напрямку в сучасних умовах ринкової економіки.

Про поняття «інтелектуальний бізнес» у науковій доктрині побутує думка, якої притримуємося і ми, що даний вислів є тотожним поняттю «інтелектуальне підприємництво», яке вперше було запропоноване у 2002 році американським професором А. Червітцем. Варто зазначити, що в оригіналі визначення звучить як «Intellectual Entrepreneurship», а дослівного перекладу на англійську мову взагалі не існує. Як варіанти розглядаються варіанти «Smart Business», «Intellectual Business», «Intelligent Business». З приводу цього В. Польова зазначає, що у зв'язку із проникненням у всі сфери суспільного життя таких понять, як «Smart Car», «Smart Phone», «Smart House», «Smart City», то логічно у якості базового первинного

поняття було б використовувати термін «Smart Business» [7, с. 185].

Загалом, під інтелектуальним підприємництвом розуміють особливий тип підприємництва, який здійснюється інтелектуалами, які здатні створювати соціально-орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні продукти, маючи на меті не лише отримання економічної вигоди, а й особистий розвиток та досягнення духовно-моральних орієнтирів, а також реалізувати основні цілі розвитку економіки та суспільства (як підвищення матеріального добробуту, так і забезпечення культурного, духовного розвитку тощо) [4, с.182].

Для того, щоб інтелектуальний бізнес сприяв інноваційному розвитку економіки держави, необхідно, не лише знання та творчий потенціал підприємця-інтелектуала, його здатність для провадження інтелектуального бізнесу, а й наявність характерних ознак, які виділяють його з-поміж інших видів підприємницької діяльності. До таких ознак Г. Константинов та С. Філонович відносять наступні характерні риси: інтелектуальна безстрашність; інформаційна грамотність; толерантність до інформаційної надмірності і невизначеності; здатність породжувати нове знання; мотивація до породження нового знання [2].

Для ефективного провадження інтелектуального бізнесу необхідно керуватися певними принципами, до яких, на думку В. Польової, можна віднести: урівноваженість; творчо-продуктивна ефективність; використання передового маркетингу інтелектуальних продуктів та послуг; всебічна мотивація та стимулювання внутрішнього розвитку інтелектуального капіталу; підтримка корпоративного духу співробітників як основного джерела колективної взаємодії та обміну знаннями; створення умов, які б забезпечували незалежність та високий рівень соціальної відповідальності, гуманності та екологічності інтелектуального бізнесу [7, с. 186].

Знання, виступаючи як систематизований ресурс, який зростає значними темпами, а також духовний, ментальний, емоційний, соціальний та фізичний інтелект, що складають сукупний людський інтелект, можуть виступати не тільки самостійними чинниками виробництва, а й головним фактором розвитку нових типів економіки, таких як економіка знань, економіка вражень та економіка трансформацій, авторами яких виступають Д. Мозжухін та Б. Пайн II і Дж. Гілмор.

Економіка вражень – економіка, орієнтована на відчуття споживача [5, с. 182; 1, с. 53]. Економіка знань – економіка, у якій головними продуктивними силами виступають нові ідеї, знання, наука, якій відповідає знанням суспільства, що характеризується найвищим рівнем розвитку творчого потенціалу людської особистості як носія і генератора знань. Економіка трансформацій – економіка, у якій основним видом пропозиції стануть трансформації – внутрішні та зовнішні зміни споживача (людини або організації) на фізичному, емоційному, соціальному, інтелектуальному та духовному рівнях з максимальною персоніфікацією вражень.

Тому розвиток сучасних типів економіки призводить до виникнення нових видів бізнесу та в свою чергу сприятиме розвитку економіки держави, її процвітанні та подальшому добробуту суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Ю. М. Інструментарій дослідження трансформацій у фінансовій діяльності / Ю. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4 (154). – С. 51–58.
2. Константинов Г. Интеллектуальное предпринимательство, или принципы обретения конкурентного преимущества в новой экономике [Електронний ресурс] / Г. Константинов, С. Филонович. – Режим доступу: http://www.classs.ru/stati/marketing/intellekt_predpr.html.
3. Мозжухин Д. А. Инновационный менеджмент и экономика впечатлений: симбиоз или противоречие [Електронний ресурс] // Науковедение. – 2012. – № 1. – С. 1–16. – Режим доступу: http://naukovedenie.ru/sbornik10/10_4.pdf.
4. Тренди та інновації в сучасній економіці: кол. монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. О. С. Іванілова. – Харків: ХНУБА, 2015. – 228 с.
5. Пайн Б. Дж. II. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Пайн Б. Дж. II, Гилмор Дж. Х. – М.: Вильямс, 2005. – 171 с.
6. Пересада А.А. Проектное финансирование: Учебник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К.: КНЭУ, 2007. – 767 с.
7. Польова В. В. Теоретичні основи дослідження інтелектуального бізнесу / В. В. Польова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 58. – С. 179–189.

**Бутенко О.Ю., студент,
Науковий керівник: к.е.н. Полоус О.В.,
Національний авіаційний університет м. Київ, Україна**

«НОВА УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА»: КУРС НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ШЛЯХИ ТРАНСФОРМАЦІЇ

На сьогоднішній день важливим чинником економічного розвитку для країн світу є інноваційна політика держави. Вона є основою стійкості соціально-економічного розвитку країн, які знаходяться або збираються перейти на постіндустріальну фазу розвитку. На світовому ринку саме продукти інтелектуальної праці мають найбільшу вартість. Інноваційний фактор визначається головним важелем в конкурентній боротьбі національних економік. Інновації та знання подібно володінню фабрикою, землею у минулі часи – стають новими показниками заможності.

Більш детально зануримося в визначення інноваційної економіки («економіка, заснована на знаннях»-«knowledge-based economy») - наступник індустріального строю, де знання та наука є основою більшої ефективності виробництва, покращення якості продукції (послуг), зниження витрат, а звідси економічного зростання, НТР. Іншими словами економіка базується на генеруванні, дистрибуції та використанні знань та інформації. Як правило, науково-технічні

розробки передбачають структурні технологічні зміни як в підприємстві, так і в усіх сферах діяльності людини і держави в цілому. Зміни, що відбуваються внаслідок - передбачили появу нового спеціального терміну «нова економіка» (new economy) [3].

Що стосується України «Не буде нової економіки без нового суспільства, а нового суспільства – без нових інституцій» [3]. Незважаючи на курс на інноваційний розвиток суспільства, зміна економіки в бік інновацій не відбувається. По-перше, це стосується малого інвестування в людський капітал. По-друге, повільна адаптація до стандартів країн ЄС, що заважає інтеграції з Євросоюзом у системі управління інноваціями, а також обміні науково-дослідницьким досвідом. Треба зазначити, що існує велика конкуренція зі сторони високорозвинених країн європейської спільноти з науковим потенціалом. По-третє, «вимивання інтелекту» або еміграція наукових працівників з біднішої країни у більш розвинуті. Через відсутність державної підтримки і сприятливих умов для роботи, професійні кадри змушені їхати працювати в інші країни [1].

Існує ряд заходів, що допоможуть трансформувати українську економіку і наблизити її до інноваційної.

1. Формування в Україні висококваліфікованої нації. А саме надання можливості навчатися та розвиватися усім без винятку. Також забезпечення престижністю та високою оплатою праці викладачів та вчителів, як стимул до більш ефективного викладання. Створення висококонкурентних університетів, які можуть скласти конкурентний потенціал і за активної допомоги держави вийти до рейтингу найсильніших університетів Європи [2]. Отримавши пріоритетність людського капіталу, а звідси високий рівень освіти та інтелекту, країна у майбутньому зможе повернути інвестовані у сферу освітніх послуг гроші.

2. Зміна характеру мислення влади, роботодавців і індивідуумів. Багато українських керівників, що розробляють економічну політику держави, ще не розуміють значущої ролі знань у виробництві та споживанні. Це виражається у вільному прояві ініціативи і ризику у прийнятті рішень, швидкої адаптації. Отримати наступні характеристики можна виховуючи у нації інноваційної свідомості. А саме пропаганду важливості інноваційного шляху держави, впровадження тренінгів, дисциплін з менеджменту інновацій.

3. Фінансування наукових досліджень, галузей, які є перспективними в найближчий час, фірм на етапі створення нових технологій, а також під час збуту наукомістких товарів. Необхідно стимулювати український приватний сектор фінансувати власні наукові розробки [1].

4. Зміна правової та організаційної інфраструктури, регіональної політики. Стимулювання інноваційної діяльності. Створення нових форм організації науки, а саме осередків, що співпрацюють з малими фірмами, які за необхідності виявлять допомогу у вигляді фінансових ресурсів, обладнанням, інформацією.

Як висновок треба зазначити, що поглиблення зв'язків України з інноваційно розвиненими державами, допоможе розвинути інновації на виробництвах країни і

залучити світових виробників розмішувати власні науково-виробничі центри. Звичайно цей процес не одного дня, а введення механізмів для стимулювання розвитку вимагає певного періоду. Подібної ситуації можна досягти також стратегією наслідування та адаптацією господарювання українських підприємств до інноваційного розвитку ЄС. Необхідно усвідомити, що тільки науково-технічний прогрес може докорінно покращити економічну ситуацію в Україні.

Головне на що Україні зараз треба направити хоча б половину своєї уваги, це на генерацію нових ідей, пошук та обробку інформації, вивчення перспективи використання інновацій. Таким чином, додержуючись вищезгаданих рекомендацій, Україна зможе покинути позицію аутсайдера інноваційного розвитку і посісти провідне місце.

Список використаних джерел:

1. Инновационное развитие Украины: что мешает и к чему готовится производителям [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ckp.in.ua/ru/videos/15095> (дата звернення до ресурсу 01.10.2018).

2. Савельев Є. Нова економіка: мода чи єдиний шанс для нової країни / Є. Савельєв, В. Куриляк// ZN.ua [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://m.dt.ua/ECONOMICS/nova_ekonomika_moda_chi_ediniy_shans_dlya_novoyi_krayini.html

3. Чухрай Н.І. Механізми інноваційних перетворень в країнах ЄС та можливості їх трансформації в економіку України / Н.І. Чухрай // Науковий журнал: Економіка і прогнозування. - 2003. -№1. - С. 23-33.

**Волощук Д.В., студент,
Науковий керівник: асистент Задосенко Ж.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ, ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Інтелектуальна власність – основа для зміцнення науки та технологій, яка відіграє визначальну роль для вирішення ключових завдань, що постають перед нами в майбутньому, таких як: підвищення життєвого рівня населення, збереження навколишнього середовища та продовольча безпека.

Незважаючи на те, що технології розглядаються як один з двигунів для різкого економічного зростання та продуктивності, основним фактором, що сприяє цьому, є впровадження інноваційних технологій, від яких залежить продуктивність, надання робочих місць і конкурентоспроможність, та сила інтелектуальної власності, що розвивалася протягом останніх декількох десятиліть. Інтелектуальна власність є невід'ємною частиною створення інноваційного продукту на технологічному підприємстві. Правильне використання системи інтелектуальної власності є потужним

інструментом для розвитку конкуренції, збереження стабільності та пом'якшення ризиків щодо капітальних вкладень. Аналогічно існує необхідність розширення міжнародного співробітництва для вирішення нерівності та подолання прогалів у можливостях доступу до наукових даних та інформації. Інтелектуальна власність сприяє розвитку політики, яка перетворює нематеріальні ресурси в активи сталого розвитку економіки через захист авторських прав та впровадження інновацій.

Світова економіка продовжує відновлюватись після глобальної фінансової кризи 2008 року, що може негативно вплинути на багато основних факторів, які мають важливе значення для розвитку, не лише високо розвинутих країн, а й країн, що розвиваються.

Інновації є рушійною силою економічного зростання, розвитку та створення кращих робочих місць. Це один із ключових факторів, що сприяє успішній конкуренції на глобальному ринку, а також процес, за допомогою якого вирішуються соціальні, екологічні та економічні проблеми. Зрештою інновації виступають головним джерелом поліпшення якості нашого повсякденного життя. Адже, ми не зможемо забезпечити сталий розвиток економіки та гідні умови життя, якщо не знайдемо раціональних способів виготовлення товарів та виведення їх на ринки. Ми не зможемо створити стійкі робочі місця або міцну економіку, яка здатна протистояти коливанням світових ринків, не маючи змоги використовувати знання та інновації. Саме необхідність створити природоохоронну, економічну і соціальну стійкість є причиною виникнення нових, глобальних стратегій розвитку світової економіки. Для збільшення продуктивної спроможності, зайнятості населення, забезпечення гідних умов праці та подолання бідності за допомогою всеохоплюючого, сталого і справедливого економічного зростання необхідно значно збільшити масштаби підтримки інновацій та забезпечити розвиток сфери інтелектуальної власності.

Головним завданням для багатьох країн, що розвиваються, прагнуть зміцнити власні виробничі потужності та здійснювати усі види інвестицій в розвиток приватного сектору, є становлення і розвиток права інтелектуальної власності як показника успіху економічної сфери. Іншим важливим фактором, який слід враховувати, є необхідність поліпшення доступу до технологій, зокрема до інформаційно-комунікаційних, які дають змогу широкому спектру послуг і додатків збільшити додану вартість продуктів і послуг, що надаються малими і середніми підприємствами. Система інтелектуальної власності, зокрема патентна система, може відігравати важливу роль у розвитку охорони здоров'я як стимул для інновацій в фармацевтичну сферу та як інструмент політики, який сприяє поширенню нових технологій та доступу до основних медикаментів.

Тривалого економічного зростання, без сумніву, не існує без впровадження інновацій на усіх рівнях розвитку світової економіки. На урядовому рівні інновації означають ефективну політику залучення іноземних інвестицій, сприяють застосуванню прикладних досліджень, створенню інноваційної та підприємницької культури, інтеграції нових технологій та підтримки суб'єктів господарювання. Фактично, інновації є одним із

основних факторів створення нових галузей та активізації існуючих, як у розвинутих, так і в країнах, що розвиваються. Недавнє дослідження, проведене країнами-членами *Світової організації торгівлі*, виявило, що 20% існуючої міжнародної торгівлі залежить від нових патентів. В умовах глобалізації економіки конкурентоспроможність галузей може підтримуватися лише завдяки постійним інноваціям. Підприємницька та науково-дослідна діяльність повинні стати головною силою, що реалізує та розвиває інноваційно-інтелектуальні процеси, які сприятимуть економічному зростанню. На жаль, у багатьох випадках винаходи та інновації вважаються високо ризиковими інвестиціями і не отримують фінансової підтримки.

Особливі фактори, що впливають на впровадження інновацій - це відносини між фінансовими інститутами, державними установами та галузевими мережами. Крім того, важливу роль відіграють адміністративні та фінансові норми, що регулюють створення нових фірм. Наприклад, в Австрії, Великобританії, Німеччині, Швеції, Швейцарії, США і Японії винахідники можуть отримати допомогу, а їх винаходи можуть бути випробувані у державних науково-дослідних і випробувальних лабораторіях та установах. Зазвичай це робиться на некомерційній основі, і в деяких випадках погашення витрат не вимагається, якщо винахід здобув успіх на ринку. Завдяки цьому безперечними лідерами в галузі інтелектуальної власності наприкінці ХХ ст. стали Японія, США та Німеччина, сумарна кількість патентних заявок яких сягає 75% від їх світового обсягу.

Досвід провідних інноваційних компаній, які успішно розпочали свою діяльність на відкритих інноваціях показує, що важливо створити інституційну політику регулярних перевірок інтелектуальної власності. Відповідно до успішності впровадження відкритих інновацій потрібно розробляти стратегію управління інтелектуальною власністю, яка створює можливість для отримання оптимальної цінності наявних знань. У цьому контексті слід підкреслити, що не всі інновації є технологічними. Важливою частиною є вдосконалення бізнес-моделей або пошук нових програм для існуючих технологій. Отже, необхідно впроваджувати стратегічні перевірки інтелектуальної власності, включаючи непатентні режими захисту прав інтелектуальної власності.

**Пугасва М.А., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Кривицька Н.Ю.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

Щоб бути конкурентоспроможною компанією в умовах глобалізації, потрібно впроваджувати інновації. Тільки за рахунок різностороннього та поглибленого розвитку інформаційної економіки, а саме вивчення та аналізу діяльності провідних іноземних компаній на ринку авіаперевезень, їхніх розробок та впроваджень нововведень, оптимізації організаційної структури компанії зможемо

досягти високого рівня інноваційності.

Кожне підприємство проживає свій життєвий цикл, не виключенням є і авіаційна галузь. Свої найкращі періоди воно переживає на стадіях зростання та стабільності, тому завданням кожного підприємства є якнайдовше утримання цього стану. Одним із найважливіших інструментів, який здатен забезпечити сталий розвиток авіаційних підприємств і збільшення їх конкурентоспроможності є активна інвестиційна діяльність спрямована на інноваційні процеси. Особливістю авіаційної галузі є її висока науко- та матеріаломісткість, в зв'язку з чим вартість розробки та впровадження інновацій більша ніж в інших споріднених галузях, тому і капіталовкладення непорівнянне більші.

Дослідивши сучасний стан авіаційної галузі України можна зробити висновок, що сьогодні Україна належить до небагатьох країн світу, які володіють повним циклом авіаційної техніки, але авіаційний транспорт потерпає від старіння парку літаків, низького технічного рівня засобів навігації, радіолокаційного спостереження, зв'язку, аеродромного обладнання, авіаційної наземної техніки, засобів обслуговування пасажирів, багажу та вантажу. Однією із основних проблем галузі є дефіцит фінансових ресурсів та звуження потенційних ринків збуту.

Як свідчить світова практика, то більшість авіабудівних компаній на етапі розроблення користуються державною підтримкою, а вже реалізована авіаційна техніка (близько 15 відсотків коштів від всього обсягу коштів) реінвестується на створення нових зразків техніки, в той час як в Україні за останні роки цей показник не перевищував 3 відсотків, тому щоб розвивати дану галузь (згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів від 10 травня 2018) було розроблено «Стратегію відродження вітчизняного авіабудування на період до 2022 року». За якою головною метою реалізації - є відновлення стабільного розвитку авіабудівної галузі. Основними напрямками реалізації цієї стратегії є підтримка національного виробника, підвищення конкурентоспроможності продукції авіабудування, розроблення нових і модернізація існуючих типів пасажирських і транспортних літаків, вертольотів, створення і впровадження у виробництво принципово нових технологій та засобів їх реалізації, створення сприятливих умов для виготовлення авіаційної техніки, створення ефективних схем її продажу.

Таким чином, для інноваційного розвитку авіаційної галузі необхідно:

- стабільна державна підтримка у вигляді дотацій та субвенцій, цільового кредитування, роздержавлення авіа будівельних підприємств;
- залучення іноземних та внутрішніх інвестицій;
- підтримка державою проведення науково-дослідних та конструкторських розробок не тільки в державних НДІ але й створення комерційних дослідницьких центрів.

Реалізація даної стратегії дозволить збільшити випуск літаків, підвищить якість виробництва авіаційної техніки до провідних світових виробників, збереже та створить нові додаткові робочі місця в авіаційній промисловості та суміжних галузях.

СЕКЦІЯ 3**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ**

**Васильєва Л.М., д.е.н., професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро, Україна**

**ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ**

Проблема малого підприємництва останнім часом все частіше стає предметом уваги влади, бо без нього не можна уявити економіку країни, розв'язати багато соціальних проблем. У розвинених країнах малий бізнес виробляє 50-70% валового внутрішнього продукту.

Особливе значення мале підприємництво має в агробізнесі та сільській місцевості. Форми його вельми різноманітні:

- по-перше, це фермерські господарства, хоча близько 40% фермерів мають площу землі до 5 га і по суті працюють тільки на задоволення власних потреб;

- по-друге, до дрібних підприємців, хоча офіційно і не зареєстрованим, правомірно віднести частину особистих господарств населення. Нині в нашій країні близько 50 % валової продукції сільського господарства виробляють особисті господарства населення;

- по-третє, дрібні підприємці, що займаються несільськогосподарським бізнесом, а саме торгівлею, закупівлею сировини, побутовим обслуговуванням населення, народними промислами і іншою діяльністю.

Досвід розвитку малого підприємництва показує, що як і раніше залишається невирішеним цілий ряд проблем. До найзагальніших відносять недосконалість і нестабільність нормативно-правових умов функціонування суб'єктів малого підприємництва, складність доступу до фінансово-кредитних ресурсів, невідладженість механізму державної підтримки малих підприємств, податкове регулювання.

Суб'єкти малого підприємництва постійно знаходяться під контролем різних державних органів. Йдеться не про відміну цього контролю, а про просту і чітку регламентацію діяльності контролюючих органів.

До проблем нормативно-правових характеру можна віднести і нерозвиненість законодавства в області заставних відносин і лізингових операцій, а також законодавства, регулюючого ряд інших ринкових механізмів, які закріплені, але мають низьку практичну застосовність.

Проблемою, далекою від вирішення, як і раніше, залишається слабка інформованість суб'єктів малого підприємництва про свої права, обов'язки і, відповідно, можливості. Викликає сумніви і економічна обґрунтованість ряду

регіональних нормативно-правових актів, що приймаються, здавалося б, для розвитку і стабілізації регіонального ринку. Важливим стримуючим чинником для розвитку малого підприємництва залишається нерозвиненість процедур врегулювання господарських суперечок, як між ринковими суб'єктами, так і, що особливо слід підкреслити, з державними органами.

Нарешті, до всього перерахованого можна віднести і недоліки законодавства, направлено на підтримку малого підприємництва. Так, Закон України „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” по багатьом своїм положенням носить декларативний характер і вимагає конкретизації, як з боку центрального уряду, так і регіонів. В Законі зазначається, що державна підтримка малого підприємництва відбувається у фінансовій і ресурсній сферах (пільговий податковий і кредитний режим, що створює стимули для відкриття нових підприємницьких структур; формування розвинутої інфраструктури підтримки (інноваційних, маркетингових, рекламних, учбових і інших центрів) і т.д. [1].

Це далеко не вичерпний список невирішених проблем, пов'язаних з розвитком малого підприємництва в Україні. Крім того, як показують результати проведеного аналізу, ситуація складається таким чином, що сектор малого підприємництва поки не виконує тієї ролі, яку він відіграє в країнах з розвинутою ринковою економікою. У зв'язку з цим задача розвитку сектора малого підприємництва залишається одним з пріоритетних питань економічної політики держави. Але розвиток малого бізнесу в Україні не може бути повним без регіональної складової цього процесу, хоча питання про адаптацію загальних установок і рекомендацій до фактичних умов функціонування малого підприємництва розв'язується на місцях.

Багато проблем в розвитку малих підприємств породжене саме недоліками державної економічної політики в цілому, яка визначає основні умови зовнішнього середовища розвитку малого підприємництва. Основними з них є:

- обмеженість внутрішнього ринку, зокрема попиту на продукцію суб'єктів малого підприємництва, у зв'язку з скороченням поставок для державних потреб, нестачею вільних фінансових ресурсів підприємств-споживачів і низькою купівельною спроможністю населення в умовах тиску, що росте з боку зарубіжних постачальників (криза збуту);

- орієнтація економічної політики на забезпечення інтересів крупних господарських і фінансових структур, монополізація чинників виробництва і каналів руху товарів, що створює менш сприятливі умови для діяльності малих підприємств і призводить до недостатнього врахування їх інтересів при розробці і реалізації державної політики;

- надмірна жорсткість фіскальної і кредитно-грошової політики, що призводить до загострення проблем відтворення через недостатність ресурсів для поточної діяльності і розвитку, і, як наслідок, вимушене переміщення суб'єктів малого підприємництва в "тіньову економіку";

- збереження низької інвестиційної активності і нерозвиненість ринку капіталу і, як результат, відсутність умов для реалізації виробничого потенціалу суб'єктів малого підприємництва і розвитку їх діяльності;

- посилення регіональної диференціації економіки і "регіоналізація" внутрішнього ринку внаслідок зростання транспортних тарифів, недостатнього розвитку інфраструктури і дії суб'єктивних чинників ("регіональний сепаратизм"), що приводить до нерівних умов для розвитку суб'єктів малого підприємництва в різних регіонах;

- поглиблення структурної кризи і зростання кількості збиткових підприємств у високотехнологічних галузях, а значить і загострення проблем ефективної (функціональної, технологічної) кооперації суб'єктів малого підприємництва у виробничому циклі з крупними (середніми) товаровиробниками;

- невирішеність проблеми неплатежів, високий підприємницький ризик суб'єктів малого підприємництва, які не володіють малим запасом фінансової стійкості;

- неврегульованість і "непрозорість" трудових відносин між працедавцями і найнятими робітниками, що затрудняє виявлення і вирішення соціальних конфліктів на правовій основі, особливо у сфері малого підприємництва;

- збереження на практиці нерівного відношення окремих органів влади і їх посадовців до підприємств різних форм власності і господарювання, що створює додаткові труднощі суб'єктам малого підприємництва у відносинах з ними з питань реєстрації, ліцензування, сертифікації, контролю.

Підтримка розвитку малого бізнесу, стимулювання господарської ініціативи громадян поки що не стали основою державної економічної політики, орієнтиром для діяльності всіх органів влади як в центрі, так і на місцях. З цієї причини інтереси підтримки малого бізнесу вступають в суперечність із задачами макроекономіки.

Можна виділити найважливіші пріоритети в справі підтримки і розвитку малого сільського підприємництва:

- законопроектна робота з нормативно-правового регулювання і створення адекватного, ринковим умовам господарського механізму управління;

- фінансово-кредитна підтримка, розвиток мікрофінансування. Банківський кредит повинен бути основним джерелом формування первинного капіталу. В зв'язку з цим актуальним є створення спеціальних банків (місцевих, регіональних) для надання кредиту малим підприємствам на довгостроковій і відносно низькій процентній основі. Як зазначає Лук'янченко В.О. [3], ще одним важливим напрямком підтримки може стати запровадження державою механізму стимулювання комерційних банків до надання позик (пільгових позик) малим підприємствам;

- вдосконалення механізмів використання державного і місцевого майна для потреб розвитку малого сільського підприємництва.

- посилення ролі виробничого підприємництва, формування підприємницького середовища з пріоритетом матеріального виробництва. В цьому випадку можливості малого і середнього бізнесу зможуть реалізуватися повною мірою, а не у формі торгово-посередницької діяльності;

- інформаційна і кадрова підтримка;
- розширення міжнародних зв'язків.

На жаль, заходи, що вживаються, не дають очікуваних результатів. Податкові пільги не дозволяють всім представникам малого підприємництва збільшувати розмір інвестиційних ресурсів, оскільки вони адресовані в основному новостворюваним. Потребує істотної зміни і система залучення малих підприємств до державних замовлень, у тому числі і на регіональному рівні.

Проте рішення інвестиційної проблеми вимагає великих витрат, а можливості державного бюджету обмежені. В умовах дефіциту бюджетних коштів одним з головних механізмів підтримки і розвитку малого підприємництва є залучення комерційних інвестицій.

Підсумовуючи все вищенаведене, можна зробити висновок, що новий курс державної підтримки малого підприємництва, на нашу думку, необхідно проводити по декількох основних напрямках:

- подолання у державному бюджеті галузевого розподілу, призначених для цього державних фінансових ресурсів, концентрація їх у державній цільовій програмі державної підтримки малого підприємництва;

- стимулювання інвестиційної активності за рахунок залучення приватних, зокрема іноземних кредитів під державні гарантії, заощаджень громадян в інвестиції при внесенні змін в податкове законодавство, передбачивши зменшення оподаткування доходів фізичних осіб на суму коштів, що направляються в інвестиції;

- зміна критеріїв визначення малого підприємства для вирівнювання їхнього конкурентного середовища;

- створення законодавчої бази для кооперації малих підприємств;

- перехід до економічних (комерційним), конкурсних механізмів використання коштів бюджету, створення гарантійних фондів для реалізації інвестиційних програм через фінансові методи, кредити і фінансовий лізинг.

Список використаних джерел:

1. Закон України „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” від 22.03.2012 р. № 4618-VI // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

2. Збарський В.К. Малі форми господарювання в Україні: теорія, методологія, практик: Монографія/В.К. Збарський – К.: НАУ-ДАКККіМ, 2005. — 432 с.

3. Лук'янченко В.О. Система державної підтримки малого підприємництва як форма пом'якшення його основної суперечності // Держава та регіони.- 2002.- №3, С.117-120.

ФАХОВІСТЬ, ІНСТИТУЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ, СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ОСНОВНІ УМОВИ СУСПІЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ні державні інституції, ні ринкові відносини досить часто не в змозі вплинути на хід соціально-економічних процесів, що відбуваються у конкретній країні. Не є винятком у цьому сенсі Україна. Відсутність суспільного діалогу між державою, бізнесом, громадськістю, наукою, освітою, брак необхідних ресурсів, достатньо низький рівень фаховості, інституційної спроможності і соціальної відповідальності виступають гальмуючими факторами розвитку країни і суспільства.

Водночас досить часто невизначеність державної політики щодо національної промисловості; проблеми, пов'язані з подоланням квот і сертифікованих умов господарювання; штучний розрив між наукою і виробництвом; всезростаючий дефіцит кваліфікованих спеціалістів; відсутність сучасної бази для підготовки кадрового резерву; морально і фізично застаріле обладнання; технології вчорашнього дня; стандарти, що у більшості випадків не відповідають європейським і світовим вимогам - це ті фактори, що прямо або опосередковано сприяють формуванню середовища для збанкрутіння національних товаровиробників. Фактично, це шлях, який веде Україну до статусу «країни-сировинного придатку» та насичення національного ринку іноземними товарами і продуктами сумнівного походження й низької якості. Прикро, але мусимо констатувати: сьогодні відбувається «зачищення» вітчизняного ринку для експансії закордонними товаровиробниками, а Угоди зі Світовою організацією торгівлі та Європейським Союзом стають на заваді для розширення ринків збуту за межами України [1].

Через неспроможність державних інституцій, із суб'єктивних та об'єктивних причин, запобігти соціально-економічним кризам в Україні роль головних провідників вирішення нагальних проблем національної економіки намагаються перебрати на себе громадські об'єднання виробників. Цей процес активізується з певною періодичністю, проте очікуваних результатів - не дає. Це можна пояснити тим, що в Україні законодавчо не визначено правовий статус учасників ринку, який надав би їм право, крім державних інституцій, виступати суб'єктами публічного впливу. Саме тому в країні існує інституційна розбалансованість щодо ефективного функціонування головних регуляторів економічної системи, викликана відсутністю необхідних регламентуючих документів, що повинні стандартизувати їхню діяльність. Такий стан призводить до небажаних суперечностей, а інколи й до відкритих конфліктів, є підґрунтям для виникнення інституційно-правових пасток [2].

Нині інтереси промисловості представлені численними формуваннями. Одні з них були організовані ще за радянських часів, інші – у період ринкових перетворень. Частина об'єднань зареєстрована як всеукраїнські громадські організації, інша – як суб'єкти підприємницької діяльності.

Залежно від часу створення, юридичного статусу, кількості потужних учасників ресурсний потенціал таких об'єднань є різним, а функції і повноваження не завжди спрямовані на виконання саморегулювання ринкових відносин.

Індивідуальним залишається підхід керівників об'єднань до вирішення внутрішньопромислових, між промислових і загальнодержавних питань, а також різне бачення побудови фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища.

Попри це, всі об'єднання намагаються виконувати роль представницького органу, а окремі – монопольного регулятора економічних відносин і представляти інтереси всієї промисловості.

У цих умовах представники державних органів досить часто не можуть визначитися [3]:

- з яким об'єднанням виправдано організаційно та економічно вирішувати нагальні проблеми промисловості;
- яке з них уповноважено забезпечити виконання взятих на себе зобов'язань;
- якому з об'єднань доцільно делегувати частину регулятивних функцій державних інституцій.

Як наслідок, виникають непорозуміння між представниками державних органів, керівниками об'єднань, наукою (освітою) та споживачами щодо місця й ролі громадських формувань у загальнодержавній системі управління і підсистемах управління промисловості. У зв'язку з цим є необхідність:

- об'єктивної оцінки реального ресурсного потенціалу об'єднань, що фахово можуть виконувати роль дієвого громадського регулятора економічної системи;
- законодавчого утвердження ролі таких громадських фахових саморегуляторних формувань у процесі модернізації економіки України і побудови фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища для створення гарантованої колективної економічної безпеки та ефективних умов функціонування моделі сталого розвитку;
- передачі частини регуляторних функцій державних інституцій громадським об'єднанням, які підтверджують законодавчо встановлений статус «фахового», забезпечать процес саморегулювання конкретної промисловості та візьмуть на себе соціальну й економічну відповідальність за її розвиток і підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації ринків.

Реальний ресурсний потенціал об'єднання - це не гроші, за які керівництво об'єднань може «налагодити співпрацю» з окремими представниками державних інституцій, щоб таким чином утримувати монопольне становище. Реальний ресурсний потенціал - це відповідні критерії фаховості, інституційної спроможності, соціальної відповідальності, яким повинне відповідати об'єднання. Саме ці критерії повинні бути покладено в основу співпраці державних інституцій, бізнесу, громадськості, науки, освіти.

Список використаних джерела:

1. Міненко М.А. Фахові виробничі об'єднання (теорія, методологія, практика) : монографія / Міненко М. А. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 358 с.
2. Міненко М.А. Публічне управління: теорія та методологія: монографія / Міненко М. А. – К. : КНТЕУ, 2014. – 404 с.
3. Міненко М.А. Громадські об'єднання: досвід Німеччини: монографія / Міненко М. А. – К. :КНТЕУ, 2015. - 328 с.

**Шалімова Н.С., д.е.н., професор,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯНЬ ЯК ВАЖЕЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ЗА УЧАСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Держава за допомогою різноманітних інструментів, зокрема державні (публічні) закупівлі, пільгове кредитування, податкові пільги та преференції, має можливість формувати необхідну структуру інтересів бізнесу, які б відповідали державній стратегії розвитку, створювати сприятливе середовище для партнерського залучення бізнесу в досягнення державних (загальнонаціональних) цілей при створенні інтегрованих структур, формуванні механізмів інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання при започаткуванні та розвитку інноваційних проєктів. Взаємодія ж суб'єктів приватного та державного секторів суттєво впливає на ефективність вирішення та розв'язання пріоритетних соціально-економічних завдань.

Система публічних (державних) закупівель виконує низку важливих функцій, які впливають на розвиток інноваційного середовища та функціонування інноваційно-інтегрованих структур: виробничу, споживчу, цінового регулювання, обліково-аналітичну, контрольну, стратегічну, стимулюючу тощо. З точки зору забезпечення ефективного витрачання державних коштів в рамках підтримки інноваційного клімату важливими є не лише обліково-аналітичні та контрольні функції, а і функція цінового регулювання, яка проявляється в дистанційному впливі держави на процеси ціноутворення в економіці шляхом визначення пріоритетів інвестицій в інновації, а також стимулююча функція, яка реалізується через такі принципи, як: цільового призначення фінансування на основі конкурсного відбору проєктів, гарантованого фінансування на основі дотримання умов укладеного контракту, національного, регіонального та місцевих пріоритетів.

Важливу інформацію щодо ефективності системи публічних закупівель представляє міжнародний рейтинг, підготовлений робочою групою Світового

банку. Але незважаючи на те, що методики розрахунку міжнародних рейтингів та напрями використання їх результатів достатньо широко представлені в економічній літературі, рейтинг ефективності системи публічних закупівель залишається поза увагою. Надзвичайно актуальним є дослідження місця України в міжнародних рейтингах з акцентом на ефективність системи публічних закупівель як важливого та невід'ємного елементу державного регулювання й підприємницького середовища, виявлення факторів, які впливають на зміни показників, їх критичну оцінку з огляду на такі міркування: по-перше, необхідно розуміти те середовище, за яким нашу країну сприймають міжнародні організації, інвестори, кредитори та інші зацікавлені особи, щоб визначати напрями удосконалення та їх прогнозний вплив на позицію нашої країни з метою збільшення її рейтингу, в тому числі і в сфері ефективності системи публічних закупівель; по-друге, вивчення та аналіз складових елементів міжнародного рейтингу дозволяє підвищувати якість підготовчої роботи при проведенні публічних закупівель в сфері інноваційної діяльності та ринку інноваційних продуктів. Результати такого порівняльного аналізу дозволяють виявляти зони ризику, а відповідна інформація може бути використана при розробці рекомендацій та пропозицій щодо підвищення ефективності системи публічних закупівель особливо в умовах реформування законодавства про публічні закупівлі та запровадження нової системи «Прозоро» («Prozorro»).

Важливу інформацію щодо ефективності системи публічних закупівель представляє міжнародний рейтинг, підготовлений робочою групою Світового банку. Дослідження ефективності системи публічних закупівель було започатковано Світовим Банком в 2013 році. На даний час опубліковано три звіти: 2015 року (охоплено 10 країн); 2016 року (охоплено 77 країн); 2017 року (охоплено 180 країн) [1]. Україна була включена до дослідження, починаючи з 2016 року і два роки поспіль Світовий банк оцінює систему публічних закупівель України на досить високому рівні. В 2017 році найвища оцінка (86 балів) отримана за показником «розкриття конвертів, оцінка та вибір переможця». Високі оцінки (70 балів) отримані за показниками «зміст та умови укладання контракту», «оцінка потреб, розміщення інформації про закупівлі, підготовка заяв (пропозицій)». Середні оцінки отримані за показниками «подача заяв(пропозицій)» та «забезпечення виконання контракту» – 59 та 50 балів, відповідно. За показником «оплата виконаних за контрактом зобов'язань» Україна отримала лише 37 балів зі 100 можливих.

Враховуючи те, що в Звіті відсутня підсумкова оцінка та підсумковий рейтинг, доцільним та інформативним є порівняння отриманих оцінок за сумою балів з країнами Європи та Центральної Азії (група, яка охоплює 25 країн і до якої включено Україну), а також з окремими країнами ОЕСР, які віднесені до групи країн з високим рівнем доходу. Україна, отримавши 372 бали (або в середньому 62,0 бали) знаходиться на 13 місці, випередивши Латвію, Киргизстан, Сербію, Литву, Таджикистан, Хорватію, Чорногорію, Білорусь, Азербайджан, Вірменію, Сан-Маріно та Узбекистан. Найвищі підсумкові бали в групі отримала система публічних закупівель Казахстану – 477 балів (середній бал – 79,5). Як свідчать

розрахунки, система публічних закупівель України за сумою балів випередила навіть такі країни – члени ОЕСР з високим рівнем доходу, як Ісландія, Норвегія, Великобританія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Фінляндія, Люксембург, Швеція, Чехія, Португалія, Словаччина, Греція.

Результати аналізу сфери публічних закупівель свідчать про існування певних недоліків, які відповідають низьким балам України за даними оцінювання Світовим банком, що свідчить про доцільність використання результатів міжнародного оцінювання. Такі оцінки є важливими при формуванні сприятливого інноваційного середовища, сприянні розвитку інноваційно-інтегрованих структур із залученням суб'єктів державного сектору науково-дослідного спрямування.

Список використаних джерел:

1. World Bank Group. Benchmarking Public Procurement. [Electronic resource]. - Access mode: <http://bpp.worldbank.org/reports>

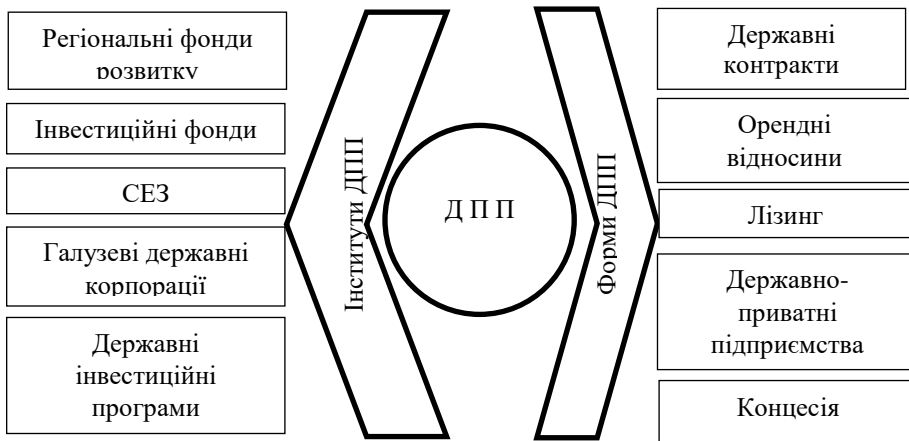
**Слатвінський М. А., к.е.н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, м. Умань, Україна**

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ

Інноваційний шлях розвитку України серед іншого передбачає модернізацію економіки міських агломерацій, адже в Україні тільки у великих міст є можливість стати потенційними центрами інноваційного та інвестиційного зростання – «потенційними точками тяжіння інвестицій» – завдяки концентрації людського капіталу. Ключова роль при цьому відводиться розвитку інфраструктури, як наприклад, будівництву інфраструктурних коридорів між великими містами та облаштуванню виходів до морських портів для скорочення економічної відстані. Реалізація крупних інфраструктурних проектів можлива на засадах державно-приватного партнерства (ДПП), що дозволить залучити необхідні фінансові та матеріальні ресурси, технології приватного сектору і заручитись необхідним державним інституційним забезпеченням.

У світовій практиці існує велика різноманітність форм ДПП та інститутів, що забезпечують їх функціонування, що відображено на рис. 1.

При структуризації нових проектів державно-приватного партнерства дуже важливо використовувати комплексний підхід, заздалегідь опрацьовуючи всі можливості розбудови інфраструктури, залучаючи в проект всі потенційні супутні бізнес-напрямки. У цьому випадку об'єднання різних інструментів в єдиний комплексний проект під єдину стратегічну мету з використанням різних механізмів поліпшення інвестиційного клімату необхідне для залучення позабюджетних джерел.



*Рис. 1. Форми та інститути розвитку державно-приватного партнерства
Джерело: розроблено автором*

Застосування комплексного інвестиційного проекту дозволить отримати синергетичний ефект від створення виробничих об'єктів, інфраструктури, супутнього бізнесу, реалізації проекту, а також від консолідації бюджетних і позабюджетних коштів.

Принципова проблема розвитку ДПП, що проявляється у низькій на даний час пропозиції проектів у галузях транспорту, житлово-комунального господарства, полягає в практичній відсутності в органів державного і місцевого управління фінансових можливостей для підготовки проектів ДПП та організації тендерів. Вирішення потребує також низька ефективність економічної політики щодо реалізації ДПП. Виділимо наступні напрямки, що забезпечують реалізацію цієї політики: контроль в частині обґрунтування підтримки з боку державних (регіональних) органів влади; затребуваність різних форм державної підтримки (позики, позики, гарантії, пільги тощо); надання інших економічних гарантій; наявність податкових, митних пільг і преференцій; регулювання з питань створення, вдосконалення та посилення інструментів захисту кредиторів; забезпечення контролю за безпекою власності; моніторинг грошових потоків при реалізації проекту.

Формування ринку проектів ДПП з розвитку інфраструктури має відбуватися у відповідності з галузевими та регіональними стратегіями розвитку, при цьому основним механізмом їх реалізації буде запуск тендерів на укладання контрактів ДПП та їх подальше виконання. Відповідальними за організацію проектів ДПП, вважаємо, повинні стати органи державного та місцевого управління.

При підготовці проектів ДПП органи влади повинні не тільки вирішувати питання процедури проведення конкурсу та визначати критерії вибору переможця,

але і формувати забезпечення управління ризиками проекту в частині власних зобов'язань за контрактом. Необхідно розробляти і приймати складні рішення по формуванню контракту, який нечасто буває повністю типовим, організувати довгострокове економічне регулювання проекту, формувати механізми участі бюджету в реалізації проекту, в окремих випадках здійснювати необхідні інституційні перетворення. Результат цієї діяльності формується шляхом публічних процедур і визначає виникнення інтересу до проекту з боку інвесторів і кредиторів та по суті формує конкуренцію за проект.

Затребуваною в такому випадку стає модель, в якій приватний інвестор може вкладати кошти як у створення промислових об'єктів, так і в будівництво інфраструктури. При цьому повернення інвестицій, відповідно до цієї моделі, йде не тільки за рахунок тарифів, але і за рахунок майбутніх доходів або економії коштів бюджету.

Інша форма співпраці держави і бізнесу, яка теж може співфінансуватися з бюджету, – це концесії. В рамках концесій передбачається, що створення об'єктів інфраструктури може окупатися за рахунок надання платних послуг. Закон про концесії був прийнятий в 1999 р.

Отже, модель ДПП більш адекватно відповідає поточним потребам регіональної економіки, так як організація партнерства між регіональними органами влади та бізнесом має конкретні переваги в порівнянні з бюджетним фінансуванням. Функціонування механізму ДПП може бути повністю забезпечене виключно у випадку сформованості правової, фінансової та інституційної бази його розвитку.

**Хмурова В.В., к.е.н, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна**

ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розвиток публічно-приватного партнерства є однією з характерних рис сучасної сфери працевлаштування, трудових відносин та права. В законодавчій базі більшості країн визначено державно-приватне партнерство, але взаємовигідні умови партнерства можливі не лише між державними підприємствами та приватним бізнесом, а й будь-якими іншими публічними організаціями. В останні роки розвиток взаємодії між підприємствами розширився з звичайного партнерства до соціального партнерства та доповнилось публічно-приватним партнерством. Ключовим фактором публічно-приватного партнерства є збільшення обсягів надання, підвищення якості, доступність та безпечність послуг, що надаються сферою інфраструктури та соціально орієнтовними секторами економіки.

Основним механізмом ефективного функціонування публічно-приватного партнерства є концесійні угоди, які потребують вдосконалення законодавчо-нормативної бази. Особливу увагу варто приділяти розробці “дорожніх карт” для територіальних громад, які мають деталізувати проекти та вимагають виконання наступних задач: формування ефективної системи управління концесійними угодами для публічно-приватних проектів; введення системи планування розвитку інфраструктури з залученням позабюджетних коштів; забезпечення інформаційної відкритості сфери публічно-приватного партнерства; забезпечення всіх організаційних вимог.

Задача для територіальних громад ускладнюється відсутністю повноважного органу з реалізації та контролю за виконанням проектів публічно-приватного партнерства. Задачею цього повноважного органу має бути розробка та здійснення заходів із залучення інвестицій на умовах публічно-приватного партнерства, використання механізмів публічно-приватного партнерства для реалізації вагомих інвестиційних проектів. Ще однією з проблем розвитку публічно-приватного партнерства є відсутність кваліфікованих фахівців. Варто відкривати координаційні центри з метою надання консультацій, підбору персоналу, оцінки перспективності проектів та розробки методичних рекомендацій для обґрунтування проектів на засадах публічно-приватного партнерства. Варто враховувати, що розвиток інститутів публічно-приватного партнерства є імпульсом в розвитку для економічного розвитку країни. Створення нового формату взаємовідносин полягає перш за все тому, що активну ініціативу має проявляти держава. В ситуації скорочення видатків державного бюджету на фінансування інфраструктурних об’єктів необхідно використання приватного капіталу. Затвердження законодавчо-нормативних актів не дасть вагомих результатів, так як і створення спеціалізованих органів управління. Необхідна налагоджена координація між публічними організаціями та приватним бізнесом.

Державно політика з розвитку публічно-приватного партнерства має стати стратегічним орієнтиром на забезпечення стабільних темпів розвитку економіки країни.

Курманська О.С., викладач вищої категорії
Шмалько І.А., викладач другої категорії
Коледж інформаційних технологій та землевпорядкування
Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

У сучасних умовах створення ефективної інфраструктури є одним із першочергових завдань економічного розвитку України. Однак через нестачу бюджетних коштів держава не здатна самостійно забезпечити належне функціонування важливих інфраструктурних об’єктів та окремих галузей і, як

наслідок, це призвело до збитковості більшості підприємств та високого ступеню зносу основних засобів.

У сформованій ситуації застосування державно-приватного партнерства є найбільш дієвим способом вирішення окреслених проблем. Дана форма партнерства результативно впроваджена в розвинених країнах, використання досвіду яких з урахуванням специфіки українського ринку може сприяти становленню передової інфраструктури та поживавленню інвестиційної активності приватного сектору [4].

Державно-приватне партнерство в Україні – це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами [3].

Для подальшого ефективного функціонування механізму державно-приватного партнерства в Україні, необхідно дослідити стан та тенденції розвитку партнерських відносин держави і приватного бізнесу.

Результати здійснення ДПП у 1-му півріччі 2018 року (за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні): на 1 липня 2018 року укладено 192 договори, з яких реалізується 66 (41 договір концесії, 24 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства), 126 договорів не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 9 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) [2].

Керуючись наявними офіційними даними, можна засвідчити, що Україна значно відстає від світової практики, де механізм ДПП досить поширений.

Причинами невдач інвестиційних проектів та перешкодами на шляху успішної реалізації механізму державно-приватного партнерства є:

- недосконалість законодавства у сфері ДПП;
- відсутність сформованого інституційного середовища;
- обмеженість знань публічної влади та відсутність необхідного досвіду та навиків для реалізації проектів;
- надання переваги приватними партнерами прибутковим галузям та недосконалість державної політики щодо залучення приватних інвесторів до менш привабливих секторів економіки;
- відсутність гарантій із боку держави щодо виконання своїх фінансових зобов'язань на весь термін реалізації проектів;
- наявність високого рівня корупції в органах влади, що спричиняє подорожчання проектів для приватного партнера;
- недостатня прозорість проектів ДПП та процедури заключення договорів;
- невідповідність між очікуваннями і результатами партнерства як із боку держави, так і з боку бізнесу;

– високі витрати на участь у конкурсах, що призводять до зростання операційних витрат за проектами;

– можливість неефективного управління наданим державним майном, несвоєчасне введення в експлуатацію та невідповідність критеріям об'єкта договору, передбаченим умовами договору.

Виходячи з визначених причин та перешкод, що стримують розвиток ДПП, вважаємо, що необхідно провести цілеспрямовану низку заходів, спрямованих на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для підготовки та реалізації проектів ДПП, а саме:

– удосконалити нормативно-правову базу регулювання відносин приватного та державного партнерів;

– удосконалити інституційне забезпечення розвитку ДПП;

– підвищити рівень гарантування захисту інтересів державних та приватних партнерів у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів ДПП [1].

Для досягнення успіху в розвитку ДПП необхідно працювати з усіма зацікавленими сторонами. Незалежно від підходу, важливо створити зрозуміле та стабільне правове середовище та забезпечити, щоби до всіх проектів ДПП застосовувалися однакові правила.

Список використаних джерел:

1. Воробійова М.О. Державно-приватне партнерства в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_20/1/11.pdf

2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mtu.gov.ua/content/erzhavnoprivatne-partnerstvo-publicprivate-partnerships.html>

4. Петленко Ю.В., Хоменко А.Р. Перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні на основі світового досвіду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/183.pdf>

Бондаренко А.С., магістрант,

Науковий керівник: к.е.н., доцент Лисенко А.М.,

**Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ЙОГО СУТНІСТЬ, ТИПИ, ОЗНАКИ ТА СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ

Для сталого розвитку країни вкрай важливими є належним чином урегульовані відносини держави та бізнесу. В сучасних умовах підприємницький сектор набуває статусу рівноправного партнера у розв'язанні стратегічних завдань

соціально-економічного розвитку. Взаємодія держави і бізнесу здійснюється шляхом застосування різних форм і методів: забезпечення суб'єктам господарювання захисту прав власності на землю, майно та результати своєї праці; стимулювання розвитку підприємницької діяльності; державна підтримка наукових досліджень у пріоритетних сферах; пряме державне фінансування суб'єктів підприємництва; дотування і субсидування окремих видів продукції і виробництв; часткова компенсація відсоткових ставок за банківськими кредитами; часткова компенсація сум страхових платежів; формування партнерських відносин в сфері оподаткування; державне гарантування кредитів для суб'єктів підприємництва та ін.

Важливим інструментом для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку України та підвищення ефективності державного управління розвитком реального сектору економіки є державно-приватне партнерство.

Державно-приватне партнерство являє собою систему відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) існуючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та у користуванні такими об'єктами.

Згідно із Законом України № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство» (редакція від 10.06.2018 р.), державно-приватне партнерство - це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору та відповідає ознакам державно-приватного партнерства.

Відповідно до визначення Європейської комісії, державно-приватне партнерство зводиться до передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які фінансувалися публічним сектором.

Державно-приватне партнерство передбачає використання механізму розподілу ризиків та відповідальності за результати господарської діяльності між державою та підприємницькими структурами. Впровадження таких проектів здійснюється з дотриманням наступних основних принципів: пріоритетність інтересів держави; розподіл ризиків між сторонами; прозорість; рівноправний характер відносин між сторонами.

У «Зеленій книзі про державно-приватне партнерство» 2004 року, що була прийнята в рамках Євросоюзу, було визначено два типи такого партнерства: договірний характеру (відповідно до нього приватній особі за виконану роботу, чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації або безпосередніх користувачів, і це регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних

тендерів); інституційного характеру (в його межах можливе формування нової юридичної особи, співзасновниками якої є публічна і приватна організація).

До ознак державно-приватного партнерства належать:

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

У рамках здійснення державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про: концесію, спільну діяльність, розподіл продукції, інші договори.

Досвід як економічно розвинутих країн, так і країн, що розвиваються та вирішують складні завдання з відбудови національної економіки в несприятливих умовах, переконливо доводить, що проекти в сфері державно-приватного партнерства дозволяють в стислі строки залучити приватний капітал в інфраструктурні проекти та забезпечити стрімке економічне зростання навіть за відсутності значних державних вкладень.

Форми та граничні обсяги державної підтримки в розрізі головних розпорядників бюджетних коштів установлюються законом України про Державний бюджет України на відповідний рік. Проекти, які реалізуються у рамках державно-приватного партнерства, мають стратегічний характер як для розвитку економіки держави, так і для окремих регіонів, а залучення приватного партнера здійснюється виключно для забезпечення вищої ефективності такої діяльності, ніж у разі її здійснення без приватного партнера.

Державно-приватне партнерство застосовується в таких сферах: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

**Гаврилюк А.Ю., студент,
Науковий керівник: д.е.н., професор Коваленко Ю.М.,
Національний університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна**

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Державно-приватне партнерство (ДПП) являє собою рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами та приватними інвесторами у межах реалізації проєктів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем. Переважна більшість зарубіжних країн вирішують подібні проблеми за допомогою впровадження проєктів ДПП, що виступають ефективними та перспективними інструментами економічного та соціального розвитку, засобом залучення коштів у проєкти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє виявити залежність пріоритетних секторів функціонування ДПП від рівня соціально-економічного розвитку держави.

Важливим для української практики реалізації потенційних можливостей впровадження ДПП є розвиток такого роду відносин у Франції. Остання має значні напрацювання державно-приватної взаємодії у сфері інфраструктури, але в основному у форму концесій. Правова база тут була стабільною, але слабкою. Державний сектор ініціював розвиток ДПП. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між державними великими і малими проєктами, які впроваджує місцева влада. Досвід Італії у сфері ДПП також демонструє значні переваги цієї форми правління. Концесії – досить універсальний засіб розв'язання економічних проблем в Італії. Основними сферами застосування ДПП в країні є лікарні, транспорт, житлово – комунальна галузь. Така форма управління державною власністю поширена в понад 120-ти країнах ЄС, Центральної та Латинської Америки, в Азії, Океанії, а також у Східній Європі та країнах СНД.

Цікавим є досвід ФРН в сфері розвитку фінансових моделей реалізації ДПП-проєктів. У Німеччині існує дві типові форми фінансування: проєктне фінансування та на основі форфейтингу. Основна відмінність між двома схемами пов'язана з випадками фінансової неплатоспроможності підрядника виконати свої зобов'язання за ДПП-договором на етапі експлуатації об'єкту. За проєктного фінансування, банк бере на себе ризик, що пов'язаний в банкрутством підрядника та буде змушений понести додаткові витрати на заміну підрядника. За форфейтингу, підрядник, приватна компанія, продає банку вимоги щодо платежів, в той час як замовник, держава, відмовляється повністю або частково від свого права вимог.

Узагальнення зарубіжного досвіду реалізації проєктів державно-приватного партнерства в сфері освіти дозволяє виокремити наступні їх спільні характеристики: приватні компанії, які залучаються до проєктів, обираються за результатами

конкурсного відбору; приватні партнери інвестують у шкільну інфраструктуру та надають пов'язані послуги (наприклад, утримання будівель); держава залишає за собою виключне право та обов'язок надання ключових послуг, таких, як забезпечення навчального процесу та виховання; форми публічно-приватного партнерства базуються на довгострокових контрактах (зазвичай 25–30 років), в яких закріплюються обсяг та рівень (стандарти) послуг, що надаються приватним оператором; в рамках укладених контрактів приватні компанії часто беруть на себе декілька функцій, таких, як проектування, будівництво, утримання та прийом на роботу обслуговуючого персоналу; платежі, зумовлені контрактами в рамках проекту державно-приватного партнерства, поставлені в залежність від успішності приватного оператора у наданні послуг згідно із узгодженими стандартами їх виконання [1].

Проте в переважній більшості країн, які мають позитивний досвід реалізації проектів на умовах ДПП, однією з визначальних його ознак є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструктурних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань.

Отже, у результаті вивчення зарубіжного досвіду ДПП, було з'ясовано, що для країн, які активно використовують такий вид партнерства як форму ефективного співробітництва, характерні наступні риси: довготривалість відносин; збереження державної та комунальної форми власності на об'єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватним партнером; відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів; забезпечення надання якісних і здешевлених послуг як показник результативності й ефективності ДПП. Важливим є при цьому забезпечення його інституційного забезпечення [2], що полягатиме у формуванні дієвих економічних та правових правил провадження ДПП.

В Україні для розвитку ДПП необхідно забезпечити закріплення його принципів у державних і регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку держави та регіонів, розробка й удосконалення нормативно-правової бази, забезпечення державної підтримки та гарантій держави партнерам з приватного сектору. Сьогоднішній Україні особливо корисним буде досвід Німеччини. Україні значних результатів у сфері ДПП так і не вдалось досягти. Варто відзначити, що важливим напрямком щодо забезпечення розвитку ДПП у вітчизняній системі є забезпечення укладання угод ДПП в рамках відкритих та прозорих процедур, оскільки подальше детальне економічне обґрунтування, система відповідних стимулів, точна оцінка ризиків та продумане управління ними є вирішальними для обох сторін – держави та приватного бізнесу. Всі проекти ДПП мають бути

побудовані так, щоб досягати максимально можливого рівня соціально-економічного добробуту.

Список використаних джерел:

1. Жуковська А. Державно-приватне партнерство в соціальній сфері зарубіжний досвід та перспективи запровадження в Україні / А. Жуковська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – № 3. – С. 21–37.
2. Коваленко Ю. М. Можливості і межі інституціоналізму як дослідницької програми / Ю. М. Коваленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – №2. – С. 115–127.

**Гончаров О.О., студент,
Науковий керівник: к.е.н. Подскребко О.С.
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Державно-приватне партнерство здійснюється між державним органом та приватною компанією та може брати участь у фінансуванні, будівництві та експлуатації таких проєктів як: розбудова мережі громадського транспорту, парків та конференц центрів. Фінансування проєктів за допомогою державно-приватного партнерства сприяє більш відповідальному контролю за обігом коштів в рамках проєкту, контролю якості та термінів виконання запланованих робіт. Державно-приватне партнерство дозволяє виконувати державні, районні, міські соціальні проєкти за рахунок коштів приватного бізнесу з можливою їх подальшою монетизацією. Прикладом таких державних проєктів може виступати будівництво автобанів, за використання яких будуть стягуватись кошти тощо.

Державно-приватні партнерства можуть мати контрактні періоди від 5 років. Фінансування проєктів також може частково здійснюватися приватним бізнесом, але з метою зацікавити останнього, та вимагає подальшого відшкодування коштів за рахунок споживачів. Приватний партнер може брати на себе відповідальність за проєктування, комплектування, впровадження та фінансування проєкту, а державний партнер зосереджується на визначенні та моніторингу відповідності цілям. Ризики розподіляються між державним та приватним партнерами залежно від схеми, яка зазначена у контракті.

Незважаючи на те, що в рамках проєкту може бути збудовані соціально необхідні споруди та заклади, такі як лікарні, дитячі садочки тощо, послуги, які надаються у цих закладах можуть бути сплачені, в рамках монетизації проєкту, за рахунок споживачів або з бюджетних коштів за один або декілька платежів залежно від умов партнерства.

Технології та інновації приватного сектору допоможуть забезпечити кращі умови надання державних послуг за рахунок підвищення ефективності роботи закладів. Державний сектор надає стимули приватному сектору до виконання проектів у встановлений термін та в межах бюджету. Крім того, створення економічної диверсифікації робить країну більш конкурентоспроможною у сприяттні розвитку її інфраструктурної бази, розбудови будівель, які надають державні послуги, оновлення обладнання, використання висококваліфікованих служб підтримки та інше. Всі перераховані раніше проекти, наприклад, автобани або залізниця, пов'язані з будівельними ризиками. Якщо проект не виконується вчасно, перевищує кошторис витрат або має технічні недоліки, приватний партнер зазвичай несе відповідальність, зазначену у контракті.

Приватний партнер повинен пройти відбір, взявши участь в тендері, який надасть змогу відібрати найбільш прийнятну, з бюджетної точки зору, компанію, яка буде відповідати вимогам відповідних стандартів якості тощо.

З метою зниження ризиків, пов'язаних з недостатністю попиту на результат проекту, у контракті може бути зазначена мінімальна сума сплати за користування результатом проекту, яку погоджується покривати державний партнер.

Громадсько-приватні партнерства, як правило, знаходяться в транспортній інфраструктурі, до якої відносяться: магістралі, аеропорти, залізниці, мости та тунелі. Муніципальна та екологічна інфраструктура включає об'єкти водопостачання та водовідведення. Послуги громадського обслуговування включають шкільні будинки, в'язниці, студентські гуртожитки, розважальні та спортивні об'єкти.

Таким чином, державно-приватні партнерства являють собою взаємовигідну форму співробітництва, яка дозволяє державі виконувати свої соціальні зобов'язання, а приватному бізнесу отримувати прибуток від інфраструктурних, соціальних так інших проектів.

**Параніч А. Г., студент,
Науковий керівник: асистент Задосенко Ж.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ДЕРЖАВНО – ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ

Державно-приватне партнерство є важливою складовою успішного розвитку будь-якої країни світу. Метою його започаткування є систематизація відносин між державними та приватними партнерами. При реалізації партнерства, ресурси обох сторін об'єднуються з відповідним розподілом ризиків та відповідальності для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі. У розробці або модернізації нових та існуючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій виділяють основні принципи державно-приватного партнерства:

- рівність перед законом;
- узгодження інтересів з метою взаємовигідного співробітництва;
- заборона будь-якої дискримінації прав партнерів;
- забезпечення ефективної діяльності, у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;

Державно-приватне партнерство здійснює свою діяльність у таких сферах, як виробництво, транспортування і постачання тепла, розподіл і постачання природного газу, електричної енергії. Воно відповідає за охорону здоров'я, туризм, відпочинок, рекреацію, надання громадських послуг, постачання продукції для державних потреб, надання технічної допомоги та управління нерухомістю. Проаналізувавши зарубіжний досвід використання проектів державно-приватного партнерства, можна сказати, що у кожній країні є своя найбільш пріоритетна сфера по використанню державно-приватного партнерства. Наприклад, в США такою сферою є автодороги, в Німеччині – освіта, в Італії та Канаді – охорона здоров'я, в Великій Британії – освіта та охорона здоров'я. У країнах, які розвиваються і знаходяться на стадії перехідної економіки такі сфери діяльності, як освіта та охорона здоров'я є не в пріоритеті, вони вкладають кошти у розвиток галузей групи «А». По застосуванню державно-приватного товариства мають лідерство автодороги, будівництво мостів і тунелів, легкого наземного метро, аеропорти.

Якщо брати до уваги державно-приватне партнерство в Україні, то воно спрямоване на те, щоб на основі рівноправного, нормативно-визначеного співробітництва, забезпечити баланс соціально-економічних інтересів різних прошарків суспільства. Правовими засадами державно-приватного партнерства є Конституція України, Цивільний та Господарський Кодекс. Законодавство України не має такого поняття, як «стандартний проект» державно-приватного партнерства, тому що кожен за своїм змістом та правовою формою мають свої індивідуальні правові особливості.

Згідно з чинним законодавством, фактично всі проекти державно-приватного партнерства функціонально мають забезпечити значно вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення виключно державним партнером, бути довготривалими (від 5 до 50 років), передбачати фінансування (або співфінансування) відповідних проектів з боку приватного партнера та включати розмежування відповідальності й ризиків між приватним і державним партнерами у процесі здійснення державно-приватного партнерства. На сьогоднішній день концесія в Україні вважається найпоширенішою правовою формою співпраці держави та бізнесу. Регулювання відносин концесії державного й комунального майна здійснюється Законами України «Про концесії», «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності». Правовою особливістю концесії є те, що держава як одна із сторін концесії володіє монопольним правом на певні ресурси або зайнята певною діяльністю і лише вона, як правовласник, може ухвалювати рішення про передачу.

У міжнародній правовій діяльності існують різні типи концесійних угод, найвідоміші з них є такі як:

- BOT: «Будівництво - управління - передача». За цією угодою концесіонер здійснює будівництво й експлуатацію певного об'єкту протягом встановленого строку, після чого цей об'єкт передається у власність державі.

- BTO: «Будівництво - передача - управління». За цією угодою концесіонер будує об'єкт, який передається державі у власність одразу після завершення будівництва, після чого він передається в експлуатацію концесіонерові.

- BOO: «Будівництво - володіння - управління». За цією угодою концесіонер будує об'єкт та здійснює його експлуатацію, володіючи ним на праві власності, строк дії якого не обмежується.

- KOT: «Реконструкція - управління - передача». Ця угода передбачається реконструкцію уже існуючих елементів.

Отже, можна зробити висновок, що концесії ідеально підходять для залучення позабюджетних інвестицій в інфраструктурній галузі, що обумовлено наступними причинами:

- угоди носять довгостроковий характер, що дає можливість сторонам здійснювати планування на тривалі часові періоди;

- приватний партнер має право вибору в прийнятті управлінських і господарських рішень, а також отримує можливість інвестувати кошти в гарантовані державою проекти і отримувати стабільний дохід;

- держава має можливість позбавити себе від ризиків функціонування інфраструктурних об'єктів, але це тільки частково;

- також передбачається, що в концесійній схемі присутні значні стимули щодо зниження фактичної вартості будівництва внаслідок конкуренції серед учасників конкурсу.

Підсумовуючи, варто відмітити, що державно-приватне партнерство є ефективним та перспективним засобом, як економічного так і соціального розвитку, за допомогою якого відбувається залучення коштів у проекти, де органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами.

Отже, механізм державно-приватного партнерства, як одна з форм взаємодії держави та приватного сектору економіки, особливо широко використовується у країнах із розвинутою ринковою економікою. Співпраця між державним і приватним секторами економіки дає можливості отримати бажаний рівень ефективності під час реалізації важливих для всієї країни масштабних проектів. Перспективами подальшого розвитку є ефективний аналіз здійснення державно-приватного партнерства та визначення ризиків з метою управління ними.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

За останнє десятиліття в нашій країні істотно зріс інтерес до проблеми конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Забезпечення виведення української економіки на новий рівень розвитку можливо тільки в ході масштабної модернізації всієї економічної системи. У зв'язку з цим пріоритетним завданням державної економічної політики стає створення найкращих умов для розвитку господарюючих суб'єктів.

Кожна держава виконує цілий ряд суспільно значимих функцій, реалізація яких вимагає ведення господарської діяльності. Такі обов'язки держави - частина соціального договору між нею і суспільством. Але виконання умов цього договору дуже часто буває ускладнено, у першу чергу браком коштів. Таким чином, об'єктивно виникає потреба їх залучення з інших джерел. Зазвичай це приватні інвестиції. У наслідок цього виникає державно -приватне партнерство (ДПП) як система певних відносин між державою та приватними партнерами, при реалізації яких ресурси об'єднуються для створення спільного блага, з урахуванням всіх можливих ризиків, відп-овідальності та винагород між ними.

Разом з тим, ДПП - це не будь-яка взаємодія влади і бізнесу. Головною відмінною рисою компаній, які беруть участь в державно-приватному партнерстві є готовність не просто побудувати якийсь об'єкт, а й керувати ним від імені держави, в інтересах держави на довгостроковій основі або ж в розстрочку. У цьому сенсі ДПП в Україні можна розглядати як альтернативу державного замовлення. У цих умовах залучення приватних інвестицій в проекти ДПП - безперечне благо для держбюджету. Економія коштів при використанні механізму ДПП може становити 10-15% вирашу (в показниках суспільної ефективності). Правда, при цьому потрібно мати на увазі, що цифра дана для країн з розвинутою ринковою економікою. У країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою вона може бути істотно нижче. Економія бюджетних коштів досягається за рахунок зниження витрат, використання ноу-хау і приватнопідприємницької ініціативи, відсутність затвердження державою кошторисів витрат і бюрократичних процедур міжвідомчого узгодження.

Перевагою ДПП для держави є: активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, збереження та створення робочих місць, економія фінансових ресурсів. Для приватного партнера це: доступ до нових сфер бізнесу, додаткові гарантії повернення інвестицій, можливість участі в державних та міжнародних програмах фінансування

Виходячи із всіх показників досліджених вище, можна прийти до висновку, що кризові явища в українській економіці, труднощі із залученням іноземних

інвестицій, проблеми з бюджетним фінансуванням, носять довгостроковий характер. У цих умовах подальший розвиток державно-приватного партнерства об'єктивно необхідно, адже він зможе підняти економіку країни на декілька сходинок вище .

Список використаних джерел:

1. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П. І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2011. – 455 с.

2. Господарське право України: Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти / В.М. Гайворонський, В.П. Жушман, Н. В. Погорецька та ін.; За ред. В. М. Гайворонського та В.П. Жушмана. - Х.: Право, 2005. - 387 с.

СЕКЦІЯ 4 ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ У РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

**Natela Tsiklashvili, professor, vice rector,
Tamila Turmanidze, assistant professor,
Batumi Shota Rustaveli state university,
Batumi, Georgia**

GENDER INEQUALITY: HISTORICAL BACKGROUND

The universality of gender equality is a concept, recognized by the international community, that serves to eliminate all kinds of discrimination in any gender, for which states create the relevant legislation and state policy, which should ensure to implement the idea of equality in practice at all stages of public life. Labor legal relations are the most important part of public life, which are based on labor, as the idea of human right and the concept on the accessibility of the employment, the guarantee of which is as important in life as it can make influence on the implementation of other rights.

One of the serious challenge in human rights protection in Georgia is to achieve gender equality. The society still lives in a stereotypical environment, where in most cases, domestic violence against women is justified. Women`s rights are mostly violated, where a person feels herself / himself the most secure – the family. It`s high the number of marriages at early age, women represent minority at the level of decision-making and there`re frequent cases of rights violation of gender identity and sexual orientation.

In terms of gender equality, it`s interesting to review Georgian family legal norms. First of all, it is noteworthy that family law considers as one of the most important principle Monogamy, it is the same as the principle of single marriage. The main starting point of family relations, on which it is based marriage and the existence of a family phenomenon in general, is equality of spouses. The above mentioned provision is concluded in the first norm of the chapter of family law of civil code, where it`s explained that marriage is a voluntary union between men and women in order to create the family.

During the marriage ceremony and in family relations, it`s not allowed the direct and indirect restriction, direct and indirect preference, property condition, race or ethnic origin, sex, education, language, attitude towards the religion, type and nature of the activity according to the place of residence and circumstances.

Despite of this fact, legislator took into the consideration in some doses the restrictions in family relations for the citizens, for example, to restrict the husband`s right while submitting a suit on divorce, when his wife is pregnant or she has a baby under the age of one.

As for property rights and obligations of spouses, law still strictly protects the equality principle and tells us that the property, acquired during the marriage is in co-

ownership of spouses, even if one of them was engaged in family farming or she/he didn't have independent income for some other honorable reason.

the mentioned legal agreement has a function of a certain legal guarantee to protect the rights of the spouse, who has no chance to have his/her own income in accordance with the specific of the family life.

During the centuries, different countries of the world are fighting with different strategies in order to restore the abolished equality, especially after that, when part of governments and societies realized how large and destructive are the results of inequality.

In order to increase women's participation in public life, the countries of western Europe and America make significant steps in order to solve this problem.

In Georgia, the analysis of the current legislation has shown that, the will of the state is undoubtedly directed to the recognition of gender equality in this regard to the elimination of discrimination. But, the implementation of the real mechanism of legal protection and its realization in practice requires more "strict" steps.

The democratic and developing countries pay much attention to protect gender equality, where the protection of women's rights and the basic principles of sexual equality are regulated at the level of constitution (e.g. Austria, Germany, Czech Republic, Spain).

In some countries, gender equality is regulated by "The law on gender equality" (Scandinavian countries), what is not only limited with declarative norms and it gives an opportunity to the women to have the conditions of protection of the real equality.

Ketevan Goletiani, professor
Doctoral student of Technical University of Georgia,
Academic Doctor of Technical Sciences,
Batumi Navigation Teaching University,
Batumi, Georgia

THE ROLE OF JOB SATISFACTION AND EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE PRODUCING GROWTH PROCESS

In the modern world, there is a great deal of emphasis on emotional attitudes because the emotional mood of the employee is directly proportional to quality of performed work. Employers are trying to create the best possible environment for employees including arrangement of a cozy working place. It is also important what kind of attitude will employees have with each other. It is also worth mentioning, that the team has a bigger success if its members act in agreement. It should also be taken into consideration, that nowadays, people are so eager to be employed, they do not pay much attention to how employers treat them and they have to work under great emotional stress. As for decision making, this process plays a significant role in achieving success. Our task

is to develop recommendations and management decisions after getting acquainted with literary sources and conducting research in accordance with a particular situation.

Attitude, as a value, is a hypothetical opinion, however, we can say, that it can never be seen, or touched. Attitude is inclination to respond to somebody or something in positive or negative ways in the particular situation. For example, when you say, that you "like" or "dislike" somebody or something, at this time you are expressing your attitude. It's important to remember, that it is better to conclude, that attitudes appear from such things, that people say or think about their behavior. Attitudes are influenced by the values, traditions, which are purchased in the same social environment. Here, of course, are considered both family and society. Attitudes focus on a particular person or process. Your positive or negative sense towards this particular object is due to the various components. Having or not having shareholders expenses. Figure 1 depicts three components of the attitude: cognitive, affective and behavioral.

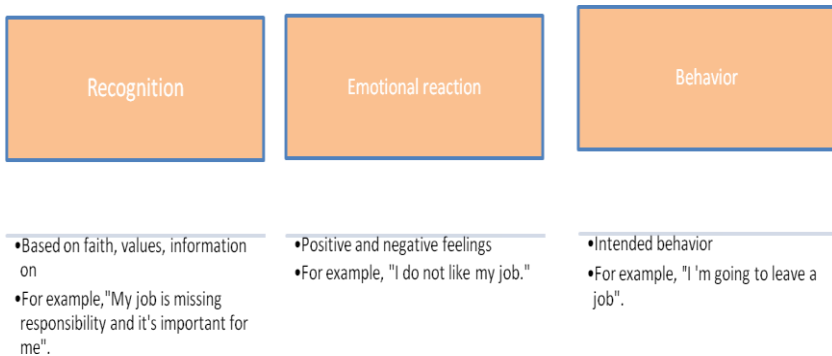


Figure 1. Three components of the attitude

A cognitive component of dependence expresses basic beliefs, opinions, knowledge and information, that the person owns. It represents person's ideas about somebody or something and conclusions about them. Sentence "My job lacks responsibility" is the belief, as shown in the drawing. Sentence "it is important for me" expresses the basic value. Together these sentences include a cognitive component towards to work or workplace.

Affective component of dependence is a specific feeling which is related to the personal influence of the earlier conditions, which is confirmed in the cognitive component. Essentially, it becomes the actual attitude, such feeling is expressed by a phrase: „I don't like my job“. It should be considered, that having influence in this opinion shows negative attitude „I don't like my job“ this condition absolutely differs from the opinion: „I really like my job.“

Behavioral component means to act defined in certain way, which is based on emotion. This is inclination to act, but it may or may not be implemented. The attitude expresses the defined behavior, which may or may not be implemented. In general, more

specific attitudes are shown when having a stronger relationship, which determines the final behavior.

Attitude and cognitive consistency public psychologist Leon Festinger used the term Cognitive dissonance in order to describe the inconsistency between the attitudes of the individual and/or between the attitudes and behavior. This is an important issue. You might think, that industrial waste recycling is good for the economy. Also, you analyze that you do not always recycle the waste that you can. Festinger notes, That such cognitive discrepancy between attitude and behavior is uncomfortable. We should try to cope with the discomfort in an attempt to reduce dissonance: the basic attitude and the future behavior are changing, or new ways are being developed. The way we react affects cognitive dissonance of the quality control. Example could be industrial waste processing dissonance.

Attitude and work place despite the fact that attitude does not always define behavior, connection between attitude and potential or purposeful behavior is an important issue of the workplace. Think about your everyday experience, or conversations with other people about their activities. It is not rare, when they express concern about bad attitude of their colleagues or good attitude of the other person. Such feelings reflect job satisfaction, work engagement, organizational commitment and employee engagement. In order to increase productivity of human capital it's necessary to implement certain processes. One of the first steps is to make an effective team within the company, every member of which will feel that is a part of the main goal, or strategy of the company, and that he or she is given a significant place and is responsible for a successful implementation of this team process. In the process of inspiration, it is also important to underline the company's commitment towards its employees in order to feel even more involved in both company activities and implementation of the goals.

If we want to encourage our employees, we can use different types of photos and messages, or posts on their working tables, which would depict teamwork. In this way, we can create other types of inspiration.

In the inspiration process it is also possible to exhibit various kinds of messages in the conference hall and office equipment. All these little details awake human subconscious impulses, to be more focused on goals and actively engaged in company activities.

References:

1. Baratashvili E., Takalandze L., Basis of Management, 2010.
2. Stephen P. Robbins, Timothy A. Jaji, the foundations of organizational behavior, Translator: Tamar Turmanidze.
3. Paresashvili N., Keshelashvili G., Organizational Behavior, Part I, II, 2010.
4. Paresashvili N., Fundamentals of organizational behavior, 2013.
5. Corporate Social Responsibility Guide, Tbilisi, UNDP, 2010.
6. Uhl-Bien M., Schermerhorn J.R., Osborn J.R.N., (2013), Organizational Behavior, USA, Wileyplus, 13th edition.

7. Goleman, D. (2013, June 26). Are Women More Emotionally Intelligent than Man? Retrieved from <http://www.psychologytoday.com>
8. Ashforth, B. (2004), Evidence Toward an Expanded Model of Organizational Identification. *Journal of Organizational Behavior*.
9. Knafer, R. (2002), Emotions in the Workplace: Understanding the Structure and role of Emotions in Organizational Behavior.
10. Ricky W.Griffin, (2011), *Organizational Behavior*, Boston, Cengage Learning; 10th edition.
11. Stepen P. Robbins, Timothy A. Judge, (2008), *Organizational Behavior*, New Jersey, Prentice Hall, 2008, 13th edition.

**Драчук Ю. З., д.е.н., професор,
Снітко Є. О., к.т.н., доцент,
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Старобільськ, Україна
Сав'юк Л.О., к.т.н., доцент, докторант,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ**

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Видатними класиками інновацій Д. Белла, Е. Тоффлера, П.Друкера, Ф.Тейлора [1] засвідчується, що основною рушійною силою глобальних змін у соціальному і економічному розвитку світового суспільства є трансформація знання, коли знання перетворюються у головний ресурс суспільства та набувають важливої ролі суспільного товару. Величезні зміни змісту знання та його ролі у суспільстві суттєво впливають на формування нового креативного соціального класу— людей талановитих, мобільних, з високим інтелектуальним потенціалом, зайнятих розумовою працею, яким належить вирішальна роль у побудові нової економіки, здатних виробляти знання та ефективно їх експлуатувати. Значну роль відіграють людські ресурси інноваційного типу — фахівці з відповідною професійною підготовкою та практичним досвідом, зайнятих інноваційною працею. Це винахідники, раціоналізатори, науковці, інженери, менеджери, висококваліфіковані робітники, що залучені до системи інноваційного менеджменту на мікро і макрорівнях [2]. В цьому як найкраще підходить вислів Пітера Друкера: “Для того, щоб мати майбутнє, необхідно бути готовим зробити щось нове.”

Вплив інноваційних факторів на соціально-економічний розвиток суспільства нині визнаний усіма, хоча усвідомлення важливості ролі науково-технічного прогресу в економічному зростанні з'явилося не одразу. Формування теорій інноваційного розвитку в сучасному вигляді є результатом праці усіх, хто досліджував економічний розвиток суспільства та економіки, у процесі якого було виявлено нерівномірність темпів економічного зростання. Звертаючись до теорії інтелектуальної технології австрійського економіста Фрідріха Хайека [3], котрий у

рамках своєї теорії досліджував процес трансформації знань у підприємницьку ідею і стимулюванні інноваційного розвитку, слід зазначити, що цим Вченим досліджувались також причини інноваційної сприйнятливості окремих країн. Він запропонував інформаційну концепцію "порядку, що розширюється", як основу цивілізації. На думку Ф. Хайєка, ринок - це гігантська інформаційна машина, що містить величезне неявне, розсіяне знання про потреби і виробничі можливості людей, інформацію, яка перевищує ті знання, якими може володіти не лише окрема людина, а й багато людей. Розширення інформації, яку використовують у повсякденній діяльності сучасні підприємці, стало поштовхом до розроблення інформаційних та інтелектуальних технологій, даючи змогу швидко і системно опрацювати величезні масиви інформації.

До дієвої ознаки сучасного розвитку світового суспільства відносяться повномасштабні і всеохоплюючі інноваційні процеси, що стосуються як економічних аспектів життя, так й інших галузей людської діяльності, що, в свою чергу, визначає необхідність цілеспрямованої участі людини у пошуку, підготовці й реалізації нововведень, у використанні найрізноманітнішого виду знань, де зростає роль людських ресурсів інноваційного типу, значення їх професійної підготовки та розвитку [2].

В умовах переходу до економіки знань інноваційна якість людських ресурсів стає індикатором здатності людини, певних груп, колективів, суспільства виробляти, розповсюджувати знання, творити інновації на основі нового знання [4, с. 16]. Достатньо обґрунтованою є розроблена Л. К. Семів концепція інноваційної якості людських ресурсів (ІЯЛР), що являє собою «безмежну потребу людського пізнання, в основі якого лежить інноваційна культура людини, колективу, регіону суспільства в цілому, їх здатність творити інновації на основі нового знання у всіх сферах людської діяльності, у сфері інтерперсональних відносин, взаємовідносин людини і природи» [4, с. 16].

Звісно, що від природного і людського потенціалу залежить конкурентоспроможність будь-якої країни. При цьому багато держав переконливо довели, що навіть при бідності першого можна бути в числі самих передових. Отже, ключове значення має саме людський потенціал і, перш за все, освіченість, компетентність, творчі можливості людей і умови їх реалізації. Саме знання стають головним джерелом конкурентних переваг в XXI ст.

В цьому важливого значення набуває прийнятий Закон України про освіту, де за змістом законодавством України вища освіта трактується як сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у вищому навчальному закладі (ВНЗ) (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти [5], де освіта визнається як основа інтелектуального, духовного, фізичного і культурного

розвитку особистості, її успішної соціалізації, економічного добробуту, запорукою розвитку суспільства, об'єднаного спільними цінностями і культурою, та держави.

Список використаних джерел:

1. Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке. / П. Друкер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
2. Кузнецова Н.Б. Професійний розвиток людських ресурсів інноваційного типу в умовах глобалізації / Н.Б. Кузнецова // Формування ринкової економіки: зб.наук. праць. - Спец. вип. Соціально -трудові відносини: теорія та практика. – Т.1., К.: КНЕУ, 2010. – С. 415-423
3. Хайек Ф. Використання знань в суспільстві / Ф. Хайек // The Use of Knowledge in Society.- 1953.
4. Семів Л. К. Стратегія інноваційного розвитку держави та її вплив на людські ресурси / Л.К. Семів // Регіональна економіка. - 2004. - № 2. - С. 7-22.
5. Закон України про вищу освіту (із змінами).- (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004) [Електронний ресурс]-// Режим доступу к ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

**Дороніна О.А., д.е.н., професор,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна**

КАДРОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ СУЧАСНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

На сучасному етапі розвитку економіки використання стратегічних підходів й інструментів в управлінні організацією дозволяє їй отримати конкурентні переваги на відповідному ринку та розвиватися у перспективі. Особливої актуальності зазначені питання набувають для закладів вищої освіти (ЗВО), оскільки, з одного боку, ринок освітніх послуг в Україні відрізняється високим рівнем конкуренції, а з іншого – з метою повноцінного виконання своїх функцій у майбутньому, ЗВО сьогодні мають використовувати сучасні підходи до організації освітньо-наукової діяльності, що відрізняються стратегічним спрямуванням. Отже, процес стратегічного планування має активно запроваджуватися в систему менеджменту сучасного ЗВО з метою прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень.

У грудні 2016 р. у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса (ДонНУ імені Василя Стуса), місія якого полягає у формуванні особистості-професіонала, Інтелектуальної, Інформованої, Інноваційної, самоІдентифікованої, Інтегрованої у суспільство (Номо-І), затверджено Стратегію розвитку університету на 2017-2025 рр.. У 2017 -2018 рр. в університеті тривали стратегічні сесії з розробки функціональних стратегій, орієнтованих на досягнення трьох стратегічних пріоритетів, визначених генеральною стратегією:

- прагматизація освітньої діяльності з метою забезпечення якості, студентоорієнтованості та конкурентоспроможності;
- трансформація у дослідницький університет інноваційного типу;
- створення університетського світоглядного простору як living-learning-community (спільноти, що живе і навчається разом).

У 2018 р. науковці кафедри менеджменту та поведінкової економіки економічного факультету ДонНУ імені Василя Стуса у складі робочої групи приймали участь у розробці функціональної стратегії ресурсного забезпечення - кадрової стратегії. Представимо напрацювання щодо розробки кадрової стратегії університету, які можуть бути цікаві та корисні ЗВО, які зараз працюють над аналогічним питанням.

Процес розробки кадрової стратегії в університеті було розпочато з проведення кількісно-якісного аналізу кадрового потенціалу та умов його використання, що дозволило виявити не тільки «вузькі» місця, але й визначити перспективи розвитку кадрового потенціалу ДонНУ імені Василя Стуса. Засобом реалізації зазначених перспектив та передумовою розвитку людських ресурсів університету було визначено саме функціональну стратегію ресурсного забезпечення (кадрову) ДонНУ імені Василя Стуса.

Функціональна стратегія ресурсного забезпечення (кадрова) - це комплекс організаційно-управлінських рішень, заходів та інструментів кадрового забезпечення реалізації пріоритетів Стратегії розвитку Донецького національного університету імені Василя Стуса-2025, що базуються на інших функціональних стратегіях університету.

Було обґрунтовано, що мета кадрової стратегії – забезпечити формування, закріплення і розвиток кадрового потенціалу, що сприятиме зростанню конкурентних позицій ДонНУ імені Василя Стуса у вітчизняному та світовому просторі.

У якості інструментів реалізації кадрової стратегії університету визначено:

- механізми кадрового планування;
- модель внутрішньокорпоративного навчання;
- гнучка система стимулювання праці персоналу різних категорій, у тому числі – наукових працівників;
- систематична оцінка результатів індивідуальної та колективної праці;
- моніторинг лояльності персоналу.

З метою реалізації пріоритетів стратегії розвитку ДонНУ імені Василя Стуса 2017 – 2025 рр. було запропоновано 5 стратегічних завдань кадрового забезпечення діяльності університету:

1. закріплення «кадрового ядра» та впровадження принципів сучасного менеджменту в систему корпоративного управління Університетом;
2. забезпечення гідної винагороди за працю;
3. розвиток кадрової складової наукового потенціалу;
4. створення внутрішньокорпоративної системи професійного зростання;

5. забезпечення позитивної динаміки лояльності персоналу та проведення її моніторингу.

Зазначені завдання було обґрунтовано у кореляції із трьома стратегічними пріоритетами університету, які було наведено вище.

За кожним з представлених стратегічних завдань визначено завдання функціональної діяльності (усього 18 завдань) та розроблено систему заходів, спрямованих на реалізацію кожного завдання. За групами функціональних завдань визначено терміни реалізації та відповідальних за їх реалізацію посадових осіб.

Стан реалізації функціональної стратегії та її виконання пропонується оцінювати за допомогою системи індикаторів. Деякі з індикаторів мають суто розрахункових характер (наприклад, зростання частки персоналу, охопленого формальним професійним зростанням), а деякі – можуть бути оцінені з використанням соціологічного інструментарію (наприклад, зростання середнього рівня лояльності персоналу).

На завершення слід зазначити, що реалізація кадрової стратегії університету потребує подальшої розробки окремих кадрових інструментів, оновлення існуючих та підготовки нових локальних актів, та безумовно, планування певних бюджетів.

Зауважимо, що важливим є сприйняття кожним членом колективу університету даної стратегії та активне залучення до її реалізації. Керівникам структурних підрозділів було рекомендовано не тільки взяти до уваги основні напрями реалізації кадрової стратегії та використовувати її принципи під час прийняття кадрових питань, але й використовувати її положення для саморозвитку у сфері управління людськими ресурсами.

**Зось-Киор Н. В., д.э.н., доцент,
Полтавский национальный технический университет
им. Юрия Кондратюка, г. Полтава, Украина**

ОЦЕНКА, ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня для успешной реализации стратегии нет ничего важнее, чем подобрать кадры, правильно выстроить организационную структуру и создать эффективную корпоративную культуру. При этом современные подходы к данным процессам существенно отличаются от бытующих стереотипов. Обобщая исследования приоритетов работодателей [2; 3], следует выделить 4 эпохи поиска подходящих работников:

- 1) по физическим характеристикам (до XX века);
- 2) по интеллекту – вербальные, аналитические, математические и логические способности (до 80-х годов XX века);
- 3) по нужному набору способностей и навыков, эмоциональному интеллекту (80-е года XX века – начало XI века);

4) по потенциалу (с начала XI века).

Особенно это касается назначений на руководящие посты.

В ситуации недолговечности почти любого бизнеса, непредсказуемости, сложности и неоднозначности (VUCA – volatile, uncertain, complex, ambiguous) оценивать кандидатов с точки зрения их профессиональной пригодности и на этом основании назначать на должности уже не достаточно. То, что сегодня помогает преуспевать на том или ином посту, завтра – если изменится конъюнктура или стратегия компании, или придётся сотрудничать с другой группой коллег, или управлять другими людьми – может лишь мешать. Поэтому вопрос не в том, есть ли у сотрудников и руководителей компании нужные навыки, а в том, есть ли у них способность осваивать новое.

Следует отметить, что хотя руководители современных организаций в основном относятся к персоналу как к ценному ресурсу, недостаточно внимания уделяется психологии управления, эффективным коммуникациям и корпоративному управлению.

Для достижения успеха в управлении в процессе исследований (Хилл Л., Брандо Г., Трулав Э., Лайнбек К., 2014) были выявлены 6 парадоксов, касающиеся роли руководителя в современной организации, который должен уравнивать:

- индивидуальное и коллективное;
- поддержку и конфронтацию;
- эксперимент и финансовые результаты;
- благоприятные условия для импровизации и дисциплину;
- терпение и требовательность;
- инициативы «снизу» и вмешательство «сверху».

Традиционное представление об управлении, страх перед конфликтами или потерей контроля, личные предпочтения всё это может вызвать нежелание лавировать между крайностями. Многим трудно постоянно переключаться – для этого нужны здравомыслие, смелость и настойчивость [1]. Особенностью современного управления является также то, что руководитель должен держаться намеренно неопределённо.

Поэтому на национальных предприятиях для оценки кандидатов на руководящие посты целесообразно выделить 3 группы компетенций:

1. Стиль (то, как ведёт себя претендент и как он стремится выглядеть в глазах окружающих).
2. Образ мышления (как он подходит к решению вопросов).
3. Эмоциональная компетентность (как он справляется с ситуациями, связанными с неопределённостью, давлением или стрессом и риском) [3].

Это лишний раз подтверждает необходимость учёта при найме и продвижении по службе прежде всего потенциала – способности осваивать новое, адаптироваться к постоянно изменяющейся бизнес-среде и выполнять новые сложные роли. Менеджерам стоит научиться оценивать действующих и будущих служащих по 5 показателям:

- мотивації (істинне стремління преуспіть в досягненні бескорыстної цілі);
- любознательності (стремління испытати, увидети, узнать нове, готовність учитися і мѣнятися, способность воспринимати критику);
- проникательності (умение собирать и осмысливать інформацію, которая открывает новые перспективи);
- умению убеждать (умение взаимодействовать с людьми, эмоционально и логически убеждать их, доносить до них свои идеи);
- целеустремленности (готовность братья за трудные задачи и способность восстанавливаться после ударов судьбы).

Как выход из ситуации, чтоб удержат работников с высоким потенциалом необходимо:

1. Платить справедливую зарплату.
2. Предоставлять им свободу действий.
3. Привлечение к решению масштабных коллективных, организационных или общественных задач.

Использование теории оценки, формирования и управления кадровым потенциалом организации является ключевым фактором его конкурентоспособности. При этом роль руководителя затрагивает аспекты, находящиеся вне классических теорий управления персоналом, такие как создание творческого напряжения, обеспечение творческой маневренности и регулирование творческих проблем, что является предметом дальнейших исследований.

Список использованных источников:

1. Лапкова А. Г. Развитие трудовой демократии как среда для повышения трудовой активности работников// Креативная экономика. - 2015.- Том 9.- №10. - С. 1229-1238.
2. Фернандес-Араос К. 21 век: нужны люди с потенциалом.- Harvard Business Review. - №8, 2014. - С. 31-42.
3. Щепкина Н. Н. Особливості управління кадровим потенціалом сучасної організації.- М.: Бізнес Інформ. - № 6, 2018. - С. 387-392.

**Надрага В. І., д.е.н., доцент,
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України
м. Київ, Україна**

**Баланда А. Л., д.е.н., професор,
Воєнно-дипломатична академія імені Євгенія Березняка,
м. Київ, Україна**

**РОЗРОБКА МАКРОРІВНЕВОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ РИЗИКАМИ**

Більшість управлінських рішень у соціальній сфері традиційно розглядаються в площині розв'язання задач оптимізації вибору, управління та розподілу ресурсів. Їх теоретичною моделлю виступає задача лінійного програмування, в якій змінні величини a_x , b_y , c_z завжди детерміновані та мають точні числові значення. Однак, на практиці така детермінованість майже не зустрічається: соціальна сфера характеризується наявністю значної кількості ризиків соціального характеру, а тому прояв причинно-наслідкових зв'язків носить різнофакторний і багатомірний характер, що зумовлює невизначеність у прийнятті управлінських рішень. Оскільки ймовірнісні процеси можна описати за допомогою їх кількісних характеристик (математичного очікування, дисперсії, середнього квадратичного відхилення, коефіцієнта варіабельності тощо) чи законів розподілу, то актуальним є питання особливостей побудови математичних моделей та розв'язання задач оптимізації і розподілу соціальних бюджетних ресурсів за умов невизначеності.

Розробка макрорівневої моделі системи бюджетного забезпечення управління соціальними ризиками дозволить визначити параметри прогнозних структурних змін та відкрити нові можливості для зміщення відповідних параметрів до нормативного (ідеального) рівня, утримуючи зміни в допустимих інтервалах та не допускаючи руйнівних тенденцій у соціально-економічному розвитку країни.

Концептуальна постановка завдання побудови математичної моделі полягає в отриманні функції інтерполяції питомої ваги видатків державного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення у загальних державних видатках та прогнозуванні досліджуваної величини.

Математична постановка завдання побудови математичної моделі полягає в обчисленні локальних екстремумів кубічного полінома ваги видатків державного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення.

Базове вихідне припущення макрорівневої моделі бюджетного забезпечення управління соціальними ризиками полягає у тому, що головним компенсаторним механізмом соціальних ризиків виступає система соціального захисту та соціального забезпечення. Метою функції соціального захисту є максимальне задоволення суспільних чи особистих потреб, які виникають внаслідок актуалізації соціальних ризиків на певний момент часу. Виходячи з динаміки та відповідного переліку соціальних ризиків, які визнаються державою на законодавчому рівні, можна оцінити ефективність системи соціального захисту в тій чи іншій країні (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка окремих соціальних видатків державного бюджету України, млн. грн

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Видатки державного бюджету, всього	430217,8	576911,4	684743,4	839243,7
Соціальний захист і соціальне забезпечення) (у т.ч. соціальний	80558,2 (75813,9)	103700,9 (94811,6)	151965,5 (142586,2)	144478,3 (133458,6)

захист пенсіонерів)				
Охорона здоров'я	10580,8	11450,4	12456,3	16729,1
Питома вага видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення (у т.ч. соціальний захист пенсіонерів)	0,1872 (0,1762)	0,1798 (0,1643)	0,2219 (0,2082)	0,1722 (0,159)
Питома вага видатків державного бюджету на охорону здоров'я	0,0246	0,0198	0,0182	0,0199

Джерело: авторська розробка за офіційними даними Міністерства фінансів та Державної служби статистики України

В основу цієї системи покладено такий механізм реагування на соціальні ризики, який дає можливість розробки певних соціальних стандартів, а також відповідних державних гарантій їх забезпечення. У свою чергу, соціальні стандарти ґрунтуються на упорядкованій множині соціальних ризиків, кожен з яких володіє унікальним описом показників.

Побудову функції інтерполяції питомої ваги видатків державного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення у загальних видатках доцільно провести за допомогою обчислювальних алгоритмів Wolfram|Alpha [1], використавши дані табл. 1. Аналогічні обчислення проводяться за показниками видатків на охорону здоров'я. Оскільки в наборі вихідних даних присутня слабка варіація, то у даному випадку доцільно використати інтерполяцію за методом локальних поліномів.

Запропонована математична модель бюджетного забезпечення управління соціальними ризиками дозволяє отримати математичний апарат, за допомогою якого можна формалізувати ситуацію невизначеності, пов'язану з ймовірнісним характером прояву ризику і на цій основі зробити відповідні прогностичні оцінки. Так, виходячи з проведеного аналізу частка бюджетних соціальних видатків, починаючи з другої половини 2019 року буде різко зменшуватися, що може призвести до зростання соціальної напруги в суспільстві та масових акцій суспільної непокори. Для недопущення реалізації наведеного негативного сценарію доцільно переглянути наявні на сьогодні перерозподільні механізми, оскільки значне неінфляційне зростання показників доходів державного бюджету видається малоймовірним.

Список використаних джерел:

1. WolframAlpha. Calculus&Analysis. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.wolframalpha.com/examples/mathematics/calculus-and-analysis/>.

Шаульська Л. В., д.е.н., професор,
Донецький національний університет ім. Василя Стуса,
м.Вінниця, Україна

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УНІВЕРСИТЕТСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Суспільні очікування щодо ролі університетів в контексті впливу на економічне зростання є традиційно високими та будуть залишатися такими, оскільки саме в специфічному університетському соціокультурному середовищі реалізується комплекс важливих функцій, затребуваних суспільством в ХХІ столітті:

- продукування і трансфер знань;
- соціалізація, розвиток і комунікація носіїв професійних знань;
- формування епістемологічних товариств, концентрація експертних груп;
- відпрацювання підприємницької моделі впровадження інновацій.

Об'єктивний аналіз якості реалізації подібних завдань в українських університетах демонструє часткову відповідність очікуванням, що пояснюється комплексом причин соціально-економічного і політичного характеру. Розвиток університетів в Україні сьогодні обумовлюють три групи чинників: по-перше, коло матеріальних, фінансових, кадрових, організаційних дефіцитів та обмежень; по-друге, напружена конкуренція на регіональних, національному та зовнішньому ринках освітніх послуг, конкуренція форм освіти та, по-третє, виклики економіки знань щодо ідеології, формату, змісту процесу навчання, способів оцінювання освітніх результатів та готовності університетських викладачів до формування актуальних та перспективних компетенцій. За таких умов пасивна позиція закладів освіти неминуче буде обумовлювати втрати, хоча цей процес може бути досить тривалим в залежності від потенціалу, накопиченого університетом в період існування в інших обставинах.

Отже, завдання забезпечення організаційної стійкості університетів сьогодні і в перспективі визначає об'єктивну потребу поступової трансформації управлінських моделей в напрямі поєднання типових для більшості університетів історично обумовлених академічних підходів з елементами корпоративної моделі управління. Слід очікувати дедалі активнішого застосування саме економічних інструментів, які мають, за умов коректного застосування, надати необхідного імпульсу нашим досить інерційним системам.

Завдання модернізації змісту і формату освітньої діяльності в університеті може бути вирішено лише в системі оновлення університетського менеджменту та усвідомлення цієї потреби на рівні керівників. Традиційна система планування і організації освітньої діяльності досить обмежено стимулює подібний рух, в деяких випадках навіть стримує його, тому визначення і дотримання стратегічного пріоритету модернізації є головною умовою прогресивної динаміки. Донецьким

національним університетом імені Василя Стуса накопичено цінний досвід на шляху формування власної моделі управління розвитком університету. Потреба оновлення підходів до організації діяльності університету стала очевидною для керівництва і колективу після неочікуваного випадіння із “зони комфорту”, коли постало завдання відновити всі напрями діяльності без втраченої матеріальної бази та в новому конкурентному середовищі, досить нелояльному. Було вирішено, що найпродуктивнішим буде об'єднання колективу навколо конкретних стратегічних завдань та поетапна декомпозиція пріоритетів до рівня структурних підрозділів та працівників. Варто зазначити, що сам процес формування Стратегії університету створював позитивну енергію завдяки використанню сучасних інструментів та форматів проведення стратегічних сесій та колективних обговорень.

Стратегія ДонНУ імені Василя Стуса побудована навколо трьох традиційних для кожного університету напрямів діяльності: освіта – визначено завдання прагматизації освітньої діяльності з метою забезпечення якості, студентоорієнтованості та конкурентоспроможності (прагматизація передбачає раціональне формування переліку освітніх програм, максимально ефективне використання ресурсів, забезпечення прикладного характеру освітніх результатів); наука – трансформація у дослідницький університет інноваційного типу (перспективне завдання, що визначає вектор руху); формування світоглядного простору – створення університетського соціокультурного середовища за принципами living-learning-community.

Особливістю стратегії є застосування саме економічних інструментів досягнення визначених пріоритетів, які передбачені в комплексі функціональних стратегій: інтернаціоналізації; інформаційно-комунікаційної діяльності; ресурсного забезпечення: фінансового; кадрового; матеріально-технічного; маркетингу; корпоративної лояльності; інформатизації; організаційно-управлінського забезпечення. Важливе завдання полягало в тому, щоб створити справжню робочу стратегію, забезпечити максимальне сприйняття її працівниками університету для реального втілення в життя. Для вирішення цієї задачі застосовано комплекс інструментів, серед яких системоутворюючим/стрижневим є розробка системи показників індивідуальної ефективності (ключових показників ефективності), основна мета цієї роботи – створити систему відповідальності за результати на кожному рівні, в кожному підрозділі, на кожному робочому місці. Наступним кроком має стати оцінювання компетенцій та професіоналізму працівників через досягнуті результати.

Показовим є те, що сама ідея розробки ключових показників ефективності в університеті, в державному закладі освіти сприймається як нереальна, як така, яку не можна впровадити повноцінно, але вже сьогодні, на етапі реалізації досягнуто певні результати: більш чітку диференціацію підрозділів за функціоналом, прагнення керівників різних рівнів та працівників ідентифікувати свій специфічний внесок в загальні результати та диференціювати різні види поточної діяльності в контексті впливу на досягнення стратегічних пріоритетів. І це важливо, оскільки

перш ніж отримати нові результати, треба усвідомити нові принципи їх досягнення. Тому в університеті не варто, щонайменше на першому етапі, розглядати показники ефективності як елемент системи стимулювання. Достатнім є такий формат: декомпозиція стратегічних пріоритетів/завдань, ідентифікація та систематизація цільових показників, планування на рівні керівників (індивідуальне) та на рівні структурних підрозділів, аналітичне звітування за досягнутими показниками.

Впровадження системи показників індивідуальної ефективності в університеті має вирішити такі важливі задачі:

- спільну масову орієнтацію на стратегічні пріоритети університету;
- контроль поточних та довгострокових показників діяльності університету;
- об'єктивну оцінку ефективності на рівні університету, підрозділів, працівників;
- раціональне використання ресурсів (грошових, матеріальних, часу);
- рефлексивно-активну управлінську культуру;
- культуру продуктивного діалогу (по вертикалі та горизонталі).

Найбільш цінним результатом масштабної розробки теми ключових показників ефективності в університеті має стати наближення до ідеї виокремлення процесів створення вартості та відповідних суб'єктів, які прямо або опосередковано забезпечують якість виконання основних завдань. Йдеться про викладачів, робота яких в аудиторії є ключовою в системі створення цінності, тому сенс існування всіх інших підрозділів має визначатися якістю забезпечення відповідними ресурсами саме викладачів. Очікуваним є досить критичне сприйняття подібних тез, оскільки чинна система передбачає прямо протилежний статус викладача, невинуватого завантаження викладачів непритаманними функціями та штучне обмеження ролі структур забезпечення контролюючими функціями. Тому важливим є справжнє усвідомлення керівниками функціонально-рольового контексту сучасної ідеології університетського менеджменту та поступова переорієнтація організаційно-управлінських структур в напрямі концентрації ресурсів навколо центрів створення цінності та забезпечення якості освітніх результатів.

**Кириленко О.М., д.е.н., доцент,
Висоцька М.П., к.е.н., доцент,
Шепута М.М., магістрант,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ВИРІШЕННЯ ПРИХОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОНФЛІКТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ З ПЛИННІСТЮ КАДРІВ

В умовах розвитку конкурентної боротьби дедалі більшого значення набуває система управління внутрішніми відносинами працівників організації як чинник стабільного функціонування здорового соціально-психологічного клімату в

колективі. Основною проблемою, з якою стикається керівництво, є відсутність розуміння зниження продуктивності праці окремих працівників або навіть всього колективу. Загалом прийнято вважати, що працівник саботує виконання посадових обов'язків і, як правило, його звільняють, не довідавшись про причини зниження якості роботи. Зазвичай за зниженням продуктивності праці криється прихований внутрішньо організаційний конфлікт, що породжує проблеми плинності кадрів, адже звільнення працівника, який не справлявся з поставленими задачами, не вирішує внутрішньо організаційні проблеми, що в більшості випадків призводить до зростання плинності кадрів. Сучасна література не повністю акцентує увагу на виявленні першопричин зниження продуктивності праці в колективі, що створює підґрунтя для актуалізації теми дослідження внутрішньо групових конфліктів з метою зосередження уваги керівництва на виявленні прихованих проблем та подолання їх.

Персонал відіграє важливу роль для підприємства, адже стабільне виконання завдань працівниками, генерування нових ідей, забезпечення виробничого і збутового процесу закладає основи для його функціонування та розвитку. Розглядаючи користь персоналу з соціального аспекту, можна виділити такі, як створення іміджу підприємства, оскільки формування іміджу в очах ринкових суб'єктів здійснюється за рахунок відображення характерних ознак поведінки та зовнішнього представлення його працівників. Тому, основним завданням керівництва має бути розуміння не тільки економічної сторони праці персоналу, а й соціальної, оскільки останні формують злагоджений механізм на основі емоційного сприйняття та існування, яке також потребує інвестування та підтримки.

Серед основних причин конфліктів в колективі, таких як розподіл ресурсів, боротьба за перевагу, недостатнє розуміння намірів поведінки, можна виділити й розбіжності в соціально-психологічній типології людей, що призводить до розбіжностей в інтерпретації поведінки чи висловлювань, а також недостатнє розуміння намірів один одного, що зрештою призводить до прихованих або відкритих конфліктів [1, с.347]. В даному випадку завданням керівництва є використання сучасних методик визначення та комплектування працівників за типом їхньої соціально-психологічної приналежності.

Ще однією проблемою в колективі цькування нових співробітників з метою вивільнення останніх з причин невідповідності усталеним принципам колективу, адже новий працівник вносить частку нової культури, що не завжди приживається, підвищення рівня конкуренції в колективі через нові методи виконання поставлених завдань або через відсутність об'єктивних передбачень поведінки нового працівника. Зазвичай працівників з високим рівнем сприйняття подібна ситуація стимулює до скорішого звільнення, що в результаті призводить до втрати кваліфікованого експерта, перекладення частки його роботи на колегу зі збільшенням рівня його завантаженості з підвищенням рівня невдоволеності працею та започаткуванням хронічного вивільнення кадрів, не кажучи вже про витрати коштів для пошуку й підбору нового співробітника, втрат через не

заповнення робочого місця та втрат через навчання та очікування адаптації нового працівника [2, с.39]. Хронологічна послідовність даної проблематики знижує ефективність діяльності організації та її прибутковість, та, як результат, призводить до зниження оплати праці працівників [3, с.199]. Всі ці проблеми породжують плинність кадрів, розв'язання яких потребує негайного втручання. Вирішення даної проблематики криється в системі вчасного виявлення конфліктів з метою швидкого подолання ще на початкових етапах.

Важливим етапом визначення прихованого внутрішнього організаційного конфлікту є проведення співбесіди керівництвом або відповідальною особою за управління персоналом з працівником, що за останні звітні періоди демонструє зниження продуктивності праці. Серед рекомендаційних засобів проведення співбесіди з таким працівником можна виділити такі етапи:

- 1) створення довірчої атмосфери;
- 2) запевнення працівника щодо анонімності та непоширеності інформації;
- 3) налагодження дружнього контакту та пропозиція допомоги у вирішенні проблеми;
- 4) вислуховування пропозицій працівника щодо методів подолання конфліктних ситуацій;
- 5) реалізація заходів оздоровлення соціально-психологічного клімату в організації.

З розвитком сучасної технології нами запропоновано створення електронної скриньки довіри на сайті організації, де працівники можуть без реєстрації в повному режимі анонімності залишати повідомлення щодо існування проблем та способів їх подолання. Реалізація такого заходу дозволить керівництву вчасно виявляти конфлікти ще на етапі їхнього зародження, вирішити які зазвичай простіше без серйозних наслідків.

Таким чином, людський капітал – це основне джерело формування іміджу та прибутковості підприємства. Формування заходів оздоровлення соціально-психологічного клімату в організації дозволить в значній мірі скоротити плинність кадрів, підвищити задоволеність праці персоналу та забезпечити стале функціонування підприємства в умовах високо конкурентного клімату.

Список використаних джерел:

1. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч. посіб./ М.І. Мурашко. — 3-те вид., випр. і дон. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2008. — 435 с.
2. Теплінський Г.В. Проблеми плинності кадрів на підприємстві та оцінка рівня недоотримання доходів / Г.В. Теплінський, М.М. Шепута. // Економіка. Фінанси. Право.: щомісячний інформаційно-аналітичний журнал – К., 2018. – С. 37–40.
3. Теплінський Г. В. Напрямки вирішення проблем плинності кадрів для зменшення рівня недоотримання доходів підприємства / Г. В. Теплінський, М. М. Шепута. // Матеріали XIII міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент у кризовий період»: тези доп. – Краматорськ, 2017. – С. 198–200.

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ВІДКРИТОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

В системі глобальної освіти в умовах розвитку інформаційного суспільства особливої актуальності набуває відкрита освіта. Роль відкритої освіти у суспільстві на сьогодні встановлено в роботах О. Захарова, І. Колеснікової, А. Хуторського. Спробу розглянути відкриту освіту як систему здійснено у наукових працях Р.Бужикова, Л. Виноградова, Б. Шуневича. Теоретичні основи процесу дистанційного навчання розглядаються в роботах В. Кухаренко, Н. Морзе, В.Олійник, Є. Полат, О. Рибалко та інших. Однак, на сьогодні немає досліджень, присвячених дослідженню ринку відкритої освіти в Україні і його впливу на стан сімейної освіти в країні.

Метою тез є визначення особливостей українського ринку відкритої освіти.

Дослідимо феномен відкритої освіти більш детально, для початку окресливши основні етапи її становлення:

1. Початковий (70-80-ті роки ХХ століття): створено Відкритий Університет у Великій Британії у 1969 р., розповсюдження ідеї відкритої освіти передовими країнами світу.

2. Адаптаційний (90-ті роки ХХ століття): на цьому етапі різні міжнародні фонди здійснювали підтримку просвітницьких центрів, корегуючи їх діяльність під власне бачення.

3. Масовий (2000-ні роки - поточний час): з кожним роком зростає кількість користувачів ресурсів відкритої освіти.

4. Інституційний: за всіма ознаками розвитку суспільних відносин очікуємо в майбутньому перетворення відкритої освіти в загальний стандарт навчання за всіма рівнями.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури з питань функціонування відкритої освіти [1-5] дозволяє відзначити такі характерні її особливості (рис. 1).

У відкритій освіті доступ до освітніх ресурсів забезпечується кожному бажуючому без перевірки вхідних параметрів знань (вступних іспитів), в якій використовуються технології (в тому числі дистанційні), що в максимальному ступені враховують бажання та можливості того, хто навчається. Суб'єктами (користувачами) таких освітніх послуг нерідко стають цілі сім'ї.

Сімейною (домашньою) формою здобуття освіти є спосіб організації освітнього процесу дітей самостійно їхніми батьками для здобуття формальної (дошкільної, повної загальної середньої) та/або неформальної освіти.

Учні, які навчаються за сімейною формою здобуття освіти, широко застосовують такі ресурси відкритої освіти, як Prometheus, EdEra, Khan Academy та інші. Ці ресурси можуть стати суттєвою підтримкою учнів-хоумскулерів (тих, що

навчаються вдома), а відкрита освіта – важливою складовою опанування багатьох навичок і компетенцій.



Рис. 1. Особливості відкритої освіти

Джерело: узагальнено автором на основі [1-5]

На сьогодні ринок сімейної освіти не лише в Україні, а й в усьому світі, має стабільну динаміку активного росту. При цій формі здобуття освіти учень отримує знання і здає шкільні атестації здебільшого дистанційно. Таким чином, для розвитку сімейної форми навчання важливе значення має подальший розвиток відкритої освіти. Похідними детермінантами розвитку віртуальних комунікацій в сімейній освіті виступають процеси інтеграції, демократизації та інформатизації суспільства.

Список використаних джерел:

1. Слободян В. Особливості комунікації в інтернеті / В. Слободян // Наукові записки. Серія: Культурологія. - 2013. – Випуск 12. - С. 259-266.
2. Висоцька О. Є. Відкрита освіта як чинник випереджаючого розвитку суспільства [Електронний ресурс] / О. Є. Висоцька // Веб-кафедра менеджменту освіти та психології. – Режим доступу: http://virtkafedra.ucoz.-ua/el_gurnal/pages.pdf.
3. Мигович С.М. Огляд сучасного стану дистанційного навчання в Україні / С. М. Мигович, Н. Т. Тверезовська // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України, 2011. Вип. 159. - Ч. 2. - С. 320-329.
4. Веремчук А. Проблеми і перспективи дистанційного навчання у ВНЗ / А.Веремчук // Проблеми підготовки сучасного вчителя. - 2013. – №7. - С. 319-325.
5. Адамова І. Дистанційне навчання: сучасний погляд на переваги та проблеми / І. Адамова, Т. Головачук // Витоки педагогічної майстерності, 2012. – Випуск 10. – С. 3-6.

Левченко А.О., к.е.н., доцент,
Горпинченко О.В., викладач,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

В умовах поглиблення інноваційних процесів в сучасній економіці особливу роль набувають питання, пов'язані з формуванням інноваційної моделі економіки, а це, в свою чергу, неможливо без налагодженої системи професійної освіти, підготовки та підвищення професійного рівня працівників, які здатні працювати в кардинально нових умовах, економіці, заснованій на знаннях, зокрема, активно створювати, використовувати та оновлювати знання. Саме навчання протягом життя відкриває перспективи безперервного розвитку як для працівників, так і для підприємств. Більше того, на міжнародному рівні не втрачає своєї актуальності аспект розвитку людини як особистості, в процесі якого навчання протягом життя відіграє все більш важливу роль.

Інвестиції в освіту та в безперервний професійний розвиток є одним із найважливіших каталізаторів вирішення більшості суспільних проблем, в тому числі невідповідності доходів населення та високого рівня безробіття серед молоді. Навчання протягом життя є тим ефективним інструментом, який здатен знизити рівень бідності, оскільки постійне підвищення кваліфікації працівниками, в результаті, призводить до підвищення продуктивності їх праці [2].

На міжнародному рівні велика увага приділяється саме аспекту стимулювання як працівників, так і роботодавців для постійного, системного професійного розвитку. Так, наприклад, група Світового банку визнала за доцільність, підтримувати країни, які потребують фінансування або міжнародної технічної допомоги для досягнення цілей сталого розвитку [3], в рамках яких визначено, що до 2030 року населення повинно отримати доступ до якісної освіти та безперервного навчання.

Натомість світовим тенденціям, ситуація в Україні щодо безперервного професійного розвитку працівників має негативні тенденції, (економічного та соціального характеру). З метою їх подолання було розроблено проект документу «Стратегія сталого розвитку України 2020 року», в якому зазначено, що знання та навички, які молодь отримує шляхом навчання, допомагає їм подолати бідність та сприяє розвитку [1]. Цей документ має на меті змінити ставлення до навчання дорослих і допомогти працівникам бути більш конкурентоспроможними незалежно від того, як давно вони отримали формальну освіту.

У зв'язку з цим, з метою формування ефективної моделі професійного розвитку працівників в Україні, вважаємо за необхідне, реалізувати такі заходи як:

- удосконалення нормативно-правової бази, що регулюватиме професійний розвиток працівників, зокрема, створення Національної системи кваліфікацій та розробки професійних стандартів за різними галузями, які стануть реальною основою для формування освітніх стандартів;

- створення регіональних консалтингових центрів, які акумулюватимуть інформацію про всі можливі типові тренінги чи семінари щодо підвищення професійного рівня працівникам будь-якої сфери діяльності, де буде накопичуватися відповідне методичне забезпечення та проводитиметься інформування населення щодо необхідності та переваг від безперервного професійного розвитку;

- створення Центрів безперервного професійного навчання, які б допомагали у пошуку необхідної інформації для отримання нових знань, компетентностей як, безпосередньо, працівниками, так і роботодавцями;

- сприяння формуванню сучасних підходів до безперервного професійного розвитку із використанням інформаційно-комунікаційних технологій та ін.

Список використаних джерел:

1. Левченко А.О. Особливості професійного розвитку найманих працівників в Україні Пріоритети розвитку підприємств у XXI ст. / А.О. Левченко, О.В. Горпинченко // Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. (12 квітня 2016 р.). – КНТУ. – Кіровоград, КОД, 2016. – С.124

2. Levchenko A. Impact of lifelong learning on innovative processes in EU countries / A. Levchenko, O. Horpynchenko CEFE 2017 – Central European Conference in Finance and Economics [Electronic resource]. – Access mode: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/7170>

3. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

**Магопєць О.А., к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

«ЯКІСТЬ» І «РІВЕНЬ» ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ: КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ВЗАЄМОЗ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ПОНЯТЬ

Якість і рівень життя населення – це складні й багатогранні категорії, які об'єднують широкий спектр соціально-економічних відносин, пов'язаних із станом та умовами життєдіяльності людини у суспільстві. Впродовж тривалого часу рівень і якість життя населення залишаються ключовими соціально-економічними категоріями, які характеризують не лише матеріальний добробут окремої людини, але й визначають узагальнений результат діяльності економіки країни за певний період.

В літературі поняття «якість життя» і «рівень життя» нерідко переплітаються і підміняють одне одного, що не є коректним. Якість життя – це категорія, яка відображає об'єктивні умови існування індивіда та їх оцінку, як безпосередньо на рівні самого індивіда, так і на рівні суспільства. Міжнародним співтовариством якість життя визнано головним критерієм суспільного розвитку держави та показником благополуччя її громадян. Якість життя виступає складним, багатокомпонентним явищем, залежним як від об'єктивних факторів (насамперед, можливості задоволення людських потреб та інтересів у даних соціально-економічних умовах), так і від різноманітних суб'єктивних факторів (соціально-психологічних, соціокультурних та інших). Отже, якість життя населення визначається комплексом комбінованої дії об'єктивних та суб'єктивних факторів, результат дії яких формує якість громадського, трудового, сімейного та особистого життя індивіда. Під рівнем життя найчастіше розуміють ступінь забезпеченості населення необхідними матеріальними і нематеріальними благами і послугами, досягнутий рівень їх споживання і ступінь задоволення потреб індивідів у цих благах. Тобто рівень життя – це показник, який відображає добробут населення і є однією з ключових категорій, що формує якість життя. Взаємозалежність та взаємозв'язок понять «якість життя» та «рівень життя» наведено на рис. 1.

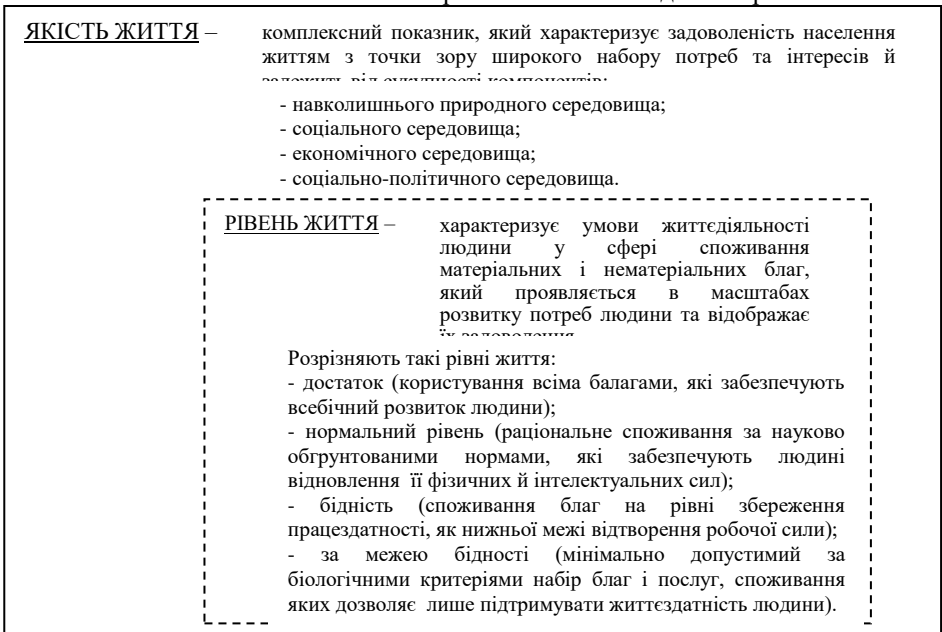


Рис. 1. Взаємозалежність та взаємозв'язок понять «якість життя» та «рівень життя»

Джерело: побудовано автором

Для забезпечення відповідного рівня і якості життя населення (чи конкретної особи) зусилля мають спрямовуватися з двох боків: по-перше, це діяльність держави для забезпечення гідного рівня і якості життя населення, і, по-друге, це зусилля самих громадян. При цьому, поділ на ці два джерела забезпечення якості життя є доволі умовним. З одного боку, діяльність держави обмежується можливостями (у першу чергу фінансовими), які обумовлені станом економіки і певним якісним станом населення, характеристиками якого в цьому сенсі є статеві-вікова структура (співвідношення населення працездатного та непрацездатного віку), поведінка на ринку праці (економічна активність, нелегальна зайнятість) тощо. З іншого боку, суспільно-економічна активність населення у значній мірі зумовлена тими «правилами гри», за якими пропонує «грати» держава.

У будь-якому разі, якість і відповідний рівень життя забезпечується як з боку держави, так і з боку самого населення. При цьому, слід зважати ще й на те, що ефективність зусиль держави менша, ніж самого населення: економічне зростання, збільшення фінансування певних програм не завжди є ефективним та призводить до зростання якості життя; у той час, як зростання доходів населення практично завжди трансформується у підвищення якості життя. Крім того, у кожної особи існує своє уявлення про якість життя і можливості її забезпечення у конкретних умовах існування. В основному це уявлення й зумовлює поведінку людини щодо підвищення якості і рівня свого життя.

**Polous O.V., Ph.D., Associate Professor,
National Aviation University, Kyiv, Ukraine**

GLOBAL INDEXES AS A COMPONENT OF A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE COUNTRY'S HUMAN CAPITAL

In the modern world, human resources are a key indicator of the development of social production, and their qualitative characteristics directly determine the possibilities of modernizing the national economy and developing an innovative economy based on knowledge [1]. The study of the quality, structure and dynamics of human resources has great importance for the assessment of the labor market and the development of appropriate state policies to influence the processes of reproduction of the population and its employment.

It should be noted that qualitative changes in the labor force play an important role in the processes of ensuring economic growth, as well as increasing labor productivity [2]. Among the quality indicators by which the country's human resources can be assessed are the following: quality of life indicators (nature of work, personal safety, access to education and medical services, social opportunities), quality of education, ethnopsychological features of peoples living in the territory of the state under study, national traits, traditional beliefs, moral and ethical qualities of the population, qualification characteristics, etc.

Among the indicators for assessing human resources, we can single out a group of evaluation criteria developed in world practice relatively recently: Human Development Index, The Global Competitiveness Index, Education Index, Quality-of-life index, World Happiness Index, The Gender Equity Index.

The Human Development Index (HDI) is calculated annually (since 1990) [3]. Initially, the HDI was calculated as the arithmetic average of the three indices: the index of GDP per capita in US dollars, calculated at purchasing power parity (PPP) of currencies, the index of average life expectancy (i.e. degree of probability) and education index. In 2010, the family of indicators that measure the HDI was expanded, and the index itself underwent a significant adjustment.

The Global Competitiveness Index was developed in 2004 by Colombian professor C. Salah-Martin and includes indicators such as infrastructure, macroeconomic stability, health, primary education, labor market efficiency, technological level, higher education, vocational training, innovation potential, competitiveness of companies, etc [4].

The World Happiness Index was first calculated in 2011 at the UN and today includes indicators such as the level of GDP per capita, level of corruption, level of political freedom, social support of the population, life expectancy, life satisfaction in a given country, etc [5]. The index is developed by the Organization of the United Nations and reflects more the welfare of the population than the feeling of happiness living in a particular country.

The Education Index is an indicator of the United Nations Development Program, calculated as an adult literacy index and an index of the total percentage of students enrolled in education [6].

The Quality-of-life Index was developed in 2005 and includes nine major factors in the quality of life: life expectancy; the number of divorces; employee involvement in trade union organizations; GDP per capita; political stability; unemployment rate; climate; the level of wages for women and men and political freedom [7].

The Gender Equity Index is a combined indicator (exists since 1995) [8]. When calculating the Gender Equality Index, numerous indicators are taken into account, including: the ratio of the employment rate of men and women in the country, the wage levels of women and men both by sector of the economy and by the positions held, the sex ratio in the state apparatus and among top managers major national companies, the literacy rate of men and women and their ratio, the ratio of gender coverage by education systems (primary, secondary, higher), the ratio of the life expectancy of men and women.

The Gini coefficient is used to estimate the inequality of the distribution of human capital in the world [9]. Traditionally, it is used to describe the international distribution of income (assuming incomes depend on labor productivity).

Thus, it should be noted that human resource management technologies are in constant development, new types and forms of recruitment and selection of personnel, adaptation, training and development, personnel evaluation, and labor incentives are emerging. The process of human resource management in modern companies is becoming complex, and the functions of human resource management services are expanding and

becoming more complex, due to the increasing complexity of the production process and the adaptation of companies to rapidly changing conditions of life and at the state level.

References:

1. Лескина О.Н. Оценка человеческих ресурсов и проблем их воспроизводства в условиях современной России / О.Н. Лескина, С.Ю. Петропавловская // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015. - № 6-1. - С. 2.

2. Щавлев А.А. Формирование и реализация конкурентных преимуществ трудовых ресурсов в условиях инновационности Российской экономики / А.А. Шавлев // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015. - № 5-1. - С. 3.

3. The Human Development Index [Electronic source]. - Access mode: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>

4. The Global Competitiveness Index [Electronic source]. Access mode: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

5. The World Happiness Index [Electronic source]. Access mode: <http://worldhappiness.report/ed/2018/>

6. The Education Index [Electronic source]. Access mode: <http://hdr.undp.org/en/content/education-index>

7. The Quality-of-life Index [Electronic source]. Access mode: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp

8. The Gender Equity Index [Electronic source]. Access mode: <http://hdr.undp.org/en/content/gender-inequality-index-gii>

9. The Gini coefficient [Electronic source]. Access mode: <https://data.worldbank.org/indicator/si.pov.gini>

**Плинокос Д.Д., к.е.н., докторант,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна**

СТРАТЕГІЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УНІВЕРСИТЕТАХ

Сучасний світ змінюється, та набуває форми єдиного, глобального інформаційно-орієнтованого простору. Закриті системи не витримують конкуренції, ізоляція приводить до відставання та занепаду, як компаній, так і цілих країн. Особливо інтенсивно процеси інформаційного наповнення, взаємного обміну, міжнародного співробітництва відбуваються в системі університетської освіти. Сучасний університет - це відкрита система, яка дозволяє розвиватися та інтегруватися в світове наукове та академічне суспільство. Дуже важливим та необхідним є спланована та скоординована діяльність в ЗВО, підготовка та реалізація окремої стратегії інтернаціоналізації, для розвитку міжнародного напрямку діяльності та міжнародної активності університету.

Розвиток системи освіти України та її міжнародної складової є одним з пріоритетних напрямів, що затверджені в «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року». Як визначено в стратегії міжнародне співробітництво у сфері освіти покликано забезпечити інтеграцію національної системи освіти в міжнародний освітній простір.

Визначено декілька пріоритетних напрямів розвитку міжнародної діяльності, що передбачає: укладення з іншими державами і реалізацію міжурядових та міжвідомчих угод про співробітництво в галузі освіти і науки; організацію освітніх і наукових обмінів, стажування та навчання за кордоном учнів, студентів, педагогічних і науково-педагогічних працівників; розширення участі навчальних закладів, педагогів, науковців, у різних проєктах і програмах міжнародних організацій та співтовариств (програми Темпус, Еразмус Мундус, Жан Моне тощо), проведення міжнародних конференцій і т.д. [1].

Ці та інші напрями затверджені, як основні в розвитку міжнародної діяльності в національній системі освіти.

Підтримуючи розвиток національної системи освіти у міжнародній діяльності ЗВО забезпечують розвиток інтернаціоналізації та міжнародного співробітництва за різноманітними напрямками.

Ґрунтовний аналіз передумов створення та реалізації стратегії інтернаціоналізації, ефективного впровадження в умовах глобалізації було зроблено авторами Степаненко І., Дебич М, так зокрема було зроблено висновок, що процес інтернаціоналізації має значний модернізуючий потенціал і є провідним інструментом для підвищення лідерства у сфері вищої освіти на державному, інституційному та індивідуальному рівнях. Водночас інтернаціоналізація містить і суттєвий виклик системі національної вищої освіти та університетам як її головним структурним елементам [2, с.19].

Тому така діяльність повинна бути чітко спланованою та організованою, так Ляшенко О.М. наголошує на необхідності стратегічного планування та стратегічного управління навчальним закладом, що має здійснюватися на основі розгляду закладу як відкритої, складної і динамічної соціально-економічної системи, яка постійно змінює свої характеристики, а відтак - і змінює конкурентну позицію на ринку освітніх послуг. Завдання механізму стратегічного управління вищим навчальним закладом полягає у забезпеченні зміцнення конкурентної позиції закладу за рахунок ефективного використання конкурентних переваг [3].

Наявність стратегії інтернаціоналізації та міжнародної діяльності робить таку діяльність значно ефективнішою та прискорює інтеграцію ЗВО до загальноєвропейських та міжнародних освітньо-наукових центрів, дозволяє максимально повно використовувати наявні переваги ЗВО та бути конкурентоспроможними на міжнародному рівні в умовах глобалізації.

Сучасні університети, за дослідженням вчених проходять три стадії інтернаціоналізації [4]. На першому, початковому етапі інтернаціоналізація відбувається за ініціативи певних груп, активних осередків в університеті, та

регулюється на рівні відділу, або міжнародного офісу. На другому етапі інтернаціоналізація розширюється та згадується у загальній стратегії, але не передбачено створення окремої стратегії, така діяльність контролюється на рівні середньої ланки керівників, та має тенденцію до поступового розширення. І на третьому етапі інтернаціоналізація розширюється, та включає більше міжнародних елементів і стає основним стратегічним пріоритетом, яким управляють вищі керівники університетів – ректор або проректор. Саме на цьому етапі розробляється та впроваджується окрема стратегія інтернаціоналізації, що дозволяє довгостроково розвивати та відстежувати основні стратегічні напрями міжнародного розвитку університету, його відкритість та готовність до зовнішніх контактів, така діяльність стає основним змістом роботи університету, його співробітників і студентів. Саме такий розвиток та траєкторію руху (на різних стадіях) ми спостерігаємо в сучасних українських університетах, але ті ЗВО, які пришвидшать рух, та зроблять інтернаціоналізацію основою розвитку, отримають найбільші дисиденти від інтернаціоналізації та глобалізації освітнього та наукового простору.

Тому ми можемо зробити висновок, що міжнародна діяльність ЗВО це співробітництво та конкуренція на найвищому – міжнародному рівні, що вимагає чітких та скоординованих дій відповідно до затвердженого стратегічного плану. Стратегія інтернаціоналізації – це не тільки план розвитку для університету, але й філософія розвитку, можливість максимально ефективно розвиватися з використанням всіх переваг відкритого суспільства

Список використаних джерел:

1. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>
2. Степаненко І. Інтернаціоналізація як інструмент розвитку лідерського потенціалу університету : навчальний посібник / І. Степаненко, М. Дебич. – К. : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2017. – 44 с.
3. Ляшенко О.М. Стратегічний розвиток вищого навчального закладу// Міжнародний науковий журнал // № 8, 2016 /[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/issues/2016/8/1467>
4. Samar Soliman, John Anchor & David Taylor. The international strategies of universities: deliberate or emergent, *Studies in Higher Education*, 2018. - Access mode: DOI: 10.1080/03075079.2018.1445985

НАУКОВА ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Побудова інформаційної економіки в Україні в стратегічній перспективі дозволить посилити міжнародні позиції України та її конкурентоспроможність на світових ринках, зміцнити внутрішні аспекти соціально-економічного розвитку, підвищити рівень добробуту населення [1]. Разом з тим, бурхливий розвиток глобальних інформаційних процесів відразу поставив Україну перед необхідністю швидкого технологічного переозброєння, у тому числі і у сфері інформаційних технологій. Цей розвиток, у свою чергу, був наслідком об'єктивної потреби формування нових виробничих і всіх інших соціальних відносин у зв'язку із зростанням продуктивних сил до постіндустріального рівня їх розвитку [2].

Виклики сучасності обумовлюють необхідність затрат усіх видів ресурсів, творчої енергії кожного із суб'єктів сучасного історичного процесу. Водночас актуалізується потреба постійного вивчення, усвідомлення та продуктивного використання сучасних інформаційних технологій, вдосконалення управлінської діяльності, спрямованої на ефективне використання інформаційних ресурсів. Для України, враховуючи нинішній етап її розвитку, всі ці завдання є особливо складними та відповідальними, оскільки від їх реалізації залежатиме місце нашої держави в системі глобальних відносин нового, інформаційного етапу розвитку людства[3].

Таким чином, в умовах існування інформаційної економіки об'єктом наукової організації управління стає вивчення організаційних прийомів і визначення найбільш раціональних методів організаційної роботи за допомогою інформаційних технологій. Погоджуємося з П. М. Керженцевим, що об'єктом цього наукового напрямку повинні бути проблеми організаційного плану, обліку і контролю, структури організаційних об'єднань, встановлення системи правильного розподілу обов'язків і відповідальності серед окремих осіб і частин організації, питання дисципліни, методи підбору і використання кадрів та ін. Наукова організація управління інформаційної економіки передбачає застосування інформаційно-довідкових посібників, класифікаторів інформації, цінників і класифікаторів, розрахункових таблиць для обчислення оплати праці. Крім того, наукова організація управління неможлива без забезпечення менеджерів пакетами прикладних і сервісних програм роботи ПК, що застосовуються на керованих підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Малик І. П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту / Випуск 1 (14), 2013. – С.33-34.
2. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное общество как теоретическая конструкция и формирующаяся реальность // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. Л. Г.Мельника. – Сумы: ИТД «Универсальная книга», 2005. – с. 120–148
3. Горовий В. Формування інформаційної системи як принцип організації інформаційної діяльності в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1066:formuvannya-informatsijnoji-sistemi-yak-printsip-organizatsiji-informatsijnoji-diyalnosti-v-umovakh-globalizatsiji&catid=127&Itemid=460

**Пронікова І.В., старший викладач
Чернігівський обласний інститут післядипломної
педагогічної освіти імені К.Д.Ушинського, м. Чернігів, Україна**

ШКІЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА УКРАЇНИ ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Економічна освіта визначається завданнями переходу до демократичної і правової держави, ринкової економіки, необхідності наближення до світових стандартів. Концепція розвитку економічної освіти, прийнята колегією МОН України 04.12.2003 р. № 12/7-4, відіграла важливу роль в розвитку економічної освіти школярів. Місія економічної освіти - розвиток і використання економічних знань для формування творчої особистості, підвищення якості життя українського народу і прогресивного розвитку суспільства. Метою розвитку системи економічної освіти є інтенсивне накопичення соціально-економічних знань і оптимізація їх використання як головного потенційно необмеженого ресурсу розвитку українського суспільства і його соціально орієнтованої економіки. Ціннісні орієнтири економічної освіти: розвиток творчого потенціалу особистості та її соціалізація; виховання самостійності наукового економічного мислення, формування економічного світогляду, впевненості у власних силах; розвиток здібностей до самореалізації, самоосвіти, саморозвитку особистості.

В документі зазначалось, що стан економічної освіти в Україні кінця ХХ – початку ХХІ ст. вимагав переходу до нових засад формування та розвитку економічних знань, які базуються: на історико-культурних і духовно-моральних традиціях українського народу, орієнтовані на поглиблений аналіз економічних процесів, що сприяють формуванню основ соціально орієнтованої економіки; формуванням сучасних економічних поглядів у майбутніх економістів, що сприятиме розвитку гуманізації та соціалізації суспільних процесів, національній самоідентифікації, спрямуванню економічної діяльності на підвищення рівня життя

і добробуту українського народу; інтеграцією процесів навчання і виховання як складових освіти, що створюють духовно-моральні засади для формування сучасного світогляду фахівців економічного спрямування.

Актуальність розроблення концепції розвитку економічної освіти в Україні була зумовлена глобалізацією міжнародних економічних та фінансових зв'язків, формуванням інформаційного суспільства, в якому знання і соціальна відповідальність стають головними чинниками життєдіяльності людини як творчого працівника, споживача і члена суспільства; потребами самої економічної освіти у визначенні нових принципів і механізмів побудови системи освіти в Україні, шляхів практичної переорієнтації на них економічної освіти, у вивченні, творчому осмисленні новітніх тенденцій світового розвитку освіти, обґрунтованого поєднання зарубіжних технологій із досягненнями національної освіти в процесах інтеграції у європейський та світовий освітянський простір

Документом також було визначено, що економічна освіта охоплює чотири блоки дисциплін, які формують сучасний світогляд і зумовлюють потребу в постійному оновленні соціально-економічних знань, умінь, навичок: загальноосвітній, фундаментальний, інноваційно-практичний і блок дисциплін спеціальної підготовки.

На початку XXI століття в Україні почала зростати кількість школярів охоплених освітою через профільне навчання. Найвищий показник вибору здобувачами освіти мав економічний профіль. Інструктивно-методичні рекомендації щодо вивчення базових дисциплін у 2010/2011 навчальному році, які були затверджені МОН України, визначали, що метою шкільної економічної освіти є підготовка учнів, яка б забезпечила їм достатній рівень життєвої компетентності у сфері економічних відносин на рівні держави, родини та окремої людини. Зміст шкільного курсу економіки було побудовано таким чином, щоб він зміг реалізувати мету і завдання курсу, сформувати базові знання з основ економічної науки, познайомити з основними тенденціями розвитку економіки як науки і як практики господарювання.

Протягом 2003–2010 рр. «Економіка» («Основи економіки»), як базова дисципліна, вивчалася у 10-х класах філологічного, фізико-математичного, природничого, технологічного, спортивного, художньо-естетичного, універсального профілів в обсязі 35 години на рік (одна година на тиждень); у класах суспільно-гуманітарного профілю – 70 годин, протягом одного або двох років навчання.

У 2010 – 2011 рр. шкільний курс економіки викладався лише на профільному рівні у класах економічного профілю. Починаючи з 2011 – 2012 навчального року економіка як базова дисципліна викладалась в 11-класах всіх профілів (одна година на тиждень). Профільне навчання забезпечувалось вивченням курсу «Економіка» протягом 210 годин навчального часу (по три години на тиждень у 10-му та 11-му класах), введенням курсів за вибором та факультативів і близьких до економіки предметів: математики на академічному рівні та географії на профільному.

Пошук нових моделей розвитку та змісту шкільної економічної освіти в Україні викликав потребу їх модернізації. В результаті вжитих заходів у закладах загальної середньої освіти (ЗЗСО) України, як варіативна дисципліна, починає викладатись курс «Фінансова грамотність». Головна мета вивчення курсу полягала в тому, щоб навчити здобувачів освіти правильно розпоряджатися власними фінансами, планувати свій особистий бюджет і захищатися від ризиків, приймати зважені та вірні фінансові рішення щодо: можливостей розширення джерел власних доходів; планування і коригування власних видатків; формування особистих фінансових резервів і здійснення заощаджень; використання кредитних ресурсів і здійснення власних інвестицій.

Структура і зміст посібника відповідала навчальній програмі спецкурсу, метою якого була підготовка учителів до впровадження курсу «Фінансова грамотність» у початковій школі та створення системи шкільної фінансової освіти. У навчально-методичному посібнику розкрито значення економічної теорії як концептуальної основи фінансової культури, теоретико-методологічні засади формування фінансової грамотності, психолого-педагогічні аспекти впровадження курсу за вибором «Фінансова грамотність» у початковій школі.

Проведений аналіз навчальних підручників з економіки та фінансової грамотності дозволяє стверджувати, що зміст шкільної економічної освіти забезпечував базові знання здобувачів освіти з основ економічної науки, знайомив їх з основними тенденціями розвитку економіки (науки і господарства), дозволяв отримати спеціалізацію з обраного профілю. Шкільна економічна освіта почала забезпечувати: розвиток економічної культури й економічного мислення здобувачів освіти спрямований на критичний аналіз процесів і результативність діяльності; формування умінь самостійно набувати, засвоювати і застосовувати економічні знання, спостерігати і пояснювати сучасні економічні явища; розширення уявлень про професійну діяльність у сфері економіки, отримання і закріплення навичок обраного профілю; забезпечення рівня економічної підготовки, що дозволить випускникам ЗЗСО продовжити навчання у закладах вищої освіти.

Вивчення джерельного масиву надало можливість встановити, що шкільна економічна освіта здійснюватиметься найефективніше, якщо: в цьому процесі буде пробуджений інтерес до економіки як сфери життєдіяльності людини та людського суспільства; здійснюватиметься системний підхід до організації економічної освіти її здобувачів, забезпечений спільною інтегрованою діяльністю педагогів; здійснюватиметься спеціальна підготовка вчителів освітньої установи, спрямована на підвищення професійної компетентності в галузі економіки та педагогічного управління навчальним і освітнім процесом; освітній процес буде економічно спрямованим через зміст матеріалу, що вивчається, організацію навчальних занять й практичну діяльність здобувачів освіти.

Важливе значення для ЗЗСО має Європейська рамка підприємницької компетентності, яка є новітньою розробкою педагогів та роботодавців, а також

зацікавлених сторін, що задає алгоритм набуття людиною підприємницької компетентності впродовж життя.

Основною характеристикою підприємницької компетентності є її трансверсальність, гнучкість та наскрізний характер щодо змісту освіти та діяльності людини. Прогрес людини в набутті підприємницької компетентності залежить від її участі у громадському житті, ефективному спілкуванні, відповідальній поведінки, налаштованості на результат та внутрішньої мотивації у її намірах щодо створення цінності (у широкому сенсі) як матеріального, так і нематеріального порядку. Все це дає підстави для окреслення таких основних рекомендацій щодо загального підходу до впровадження підприємницької освіти у зміст середньої школи: роль, статус, зміст, контекст підприємницької освіти мають бути відображені у стандартах освіти на рівні освітньої політики, а також повинні знайти своє місце в навчальних програмах середньої освіти; здобувачі освіти, педагоги та дорослі повинні бути обізнаними щодо зв'язку рівня сформованості підприємницької компетентності та майбутніми можливостями молоді влаштування на ринку праці, розвитку власної життєвої траєкторії, впливу на життєвий успіх людини та її якість життя загалом; необхідно створити умови для підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів до запровадження підприємницької освіти (розробити та запровадити необхідні програми, навчально-методичні матеріали); під час здійснення елементів підприємницької освіти в середній школі важливим є використання потенціалу активних та інтерактивних методик та технологій навчання, що сприятиме формуванню в молоді підприємницької компетентності; важливим є залучення до навчання молоді представників громади, підприємців, тих зацікавлених осіб, які мають досвід підприємництва в широкому значенні цього поняття; підприємницька компетентність є необхідною рисою та якістю сучасної людини, яка необхідна для життя в сучасних умовах ринкового суспільства, сучасної економіки та розвитку технічного потенціалу країни, суспільних вимог та викликів, інтеграції у світовий та європейський освітній та суспільний простір.

На підґрунті результатів аналізу наукових розвідок доведено, перспективи використання набутого досвіду шкільної економічної освіти в Україні можливі за умови безперервності економічної освіти, яка повинна відбуватись у гармонії з вітчизняними та світовими суспільно-політичними змінами. Сучасні тенденції світового розвитку зумовлюють зміни у системі освіти, які можна узагальнити наступним чином: підготовка людей до швидкоплинних умов життя у зв'язку з прискореними темпами економічного розвитку; формування у молодого покоління сучасного типу мислення у зв'язку з виникненням та зростанням глобальних проблем, розв'язання яких можливе лише в межах співпраці між всіма країнами світу; необхідність підвищити рівень готовності громадян для реалізації правильного визначення в умовах демократизації суспільства та можливостей соціального і політичного вибору; розвиток чинників комунікабельності та толерантності у зв'язку з розширенням масштабів міжкультурної взаємодії.

Важливим перспективним напрямком розвитку шкільної економічної освіти в Україні має стати фінансова грамотність учнів. Вона виконує важливе завдання підвищення обізнаності школярів у правилах успішного та відповідального поводження з грошима. Фінансова грамотність – одна із ключових компетентностей Нової Української Школи, яка закладена в Закон «Про освіту» 2017 р.

Зазначене дає підстави для окреслення таких основних рекомендацій щодо загального підходу до впровадження шкільної економічної освіти у ЗЗСО України: роль, статус, зміст, мають бути відображені у стандартах освіти й знайти своє місце в навчальних програмах середньої освіти; здобувачі освіти, педагоги та дорослі повинні бути обізнаними щодо зв'язку рівня сформованості підприємницької компетентності, фінансової грамотності та майбутніми можливостями молоді влаштування на ринку праці, розвитку власної життєвої траєкторії, впливу на життєвий успіх людини та її якість життя загалом; необхідно створити умови для підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів до запровадження шкільної економічної освіти (розробити та запровадити необхідні програми, навчально-методичні матеріали); важливим є використання потенціалу активних, інтерактивних методик і технологій навчання, що сприятиме формуванню в здобувачів освіти економічних знань; важливим є залучення до навчання здобувачів освіти представників громади, підприємців, зацікавлених осіб, які мають досвід підприємництва в широкому значенні цього поняття; підприємницька компетентність є необхідною рисою та якістю сучасної людини.

**Абрамов Є.В., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна**

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Проблема забезпечення зайнятості населення є одним з важливих соціально-економічних завдань сучасної соціально-економічної політики України. При цьому, на ринку праці присутні окремі групи населення, які потребують підвищеної уваги щодо забезпечення робочими місцями, до таких груп, зокрема належать військовослужбовці, звільнені в запас. Отже, державні органи зайнятості мають бути готові до вирішення цих завдань, і стати корисним у цьому напрямі може вивчення відповідного зарубіжного досвіду.

Метою дослідження є вивчення діяльності Державної служби зайнятості України як основного компоненти системи інституціонального забезпечення зайнятості порівняно з органами працевлаштування населення за кордоном та визначення напрямів удосконалення її структури.

Державна служба зайнятості України (ДСЗ), діяльність якої орієнтована,

перш за все, на забезпечення працевлаштування населення була створена у 1991 р. ДСЗ України - це централізована система установ, яка координується Міністерством соціальної політики. У ході дослідження, з метою подальшої оптимізації діяльності центрів зайнятості в Україні основі впровадження зарубіжного досвіду, було вивчено особливості діяльності аналогічних державних структур в Норвегії та США. Встановлено, що діяльність ДСЗ України схожа з діяльністю Міністерства праці та соціальних справ Норвегії та Міністерства праці США. У перелічені органи Норвегії та США, так само як і до центрів зайнятості в Україні може звернутися та отримати безоплатну допомогу (крім видачі дозволів на застосування праці іноземців та осіб без громадянства) кожна людина, яка шукає роботу, та в подальшому, за допомогою спеціалістів цих служб знайти підходяще місце роботи.

Основні завдання ДСЗ України, Міністерства праці та соціальних справ Норвегії та Міністерства праці Сполучених Штатів Америки полягають у такому:

- реалізація державної політики у сфері зайнятості населення та трудової міграції.
- сприяння громадянам у підборі підходящої роботи та надання роботодавцям послуг з добору працівників,
- стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць,
- підвищення конкурентоспроможності безробітних на ринку праці,
- залучення безробітних до тимчасової зайнятості (до громадських та інших робіт тимчасового характеру),
- підтримка безробітних в організації підприємницької діяльності,
- видача роботодавцям дозволів на застосування праці іноземців та осіб без громадянства.

Реалізація зазначених функцій позитивно впливає на ринки праці досліджуваних країн, про що свідчать результати досліджень органів статистики. Так, за результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності в Україні кількість зайнятого населення віком 15–70 років у I кварталі 2018р. становила 16,0 млн. осіб, а кількість безробітних відповідного віку – 1,7 млн. осіб. Рівень зайнятості населення віком 15–70 років порівняно з відповідними даними попереднього року збільшився на 0,7 в.п. та склав 55,9%, а серед населення працездатного віку – на 1,4 в.п. та 64,7% відповідно. Рівень безробіття серед економічно активного населення віком 15–70 років у I кварталі 2018р. порівняно з I кварталом 2017р. зменшився на 0,4 в.п. та становив 9,7%, а серед населення працездатного віку – на 0,5 в.п. та 10,0% відповідно [1].

У Норвегії у 2017 році зайнятість збільшилася на 1,1 відсотка після скромного зростання за попередні роки, тоді як рівень зайнятості скоротився. Однак, безробіття було знижене з найвищого рівня за останні 20 років (4,7% в середньому в 2016 р.) до 4,1% у другій половині 2017 р. [3].

У США у поточному році зафіксоване певне покращання зайнятості у окремих сферах економіки. Зайнятість зросла в сфері будівництва, роздрібної

торгівлі, професійних і ділових послуг, виробництві, фінансовій діяльності та видобутку корисних копалин. У лютому 2018 р. у США зайнятість в несіельськогосподарському секторі збільшилася на 313 тис осіб, а ставка безробіття залишилась на рівні 4,1 %, число безробітних практично не змінилося - 6,7 млн. осіб [2].

Зауважимо, що в Україні, як і в Норвегії та Сполучених Штатах органи працевлаштування населення недостатньо уваги приділяють проблемам працевлаштування військовослужбовців, звільнених у запас. Для того, щоб максимально швидко вирішити цю проблему необхідно створити окремий відділ (центр), який буде займатися адаптацією та працевлаштуванням військовослужбовців звільнених у запас. Функціями відділу (центру) працевлаштування військовослужбовців мають стати: адаптація військовослужбовців на ринку праці; перепідготовка та перенавчання військовослужбовців на цивільні професії; працевлаштування військовослужбовців звільнених у запас. Таким чином, за рахунок це буде забезпечено зменшення безробітних серед військовослужбовців, звільнених у запас.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити узагальнені висновки відносно того, що чинні системи працевлаштування населення в Україні, Норвегії та Сполучених Штатах Америки мають певні спільні риси (державне підпорядкування, схожі основні функції Державної служби зайнятості України, Міністерства праці і соціальних справ Норвегії, Міністерства праці Сполучених Штатів Америки, аналогічні проблеми у забезпеченні зайнятості населення та умови працевлаштування). У той же час, мають місце відмінності у моделях працевлаштування населення у досліджуваних країнах. Крім того доведено, що в межах цих моделей є доцільним створити окремого відділу (центру) працевлаштування військовослужбовців, які є специфічною групою учасників ринку праці та потребують специфічних методів щодо забезпечення їх зайнятості.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Bureau of Labor Statistics [Electronic resource] – Access mode: <https://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm>
3. Government.no [Electronic resource] – Access mode: <https://www.regjeringen.no/en/aktuelt/the-basis-for-wage-settlements-in-2018-preliminary-report/id2590720/>

**Остапченко К.П., аспірант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.
ДонНУ імені Василя Стуса, м. Вінниця, Україна**

ЗАБОРГОВАНІСТЬ З ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК НАСЛІДОК НЕДОФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

Центральним елементом компенсаційної системи працівників бюджетних установ є заробітна плата, виплата якої фінансується переважно державним бюджетом. Оцінка стану виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ на протязі тривалого періоду ілюструє випадки несвоєчасної виплати винагороди за працю, що формує заборгованість із заробітної плати, яка у свою чергу, стримує виконання стимулюючої та відтворювальної функцій компенсаційної системи. Отже, працівники освіти, охорони здоров'я, мистецтва, культури та спорту, які й так мають невисокий рівень трудових доходів порівняно із працівниками інших видів економічної діяльності, потраплять у скрутну ситуацію, пов'язану зі зниженням рівня життя. Таким чином, питання своєчасної та повної виплати заробітної плати має постійно перебувати під контролем відповідних органів та вирішуватися консолідовано усіма сторонами соціально-трудових відносин.

Мета дослідження полягає у дослідженні динаміки обсягу заборгованості з виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери та обґрунтуванні системи заходів щодо її зменшення.

Опрацювання даних Державної служби статистики України дає підстави стверджувати, що станом на 01.08.2018 р. у більшості галузей бюджетної сфери (окрім галузі «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок») спостерігається зростання заборгованості з виплати заробітної плати (табл.1).

При цьому, в охороні здоров'я заборгованість з виплати заробітної плати зросла значними темпами і досягла 35,2 млн.грн. Це означає, що 0,8% працівників галузі недоотримали в середньому по 4766 грн або 81,2% середньої заробітної плати в галузі. Для порівняння, у сфері державного управління й оборони; обов'язкового соціального страхування на 1 працівника станом на 01.08.2018 р. приходилося 13587 грн. заборгованості з виплати заробітної плати (98,6% середньої заробітної плати за серпень 2018 р.), але масштаби заборгованості є значно меншими – 0,1% середньооблікової кількості штатних працівників. У освіті сума боргу в середньому на одного працівника складає 5474 грн (85% середньої заробітної плати за серпень 2018 р.), а відсоток працівників-освітян, яким заборгували заробітну плату становить 0,2%. Тож, можна узагальнити, що першочергового вирішення дана проблема потребує у сфері охорони здоров'я [2].

Зауважимо також, що зазначена проблема обумовлена впливом кількох причин, зокрема підвищенням розміру мінімальної заробітної плати, що є основою визначення посадових окладів; провадженням медичної реформи, яка передбачає зміну підходів до фінансування сфери охорони здоров'я та збільшення розміру

оплати праці медичних працівників. Крім того, вона має регіональний характер, за інформацією Профспілки працівників охорони здоров'я, на кінець липня 2018 р. найбільш значний обсяг заборгованості був сконцентрований у Закарпатській (3863,6 тис.грн), Чернігівській (19266,8 тис. грн), Івано-Франківській областях (3407,3 тис.грн) [3].

Таблиця 1

Заборгованість із виплати заробітної плати за окремими галузями бюджетної сфери у 2015–2018 рр., млн.грн

Показники	Станом на 01.01.			Станом на 01.09.2018 р.
	2015	2016	2017	
Усього по економіці	1 320,0	1 880,8	1 791,0	2 712,3
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	26,5	4,3	3,8	7,5
Освіта	29,3	2,3	5,7	13,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	10,7	9,7	7,2	35,2
з них охорона здоров'я	9,5	9,7	7,2	35,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11,8	3,0	5,9	1,1

Джерело: [2]

У сфері освіти несвоєчасна виплата заробітної плати обумовлена, зокрема, й недостатністю в окремих місцевих бюджетах обсягів освітньої субвенції [1]. Крім того, в більшості місцевих бюджетів наявні залишки невикористаної освітньої субвенції, обсяги якої станом на 01.08.2018 р. склали 7128, 45 млн грн із загальної її суми, яка затверджена в Державному бюджеті України на 2018 р. на рівні 61712, 6 млн грн, що становить 11,6% річного обсягу, тобто відповідає середньомісячним призначенням. У динаміці, такі залишки освітньої субвенції, у I кв. 2018 р. мали негативну тенденцію до збільшення, що призвело до недоотримання за цей період у середньому одним педпрацівником понад 16 тис. грн [1].

Слід наголосити, що важливого значення при вирішенні проблеми подолання заборгованості з виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери набувають наступні заходи: обґрунтованість фінансового забезпечення організацій та установ бюджетної сфери з урахуванням зміни соціальних стандартів (рівня МЗП, розміру тарифної ставки працівника 1-го розряду тощо) та реформ у системі оплати праці; оптимізація бюджетних відносин та чіткий розподіл відповідальності між державним та місцевими бюджетами у питанні фінансування бюджетних установ; активізація захисної ролі галузевих та регіональних профспілок щодо захисту прав працівників на своєчасне отримання (отримання у повному обсязі) винагороди за працю; підвищення рівня інформованості працівників з питань правового захисту

заробітної плати та відшкодуванню заборгованості з неї.

Список використаних джерел:

1. Збільшення залишків невикористаної освітньої субвенції призводить до несвоечасної оплати праці педагогів [Електронний ресурс] – Режим доступу: pon.org.ua/novyny/6617-zblshennya-zalishkv-nevikoristanoyi-osvtnoyi-subvencyi-prizvodit-do-nesvoyechasnoyi-oplati-prac-pedagogv.html
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Професійної спілки працівників охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.medprof.org.ua/>

Бондар А.І., магістрант,

**Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна**

**КОМПРОМІСНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД
МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ**

У сучасних умовах розвитку України необхідним є формування нових підходів щодо мотивації праці персоналу виробничих підприємств, які б враховували структурні зміни внутрішньої будови мотивації, що спостерігаються сьогодні.

Дослідження питання пошуку дієвих засобів мотивації персоналу в умовах формування поведінкової економіки є одним з найактуальніших. Зокрема, ця проблематика викладена у публікаціях Кірхлера Е., Безгіна К.С, Табаченко Т.С., Гришиної І.В., Ковальської К.В., Ушкальов В.В. та інші.

Метою даного дослідження є вивчення особливостей використання компромісної системи оплати праці.

Успішність розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки все в більшій мірі визначається станом використання трудового потенціалу, ростом ролі й значення людського капіталу як ключового елемента процесів створення цінностей. Це обумовлює необхідність побудови системної моделі активізації та використання особистісного професійного потенціалу працівників підприємств [3, с.13]. В основі розвитку цієї тенденції доцільно було б застосувати систему компромісної оплати праці. Сутність її полягає в тому, що тарифна заробітна плата, поряд зі своїм основним завданням — стимулювати підвищення кваліфікації працівників, повинна стимулювати індивідуальні результати їх праці, перш за все виробіток і якість продукції.

В рамках кожного кваліфікаційного розряду встановлюється три тарифні ставки залежно від виробітку робітника: "низька" — при виконанні нижче 95% норми; "нормальна", яка характеризує середній рівень інтенсивності праці; "висока"

— при виконанні більше 105% норми. В межах виконання норми, наприклад, на 95-105%, робітник отримує так звану заробітну плату по кваліфікації, яка складає середину діапазону ставок. У тих випадках, коли виробіток робітника систематично перевищує 105% норм, він отримує ставку на 5% вище за ставку по кваліфікації. І навпаки, якщо його виробіток постійно нижче 95% норми, робітник отримує ставку на 5% нижче за ставку по кваліфікації [2, с.30].

Перевагою даної системи є те, що тарифна ставка встановлюється строком на 3-6 місяців. Після закінчення вказаного періоду вона переглядається і корегується із врахуванням продуктивності, досягнутої робітником в минулому кварталі або півріччі. Вона містить елементи двох основних форм заробітної плати: почасової і відрядної, при цьому робочі отримують бажану гарантію розміру доходу, і це зближує їх статус зі статусом службовців, відмінності в яких викликають численні трудові спори, а підприємцям це дозволяє стимулювати зростання виробітку і одночасно контролювати заробітну плату, з'єднавши її зі змінами в продуктивності праці.

Недоліком є те, що компромісна система застосовується для стимулювання праці робітників і лише на тих ділянках, де продуктивність можна виміряти, а робітник може на неї вплинути (рис. 1).



Джерело: розроблено автором

У сучасних часто нестабільних умовах організації праці і виробництва, стимулювання зростання продуктивності персоналу можна добитися шляхом диверсифікації систем матеріального стимулювання за рахунок впровадження комбінованих систем оплати праці, які об'єднують елементи почасової і відрядної оплати. Формування комбінованих систем оплати праці на основі фактичного і нормативного часу виконання робіт відкриває широкі можливості для їх моделювання залежно від міри порушення умов використання відрядної форми на основі регулювання співвідношення між цими двома складовими: при збільшенні відхилення існуючих умов виконання робіт від необхідних, вплив фактичних витрат часу на величину заробітку повинен зростати. При формуванні системи мотивації

керівникам підприємства і економістам для роботи доцільно застосовувати розроблений механізм вибору тарифних систем оплати праці залежно від умов виконання робіт.

Список використаних джерел

1. Дмитренко Г. Організаційно – технологічний аспект формування механізму цілеспрямованої мотивації персоналу / Г. Дмитренко// Вища школа – 2009. - №12. – С. 19 – 28.

2. Ковальська К. В. Нові підходи до мотивації персоналу в стратегічному управлінні корпораціями / К. В. Ковальська, Р.В. Рак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. - №1. – С. 29 – 33.

3. Безгін К.С. Система категорій і понять, пов'язаних з мотивацією інноваційно активного персоналу підприємства / К.С. Безгін, І.В. Гришина, В.В. Ушкальов // Вісник Донецького національного університету, сер. В: Економіка і право.–2011. – №1. – С. 13 -19.

**Рязанов М.Р., магістрант,
Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.,
ДонНУ імені Василя Стуса, м. Вінниця, Україна**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У сучасних освіта є високотехнологічним процесом, що спрямований на безперервне оновлення знань і компетенцій [5, с. 142]. Для економіки особливо важливою є якість вищої освіти, бо саме у цій системі й формуються навички та потенціал фахівців, які будуть виходити на ринок праці у майбутньому. Ефективно виконувати цю свою роль в економіці заклади вищої освіти (ЗВО) можуть лише за умов раціонального управління власними людськими ресурсами, що вбачається можливим лише за допомогою розробки та реалізації відповідної кадрової політики.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів формування кадрової політики ЗВО, що охоплюють визначення її сутності, мети, об'єкту, принципів, елементів та особливостей.

На основі вивчення сучасних поглядів до тлумачення поняття «кадрова політика» можемо сформулювати визначення сутності кадрової політики для такого специфічного типу організацій як ЗВО. Пропонуємо *кадрову політику ЗВО* визначати як систему інструментів, методів та принципів ефективного управління людськими ресурсами, що є інструментом реалізації його стратегії та спрямована на забезпечення конкурентоспроможності закладу на ринку освітніх послуг. Формування та функціонування ефективної кадрової політики ЗВО можливо лише при наявності окресленої, з урахуванням специфіки діяльності, стратегії розвитку. Так наприклад, залежно від того, як будуть різнитися стратегії на ринку освітніх послуг класичного університету та медичної академії – будуть визначатися суттєві

відмінності їхніх кадрових політик. Саме чітке усвідомлення специфіки, стратегічних напрямів та пріоритетів закладу дає змогу раціонально оцінювати його людські ресурси, планувати та реалізовувати усі аспекти кадрової роботи.

Вважаємо, що метою кадрової політики сучасного ЗВО має бути створення системи управління людськими ресурсами, спрямованої на залучення працівників високого професійного рівня та таких, які володіють сучасними просвітицько-дослідними компетенціями, утримання та розвиток цих працівників, їх забезпечення гідними умовами праці та комфортним кліматом у колективі, що сприятиме успішній реалізації стратегії закладу.

Більшість науковців визначають у якості об'єкту кадрової політики персонал. На наш погляд, у якості *об'єкту кадрової політики ЗВО* мають розглядатися людські ресурси, як категорія, що підкреслює провідну роль працівників у забезпеченні його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Формуватися кадрова політика організації має за певними *принципами*. Аналіз сучасної наукової літератури [1-4] дозволяє визначити низку різних підходів до їх окреслення. З їх урахуванням зауважимо, що для ЗВО, на нашу думку, основними *принципами кадрової політики* мають бути:

- стратегічна спрямованість – орієнтація на мету та цілі закладу;
- системність – комплексне охоплення усіх елементів складної багаторівневої структури закладу;
- справедливість – гарантування балансу між працею та винагородою працівників;
- соціальність – урахування важливості роботи закладу та всіх його працівників для суспільства;
- науковість – раціональне використання людських ресурсів закладу з урахуванням сучасних теорій управління.

Специфіка діяльності ЗВО обумовлює певні особливості формування його кадрової політики. По-перше, безумовно, це фінансова обмеженість ресурсів для реалізації кадрової політики. На сьогоднішній день, в Україні освіта – це не та галузь, що приносить значні прибутки. Пов'язано це, перед усім, з низькими рівнем доходів населення та пострадянським стереотипом, про те, що освіта має бути безкоштовною. З іншого ж боку - держава не спроможна забезпечувати ЗВО необхідним для розвитку обсягом коштів. Відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів суттєво обмежує інструменти роботи з людськими ресурсами - стає неможливо гідно винагороджувати їх та забезпечувати соціальним пакетом.

По-друге, це високі вимоги до професійної компетентності працівників, зокрема професорсько-викладацького складу, зумовлені характером наукової та освітньо-педагогічної діяльності.

По-третє, це гостра необхідність постійного підвищення кваліфікації працівників. Це викликано тенденцією до «старіння знань», яка притаманна сучасному суспільству. Під впливом наукового прогресу змінюється картина світу, на заміну старим теоріям та концепціям – приходять нові. Працівники ЗВО ж

завжди мають володіти актуальними знаннями у своїй сфері – бо саме це є запорукою підготовки компетентних фахівців, які будуть готові до реалій ринку праці.

Урахування викладених вище аспектів при розробці кадрової політики ЗВО, дозволить ефективно використовувати його людські ресурси. Раціональна та науково обґрунтована кадрова політика стане запорукою конкурентоспроможності закладу на ринку освітніх послуг та створить фундамент для подальшого якісного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Борщ В. І. Формування і реалізація кадрової політики на підприємствах України / В. І. Борщ, В. В. Белякова // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2017. – Т. 16. – №3 (37). – С. 175-187.
2. Гончаров М. А. Основи менеджмента в образовании: учеб. пособ. / М. А. Гончаров. – М.: КНОРУС, 2008. – 480 с.
3. Колпаков В. М. Стратегический кадровый менеджмент: учеб. пособ. / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. – Ч.1. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.
4. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности: учебное пособие для ВУЗов / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
5. Антикризисна стратегія розвитку України: соціально-економічні, фінансові та глобальні виклики: монографія / за заг. ред. А. В. Сидорової. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – 328 с.

**Квітко Д.О., студент,
Науковий керівник: ст. викладач Криворучко О.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ВИКОРИСТАННЯ КОУЧИНГ-ТЕХНОЛОГІЙ В ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ

Бізнес є успішним завдяки не лише його компетенціям, але і умінню будувати і розвивати ефективні взаємовідносини між персоналом. Під час розвитку бізнесу наш мозок працює в стані багатовекторності: ми аналізуємо обставини, ситуації, працює аналітичне мислення. Але, знаходячись в стані систематичного аналітичного мислення, ми менше довіряємо своєму внутрішньому переконанню, своїм відчуттям, інтуїції. Ми починаємо здійснювати аналіз відповідно до регламентованих норм, що призводить в результаті до прийняття у бізнесі шаблонних і стандартних рішень.

Але, при зміні світогляду, ми починаємо сприймати життя і бізнес через внутрішні переконання. Перетворення у будь-якому бізнесі неможливі, якщо людина не формує правильні і успішні переконання, не розширює свої рамки, не міняє стиль мислення і світогляд. Для ініціації цих змін на допомогу приходять

коучинг.

Коучинг працює на рівні свідомості і служить для розширення меж усвідомлення дійсності в ході аналізу поставленого завдання. Збір усієї необхідної інформації для вирішення завдання і її аналіз робляться клієнтом самостійно за сприяння коуча. Для цього використовуються спеціальна техніка, головна з якої - питальні технології коучингу.

У процедурі коучингу гармонійно поєднуються два принципи: принцип усвідомленості і принцип відповідальності. Основний постулат коучингу полягає в тому, що кожна людина (команда) здатна знайти оптимальні для себе шляхи досягнення цілей і вибрати оптимальний темп руху. Цей постулат застосовний і для організації в цілому.

Коучинг - це дія, спрямована на розкриття глибинного потенціалу особи, команди, з метою підвищення її ефективності, результативності і усвідомленості. Це робота з майбутнім, зі своїм баченням цього майбутнього, робота над постановкою цілей у форматі кінцевого результату.

Коучинг-технології є партнерськими стосунками, де усі співробітники дивляться в одному напрямі, у бік бачення цілей, на підставі цього вирішують, які здібності потрібно розвивати, яким навичкам навчитися. Усвідомленість і вибір допомагає кожному брати на себе відповідальність за подальші дії і тоді підвищення ефективності стає неминучим для кожного. Такий стан справ припускає ще і гнучкість. Зміни частенько починаються в процесі змін, при коучинговому підході змінити напрям руху складності не представляє, оскільки відповідальність розділена, а бачення завжди активне.

Персонал стає більш інформованим про ситуацію, про майбутнє, про цілі, про себе і про компанію. Тільки тоді можна говорити про те, що компанія готова до повноцінного делегування. За допомогою коуч-технологій створюється синергетичний ефект, де співробітник і керівник знаходяться на партнерському рівні взаємодії, стають єдиною командою, що фокусується на цілях, щоб досягти більше, ніж співробітник міг би зробити один.

Сьогодні актуальніше, ніж коли-небудь, здатність тренувати командне мислення є ключовими навичками в управлінні персоналом організації. Одним з найрезультативніших інструментів підвищення ефективності роботи колективу є командний коучинг.

Коучинг в компанії краще всього розпочинати з формування групової свідомості. Вона проявляється в єдності думок в прийнятті групових цілей, узагальненні і адекватній оцінці зовнішніх і внутрішніх умов спільної діяльності. Це сприяє створенню групової мотивації, яка тісно пов'язана з індивідуальною мотивацією групової діяльності. З'являється установка на збагачення організаційних стосунків: постановка нових цілей і завдань, вдосконалення форм міжособової взаємодії. Також в результаті коучингу з'являється пріоритет орієнтовної частини діяльності над виконавчою. Закріплення нових способів поведінки можна здійснити в програванні ситуації на рівні ділової гри, якщо діяльність нова або викликає

проблемне сприйняття, а якщо ні, то досить буде просто обумовити нові способи взаємодії. Проте необхідно, щоб кожен знав, хто за що відповідає, створити таку систему, в якій було б відсутнє дублювання функцій, дотримувалася принцип єдиноначальності і виконувалися основні ознаки добре організованої роботи.

Основний постулат коучингу полягає в тому, що кожна людина (команда) здатна знайти оптимальні для себе шляхи досягнення цілей і вибрати оптимальний темп руху. Цей постулат застосовний і для організації в цілому.

Для коучингу у сфері управління характерні два основні методи. Перший метод полягає в структуризації міжособових і професійних стосунків в колективі. Другий метод заснований на плануванні і мотивації.

Пресупозиція коучингу - усі люди мають здатність до розвитку, люди здатні змінюватися тільки в тих випадках, коли хочуть цього і готові до цього, переконання, що відносяться до власного потенціалу, прямо пов'язані з загальною успішністю, те, як ми визначаємо успіх, зробіть пряму дію на загальні досягнення, ми обмежуємо потенціал рамками переконань (наприклад, вважаючи, що певні речі неможливі із-за зовнішніх або ситуаційних бар'єрів), люди навчаються тільки тоді, коли по-справжньому залучені в процес, ми можемо вчитися за допомогою всього, що ми робимо, проте навчання відбувається тільки тоді, коли ми мислимо і будуємо плани на майбутнє, для того, щоб допомагати іншим, ми повинні безперервно розвиватися самі.

Останнім часом коучинг стає популярним стилем управління у багатьох фірмах. Керівництву досить поставити декілька правильних питань замість інструктажу, і співробітник не просто виконає доручення, а сам пропонує кращі шляхи рішення поставлених завдань. Таким чином, це сприяє зростанню продуктивності праці за рахунок активізації робочого потенціалу.

Коучинг - довгостроковий процес. Передусім, він потрібний тим, хто реально хоче змінити своє життя. Коучинг буде корисний і для тих, хто хоче вийти на якісніший рівень досягнень на роботі і удома. Як стиль життя, коучинг ідеально підходить тим, у кого є мета і бажання її досягти.

СЕКЦІЯ 5 УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

**Ільїн В.Ю., д.е.н., професор,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна**

ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У Європі слово «підприємець» відомо з середніх років. Так називали організаторів парадів, різних музичних вистав, а також керівників виробничих і будівельних проектів. Керівник такого проекту нічим не ризикував, тому що керував усіма роботами, використовуючи надані йому ресурси. Такими «підприємцями» були, як правило, духовні особи, яким доручали виконання великих будівельних проектів (громадських будівель, мостів, соборів).

Підприємництво у середні віки полягало у керівництві широкомасштабними і суспільно значущими роботами, пов'язаними з розпорядженням громадським майном. Вони були енергійними, ініціативними і ці їх риси є типовими для сприйняття підприємництва на початкових етапах його існування.

У XVII ст. до цієї риси додається риса відповідальності з усіма відповідними наслідками. Тепер підприємець стає особою, як укладає з державою контракт на виконання робіт або поставку товарів. Вартість контракту визначалася при його укладанні і тому розміри прибутків і збитків залежали від успішної роботи підприємця, якщо йому вдавалося виконати роботи з меншими витратами.

Великий внесок у розвиток поняття «підприємець» вніс англійський економіст Ричард Кантільон. У 1725 р. він розробив одну з перших концепцій підприємництва. Він є батьком підприємництва, і під ним він розумів особу, яка діє в умовах ризику [1].

У 1803 р. Жан Батист Сей, ґрунтуючись на положеннях концепції Кантільона, включив підприємця у виробничий процес шляхом доповнення його функцій такими елементами: поєднання факторів виробництва (капітал і праця); збір інформації і накопичення досвіду (інформація може бути не повною, а досвідом можна скористатися у невизначених умовах); прийняття рішення і організація виробничого процесу [2].

Підприємець, згідно з твердженням Жан Батиста Сея, виступав у якості управлінця і координатора факторів виробництва, що за свої кошти і на власний ризик здійснює виробництво певного товару.

Інший представник класичної економічної теорії Дж.С.Міль підкреслював, що головними функціями підприємця є функції керівника, який контролює і наглядає за виробництвом і бере на себе усі ризики [3].

Лише у середині ХХ ст. склалося сучасне поняття підприємництва. Найбільш ґрунтовне визначення цього поняття належить Й. Шумпетеру.

Його книга «Теорія економічного розвитку» описує економіку з врахуванням тенденцій спрямування господарської діяльності до рівноваги. Але у центрі економічного дослідження знаходиться підприємець, чия діяльність сприяє переходу економіки з одного рівноважного стану до іншого. Головними рисами підприємця Шумпетер вважає здійснення таких функцій: виготовлення нового блага і зміну структури діяльності. Завданням підприємця є «свідоме руйнування», а функціональна роль підприємця полягає у здійсненні нових комбінацій, тобто отримання чогось іншого, що відрізняється від попереднього [4].

У сучасних умовах виходячи зі ст. 42 Господарського кодексу України, підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [5].

Формування підприємництва в умовах ринкової економіки України визначається загостренням безробіття і іншими кризовими явищами. За цих умов розвиток підприємництва відбувається не еволюційним шляхом, а переважно швидко, під впливом зовнішніх чинників.

У першу чергу, слід відмітити з'являються так звані «вимушені» підприємці. Це група населення, яка втратила джерела пристойного існування, вдалася до дрібного бізнесу в торгівлі, сфері послуг та інших видах діяльності. Серед цих осіб значний прошарок складають колишні технічні працівники, представники науки і освіти, так званої бюджетної сфери. У разі стабілізації економіки вони можуть знову трансформуватися у найманих працівників.

По-друге, сформувалася відповідна категорія «вдалих» підприємців, які зміло скористалися недосконалим законодавством, мають доступ до бюджетних ресурсів, сформували джерела власних нагромаджень і інвестування. Це найбільш динамічна категорія підприємців, яка швидко реагує на ринкові зміни, зміло використовує принципи сучасного менеджменту і недоліки чинного законодавства.

Третьою групою підприємців є колишні або сьогоднішні директори, управлінський і партійний корпуси, тобто ті, які обіймали відповідальні посади у державному секторі управління економікою. Вони використовують заходи, які здійснює держава у процесі роздержавлення і приватизації, що дозволило їм швидко збагатитися і очолити монопольні структури. Але їх діяльність не вплинула на розвиток підприємництва, навпаки, переміщення державних коштів у приватні руки блокує продуктивне підприємництво, зокрема інноваційну діяльність.

Таким чином, можна зробити висновок, що на відміну від державних і змішаних підприємств підприємництво в нашій країні має такі властивості: 1) вищий рівень економічної відособленості і господарської самостійності у виборі видів діяльності, формуванні виробничих програм, виборі постачальників і споживачів; 2) поєднання орієнтації на досягнення комерційного успіху з отриманням прибутку; 3) підвищена

майнова та особиста відповідальність за прийняття рішень, їх виконання і вміння передбачити та мінімізувати ризики від здійснення операцій.

Список використаних джерел:

1. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. / Р. Кантильон. - М.:Прогрес, 2007 - 435 с.
2. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономики. / Ж.-Б. Сэй. - М. : Дело, 2000. - 67 с.
3. Міль Дж.С. Основы политической экономии: в 3 т. / Дж. Миль. - М.: Прогрес, 1981. - 386 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер. - М.: Прогрес, 1982.- 455 с.
5. Господарський кодекс України : за станом на 12 січ. 2008 р. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

**Asie Tsintsadze, professor,
Tamar Ghoghoberidze, PhD Student,
Batumi Shota Rustaveli State Univeristy,
Batumi, Georgia**

**ASSESSMENT OF SOLVENCY OF INSURANCE COMPANIES IN THE
GEORGIAN INSURANCE MARKET**

Insurance activities are the only mean of protection against excessive risk. Despite the fact that in the 80s of the twentieth-century risk management has established in both business activities and as well as the public sector, the role of insurance did not decrease.

Insurance, as a business venture is based on the principle of profit, but the internal anatomy of activity involves a large dose of the social component. Insurance protection means compensation for losses in case of risk realization. The insurance sector plays an important role in the economy of the country. Considering international experience, insurance companies provide long-term financing, mainly business interruption, physical persons-material status and etc. They are one of the most important providers of the capital market.

Thus, the subject of the work is relevant in several directions. Solvency and competitiveness of the insurance company is a significant indicator of market development assessment.

Besides this, the research is aimed at evaluating the solvency of Georgian insurance companies using the methods approved in the world.

The financial condition of insurance companies is the most important to fulfil the insurance liability. As for another type of companies it is possible to use financial analysis coefficient to make a decision about solvency. The insurance company is a different

financial institution whose solvency assessment requires more instruments than financial coefficients. The regulation of the insurance activities has founded in 1946 in Europe and since it was changed many times. One of the essential element of calculation of solvency is to introduce the solvency margin, whose different meaning indicates to a different condition of the market. The paper uses the modern approaches of the insurance supervision based on the concept of Solvency II.

Solvency II standard discusses the three model of calculation of SCR: For life insurance, medical insurance and risky insurance, not only for life insurance. Therefore, as Georgia's insurance market has not developed life insurance. In the work it is discuss the capital of solvency of non-life insurance. The solvency margin is calculated by two methods: according to losses and according to premiums. In the article, it is used the calculation using the loss method, as the solvency of the insurance companies are depended to the insurance remuneration paid by the insurance company. The company may has the high premium, but because of high loss must become insolvent.

Thus, the European insurance market, within the legislation seeks to raise the solvency of insurance companies, but following for the risk nature, the directives are subject to changing, which caused adverse events on the agenda only after it becomes necessary, which somehow hurt companies and the country's economy.

The method used in Georgia, mainly according to the method of loss, using calculation formulas of Solvency indicator (SRP) We have calculated solvency margin of medical insurance portfolio of the insurance company "GPI Holding". According to the loss method the size of the solvency margin is calculated according to the average amount of fixed bracket losses over the previous three years

$$L = \frac{GIC_1 + GIC_2 + GIC_3}{3} = \frac{20722665 + 23051084 + 39904739}{3} = 27892829 \text{ GEL} \quad (1)$$

The adjust average annual losses (L) are divided into two parts and are summarized according to the following formula:

$$B = L_1 \times 0.26 + L_2 \times 0.23 = 83678486 \times 0.26 = 21756406 \text{ GEL} \quad (2)$$

The indicator of solvency (SR_C) is calculated by the formula:

$$SR_C = B \times \max \left\{ \frac{NIC_1 + NIC_2 + NIC_3}{GIC_1 + GIC_2 + GIS_3}, .05 \right\} = 21756406 \times \max \left\{ \frac{23051084 + 39904739 + 5264273}{83678486}, .05 \right\} = 17405124,8 \text{ GEL}$$

By 2017 the volume of supervisory capital amounted to 28 105 505 GEL. As the calculation was made at only one insurance product (medical insurance), the volume of supervision capital was taken from the data of 2017, December of "GPI Holding" financial accounts. The brute volume of incomes consist of 67 285 358 GEL. Among them medical insurance is 60%. What means that, the supervision capital of medical insurance portfolio must be 60% of the entire capital – 16 863 303 GEL.

Therefore the calculations confirm that, the portfolio is solvency.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПРИБУТОК ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Потенціал підприємництва введений в науку відомим австрійським вченим, класиком теорії інноваційного підприємництва Й. Шумпетером та з різних сторін досліджувався багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, наприклад, такими, як: В. Авденко, І. Ансофф, О. Арефьєва, Н.Ф. Бердичевська, І.В. Бердичевський, Н.М. Богацька, І.Г. Бубенець, І. Бузько, З. Варналій, Л. Воротіна, М.В. Грачов, О.О. Іванець, Р. Кантільйон, С. Касьянюк, М.В. Кібакін, М.А. Коваленко, Н. Коротенко, І. Кравчук, Н.С. Краснокутська, В.А. Лапшов, Д. Ляпін, Н.Б. Мігай, Ф. Мізес, А.П. Миргородська, Н.С. Пашкова, Л.В. Проданова, О. Ракович, І.М. Рєпіна, Ю.Б. Рубін, В. Рижиков, А.Я. Степанов, В.Б. Супян, Й. Тюнєн, Й. Хайск, В.В. Хачатрян, І.Є. Чепляєва, В. Хомяков та інші. Широта і різноманітність авторських підходів та тлумачень підприємницького потенціалу не знижує його ролі й значущості у сучасному підприємницькому русі, а, навпаки – ще більше приваблює до його дослідження нових науковців і практиків.

Якщо згадати про наявність різних наукових підходів до дослідження потенціалу, а саме: ресурсний, цільовий, результатний, системний, – то, відповідно до такої його класифікації, варто підтримати позицію тих науковців, котрі акцентують саме на результатному варіанті його тлумачення, за яким потенціал розглядається як всі наявні ресурси та можливості, що використовуються для досягнення поставлених цілей. Але при цьому варто наголосити на тому, що результатний підхід ні в якому разі не суперечить іншим: результат використання потенціалу забезпечується ефективним використанням сукупності усіх наявних внутрішніх ресурсів підприємства (ресурсний підхід) задля досягнення встановленої мети (цільовий підхід, за яким потенціал ототожнюється із здатністю, спроможністю чи можливістю підприємства здійснювати певну діяльність, яка б сприяла досягненню поставленої мети шляхом виконання певних завдань); але, враховуючи наявність цілої системи факторів впливу на мету діяльності підприємства, об'єктивно необхідним стає застосування системного підходу до дослідження потенціалу, за яким потенціал підприємства досліджується як система певних характеристик, елементів, що забезпечують досягнення поставленої мети [1, с.75].

Вчені достатньо уваги приділяють різним аспектам вказаного підприємницького потенціалу як об'єкта дослідження, деякі з них вказують на цілеспрямованість його використання (тобто мету діяльності підприємства або підприємця – отримання ними прибутку), але поки що не з'ясованим залишається питання розкриття механізму та шляхів впливу потенціалу на обсяг отриманого

прибутку. Наполягаючи на необхідності й актуальності такого дослідження, вкажемо тільки на те, що: по-перше, потенціал має бути реалізованим і застосовуватися задля досягнення обраної підприємством (підприємцем) мети його існування (як сказано – отримання прибутку); по-друге, за умови невикористання або ж неповного чи неефективного його використання підприємницький потенціал стає зайвим чи навіть не потрібним. Таким чином, підвищення потенціалу не може бути кінцевою метою підприємництва; такою метою повинно бути саме ефективне його використання задля досягнення можливо більшого результату. Разом з тим, зауважимо, що вказані підходи дещо відсторонюються від того факту, що він (потенціал) має застосовуватися з найбільш можливим рівнем ефективності, тобто рівень досяжності мети його застосування необхідно порівнювати із його величиною; у формалізованому вигляді це має бути таким:

$$E = R / \Pi \quad (1)$$

Де E ефективність використання потенціалу, R результат використання потенціалу, Π наявний потенціал підприємства (підприємця).

Такий ракурс аналізу підприємницького потенціалу, на жаль, ще не піднімався названими науковцями; тому вважаємо, що сучасний стан дослідження підприємницького потенціалу не можна визнати повністю завершеним і логічно обґрунтованим. Тому продовження наукового пізнання підприємницького (або будь-якого) потенціалу має відбуватися саме на таких засадах.

Виходячи з тези про необхідність розгляду підприємницького потенціалу з позиції його впливу на формування прибутку, спробуємо у факторний спосіб зв'язати прибуток із підприємницьким потенціалом. Як відомо, прибуток є результатом віднімання витрат підприємства (підприємця) із суми отриманих ним доходів. У свою чергу, доходи можна подати як факторну модель такого типу: $\sum Pi \times Qi + Di$, де Pi - ціна одиниці продукції (робіт, послуг) i -го виду, Qi - кількість одиниць продукції (робіт, послуг) i -го виду, Di - інші доходи. Витрати складаються із собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) ($\sum Ci \times Qi$, де Ci - собівартість одиниці реалізованої продукції (робіт, послуг) i -го виду, витрат на збут (Bz), адміністративних (Ba) та інших (Bi) витрат. За цих умов прибуток ($Prof$) визначається за формулою (2), а ефективність використання потенціалу за формулою (3):

$$Prof = \sum Pi \times Qi + Di - \sum Ci \times Qi - Bz - Ba \quad (2)$$

$$E = (\sum Pi \times Qi + Di - \sum Ci \times Qi - Bz - Ba - Bi) / \Pi \quad (3)$$

На всі складники прибутку у чисельнику формули (3) має вплив підприємницький потенціал як кількісний вимірник можливостей підприємства

(підприємця) збільшити бажаний прибуток та рівень ефективності його використання – як якісний фактор його реалізації. Такий підхід, безумовно, має сенс і привабливість дослідників; але певним гальмом у цьому контексті, на жаль, є те, що наразі науково невирішеним питанням залишається кількісне вимірювання підприємницького потенціалу; тому наукові пошуки вимагають пильної уваги науковців саме на цьому напрямку досліджень.

Список використаних джерел:

1. Квасницька Р. Структуризація потенціалу підприємства / Р. Квасницька, М. Тарасюк // Вісник КНТЕУ. - 2017. - №1. - С. 73-82.

**Гуцалюк О.М., к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Трансформаційні процеси розвитку національної економіки супроводжується пошуками ефективних форм взаємодії між господарюючими суб'єктами. Важливого значення за цих умов набуває промислова інтеграція, спрямована на об'єднання технологічних стадій виробництва, переробки, збуту та реалізації готової продукції, забезпечення стабільності наповнення нею ринку країни за прийнятними цінами. В умовах же турбулентності оточення ще більше зростає роль корпоративних інтеграційних об'єднань, функціонування яких відбувається в складних умовах ускладнення параметрів конкурентного позиціонування, обмеженості коштів на фінансування програм розвитку тощо. Зрозуміло, що корпоративні інтеграційні об'єднання вимагають розширення підходів та інструментів подолання зазначених проблем та потребують організації належного управління ними. З оглядом на це автором висувається гіпотеза щодо розгляду корпоративної інтеграції як регулярного бізнес-процесу. Реалізація даної гіпотези базується на наступних положеннях:

1. Основу організації управління корпоративними інтеграційними процесами має становити перспективний баланс прав власності групового портфелю компетенцій об'єднання акціонерних товариств, а також результати співвіднесення інтеграційних процесів та процесів інтеграційного розвитку. Таке співвіднесення має забезпечувати досягнення динамічного зростання віддачі від отримання стратегічної компліментарності компетентностей. Представлення ж інтеграції як регулярної діяльності є основою нарощування синергетичних та емерджентних властивостей інтеграційного об'єднання.

2. Безпосередньо ж корпоративне співробітництво має підпорядковуватися балансу розподілу прав власності вздовж ланцюжків реалізації компетентностей.

Досягти цього можна за рахунок моделювання інтеграційної динаміки корпоративного розвитку з використанням інструментарію системної динаміки. Такий підхід дозволить оптимізувати розподіл стратегічних ресурсів та компліментарних компетенцій об'єднання з урахуванням корисності внеску учасників корпоративного співробітництва в підтримку перебігу інтеграційного процесу.

3. Забезпечення реалізації стратегічної компетентності має відбуватися на основі формування корпоративних механізмів управління інтеграційними процесами. Такі механізми мають бути тісно пов'язані з рештою механізмів управління об'єднанням акціонерних товариства, такими як: механізми корпоративного управління інтеграційним об'єднанням, стратегічного управління інтеграційним об'єднанням, корпоративної інтеграції, інноваційно-інтеграційного розвитку, рефлексивної гармонізації корпоративних культур, реалізації програми трансформацій та подолання опору організаційним змінам. В рамках кожного з таких механізмів необхідним є виділення інтеграційної складової. Це дозволить відобразити взаємний розподіл важелів й інструментів реалізації керівних впливів.

4. Формування корпоративної стратегії інтегрованого об'єднання акціонерних товариств слід розглядати як динамічний процес з підсиленням та базувати на структурній декомпозиції корпоративного інтеграційного об'єднання. Доречним є в рамках корпоративної культури визначення сфер перетину інтеграційної стратегії та корпоративного розвитку, створення референтного переліку та правил відбору стратегічних альтернатив у інтеграційній сфері учасниками об'єднання. Форми реалізації таких правил обов'язково мають підпорядковуватися типу інтеграційного утворення та враховувати параметри розподілу й напрямки трансформації корпоративного контролю під час вироблення узгодженої лінії забезпечення кумулятивного зростання характеристик інтегрованої цілісності за рахунок реалізації стратегічної компліментарності.

5. Інтеграційної стратегії об'єднання акціонерних товариств під час виділення контурів стратегічного управління повинна описуватися через систему бізнес-правил прийняття рішень в зонах перетину впливів інтеграційної та решти операційних стратегій. Бажаним тут є співвіднесенні подібних рішень з специфічними для конкретного об'єднання акселераторами інтеграційного зростання. Ними можуть виступають динамічні спроможності корпоративного підприємства та суб'єктів ринку. Також слід враховувати глибину та різновид інтеграційної взаємодії акціонерних товариств при моделюванні інтеграційної динаміки. Це має дозволити узгодити правила, принципи та підходи до вироблення стратегічних орієнтирів чи стратегічних дій всіма учасниками об'єднання акціонерних товариства та більш ґрунтовно підійти до виборі інструменту реалізації інтеграційних перетворень.

6. Для організації управління конкурентним позиціонуванням та формуванням конкурентоспроможності корпоративного інтеграційного об'єднання акціонерних доречним є співвіднесення факторів виникнення конкурентних переваг зі стимулами поширення інтеграційних процесів. Також доцільно врахувати ієрархічність об'єднання підприємств при визначенні інтеграційного базису

управління конкурентним позиціонуванням за для коректного вибору варіанту конкурентного позиціонування окремого учасника інтеграційної взаємодії. Такий вибір слід здійснювати з оглядом на параметри перебігу корпоративної інтеграції, а також в рамках співвіднесення конкурентної та інтеграційної стратегій учасників корпоративного об'єднання (таке співвіднесення дозволяє ідентифікувати стратегічні пріоритети забезпечення глобальної конкурентоспроможності об'єднання в цілому).

7. Проведення інтеграційних перетворень стикається з дією значного переліку факторів загроз, що вимагає належного теоретико-методологічне обґрунтування оцінювання та забезпечення економічної безпеки корпоративних інтеграційних процесів. Нами пропонується в основу такого забезпечення покласти динамічне представлення площини загроз функціонування інтеграційного об'єднання, а безпосередньо безпеку корпоративної структури розглядати у взаємозв'язку зі стимулами, видами, формами та підходами до перебігу циклу інтеграції. Також пропонується ведення системі класифікаційних ознак ресурсу економічної безпеки. Це ознаки наявності, доповнюваності, потенціалу протидії та вичерпності ресурсу безпеки.

8. Інтеграцію пропонується розглядати у якості основи динамічного нарощування інноваційного потенціалу акціонерних товариств, формуванні управлінського контуру інтеграційного розширення поточних характеристик й параметрів діяльності товариства, яка в свою чергу розширяється циклом зростаючої віддачі від залучення інноваційної складової.

Демченко Т.А., к.е.н., доцент,

Чвертко Л.А., к.е.н., доцент,

**Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
м. Умань, Україна**

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ МАКСИМІЗАЦІЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах макроекономічної нестабільності зростає кількість збиткових і неплатоспроможних суб'єктів господарювання в Україні, ефективність фінансової діяльності підприємств погіршується, займатися бізнесом та інвестувати стає не вигідно. Треба зауважити, що для власників (інвесторів, акціонерів) постає проблема пошуку як внутрішніх, так і зовнішніх інструментів, засобів, механізмів відновлення та забезпечення прибутковості підприємства.

Такі умови функціонування підприємницької діяльності, стимулюють власника (інвестора) спрямовувати зусилля на забезпечення щонайшвидшої окупності власного капіталу свого підприємства. Логічним є твердження, що віддача власних коштів, вкладених у бізнес, який об'єктивно перебуває в умовах

підприємницького ризику, має перевищувати відносно безризикову альтернативу – дохід, одержаний від інвестування коштів у облігації внутрішніх державних позик.

Зазначена альтернатива веденню підприємницької діяльності може вважатися найменш ризиковою, оскільки гарантом повернення коштів виступає безпосередньо держава. Іншою альтернативою в Україні з 1 січня 2017 року можна назвати також внесення фізичною особою (у тому числі фізичною особою-підприємцем) коштів на депозит у комерційному банку в обсязі до 200 тис. грн, оскільки гарантом їх повернення в разі настання банкрутства чи відкликання ліцензії банківської установи, є Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Для розробки стратегічних пріоритетів забезпечення прибутковості власного капіталу підприємств України досліджено вплив основних макроекономічних процесів засобами кореляційно-регресійного аналізу. Попередньо було визначено ключові сфери впливу на рентабельність власного капіталу підприємств – інфляційні процеси, інвестиційний клімат, тінізацію національної економіки та розвиток фондового ринку, в рамках яких відібрано 4 факторні ознаки, між якими відсутня мультиколінеарність та які чинили найбільший вплив на результуючу ознаку (табл. 1).

Таблиця 1

Макроекономічні фактори рентабельності власного капіталу підприємств України за 2007-2016 рр.

Роки	Найменування показника			
	Індекс цін виробників промислової продукції, % (IPPI)	Капітальні інвестиції за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів, млн грн (CISB)	Рівень тіньової економіки, % до ВВП (LSE)	Індекс ПФТС (середній за рік) (PFTS)
2007	123,3	17782,0	28	1174,02
2008	123,0	21494,0	34	301,42
2009	114,3	10848,0	39	572,91
2010	118,7	15954,1	38	975,08
2011	114,2	25123,6	34	534,43
2012	100,3	24844,0	34	328,69
2013	101,7	12971,7	35	300,53
2014	131,8	8656,9	43	386,92
2015	125,4	21179,5	40	240,70
2016	135,7	36081,2	34	265,15

Джерело: сформовано та проведено розрахунки на основі [1-4]

Для реалізації економіко-математичного моделювання рентабельності власного капіталу підприємств України засобами багатфакторного кореляційно-

регресійного аналізу проведено розрахунки, використовуючи стандартні надбудови Excel. При цьому було отримано наступне рівняння багатофакторної регресії:
 $ROE = 69 - 0,506 IPPI + 0,001 CISB - 1,042 LSE + 0,018 PFTS.$ (1)

Економічна інтерпретація одержаного рівняння (1) полягає у тому, що зростання індексу цін виробників промислової продукції на 1% спричиняє зниження рівня рентабельності власного капіталу підприємств на 0,5%, збільшення обсягів капітального інвестування з бюджету на 1 млн грн призводить до підвищення рівня рентабельності на 0,001%, зростання рівня тінізації національної економіки на 1% знижує рентабельність на 1,04%, а збільшення індексу ПФТС на 1 пункт забезпечує зростання рентабельності власного капіталу підприємств України на 0,02%.

Результати статистичного аналізу дають підстави вважати одержану чотири-факторну модуль рентабельності власного капіталу підприємств України статистично значущою, такою, що відповідає сучасним реаліям економіки, а тому придатною для подальшого використання щодо розробки стратегічних пріоритетів забезпеченості прибутковості власного капіталу підприємств України.

Список використаних джерел:

1.Індекси цін виробників промислової продукції (до грудня попереднього року) [Електронний ресурс] : архів / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icv/icv_u/arh_icv_rik07.html.

2.Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010-2016 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm.

3.Тенденції тіньової економіки [Електронний ресурс] : архів / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki&showArchive=true>.

4. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс] : архів / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article:jsessionid=398A3BC0A7FF6D9DF75D9CAE264D111E?art_id=27843415&cat_id=44578#2.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ЛОГІСТИКИ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КОМПАНІЙ

Для забезпечення ефективного управління бізнес-процесами важливе значення відіграє використання передових методів їх оптимізації. Ефективне планування виробництва, поряд із застосуванням логістики здатне забезпечити оптимізацію витрат всередині матеріальних потоків, використання обладнання, ріст потужностей, покращення якості продукції. Для українських підприємств, які лише частково використовують найкращі методи планування виробництва та логістики, з окреслених позицій актуальним є вивчення досвіду найкращих іноземних компаній.

Компанія Timken (The Timken Company OH, USA) найбільший виробник конічних роликопідшипників і спеціальних марок сталі, на початку 90-х років XX ст. стала піонером інноваційного планування (APS), коли вона першою впровадила продукт i2 Factory Planner нині вже легендарної компанії i2 Technologies.

Системи планування виробництва APS (Advanced Production Planning) добре відомі у всьому світі. Ці технології включають в себе комп'ютерне програмне та апаратне забезпечення, що дозволяє компанії змінити процеси планування, прогнозування та розподілу, а також взаємодіяти з замовник та постачальники (Jiang et al, 2017) [1]. Деякі дослідники вивчають проблеми збалансованого використання виробничих потужностей (Lenort et al, 2014) [2].

Через двадцять років, компанія Timken вирішила створити систему планування нового покоління. В якості партнера для реалізації цього проекту вона обрала компанію LOGIS, чеського постачальника експертних послуг в області управління ланцюгами постачання, виробника програмного забезпечення з планування та складання графіків роботи устаткування, яка й створила нову систему виробничого планування в Timken Company.

Результатом підвищення ефективності планування також стало поліпшення завантаження виробничих потужностей і скорочення запасів. У рамках проекту розширили межі того, що система планування може надати виробникусталей. У проекті, який реалізувався протягом 19 місяців, впроваджені: JDA Factory Planner, LOGIS Campaign Planner і LOGIS Material Allocator. LOGIS Caster Scheduler, який в компанії Timken експлуатувався з вересня 2010 року, теж доповнений деякими новими функціями і більш тісно інтегрований з іншими програмними продуктами. Рішення з виробничого планування від компанії LOGIS розширило можливості виробництва, дозволило більш точно планувати виконання замовлень клієнтів [3].

Серед перелічених методів планування та логістики доцільно виділити JDA Factory Planner і LOGIS Caster Scheduler. Так, завданням першого є синхронізація планів та графіків виробництва. JDA Factory Planner призначений для надання

інтелектуальної підтримки прийняття рішень для планування виробництва. Цей метод планування допомагає розробляти оптимізовані виробничі плани для однієї установки або кількох установок, відділів, робочих осередків або виробничих ліній, плануючи відставання від дати вимоги та дати виконання, одночасно розглядаючи обмеження матеріалу, потужності та строків виконання.

JDA Factory Planner спрощує і узгоджує діяльність груп з контролю виробництва, виробництва та планування закупівель шляхом автоматизації завдань та перенесення уваги на більш важливі види діяльності, пов'язаної з доданою вартістю. До основних переваг JDA Factory Planner слід віднести: покращення ефективності виробництва у всьому ланцюжку постачання шляхом інституціоналізації повторюваного продукту процесу іонного планування; скорочення часу виробництва, інвентаризації та часу реагування на потреби споживачів; підвищення пропускнуєї спроможності та скорочення витрат завдяки планувальникам, що координують виробничі плани з обмеженнями на матеріальні та виробничі потужності; можливість швидкого реагування на переривання виконання операцій; покращення продуктивності виробництва шляхом збільшення пропускнуєї спроможності; скорочення операційних витрат [4].

Ще одним з прогресивних методів виступає LOGIS Caster Scheduler – це спеціальне рішення для планування, що дозволяє планувальнику розумно збалансувати шість найважливіших завдань, пов'язаних із плануванням кластера: мінімізація швидкості замовлення, максимальна довжина прохідності, мінімізація переходів класу та ширини в межах проміжної зони, мінімізація виробничих запасів, зменшення надмірної оцінки тощо.

Для українських підприємств металургійної промисловості використання зазначених методів в змозі стати одним з джерел оптимізації виробництва. Для ПрАТ «СКФ Україна», одного з конкурентів Timken Company, але у складі шведської корпорації SKF Company, цей досвід буде корисним з позицій подолання конкурентних переваг американської компанії та удосконалення логістичної діяльності.

Таким чином, результатом вивчення найкращого зарубіжного досвіду передових компаній світу є основою вдосконалення системи планування та логістики на вітчизняних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Jiang, Y., Xu, J., Shen, S., Shi, C. (2017). Production Planning Problems with Joint Service-Level Guarantee: a Computational Study. *International Journal of Production Research*. - Т. 55, pp. 38-58.
2. Lenort, R., Klepek, R., Samolejova, A., Besta, P. (2014). Production Paths – an Innovative Concept for Machinery Production Planning and Control. *Metalurgiya*. – Т. 53, pp. 78- 80.
3. LOGIS (2017). LOGIS строит систему планирования нового поколения для Timken. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.logis.cz/ru/press-releases/logis-stroit-sistemu-planirovania-novogo-pokolenia-dla-0>.

4. jda.com (2016). MANUFACTURING PLANNING [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.mebcglobal.com/wp-content/uploads/2016/02/JDA-Factory-Planner-Solution-Sheet-2016.pdf>.

**Матвійчук В.І., к.е.н., доцент,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна**

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Кризові явища, що спостерігаються в усіх сферах економічних відносин, підвищують ризики та загрози ефективному функціонуванню суб'єктів господарювання, що змушує науковців шукати нові способи забезпечення моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства як стану фінансової стабільності та здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Саме тому важливо запропонувати використовувати в системі фінансового управління підприємством методи оцінювання і моніторингу фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) суб'єктів господарювання, які можуть дати достовірний результат стосовно поточного рівня ФЕБ задля її ефективного управління, поліпшення загального стану та попередження можливості виникнення внутрішніх та зовнішніх загроз. Найкращі результати можуть бути отримані за умов комплексної оцінки стану ФЕБ підприємства; своєчасної та достовірної оцінки стану ФЕБ; економічного обґрунтування показників стану ФЕБ підприємства.

Комплексне визначення стану ФЕБ підприємства передбачає оцінювання всіх її складових: фінансової, інтелектуальної, інформаційної, правової, технологічної та екологічної. Сукупність методів оцінювання стану ФЕБ підприємства доцільно розподілити на три групи.

Перша група. Оцінка ФЕБ як складової економічної безпеки підприємства. Розрахунок ключових фінансових коефіцієнтів, які відображають результати функціонування певних підсистем підприємства. Визначення рівня фінансової стійкості або сталості підприємства. Визначення характеристики стану ФЕБ підприємства, яка відповідає рівню фінансової стійкості або сталості підприємства.

Друга група. Визначення загального стану фінансової діяльності підприємства. Аналіз показників, які за своїм змістом охоплюють певні ключові сторони фінансової діяльності підприємства. Визначення динаміки показників фінансової діяльності підприємства. Визначення впливу динаміки показників фінансової діяльності на загальну динаміку показників стану ФЕБ підприємства.

Третя група. Визначення інтегрального показника ФЕБ підприємства. Розрахунок зважених фінансових коефіцієнтів, які характеризують певні результати господарської діяльності підприємства. Визначення загального інтегрального показника ФЕБ підприємства. Характеристика стану ФЕБ підприємства, яка відповідає отриманому показнику.

Моніторинг фінансово-економічної безпеки передбачає послідовну реалізацію певних етапів цього процесу:

- постійний збір інформації про основні кількісні та якісні параметри діяльності ФЕБ,
- опрацювання моніторингової інформації (оцінювання, аналіз);
- діагностика наявного стану ФЕБ підприємства, тобто порівняння результату аналізу з певним еталоном або системою етальонних показників;
- розробка рекомендацій для запобігання негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів або прийняття управлінських рішень на основі отриманих результатів діагностики ФЕБ.

Забезпечення моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає удосконалення системи управління за певними принципами:

- оцінка стану фінансово-економічної безпеки підприємства повинна бути комплексною;
- результати оцінювання ФЕБ повинні бути достовірними та своєчасними;
- відбір показників, за якими оцінюється стан ФЕБ, повинен мати економічне обґрунтування.

В рамках організаційно-методичного забезпечення моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства пропонується:

- здійснення діагностики стану ФЕБ як безперервного процесу;
- формування системи показників стану ФЕБ підприємства;
- забезпечення гнучкості та достовірної оцінки стану ФЕБ підприємства.

Для проведення моніторингу стану ФЕБ використовуються:

- метод діагностики ФЕБ як складової економічної безпеки підприємства;
- метод визначення інтегрального показника ФЕБ підприємства;
- метод діагностики ФЕБ на основі визначення загального стану фінансової діяльності.

Результатом впровадження запропонованих рекомендацій стає формування дієвої та безперервної системи моніторингу ФЕБ підприємства.

Експрес-аналіз транспортної галузі України демонструє незадовільну динаміку показників вартості основних засобів та їх зносу за останні п'ять років, а також той факт, що загальна рентабельність транспортної галузі чи не найнижча серед галузей України. Значна кількість підприємств знаходиться в кризовому стані внаслідок недостатності власних оборотних засобів для здійснення виробничої діяльності. Створення служби контролінгу на підприємстві дозволяє вирішити наступні завдання:

- впровадити систему раннього попередження та реагування на негативні зміни середовища.
- розробити ефективну концепцію формування фінансово-економічної безпеки підприємства.
- здійснювати контроль за реалізацією плану та своєчасно виявляти відхилення, додаткові ризики і шанси.

Отже, забезпечення моніторингу фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання передбачає:

- розробку та втілення стратегічної концепції вдосконалення стану фінансово-економічної безпеки;
- контроль за реалізацією прийнятої концепції;
- оперативне реагування та внесення змін у концепцію в разі необхідності.

Достатній рівень фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає досягнення задовільного фінансового стану, належного рівня платоспроможності та ліквідності і створення можливостей для сталого розвитку суб'єктів господарювання.

**Овсак О.П., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАГАТОПРОФІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наряду з такими радикальними інструментами як реорганізація та санація підприємства, антикризове управління використовує реструктуризацію, яка може здійснюватись у різних напрямках та масштабах, наприклад як реструктуризація бізнесу, реструктуризація активів, реструктуризація боргів тощо. Проведення адаптації підприємства до нових умов господарювання, зміна пріоритетів розвитку підприємства, спрямованість на нові напрямки діяльності – сьогодні можна вважати достатніми аргументами для використання такого інструмента антикризового управління підприємства, як реструктуризація.

Аналіз літературних джерел з теорії реструктуризації підприємства показав, що реструктуризація підприємства є складною проблемою, методологія розв'язання якої передбачає використання як стандартних методів ситуаційного, організаційно-управлінського, виробничо-господарського, фінансово-економічного, кадрового аналізу, організаційного проектування, так і порівняно нових інструментів, наприклад методів проектного управління, функціонально-вартісного аналізу, управління якістю, реінжинірингу бізнес-процесів тощо. Підхід до підприємства як до складної системи визначає комплексність і системність методів, що використовуються при його реструктуризації [1, 3, 4].

Реструктуризацію підприємства слід розглядати як цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які спрямовані на підвищення ефективності його діяльності. Реструктуризація підприємства передбачає: оптимізацію бізнес-процесів, перегрупування бізнес-одиниць, виявлення «точок зростання», тобто найефективніших та швидкоокупних напрямів розвитку підприємства з можливою подальшою реорганізацією та диверсифікацією бізнесу. З огляду на різне фінансово-економічне становище,

специфіку діяльності, стратегічні цілі та завдання всі проекти з реструктуризації є унікальними і створюються для відповідного підприємства.

З практичного погляду проблема реструктуризації підприємства розв'язується на основі використання багатьох моделей, теорій і дисциплін у рамках структурованого процесу, два перших етапи якого передбачають проведення повної діагностики підприємства та розробку концепції його реструктуризації. Здобуті дані є основою для прийняття рішень на третьому етапі, який передбачає розробку програми реструктуризації. Наступний етап безпосередньо пов'язаний з реалізацією програми. Такі чотири етапи виокремлюються багатьма дослідниками [4, 7].

За результатами напрацювань запропонована вдосконалена модель реструктуризації підприємства, яка ілюструє, що реструктуризацію підприємства слід розглядати як цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які направлені головним чином на підвищення ефективності його діяльності. Так, реалізація першого етапу – «проведення комплексної діагностики діяльності підприємства» дає можливість виявити «проблемне поле» та визначити ключові проблеми підприємства.

Розробка концепції реструктуризації (другий етап) — складний процес, в результаті проведення якого визначаються нові сегменти діяльності підприємства, нові бізнеси, пріоритетні напрямки розвитку підприємства.

В рамках третього етапу здійснюється детальна розробка програми реструктуризації, для найперспективніших підрозділів розробляються бізнес-плани. Програма реструктуризації – це трансформація вибраного з декількох альтернатив варіанта досягнення встановлених цілей у комплексний план конкретних дій з визначенням термінів, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію. Інколи цей етап розділяють на дві складові – розробка програми та плану реструктуризації. При цьому як програма виступає лише перелік запропонованих заходів у рамках відповідних підрозділів або служб із зазначенням кінцевого результату, а план являє собою конкретизацію програми в розрізі деталізованих дій, термінів, відповідальних та виконавців, потрібних ресурсів та джерел фінансування.

Етап реалізації програми складається як з безпосередніх дій щодо організації впровадження, контролю запланованих заходів, а також оцінки ефективності реалізації програми реструктуризації. Результатом реструктуризації може бути вихід підприємства з неприбуткових сегментів, бізнесів, відкриття та опанування нових та перспективних, здійснення перегрупування бізнес-одиниць, що забезпечить підприємству більш стійке, впевнене положення на ринку. Для оцінки ефективності реструктуризації підприємства, що функціонує в умовах розвинутої ринкової економіки фахівці [1,3], рекомендують використання вартісних показників, таких як ринкова вартість підприємства, ринкова вартість акції тощо.

Портфельні моделі реструктуризації [4,5], метою яких є підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та стратегічних одиниць бізнесу, зумовлюють використання таких показників як: розмір ринкової частки за

сегментами, темп зростання ринкової частки за сегментами, прихильність покупців, рентабельність, тощо.

Але ж використанню вартісних оціночних показників в Україні не сприяє стан розвитку фондового ринку. Тому оцінку результатів реструктуризації доцільно проводити виходячи з набутого ефекту, тобто за прибутковістю, наявністю додатних грошових потоків від основної діяльності, зростанню продуктивності використання всіх видів ресурсів, зростання обсягів експорту. При необхідності все ж отримання вартісних показників для підприємства вважаємо доцільним скористатися відомим методом розрахунку ринкових коефіцієнтів [6].

Для оцінки доцільності перегрупування бізнес-одиниць підприємства можна скористатись показником корпоративності підрозділів (бізнес-одиниць) підприємства, розрахунок якого здійснюють до та після проведення реструктуризації [7].

Запропоноване організаційно-економічне забезпечення реструктуризації підприємства уможливує проведення реструктуризації багатoproфільного підприємства, зі складною структурою організації бізнесу. Використання показників корпоративності до та після проведення реструктуризаційних заходів дозволяє оцінити їх ефективність.

Список використаних джерел:

1. Гарафонова О.І. Організаційні аспекти процесів реструктуризації // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць, Вип. 21 / Під ред. С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2013. – 292с. – С.58-65.
2. Градов А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. Б. И. Кузина.- СПб.: Специальная литература, 2003.- 398 с.
3. Мороз О. В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: [монографія] / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 167 с.
4. Бабій І.В. Методи і моделі реструктуризації та стабілізації діяльності підприємств / І.В. Бабій // Актуальні проблеми економіки. – 2010.–№6 (108).–С. 84-89.
5. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент: [навч. посібн.]/ О.М. Скібіцький. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 568с.
6. Овсак О.П. Ефективність реструктуризації підприємства та обґрунтування методичних засад її оцінки/ О.П. Овсак, Л.В. Бараніченко.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/424/412>
7. Отенко И.П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия/ И.П. Отенко, Н.А. Москаленко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 216 с.
8. Овсак О.П. Теоретико-методичні аспекти діагностики кризи збуту підприємства [Електронний ресурс]. / О.П. Овсак, О.В. Іващенко. — Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/283>.
9. Овсак О.П. Реструктуризація як інструмент антикризового управління підприємством / О.П. Овсак, А.В. Петриченко – 2018.–№1/1 (108).–С. 38-41.

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ ЇХ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Як форма господарювання ринкова економіка довела свою спроможність виключно завдяки кращім, ніж в інших господарських системах, показникам продуктивності праці та ефективності виробництва, на основі більш високої мотивованості у забезпеченні їх підвищення. Між тим, практика роботи останніх років показала, що сформована в Україні економічна модель ринкової орієнтації не реагує на зниження характеристик використання технічних засобів праці, в першу чергу, в галузі сільського господарства, обмежуючи тим самим можливості економічного розвитку. Причиною значного погіршення сільськогосподарського виробництва (зменшення посівних площ сільськогосподарських культур, падіння їх валового збору, зменшення поголів'я та продуктивності великої рогатої худоби та птиць, скорочення обсягів продажу продукції тваринництва) була не тільки кризова ситуація в економіці України. Головний та домінуючий вплив мали техніко-організаційні фактори, пов'язані із погіршенням стану технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, рівня організації використання та технічного обслуговування машинно-тракторного парку.

Підприємства самостійно здійснюють вибір методу нарахування амортизації по основним засобам, виходячи із певних рішень управління та способу отримання економічних вигод від використання певного об'єкту. При придбанні та подальшій експлуатації основних засобів приймаються три основних рішення, кожне з яких певним чином віддзеркалюється при організації амортизаційної політики: 1) рішення щодо строку корисного використання об'єкту визначає строк його амортизації; 2) рішення щодо способу його використання має вирішальний вплив на вибір саме методу нарахування амортизації; 3) рішення щодо порядку використання об'єкту після закінчення встановленого строку визначає рівень його ліквідаційної вартості. Виходячи з цього, розробка моделі раціонального використання техніки та амортизаційної політики повинна включати в себе три етапи: I етап - оцінка ефективності техніки та інтенсивності її заміни; II етап - визначення оптимального строку служби та строку амортизації; III етап - вибір методу нарахування амортизації.

Одним з найбільш складних питань при виборі методу нарахування амортизації є порядок визначення строку служби об'єкту основних засобів. При

плануванні діяльності підприємств дуже важливо об'єктивно і достовірно оцінювати техніко-економічні параметри машин, оскільки їх ефективність значно змінюється з роками і ще в більшій мірі за весь термін служби. Оптимальний за критерієм мінімуму щодо витрат термін служби техніки і модернізації базових моделей відповідає моменту, коли річні експлуатаційні витрати, віднесені до відповідного корисного ефекту, дорівнюють середньому розміру корисного ефекту за весь період служби техніки. Подальша експлуатація з ремонтами, що поступово дорожчають, призводить до зниження продуктивності і росту собівартості проти мінімально можливої.

Оптимальний термін служби техніки може бути скоригований із використанням економічних критеріїв. При відомих середніх експлуатаційних витратах на одиницю устаткування і середньому віку технічного парку можна корегувати оптимальний термін служби або прогнозувати динаміку зміни витрат на обслуговування одиниці устаткування для наступного визначення оптимального терміну служби по мінімуму питомих приведених витрат з адекватною східчастою зміною амортизаційних відрахувань. Для нових видів техніки, щодо яких відсутні достатні експлуатаційні спостереження, варто практикувати побудову прогнозних регресивних залежностей між техніко-економічними і конструкційними характеристиками, наприклад, таких як маса, вартість, продуктивність, витрати запасних частин, кількість конструктивних елементів, трудомісткість технічного обслуговування і ремонту попередніх і подібних типів машин з урахуванням інтенсивного використання в перші роки експлуатації.

Враховуючи необхідність підвищення продуктивності та економічної ефективності складної дорогої техніки, наприклад, зерно-, буряко-, кормо- або кукурудозбиральних машин, необхідно прагнути до високоінтенсивного її використання в перші роки служби з наступним зниженням навантажень, що може бути забезпечено використанням прискореного або кумулятивного методу нарахування амортизації.

Для цих цілей, крім відповідної організації використання техніки, необхідно ввести більш ефективні норми диференційованих амортизаційних відрахувань, спрямовані на те, щоб диференціювати норми амортизації в залежності від фактичного виробітку техніки. Терміни амортизації в результаті такого підходу будуть визначатися за допомогою приведених економічних критеріїв, тобто тривалістю досягнення тієї залишкової вартості, при якій можна ще ефективно використовувати машини при відносно низьких навантаженнях.

Важливою умовою реалізуєміості оптимальної стратегії відновлення техніки відповідно до розглянутих закономірностей її розвитку є ведення надійної системи обліку показників результативності виробництва для того, щоб своєчасно будувати відповідні моделі і надійно прогнозувати періоди вичерпання потенційних можливостей основних видів машин і тим самим управляти процесом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. При цьому важливого значення набувають розробка науково обґрунтованих методичних рекомендацій щодо

визначення класифікаційних груп основних фондів, методів і норм амортизації по них. Практика свідчить, що більшість бухгалтерів формально підходять до питань вибору методів нарахування амортизації, що в значній мірі обумовлено звичками та традиціями використовувати регламентовані норми та нормативи, а також відсутністю стимулів до свідомого використання раціональних методів амортизації.

Саме за допомогою викладених передумов є можливості для активізації чинника техніко-економічного розвитку технічної бази і прогресивних технологій як основи підвищення продуктивності праці й ефективності сільськогосподарського виробництва.

**Юрченко Ю.О., к.е.н., доцент,
Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна**

СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

На сьогодні стратегічне управління є динамічною, найбільш досконалою сферою теорії та практики управління, що швидко розвивається і що виникла унаслідок підвищення складності, динамізму, непередбаченості та невизначеності зовнішнього середовища.

У історичному аспекті виникнення та становлення стратегічного управління як самостійної прикладної сфери теоретичних знань мало об'єктивний характер та було обумовлене виникненням невизначеності та розвитку економіки, починаючи з другої половини ХХ століття [1, 2, 4].

Термін «стратегічне управління» був введений та розвинений американськими економістами на межі 1960-70 рр. для того, щоб розмежувати поточне управління на рівні виробництва і управління на вищому рівні [3, 5].

Відправною точкою становлення стратегічного управління вважається проведення у травні 1971 року у Піттсбурзі, США, міжнародної конференції, присвяченої питанням стратегічного управління, на якій у 14 розгорнутих доповідях були представлені досягнення у сфері розвитку стратегічного підходу до управління західними та східними компаніями, а також визначено основні перспективні напрямки та вектори розвитку стратегічного управління. Деякі економісти вважають 1973 рік як початок регулярного теоретичного дослідження та практичного впровадження теорії стратегічного управління у діяльність компаній. Саме з цього часу стратегічне управління як теоретико-практичний методологічний напрямок почав інтенсивно та невпинно розвиватись, неодноразово довівши свою ефективність. Паралельно з науковими дослідженнями одночасно почалося практичне застосування розроблених теоретичних положень стратегічного менеджменту в практиці управління гігантами світової економіки, наприклад General Electric, Coca Cola, IBM. На сьогодні, стратегічне управління є не лише галуззю теоретичних, практичних, науково-методичних та прикладних знань,

окремим курсом програми MBA для вищого керівництва, а мистецтвом, що є запорукою успіху функціонування та розвитку підприємств.

Виникнення теорії та практики стратегічного управління є закономірним наслідком еволюції та існування певних передумов, що викликали необхідність посилення стратегічного характеру практики управління. Зокрема, можна виділити наступні фактори, що виступили передумовами становлення стратегічного управління [1, 2, 5]:

- швидке та невпинне зростання кількості завдань, що викликані змінами у внутрішньфірмовому та зовнішньому середовищі, більшість з яких були принципово новими та їх неможливо було вирішити на основі існуючого інструментарію теорії та практики управління;
- розширення географічних меж національних економік, що викликане глобалізацією економіки та розширення меж ринків;
- посилення динамізму, непередбаченості та нестабільності зовнішнього середовища;
- загострення та інтенсифікація конкурентної боротьби;
- швидке розгортання науково-технічного прогресу;
- диверсифікація та виникнення нових видів діяльності;
- підвищення вимог до професійно-кваліфікаційного рівня та виникнення необхідності у постійному професійно-кваліфікаційному вдосконаленні.

З еволюційної точки зору вважається, що становлення стратегічного управління пройшло чотири етапи: бюджетування, довгострокове і стратегічне планування, стратегічне управління.

Серед визначальних особливостей стратегічного управління будівельним підприємством вважається необхідним виділити наступні його характеристики:

- стратегічне управління спирається на інтелектуальний капітал як провідний актив будівельного підприємства;
- орієнтує виробничу діяльність на запити та потреби споживачів;
- є інструментарієм, який забезпечує гнучке регулювання, релевантні зміни в будівельному підприємстві, що відповідають викликам зовнішнього середовища і дозволяють отримати конкурентні переваги та адаптуватись до вектору змін зовнішнього та внутрішнього середовища;
- орієнтація на довгострокову перспективу розвитку.

Підсумовуючи вищезазначене вважається доцільним розглядати стратегічне управління будівельним підприємством як сучасний інструмент управління розвитком будівельного підприємства, що спирається на інтелектуальний капітал як провідний актив і основу функціонування підприємства, який орієнтує діяльність підприємства на запити споживачів, дозволяє гнучко реагувати, адаптуватись до динаміки змін зовнішнього середовища та своєчасно реалізувати зміни на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Белошапка В. А. Стратегическое управление: Принципы и международная практика / В. Белошапка, Г. Загорий. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.
2. Гевко О.Б. Стратегічне управління / О.Б. Гевко, Н.М. Шведа. – Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. – 152 с.
3. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : [Монографія] /А. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. /А. А. Томпсон, А. Дж.Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська, Ю.М. Рагушний. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

**Курманська О.С., викладач вищої категорії,
Миголь В.М., викладач вищої категорії,
Шмалько І.А., викладач другої категорії,
Коледж інформаційних технологій та землевпорядкування
Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Зміни ринкової ситуації, що відбулися за останній час у суспільно-економічній системі, призвели до значного підвищення конкурентної боротьби, значного впливу економічної кризи на всі ланки економіки країни вимагають від українських підприємств шукати нові, більш дієві методи управління бізнесом. Особливо гостро ці питання постали із взяттям Україною курсу на вступ до Європейського Союзу та бойовими діями на Донбасі.

Ці події поставили перед підприємствами питання щодо їх швидкої переорієнтації на нові ринки та методи господарювання, пошук нових партнерів та шляхів збуту продукції. Розв'язок цих питань потребує вдосконалення бізнес-процесів на підприємстві, застосування новітніх інноваційних продуктів, що дасть змогу отримати конкурентну перевагу на ринку, та призвести до стабільної та безперервної діяльності.

Реалізуючи стратегію розвитку підприємства, знаходячи шляхи раціонального управління бізнес-процесами дає змогу оптимізувати свою діяльність, досягти гнучкості в системі управління та досягнення цілей підприємства.

Для забезпечення ефективності бізнес-процесів необхідно здійснювати вміле управління ними. Це здійснюється шляхом застосування гнучких технологій, що здатні швидко адаптуватись до мінливих умов навколишнього середовища, а на їх основі реалізацію та використання механізмів та методів управління.

Існує кілька схем класифікації бізнес-процесів. Одна з найпоширеніших на практиці бізнесу типологій будується залежно від класифікації галузей діяльності.

Діяльність компанії підрозділяється на поточну діяльність та діяльність з розвитку. Поточна діяльність спрямована на розробку, виробництво і надання продуктів (послуг) споживачеві. А діяльність з розвитку націлена на створення майбутніх продуктів (послуг) та на поліпшення діяльності організації в перспективі.

Поточна діяльність підрозділяється на основну, в рамках якої здійснюється виробництво та надання продуктів (послуг) споживачам, або підтримуючу.

В рамках підтримуючої діяльності забезпечується необхідний внутрішній сервіс, виробництво продуктів (послуг), необхідних для основної діяльності.

Ще одна важлива область діяльності компанії - управління основною діяльністю і управління підтримуючої діяльністю.

Виходячи з представленої типології опису бізнес-процесів можна докладніше охарактеризувати різні групи процесів.

Отже, основні бізнес-процеси [2]:

- утворюють додану вартість продукту (послуги);
- створюють продукт (послуги), що представляє цінність для клієнта;
- формують такий результат, такі споживчі якості, за які клієнт готовий платити гроші;
- сфокусовані на отриманні прибутку.

Якщо споживачами результатів основних бізнес-процесів є клієнти, зовнішні користувачі, то результати підтримуючих бізнес-процесів споживають основні бізнес-процеси. Тому підтримуючі бізнес-процеси:

- спрямовані на надання необхідних внутрішніх продуктів, внутрішніх послуг для напрямків бізнесу;
- забезпечують функціонування інфраструктури компанії.

Система управління бізнес-процесами являє собою досить складний процес формування, управління та реалізацію підприємством управлінських рішень для забезпечення підвищення рівня ефективності бізнес-процесів, що призведе до покращення результатів діяльності підприємства та забезпечення споживача необхідними благами.

Розробка концептуальної моделі щодо прийняття ефективних управлінських рішень та управління бізнес-процесами на підприємстві дає змогу підприємству досягти мети підприємства та реалізувати його стратегічні цілі.

Таким чином, бізнес-процеси на виробничих підприємствах – це певна внутрішня система дій (підпроцесів, заходів), спрямована на досягнення цілей підприємства, при цьому прийнято вважати, що кінцевою метою підприємств є отримання доходу в сукупній системі за результати основних видів діяльності та задоволення потреб потенційних споживачів. Масовий характер виробництва, прискорення створення принципів нововведень і модифікованих видів продукції, зміни умов праці не тільки розширили потреби, а й трансформували структуру суспільних потреб. Це змушує виробників активно боротися за споживача, застосовуючи нові форми організації виробництва та використовуючи усе більшу кількість ресурсів, що призводить до виникнення потенційної загрози виснаження,

вичерпання природних ресурсів та виникнення великої кількості ризиків, які спричиняють надзвичайно сильний вплив на забезпечення сталого розвитку підприємства [1].

Основними шляхами досягнення підвищення ефективності бізнес-процесів є забезпечення підвищення основних показників діяльності підприємства:

- підвищення якості продукції та системи управління підприємством;
- оптимізація витрат виробництва;
- гнучкість системи управління;
- покращення системи маркетингу, щодо задоволення споживача необхідною продукцією;
- впровадження інноваційних технологій у виробництво та систему управління;
- залучення інвестицій;
- швидка адаптація до мінливості навколишнього середовища.

Підприємству може бути забезпечено стабільний дохід і можливість подальшого розвитку лише за умови відповідності бізнес-процесів вимогам ринку.

Орієнтація багатьох підприємств лише на отримання прибутку може призвести до втрати підприємством своєї частки на ринку та споживачів продукції.

Підприємствам України для підвищення якості бізнес-процесів необхідно максимізувати методи, що дозволять досягти рівноваги між бажаннями споживача і можливостями підприємства на ринку та збільшенням ефективності бізнес-процесів.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б.М. Формування системи бізнес-процесів підприємства у контексті сталого розвитку. / Б.М. Андрушків, Л.М. Мельник // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. - Випуск 2(12), Том 1. – С. 92–98.
2. Гарнов А. П. Экономика предприятия : учебник для бакалавров / А. П. Гарнов, Е. А. Хлевная, А. В. Мыльник; под ред. А. П. Гарнов. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 303 с.

**Назаренко О. П., асистент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та певною динамікою змін. Таке середовище змушує його швидко адаптуватися до умов, вимагає знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання у ринковій економіці, урахування чинників невизначеності та

нестійкості економічного середовища. Наявні реальні якісні і кількісні зміни зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємств створюють певні загрози їхньому господарюванню та розвитку, оскільки підприємство поєднує певну кількість технологій, засобів і предметів праці та працівників, пов'язаних структурно і функціонально.

Підприємства здійснюють свою діяльність у макро-, мезо- та мікросередовищі, які постійно зумовлюють загрози для їхнього існування. Саме тому розглядати економічну безпеку підприємств необхідно з позицій багатовимірності.

Економічна безпека підприємства є комплексним поняттям і пов'язана не тільки з внутрішнім станом самого підприємства, а й з впливом зовнішнього середовища та із суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємодію. Відтак імовірніше, стверджувати, що стан економічної безпеки підприємства відбиває погодженість та збалансованість його інтересів та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. З цих позицій економічна безпека підприємства може розглядатися як практичне втілення положень теорії ресурсної взаємозалежності, відповідно до якої у своїй діяльності підприємство повинно враховувати різні інтереси партнерів, коло яких може бути дуже широким.

Економічна безпека підприємства є мірою гармонізації у часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства.

Різноманіття процесів, які відбуваються на підприємстві, визначає широкий спектр загроз, які впливають на його функціонування [1].

Під загрозою розуміють сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них. По суті, загроза економічної безпеки припускає аналіз гіпотетичного (прогнозованого) стану підприємства внаслідок прийнятих раніше стратегічних економічних та науково-технічних рішень, загальних тенденцій і процесів у попиті на продукцію (послуги), інвестицій і т. ін.

Під економічною безпекою суб'єкта господарювання слід вважати характеристику суб'єкта господарювання, яка відображає його здатність реалізувати власні стратегічні економічні інтереси при певних зовнішніх умовах завдяки захисту від існуючих і потенційних загроз та використанню можливостей, що надає зовнішнє середовище.

Усі складові системи економічної безпеки підприємства можна розділити на внутрішньовиробничі та позавиробничі складові [2]. До внутрішньовиробничої функціональної складової економічної безпеки відносять наступні: фінансову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, екологічну, силову та інформаційну складову. До позавиробничих складових економічної безпеки відносять: ринкову та інформаційну складову.

Складне середовище, у якому працює підприємство, потребує від нього постійної роботи над удосконаленням прийняття управлінських рішень щодо

забезпечення його економічної безпеки. Необхідною складовою цього процесу є аналіз і оцінка функціонування підприємства. Вибір методів їхнього здійснення визначається ціллю та спрямуванням можливого впливу на елементи внутрішнього, зовнішнього середовища, або комбінації попередніх.

Аналіз джерел [1, 2, 3] показав, що усі наявні підходи щодо оцінки економічної безпеки можна розділити на три групи. До першого напряму слід віднести використання таких методів, як STEP - аналіз, SWOT - аналіз, SPACE - аналіз, ФСА; методи оцінки фінансового стану підприємства та загроз банкрутства, економічної безпеки. Вони є невід'ємною складовою оцінювання можливості сталого розвитку підприємства, виявлення його сильних та слабких сторін, зовнішніх загроз прогнозування, оцінки надійності прийнятих рішень. Друга група систематизує методики оцінки економічної безпеки з прорахунками її функціональних складових. До третьої – відносять сучасні методики з використанням фінансових коефіцієнтів.

На сьогодні лишається не вирішеним питання щодо надійності використання якогось одного підходу, зважаючи на особливості як підходів, так і підприємства, стан економічної безпеки якого досліджується.

Список використаних джерел:

1. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: [монографія] / Л.О. Лігоненко. – К., КНТЕУ, 2013. – С. 608.
2. Коженевські Л. Управління економічною безпекою підприємства: [Текст] / Л. Коженевські // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1(30). – С. 147-154.
3. Ковалев Д. Количественная оценка уровня экономической безопасности предприятий: [Текст] / Д. Ковалев, И. Плетникова // Экономика Украины. – 2011. – №4. – С.35-40.

Грисько Д.Ю., магістрант,

Науковий керівник: д.е.н., професор Мазур Н.А.

**Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна**

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СКЛАДАННЯ І ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Коло користувачів фінансової звітності визначено вітчизняними законодавчими та нормативними документами [1-3]. Так, річну фінансову звітність підприємства зобов'язані подавати:

- органам, до сфери управління яких вони належать;
- трудовим колективам на їх вимогу;
- власникам (засновникам) згідно з установчими документами;
- органам виконавчої влади та іншим користувачам відповідно до

законодавства (зокрема, органам державної статистики).

Крім того, підприємства – платники податку на прибуток подають фінансову звітність органам ДФСУ разом з декларацією з податку на прибуток. Роблять це в порядку, передбаченому для подання податкової декларації. Таку вимогу висувають ПКУ і п.2 Порядку №419 [2, 3]. Так, платники податку на прибуток (крім малих підприємств) подають разом з відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність.

Платники податку на прибуток – суб'єкти малого підприємництва зобов'язані разом з річною податковою декларацією подати річну фінансову звітність. А ось підприємствам, що не є платниками податку на прибуток (зокрема, єдиноподатникам груп 3 і 4), подавати фінансову звітність до органів ДФСУ не потрібно.

Крім того, законодавство зобов'язує всі підприємства (крім бюджетних установ) за підсумками року подавати фінансову звітність у складі Балансу та Звіту про фінансові результати державному реєстратору за місцезнаходженням реєстраційної справи. Це було потрібно для включення відповідної інформації до ЄДР. Проте, на сьогодні зазначена норма є неактуальною, адже з початку 2016 року до Закону про держреєстрацію було внесено зміни, згідно з якими обов'язок з передачі такої фінансової звітності до ЄДР покладено на органи статистики. Тому вважаємо, що наразі необхідності подавати річну фінансову звітність у складі Балансу та Звіту про фінансові результати держреєстратору в підприємств будь-якої форми власності немає.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік [3]. Водночас усі підприємства (за винятком суб'єктів мікропідприємництва) зобов'язані щокварталу подавати проміжну фінансову звітність у складі Балансу та Звіту про фінансові результати. Її складають наростаючим підсумком з початку звітного року.

Дуже важливо знати законодавчо встановлені строки подання річної фінансової звітності. Платники податку на прибуток подають річну фінансову звітність до органів ДФСУ у строки, передбачені для подання декларації з цього податку. Датою подання фінансової звітності вважають день її фактичної передачі за призначенням.

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності П(С)БО 25 встановлено скорочену за показниками фінансову звітність [4]. Причому окремі підприємства з числа суб'єктів малого підприємництва мають право складати Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва. Це: суб'єкти мікропідприємництва; юридичні особи, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат відповідно до податкового законодавства (до таких ПКУ відносить юридичних осіб-єдиноподатників групи 3). Форму та порядок складання Спрощеного фінансового звіту містить також П(С)БО 25 [4].

Як бачимо, склад фінансової звітності залежить від того, належить

підприємство до суб'єктів великого, середнього, малого чи мікропідприємництва. Тому важливо розуміти, які підприємства належать до тієї чи іншої категорії.

Одним із принципово нових аспектів, які запроваджені з 1 січня 2018 р., є новий підхід до класифікації підприємств. Після введення Закону України [3] в дію всі підприємства в Україні, окрім бюджетних установ, розподілено на чотири групи залежно від критеріїв, яким вони відповідають. Критеріями розмежування підприємств визначено: балансову вартість активів в еквіваленті до іноземної валюти євро; чистий дохід від реалізації продукції в еквіваленті до євро; середню кількість працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії віднесення підприємств до різних суб'єктів підприємництва

Суб'єкт господарювання	Середня к-ть працівників за календарний рік	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції
Суб'єкт великого підприємництва	Перевищує 250 осіб	більше ніж 20 млн. євро	Перевищує суму, еквівалентну 40 млн євро*
Суб'єкт середнього підприємництва	до 250 осіб	менше, ніж еквівалент 20 млн. євро	менше ніж 40 млн. євро
Суб'єкт малого підприємництва	Не перевищує 50 осіб	менше, ніж еквівалент 4 млн. євро	Не більше 8 млн євро*
Суб'єкт мікропідприємництва**	Не перевищує 10 осіб	менше за еквівалент 350 тис. євро	Не перевищує суму, еквівалентну 700 тис. євро*

*Примітки: * За середньорічним курсом НБУ.*

*** Суб'єкти мікропідприємництва входять до складу суб'єктів малого підприємництва. Тому якщо законодавчими актами для них не передбачено особливих правил складання та подання звітності, то до них необхідно застосовувати правила, встановлені для суб'єктів малого підприємництва.*

Таким чином, Законом України виділено наступні групи: мікропідприємства; малі підприємства; середні підприємства та великі підприємства.

Залежно від того, до якої групи підприємств за визначеними критеріями попадає підприємство, воно має керуватися відповідними положеннями Закону України про бухгалтерський облік. Тобто, нова класифікація може зумовити необхідність складання нових форм фінансової звітності та коригування відповідних процедур у процесі організації бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV ВР від 16.07.99 р. (із змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/245>

2. Податковий кодекс України від 01.01.2016 № 2755-17/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Порядок подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України № 419 від 28 лютого 2000 р. (із змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=419-2000-%EF>
4. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25, затв. Наказом МФУ від 25.02.2000 р. №39; поточна редакція від 24.07.2015 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

**Омельяненко М.М., магістр,
Науковий керівник: д.е.н., професор Рижакова Г.М.,
Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна**

ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Динамізація розвитку суспільно-економічних відносин та інтенсифікація зв'язків між суб'єктами господарської діяльності призводять до необхідності врахування низки факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ будівельного підприємства під час прийняття управлінських рішень. Оскільки будь-яка управлінська діяльність тим чи іншим чином пов'язана з невизначеністю, неповнотою та неточністю інформації та, як наслідок, ризиком, аналіз системи управління ризиком на підприємстві набуває все більшої актуальності.

Одним із нагальних питань в економіці будь-якої країни є наявність гарантій при інвестуванні коштів у певну галузь. В Україні найбільша питома вага внутрішніх інвестицій припадає на житлове будівництво. Проте внаслідок нерегульованості законодавства, відсутності підзаконних актів, кваліфікації контролюючих органів, безвідповідальності та непрофесійності фінансових посередників механізм їх здійснення не завжди дає очікуваний результат. Відзначимо, що для вітчизняного банківського сектора економіки, де протягом останніх років відбувалося накопичення низки ризиків, зумовлених макроекономічними чинниками, інвестиції у житлове будівництво виявилися не готовими до такого розгортання подій.

Ризик притаманний діяльності підприємства незалежно від виду діяльності останнього та його ставлення до ризику. Тому ризик, займаючи важливе місце в бізнес-процесах будівельних та інвестиційних компаній, може часто ігноруватися та призводити до понесення небажаних та непередбачуваних витрат.

Етап ідентифікації ризику, який не є можливим без з'ясування джерел та факторів ризику, виступає одним з початкових кроків управління ризиком та

визначає якість рішень, що приймаються надалі, попри попередньо незначну увагу науковців, безсумнівно, має бути дослідженим.

Відправним пунктом ефективного ризик-менеджменту на підприємстві виступає побудова дієвої системи управління ризиком, що має включати й логічно пов'язувати і підпорядковувати всі свої етапи. Схема такої системи управління ризиком була запропонована Міжнародною організацією стандартизації в стандарті ISO/IEC 31010:2009 Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику (англ. Risk management — Risk assessment techniques).

Сегмент оцінки ризику передбачає ідентифікацію, аналіз та оцінювання ризику, серед чого крок «ідентифікація ризику» має надавати вичерпну інформацію про спектр чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ відносно будівельного підприємства. Лише на основі цього може бути проаналізований та оцінений певний ризик для будівельної фірми. Ідентифікація ризику розпочинається з моніторингу та синтезу бізнес-процесів підприємства, що дозволяє детальніше поглянути на сукупність операцій, що опосередковуються можливостями підприємства при здійсненні ним господарської діяльності.

Виокремлення джерел та факторів ризику притаманних діяльності будівельного підприємства є центральним компонентом визначення ризику, оскільки з'ясування природи чинників, що визначають результативність функціонування підприємства, уможливають не лише акумулювання та використання даних стосовно поточного стану речей, а й певною мірою передбачення того, які процеси на підприємстві та яким чином можуть детермінувати господарську діяльність

Неминучі ризики – можуть бути попередньо враховані і перекладені на плечі страхових компаній. До таких ризиків належать: можливі втрати від землетрусів, пожеж, повеней та інших стихійних лих; ризики, пов'язані із втратами внаслідок аварій, пограбувань, народних заворушень; ризики втрат у процесі транспортування вантажів, помилок у роботі та нечесності працівників фірм, порушення договірних зобов'язань партнерами фірми, субпідрядниками, тощо.

Ризики, пов'язані з невизначеністю процесу ведення житлово-будівельного бізнесу. Такі втрати важко передбачити. Їх практично не можна перекласти на плечі страхових компаній, а саме: втрати внаслідок непередбачуваних змін у попиті на житло та його пропозиції; можливі втрати від зміни макроекономічної ситуації у країні, світової кон'юнктури, непередбачуваних політичних рішень; втрати внаслідок падіння курсу акцій та облігацій; втрати, понесені внаслідок біржової гри з цінними паперами, інфляційними очікуваннями, припиненням зростання цін на житло або взагалі їх падінням; втрати внаслідок впровадження конкурентами нових технологій.

**Арасланова О.Ю., студент,
Науковий керівник: асистент Задоснко Ж.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

На підприємстві головною складовою успішного функціонування є складання, розробка та виконання бізнес-процесів, так званих підрозділів, кожен з яких виконує певну функцію. Успішне управління будь-якими бізнес-системами, включаючи й бізнес-процеси, призводить до розвитку підприємства, й власне самого підприємництва, що являє собою самостійну, систематичну на власний ризик діяльність, задля отримання економічних та соціальних результатів з метою отримання прибутку.

В ринкових умовах підприємці "борються за місце під сонцем" аби й надалі залишатися конкурентоспроможними, повинні вдосконалюватися змінюючи структуру в бізнес-процесах, формах і методах управління.

По-перше, маємо розібратись, які бувають процеси, та як саме потрібно управляти їх впровадженням для досягнення максимальних результатів. Бізнес-процеси поділяються на: основні, допоміжні, управління та розвитку. Для того аби досягти бажаних виробничих результатів їхня структура має бути чіткою, організованою та раціональною. Найефективнішою формою управління є необхідність зосередження уваги на основних видах діяльності (виробництво, збут), впровадження нових технологій, безперервне покращення, перепроєктування, а також взаємодія з партнерами направлена на створення модернізованої продукції.

По-друге, маючи певні знання про дію і методи застосування модернізованого управління, спробуємо зобразити як саме воно вплине на розвиток підприємництва. Безперервне покращення підвищує якість бізнес-процесів без значних витрат, перепроєктування дозволяє спростити бізнес-функції, зменшити витрати ресурсів при виконанні робіт, досягнути часткової реструктуризації підприємства.

Отже, на основі проведеного аналізу можемо зробити певні висновки щодо управління бізнес-процесами для розвитку підприємництва. Правильне, скоординоване управління структурними процесами, розробка та сприйняття новітніх технологій дозволить такій діяльності, як підприємництво, розвиватися з більшою мірою та максимізувати прибуток підприємства.

**Вікторовська Т. Д., студент,
Науковий керівник: к.е.н. Побережна З.М.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Довготривалий успіх будь-якого підприємства визначається правильно вибраною стратегічною орієнтацією вищого керівництва, що найкращим чином розкриває людський потенціал. Неувага до довгострокових цілей і перспектив може обернутися невдачею. Вітчизняні підприємства повинні приділяти значну увагу розробці стратегій своєї діяльності. Ефективність управління підприємством сьогодні залежить від того, наскільки добре менеджери розробляють і виконують стратегію. Деякі менеджери розробляють сильні стратегії, але не можуть перетворити їх у практику. Інші – створюють посередні стратегії, але блискуче здійснюють їх. Для того щоб підприємство досягло максимальних успіхів, менеджери повинні поєднувати вдалу розробку стратегії з вдалими її здійсненням. Третина вітчизняних підприємств, на жаль, просто не знають, як реалізувати стратегію на практиці. Зазвичай значна частина ресурсів фірм безпосередньо не пов'язана зі стратегіями, та й відповідним питанням далеко не всі керівники приділяють достатньо часу. Сьогодні наші вітчизняні підприємства, стикаючись в умовах ризику і посилення конкуренції з проблемою забезпечення конкурентоздатності, практично не використовують вироблений практикою закордонних фірм інструментарій стратегічного управління, хоча, безумовно, відчувають настійливу потребу трансформації підходів до управління. Багато українських підприємств взагалі не розробляють ділової стратегії, вважаючи, що стратегія – це поняття надто абстрактне, тому воно не може позитивно вплинути на ефективність роботи підприємства. Це пояснюється тим, що керівний корпус в підприємствах 4 України характеризується такими даними: 85% керівників мають вищу або середню технічну освіту, 13 % — економічну, 2 % — гуманітарну, тоді як у США, наприклад, на керівній роботі усього 2 % технічних спеціалістів, а решта – це економісти, юристи, психологи або професійні підготовлені управлінці.

Але приклади успішного використання вітчизняними підприємствами особливостей стратегічного менеджменту все ж таки є. ПрАТ «Міжнародні Авіалінії України», яке функціонує вже понад 25 років. Керівництво фірми вважає, що успішна діяльність будь-якої компанії на авіаційному ринку потребує постійних розробок і впровадження нових бізнес-ідей. Саме цей принцип і було закладено в основу стратегії авіа-бізнесу ПрАТ. Стратегічний менеджмент ПрАТ «Міжнародні Авіалінії України» забезпечує цій компанії стабільні позиції на ринку і можливість впевнено рухатися вперед, що якраз і не вдається багатьом українським фірмам.

У концерні "Укрпромінвест" вважають, потрібно брати готові технології та прив'язувати їх до ситуації, законодавства, що і покладено в основу їх стратегії. Тобто можна справедливо говорити, що вітчизняні підприємства починають

розуміти важливість розробки стратегій своєї діяльності і все частіше звертатись до стратегічного менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Турчак В. В. Управління результативністю бізнес-процесів у малому підприємстві / В.В. Турчак // Економіка та управління національним господарством – 2016. – №3 - С. 79 – 86.
2. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: Підручник / М.М. Мартиненко – К.: Каравела, 2006. - 320 с.
3. Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства / Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - N 7. - С. 133-136.

**Ковальова В.Ю., студент,
Науковий керівник: асистент Задосенко Ж.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке підприємство розглядається як бізнес-система, яка пов'язана з процесами, кінцевою метою яких є випуск продукції або послуги. Для ефективного управління бізнес-системою необхідно створювати таке обліково-аналітичне підґрунтя, яке б враховувало особливості бізнес-процесів у галузі, дозволяло аналізувати, оцінювати і управляти бізнес-процесами виробництва на основі стратегії розвитку діяльності економічного суб'єкта.

Для того, щоб у сучасних умовах ефективно управляти підприємством, необхідно чітко усвідомлювати "картину" його щоденного фінансового стану. Її практично неможливо одержати без використання спеціальних програмних продуктів, що реалізують не тільки облікові методології, але і задачі планування, моделювання реальних ситуацій і управління собівартістю. Реалізація цих систем і практика їхнього використання привели до створення зовсім нової моделі обліку для комерційного підприємства – управлінського.

Сутність управлінського обліку, його призначення можна назвати «виробництвом» інформації для здійснення ефективного управління. Тобто це система підготовки інформації і забезпечення нею різних рівнів управління з ціллю ефективного планування, контролю і покращення якості прийнятих рішень. Більшість даних управлінського обліку являється комерційною таємницею, оскільки вони відображають стратегію і тактику підприємства в умовах конкуренції. Тому саме керівники підприємства є користувачами управлінської інформації

Організація управлінського обліку є внутрішньою справою кожного підприємства, адже немає двох однакових компаній. Компанії відрізняються за

формою власності, видами діяльності, обсягами. Проте для того, щоб вважати систему управлінського обліку ефективною, необхідно, щоб вона сприяла досягненню завдань підприємства з мінімальними витратами на організацію і функціонування управлінського обліку

Із розвитком інформаційних технологій все більше стають затребуваними різноманітні інтелектуальні системи, що дозволяють аналізувати результати фінансово-господарської діяльності, оцінювати фінансовий стан, здійснювати експертизу інвестиційних проєктів, управляти бізнес-процесами. Наукові розробки у цій сфері знаходять широке практичне застосування в управлінському обліку.

Управлінський облік є ефективним інструментом регулювання бізнес-процесів в економіці, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі, а саме, забезпечує підприємство необхідною інформацією. Саме він надає керівництву організації та іншим користувачам інформаційні дані, необхідні для прийняття фінансових і управлінських рішень. Тому керівникам, які прагнуть приймати ефективні управлінські рішення, необхідно створити сприятливі умови для розвитку управлінського обліку.

**Марченко К.О., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Кривицька Н.Ю.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ФАКТОРИ ЗОВНІШНЬОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

В сучасних умовах нематеріальні активи відіграють важливу роль для суб'єктів господарювання різноманітних сфер. Така ситуація складеться у зв'язку з глобалізацією та інтернаціоналізацією бізнесу. Саме значення нематеріальних активів в інноваційній економіці збільшується в структурі активів авіаційних підприємств, що вимагає більш детального аналізу їх структури та факторів зовнішнього впливу на управління. Сфера авіації не є виключенням.

З огляду на загальні тенденції розвитку економіки та авіаційного ринку світу, головними напрямками розвитку підприємства повітряного транспорту в Україні повинні стати інвестиції в нематеріальні активи, для того щоб: реструктуризувати активи підприємств повітряного транспорту з урахуванням останніх розробок НТП; оптимізувати структуру витрат за допомогою нових схем і структури управління людським капіталом, вдосконалення системи віддаленого польоту, використовуючи останні розробки в галузі навігації тощо; створити пасажирський трафік, орієнтований на конкретного споживача та підвищити безпеку польотів; збільшити частку нематеріальних активів в структурі активів підприємств, все це дозволить збільшити додану вартість, поліпшити ліквідність та фінансову стійкість авіапідприємства, дозволить залучити додаткових інвесторів.

Недосконалість законодавства стосовно обліку НМА зважає відносити авіатранспортним підприємствам усі нематеріальні об'єкти у складі НМА підприємства, що призводить до того що балансова вартість підприємств значно відрізняється від реальної, що негативно впливає на управлінські рішення щодо НМА вітчизняних авіапідприємств.

До зовнішніх факторів можна віднести: домінуючі у суспільстві соціальні та культурні установки, звичаї та практику ділового обороту, дії сил природи, загальна соціально-політична ситуація в країні, економічні катаклізми, загальну правову систему, спеціальну нормативну базу, що регулює правила ведення обліку і формування фінансової звітності, умови економічного розвитку, технічний прогрес і розвиток інформаційних технологій, загальні процеси глобалізації й інтеграції, систему освіти і підготовки спеціалістів, інформаційні процеси в професійному середовищі (рис. 1).

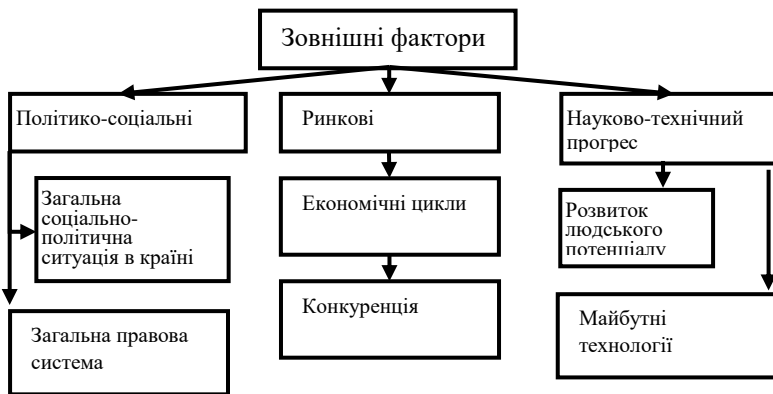


Рис. 1. Зовнішні фактори впливу на розвиток матеріальних активів авіапідприємства

Джерело: розроблено автором

Отже, підприємства авіаційної галузі мають зосередити увагу на інноваційній діяльності та на формалізації результатів такої діяльності у вигляді портфеля винаходів, патентів, ліцензій. Формалізація результатів інноваційної діяльності дозволить забезпечити облік нематеріальних активів техніко-технологічного типу. Відповідно збільшити не лише ринкову вартість підприємства, але й балансову, що сприятиме інвестиційній привабливості таких підприємств. До факторів зовнішнього середовища. Для дослідження ролі нематеріальних активів, що сприяють зростанню вартості підприємства, слід врахувати низку факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. До факторів зовнішнього середовища крім вище перерахованих необхідно віднести інституційне забезпечення створення

інтелектуальної ренти з допомогою використання нематеріальних активів у діяльності підприємства, яка і сприятиме збільшенню капіталізації

**Примаченко О.В., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Матвієнко Р.О.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах оточуючого середовища підприємства більш дієвим слід вважати застосування процесного принципу організації управління підприємствами. На сьогоднішній день процесний підхід є найбільш прогресивним, та може широко застосовуватися у різних сферах діяльності. Процесний підхід до управління сьогодні є одним із небагатьох способів збереження конкурентоспроможності підприємства. Такий підхід зумовлює керівників різних рівнів звернути увагу на взаємодію учасників процесів, оскільки через їх невизначеність відбуваються втрати інформації і часу, що безпосередньо приводять до економічних втрат.

Процесний підхід до організації і управління дозволяє підприємству отримати такі переваги:

- створюються умови для широкого делегування повноважень та відповідальності перед виконавцям, що сприяє підвищенню якості продукції і процесів; кожен співробітник компанії прив'язаний до кінцевого результату і несе відповідальність за його якість;

- основним критерієм якості та вартості продукції є задоволеність клієнтів;

- зменшується кількість рівнів прийняття рішень, що призводить до підвищення ефективності та адаптивності діяльності підприємства;

- комунікації поліпшуються, оскільки інформація обмінюється в робочій групі бізнес-процесу, що усуває її викривлення, а також значно скорочує час передачі інформації від одного предмета бізнес-процесу до іншого;

- створюються умови для автоматизації технологій бізнес-процесів.

Процесний підхід до управління основного об'єкта управління виділяє бізнес-процес, що проходить на всіх рівнях організації і несе відповідальність за будь-які конкретні дії від початку до кінця.

Отже, в сучасних умовах змінюваного бізнес-середовища, підприємства, організаційна структура яких базується на функціонально-ієрархічних принципах, не здатна забезпечити адекватну швидку реакцію на миттєві зміни та здійснення відповідних заходів у сфері організації та здійснення підприємницької діяльності. За таких умов ведення бізнесу більш дієвим слід вважати процесний підхід до управління, що є одним із небагатьох способів збереження конкурентоспроможності підприємства. Саме тому функціонування українських

підприємств характеризується необхідністю застосування процесного підходу до управління ними.

Список використаних джерел:

1. Лисенко О.А. Класифікація бізнес-процесів на промислових підприємствах: теоретичні аспекти / О.А. Лисенко // Університетські наукові записки: Науковий часопис.– 2013.– №2. – С. 190–197.

**Свирида І. О., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Овсак О.П.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Управління бізнес-процесами це концепція процесного управління підприємством, яка розглядає бізнес-процеси як особливі ресурси підприємства, які безперервно адаптуються до постійних змін.

Ефективне управління бізнес-процесами сприяє підвищенню конкурентоспроможності та забезпечує покращення кількісних та якісних показників. Це дозволяє підприємству створювати конкурентоспроможну продукцію здатну задовольняти зовнішніх і внутрішніх споживачів й забезпечити стабільний розвиток підприємства в умовах динамічного ринкового середовища [1].

Виділяють кілька методів удосконалення бізнес-процесів:

- швидкого аналізу при якому залучені експерти виявляють проблеми, що виникають при реалізації окремих процесів бізнесу і визначають можливі варіанти їх вирішення, а також оперативно впроваджують заходи щодо їх поліпшення;

- ідеалізації бізнес-процесів. В основі даного методу є метод ідеальної системи, який полягає в спробі виробити кілька ідеальних бізнес-процесів. Після їх розробки необхідно виділити тільки ті їх ділянки, які неможливо безпосередньо реалізувати на практиці;

- аналіз робочих осередків полягає в чіткому визначенні технічних вимог для виробу або послуги, які необхідні для внутрішнього або зовнішнього споживача [2];

- перебудови процесу. Полягає в удосконаленні бізнес-процесу через його перепроєктування (реінжиніринг) вимагає створення команди по перебудові процесу, яка буде створювати новий процес без уваги до існуючих. Перепроєктування процесу застосовується до тих процесів, які погано працюють зараз;

- впровадження циклу постійного удосконалення бізнес-процесу. Для вдосконалення бізнес-процесів необхідно, після того як проведено кардинальне вдосконалення, розробити систему постійного аналізу та вдосконалення бізнес-процесу. Дуже важливо, щоб до завершення проекту по вдосконаленню бізнес-процесів для них були розроблені процедури постійного вдосконалення.

Отже, ефективність бізнес-процесів впливає на успіх підприємства в цілому. Це визначає конкурентні переваги тих підприємств, на яких бізнес-процеси чітко визначені та регламентовані, а методи реалізації процесів є ефективними та надійними.

Список використаних джерел:

1. Морщенок Т. С. Теоретические аспекты управления бизнес-процессами в контексте реализации стратегии развития предприятия / Т. С. Морщенок // Бизнес Информ. – 2014. – № 11. – С. 38–41.
2. Турчак В. В. Управління результативністю бізнес-процесів у малому підприємстві / В.В. Турчак // Економіка та управління національним господарством – 2016. – №6. - С. 79 – 86.

**Тхір С.В., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Овсак О.П.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Основний і найбільш цінний капітал будь-якого підприємства – це його працівники. Саме вони визначають успішність та темп розвитку підприємства, будучи рушійною силою бізнесу. Тому для того, щоб їх робота в організації була по-справжньому ефективною, потрібно постійно стежити за рівнем мотивації та регулярно змінювати методи стимулювання. Стандартні премії і надбавки сьогодні не завжди являються достатніми для стимулювання необхідного рівня мотивації, тому працедавцям слід упроваджувати прогресивні та інноваційні засоби заохочення.

Мотивація праці є завжди соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства організації, що спрямована на підвищення результативності їхньої діяльності.

Система мотивації описує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника чи трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних та спільних цілей діяльності підприємства (фірми).

Теорія та практика економічної діяльності дозволили розробити багато визначень мотивації праці. Основним серед них є розгляд мотиву як спонукання до діяльності, викликаного потребами людини. Звідси випливає, що в основі мотивів діяльності лежать потреби людини, без задоволення яких вона відчуває дискомфорт та прагне його подолати. У даному контексті потреба розглядається як усвідомлена необхідність у чомусь потрібному, що спонукає до дії (діяльності) [1].

Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без застосування сучасних форм та методів матеріального стимулювання персоналу. Мотивація праці – це бажання працівника задовольнити свої потреби через трудову діяльність.

Для формування належного ставлення до працівників необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Система мотивації повинна створювати почуття належності до конкретної фірми. Відповідне ставлення до праці і свідоме поведінка визначаються, насамперед, системою цінностей працівника, умовами праці та застосовуваними стимулами.

Основними задачами мотивації є: формування в кожного співробітника розуміння сутності та значення мотивації в процесі праці, навчання персоналу та керівного складу психологічним основам спілкування всередині фірми, формування в кожного керівника демократичних підходів до управління персоналом із використанням сучасних методів мотивації.

Однак, для рішення цих задач необхідний аналіз наступних явищ: процесу мотивації в організаціях, індивідуальної та групової мотивації, якщо така є в залежності між ними, змін, що відбуваються в мотивації діяльності людини при переході до ринкових відносин.

Результативність діяльності кожного працівника зумовлюється передовсім особистими можливостями та індивідуальною зацікавленістю, а також усвідомленням його ролі в колективних зусиллях. Величина затрат праці залежить від оцінки працівником достатнього рівня винагороди й упевненості в тім, що її буде отримано. Існує ряд факторів, які зумовлюють поведінку працівника та які необхідно враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності. Основні з них наступні: рівень самосвідомості, фізичний тип особистості, рівень освіченості, професійна підготовка, психологічний клімат у колективі та вплив зовнішнього середовища.

Виділяють декілька груп мотивів праці, які в сукупності створюють єдину систему. Це мотиви змістовності праці, її корисності, статусні мотиви, пов'язані з визнанням трудової діяльності, мотиви одержання матеріальних цінностей, а також мотиви зорієнтовані на певну інтенсивність роботи [2].

Мотивація – це довготерміновий вплив на працівників з метою зміни за заданими параметрами структури ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідної мотиваційної системи і розвиток на цій основі трудового потенціалу.

Головними важелями мотивації до праці є стимули. Тому мотивація праці розглядається як процес стимулювання кожного працівника або групи працівників до дій, що спрямовані на досягнення індивідуальних або спільних цілей. Окрім того, мотивація праці – це одна з найголовніших функцій менеджменту, яка спрямована на досягнення цілей підприємства шляхом задоволення потреб його працівників. Стимулювання як тактика вирішення проблем є орієнтацією на фактичну структуру ціннісних орієнтацій і інтересів працівника, на більш повну реалізацію наявного трудового потенціалу [3].

Мотивація і стимулювання як методи управління працею є протилежними за напрямками: перший направлений на зміну існуючого стану, другий – на його закріплення, проте вони доповнюють один одного.

Список використаних джерел:

1. Алексеева Н.Ф. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств / Н.Ф. Алексеева, І.С. Приходько // Менеджмент, маркетинг та управління персоналом: Вісник КРНУ імені Михайла Остроградського.– 2012.– Вип. 3. – С. 174–178.

2. Кушнерик О.В. Зарубіжні моделі мотивації праці персоналу на підприємстві / О.В. Кушнерик // Вісник університету «Україна».– 2012.– №15. – С. 98–103.

3. Музиченко-Козловський А.В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А.В. Музиченко-Козловський, А.В. Колодійчук. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011.– Вип. 21(6). – С. 361–367.

**Туз І. М., студент,
Науковий керівник: асистент Задосенко Ж. В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ГІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах змінного зовнішнього середовища основною метою підприємства є швидке реагування на зміни та впровадження заходів в організації та веденні власного бізнесу.

Основним видом діяльності організації є її ділові процеси, або бізнес-процеси, які визначаються цілями та завданнями господарюючого суб'єкта. Процеси забезпечують здійснення всієї діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом товарів і послуг. Для кожного виду робіт, що входять до загального процесу господарської діяльності, визначено тимчасові характеристики, що визначають місце у загальній послідовності робіт, умови початку та час виконання.

Бізнес-процес являє собою набір бізнес-операцій, визначений обсяг внутрішніх дій, починаючи з одного або більше входів і закінчуючи створенням необхідних споживачам продуктів.

Концепція поняття "бізнес-процесу" неоднозначна, і на сучасному етапі не існує єдиного прийнятого визначення. Усі визначення пов'язані, насамперед з тим, що бізнес-процеси безперервні, мають певні входи (приплив ресурсів, поява ідей для бізнесу, ідей нових продуктів, послуг і т.д.) та виходи у вигляді продукту, що відповідають потребам споживачів. Таким чином бізнес-процес охоплює все підприємство, зверху до низу.

Не існує стандартного переліку процесів для ведення бізнесу і суб'єкти господарювання повинні розробляти свої власні етапи організації виробництва та

задоволення потреб споживача. Фактично, організація має до 20 ключових бізнес-процесів, від яких залежить успіх на ринку. І загальне число бізнес-процесів компанії може досягати декількох сотень.

Бізнес-процеси мають свої кордони, іншими словами початок і кінець. Для будь-якого процесу ці межі встановлюються на початкові або первинні входи, з яких вони починаються. Ці входи відкриваються для основних постачальників процесу. Ресурси або входи процесу можуть бути матеріально-технічними, енергетичними, людськими, інформаційними.

Немає жорстких правил про те, як широко або вузько можуть бути представлені процеси і компанії можуть описувати подібні процеси по-різному. Основні категорії можуть бути розширені додатковими.

Основні бізнес-процеси безпосередньо орієнтовані на виробництво продукції, представляють цінність для клієнта і забезпечують отримання доходу для підприємства.

Управління бізнес-процесами організації передбачає їх постійне покращення та оптимізацію, тому найважливішими інструментами управління є підходи і методи вдосконалення бізнес-процесів. Ефективний менеджмент бізнес-процесів є одним з ключових напрямів інновацій та удосконалення діяльності підприємств.

Ефективність бізнес-процесів суб'єктів господарювання повинна визначатися в сукупності та зіставленні результатів товарного обігу і тих загальноекономічних вигод, що несуть в собі активне функціонування та позиціонування підприємства в ринковій ніші з урахуванням матеріальних і нематеріальних витрат.

Системи управління, які діють на більшості підприємствах, вже давно не відповідають сучасним вимогам динамічного ринкового середовища, який постійно змінюється внаслідок адаптації до всезростаючих потреб споживачів та відносно конкурентів. Рациональне управління бізнес-процесами дають змогу реалізовувати встановлені стратегічні цілі, що підвищить економічну ефективність виробництва та конкурентоспроможність продукції.

Питання управління бізнес-процесами гостро постають на підприємстві, коли на певному етапі його розвитку у взаємодії підрозділів, менеджерів, співробітників починають носити регулярний характер, при цьому роблячи істотний вплив на ефективність діяльності організації виробничого процесу.

Інакше кажучи, якщо бізнес-процес регламентований, керований та стабільний, відповідно втрати ресурсів на підприємстві менші, аніж коли процес неструктурований та близький до стану хаосу. Це дає змогу знизити витрати на виробництво, освоїти нову техніку та технології, підвищити якість та конкурентоспроможність, що і є передумовами економічного розвитку не лише окремого підприємства, а всієї країни, навіть в нестабільних сучасних умовах.

Узагальнюючи все вище сказане, необхідно підкреслити, що під бізнес-процесом слід розуміти без структурований набір видів діяльності, циклічно здійснюваних різними структурними підрозділами, процес бізнес-діяльності, організований для досягнення цілей підприємства та задоволення потреб клієнтів.

СЕКЦІЯ 6 РИНОК ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Roman Mamuladze, Professor,
Meri Gabaidze, Assistant- Professor,
Batumi State Maritime Academy,
Giorgi Mamuladze, Master of Science student,
at World Maritime University,
Batumi, Georgia**

INTEGRATING TRANSPORT MODES FOR GREATER ECONOMIC GROWTH

Due to the strategic location of Georgia on the crossroad between Asia and Europe, the transport system has always had a special role in the country's economy. The corridor that goes through Georgia represents the shortest distance for transportation of the goods between two continents. Thus, the efficient and full use of transit potential is directly linked to the country's economic development through the facilitation of transportation (Chagelishvili, L. 2009).

The role of Georgia as a transit corridor is underlined by fact that country actively takes part in the project - Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia (TRACECA) under the framework of the EU TACIS program. The main objective of the TRACECA project is to facilitate freight movement between Black Sea basin countries and Central Asia. (TRACECA, 2018).

In this term, essential elements of the Eurasian transport artery represent Railway and Ports located in Georgia. Railway connects the Caspian region to the Black Sea. Consequently, the freight is directly transported from ports to Europe.

However, over the past few years, Georgia is gradually losing its competitive advantage and role as a corridor between East and West. It is due to the fact that the cost is significantly higher than other emerging corridors running through Kazakhstan and Russia as well as Iran and Turkey. On the other hand, infrastructure and technological development are not meeting market standards, thus most of the customers are choosing alternative routes (Asian Development Bank, 2016). If the same declining patterns continue, Georgia will lose its historical function, that in turn will negatively affect the economic development. Therefore, it is vital to get back the leading role as a transit country on the regional and international level.

The main objective for the government should be deepening regional economic integration through strengthening the competitive position of the country as a corridor for transportation of the containerized goods between Central Asia and Europe and full realization of the transit potential. Considering the fact, that containerized cargo

movement has significant and sustained upward trends, the emphasis shall be made to enhance the role of Georgia in the global supply chain. As a result, the contribution of transport and logistics to Georgia's economy will be increased.

One of the major components for achieving this objective can be considered the optimal use of the two modes of transport, namely sea and rail, along with vertical integration among them.

As Rodrigue (2017) states the strengths and constant upgrade the quality of each component of the integrated transport systems have vital roles. However, as statistics indicate, both components neither Georgian ports nor rail have been fully utilizing their potential.

Another challenge that the transport sector faces in Georgia represents the lack of integration of the port and rail transport modes. It does not meet the requirements of international standards in terms of infrastructure, coordination of transportation and production as well as tracking shipments and the simplicity of the shipment arrangement (Benmaamar, Keou, Saslavsky, 2015).

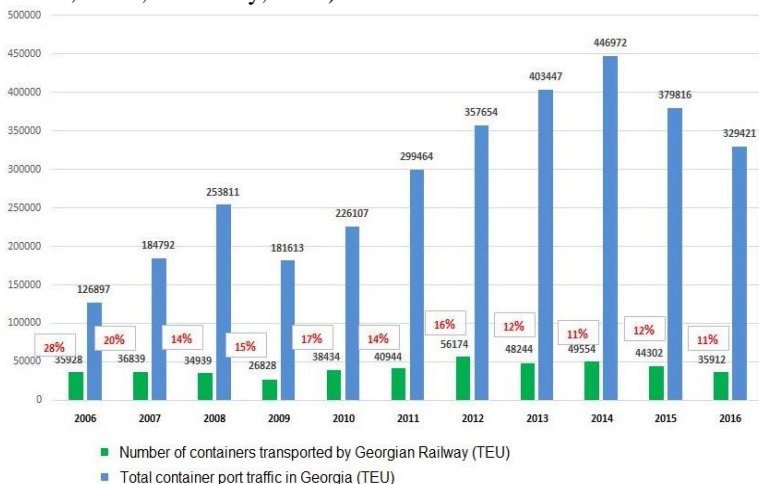


Figure 1. Total containers turnover in Georgian ports from 2012 to 2016

Source: Georgian Railway, 2018

As Figure 1 illustrates, in 2012 the Georgian Railway carried 56 174 units of containers. In 2017, it decreased by 26% and accounted for only 41 392 units. Besides, only 11% of containers were transported by the railways from the Poti and Batumi Ports in the same year. It is noteworthy that this indicator is very low. Instead, containers from the ports are mainly transferred by the trucks that offer more reliable and less time-consuming services.

In fact, the operations for transferring the containers from the Port and Batumi Ports to the train wagons is complicated due to the absence of the proper infrastructure, particularly: unavailability of the dedicated container-handling equipment. In addition, the container terminals are located outside the port area, therefore this service is conducted through a double movement of the containers: initially from vessel to the off-dock terminal by truck and then to the rail, which in turn is the source of the fines' expansion (Egis International, 2011).

In order to retain the transit function, first and foremost it is fundamental to improve the quality of service for both transport modes.

Unfortunately, for the existing ports, government's involvement in the infrastructure development, planning and price adjustment as well as prevention of anti-competitive behaviour from the private companies is very limited and is only focused on the development of the policies and regulations. It also needs to be mentioned that there is a conflict of interests among public and private sectors (Asian Development Bank, 2016).

Therefore, the focal point is considered the development of the brand-new Anaklia Deep Sea Port as a gateway for the Trans Caucasus Corridor with an annual turnover of 100 million TEU. The port will be under the ownership of the government and able to receive up to 20m draft Panamax container vessels. The construction of the port started in 2016 and aims to serve first container vessels in 2021 (Afciauri, 2018).

On the other hand, it is crucial to improve the rail infrastructure in conjunction with reliability and quality of freight services as well as expansion the percentage of block train operations, in order to increase rail's share in the shipment of containers to/from Central Asia and Europe.

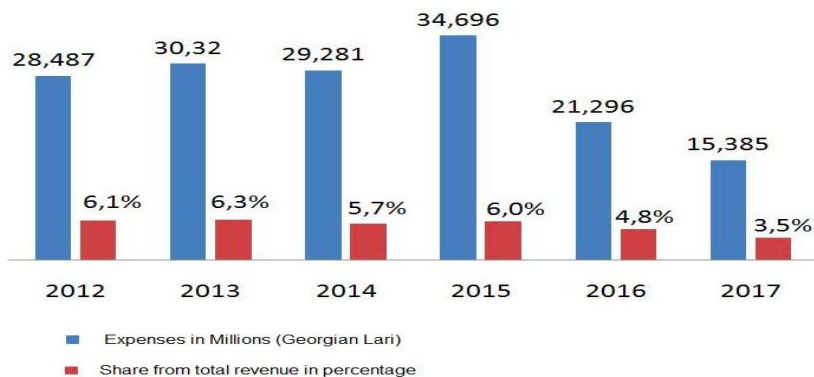


Figure 2. Expenses spent for rail infrastructure development from 2012 to 2017

Source: Georgian Railway, 2018.

As a bar diagram shows, over the years, the amount of the money spent on the improvement and development of the railway infrastructure was gradually decreasing.

Besides, ongoing and planned projects by the Government, relating to the railway development includes only Baku-Tbilisi-Kars New Railway Connection Line (MoESD, 2018). To fully integrate rail and sea transport modes, it is crucial to include the Anaklia Port in the modernized and technologically developed railway network.

Another area that needs to be addressed represent simplification and price adjustment at the cross-border movement of trains with neighbour countries, that can be facilitated through bilateral and multilateral agreements.

Along with service efficiency and a higher level of control, the essential parts of the integration process are:

- Development of logistical hubs near the port, including value-added services, distribution services and intermediate storage areas.
- Synchronization of the transport services connecting to the port and rail.
- Rapid and efficient intermodal transfer of the containers directly to the on-dock rail facility, that in turn will reduce service time and increase effectiveness.
- Development of the Information and communications technology systems to track and trace shipments, as well as facilitate electronic data interchange and transactions between shipping lines, port operators, forwarders, shippers/consignees and customs.

The main area of concern represents, whether it is anticipated the regular movement of the containers through Georgia territory or not. In this regard, the country shall be actively engaged in regional and global projects, namely:

- The Trans-Caspian International Transport Route that starts from South-East Asia and China and runs through Kazakhstan, Caspian Sea, Azerbaijan, Georgia and further to European Countries. A number of state officials from Kazakhstan and China claiming that the route can be effectively integrated into China's led new silk road project - One belt, One road (Shahbazov, 2018).

It is assumed that through this corridor, the freight shipment by the train from central Asia to Europe will take only 14 days and will have significant advantages over the sea and air transportation for specific goods. Besides, along with favorable climatic conditions during winters, the route is 1400 km shorter than the Northern (Russia-Kazakhstan) Corridor.

Technological and infrastructural development of the railway and ports in Georgia and further effective integration among them will simplify the efficient movement of the goods in the Georgia part.

- Integration in the scheme of the Viking Train - International Container Railroad train "Viking", unites Ukraine, Belarus, Lithuania, Romania, Moldova, Azerbaijan, Turkey, and Sweden since 2003. The selected route combines the Baltic and Black Seas. (Viking Train, 2018).

Georgia is also considered as a part of this project, however, due to the reliable services and lack of integration of the sea and rail transports in the country, the number of containers that have reached the ports is extremely low.

In 2017, the Viking project carried out 46,451 TEU, 26% more than in 2016. As regards six months of 2018, 33% more than in the same period of the previous year

(Alieva, 2018). Therefore, active participation and integration in the project will impose a tremendous opportunity for Georgia to strengthen and extend its role as a corridor between Central Asia and Europe.

Through the integration of those rail and sea transport modes, it is possible to accomplish lower cost and shorter transit time from Black sea to Caspian Seas, in a chain of the movement of the containerized goods between Asia and Europe. Besides, by providing reliable, high quality and efficient services, Georgia will have an opportunity to be involved in the regional and international projects related to the cargo transportation. This, in turn, will increase the transports role in the economic growth of Georgia, reflected on the country's main macroeconomic indicators.

References:

1. Afciauri Davit, 2018. New Silk Road: One Belt, One Road and Anaklia Port project. Retrieved from: <http://anakliadevelopment.com/ka/journal/n2/>
2. Aliyeva Kamila, 2018. Azerbaijan's participation in Viking project to enable attracting cargoes from Central Asia, China. Retrieved from: https://www.azernews.az/news.php?news_id=126233&cat=business
3. Asian Development Bank, 2016. Technical Assistance Consultant's Report. Georgia: Support for Transportation Policy.
4. Benmaamar Mustapha, Keou Oceane, Saslavsky Daniel, 2015. Georgia's transport and logistics strategy. Achievements to date and areas for improvements
5. Chagelishvili Levan, 2009. Positioning the Economy of Georgia in conditions of Globalization,
 - a. Journal: New Economist #3, Tbilisi, Georgia.
6. Danelia Irakli, 2017. Main Determinants of Georgia's Transit Function Development. European Scientific Journal November 2017 edition Vol.13, No.31 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e -ISSN 1857- 7431
7. Egis International, 2011. Logistics Processes and Motorways of the Sea II. LOGMOS Master Plan – Annex 3 Part I. Inception Report – Annex 4. Maritime Sector Overview.
8. Georgian Railway, 2018a. Annual Report Georgian Railway. Statistics of The Volume of Containers Transportation (TEU).
9. Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia (MoESD), 2018. On-going Projects. Retrieved from: <http://www.economy.ge/?page=projects&s=31&lang=en>
10. Rodrigue, Jean-Paul, 2017. The Geography of Transport Systems. Fourth Edition, New York: Routledge. ISBN 978-1138669574
11. Shahbazov Fuad, 2018. China to Europe By Way of Azerbaijan's Trans-Caspian Gateway. Retrieved from: <http://fuadshahbaz.com/policy-siyasi/az%C9%99rbaycan-azerbaijan/china-to-europe-by-way-of-azerbajans-trans-caspian-gateway.html>
12. Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia (TRACECA), 2018. History of TRACECA. Retrieved from: <http://www.traceca-org.org/en/traceca/history-of-traceca/>

13. Viking Train, 2018. About the Project. General Information. Retrieved from: <http://www.vikingtrain.com/about>

**Побережна З.М., к.е.н.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ АВІАКОМПАНІЙ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Світовий авіаційний ринок досить динамічно розвивається, цьому сприяють глобалізаційні процеси, жорстка конкуренція, провадження та створення стратегічних альянсів авіаперевізників. За таких умов необхідно здійснювати постійний моніторинг світових тенденцій розвитку авіаційних ринків з метою створення ефективної стратегії авіакомпаній на ринку.

Для формування ефективної стратегії діяльності авіакомпанії потрібно врахувати можливості і загрози зовнішнього та внутрішнього середовища. Сама ефективна стратегія дає можливість підвищити рівень прибутковості авіакомпанії та розширити її діяльність на нові сегменти намі міжнародному ринку. Вагомим чинником є ефективне стратегічне управління діяльністю авіакомпанії та всіх систем, підрозділів і ланок, які задіяні в процесі діяльності.

На сьогодні авіакомпаніям притаманні наступні світові тенденції [1]:

- висока технологічна складність транспортних засобів та ергономічність, розвиток інтелектуальних транспортних систем, застосування інформаційних та електронних технологій, засобів супутникової навігації;
- підвищення рівня безпеки авіаційного транспорту, посилення заходів захисту авіації від актів незаконного втручання;
- розвиток мультимодальних транспортних технологій та інфраструктурних комплексів під різні види транспорту, інтегрованість;
- глобалізація трансконтинентальних авіаційних перевезень в рамках потужних світових альянсів;
- зростання ролі дешевих («лоу-кост») авіаперевезень для прямих міжрегіональних сполучень;
- підвищення доступності авіаперевезень для населення, розвиток міжнародного авіатуризму, міграція трудових ресурсів у більш віддалені регіони світу.

Отже, ефективність діяльності авіакомпанії в сучасних ринкових умовах залежить від подальшої інтеграції до світової авіатранспортної мережі, створення сучасної авіаційної транспортної інфраструктури, розгалуження мережі маршрутів, підвищення доступності авіаперевезень для широких верств населення, сприяння вільній конкуренції та лібералізації ринку авіатранспорту.

Список використаних джерел:

1. Міністерство інфраструктури України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/projects/166/>

**Трушкіна Н.В., к.е.н.,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна**

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Функціонування транспортно-логістичної системи є пріоритетним напрямом національної економіки. Це обумовлено сучасними реаліями стрімкого розвитку транспортної логістики в умовах інтеграції до європейської та глобальної транспортних систем та інфраструктур.

Однак, як показують результати дослідження, на даний час спостерігається тенденція зниження конкурентоспроможності транспортно-логістичної системи через недостатню ефективну організацію логістичної діяльності в результаті наявності низьких показників якості та ефективності перевезень вантажів; низький рівень транспортно-логістичних технологій; відсутність коштів на відтворення основних засобів; обмеженість фінансування і збитковість підприємств транспортної сфери.

Це підтверджує й аналіз статистичних даних. Так, за даними Державної служби статистики України, обсяг перевезення вантажів скоротився за 2010-2017 рр. на 15,8% у результаті зменшення обсягів відвантаження водним транспортом на 46,8%, трубопровідним – на 25,2%, залізничним – на 21,5%. При цьому обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом збільшилися на 11%. обсяги перевезення вантажів авіаційним транспортом залишились без змін.

За цей період загальний вантажообіг знизився на 15,2% унаслідок скорочення вантажообігу водного транспорту на 52,8%, авіаційного – на 27,9%, трубопровідного – на 23,8%, залізничного – на 12%. Вантажообіг автомобільного транспорту, навпаки, збільшився на 6,4%.

Обсяги експорту транспортних послуг скоротилися на 23,5% у результаті зниження обсягів експорту залізничним транспортом на 60,8%, морським – на 45,4%, трубопровідним – на 10,7%, повітряним – на 6,4%. Обсяги експорту послуг автомобільним транспортом збільшилися на 8,4%. Сальдо експортно-імпорتنних операцій у транспортній сфері зменшилося за 2010-2017 рр. на 28,5%, або з 6498 до 4648,3 млн дол. США. Спостерігалось скорочення співвідношення експорту та імпорту транспортних послуг: якщо у 2010 р. цей показник становив 6,58 рази, то у 2017 р. – 4,83 рази.

У зв'язку з цим на даному етапі виникла необхідність пошуку якісно нових підходів до організації та регулювання діяльності в транспортній сфері. І, в першу

чергу, це стосується вдосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи.

Узагальнення діючих законодавчих і нормативно-правових актів, які регулюють діяльність у транспортній галузі в Україні, показав, що більшість документів не кореспондуються один з одним, відсутня їх відповідність сучасним умовам господарювання. Так, у законах України «Про внутрішній водний транспорт», «Про автомобільний транспорт», «Про залізничний транспорт», «Про морські порти України», «Про державно-приватне партнерство», Повітряному кодексі України не прописано загальних засад функціонування та розвитку транспортно-логістичної системи.

Разом з тим, як показує аналіз, у законодавстві України є спроби забезпечення реалізації механізмів розвитку транспортно-логістичної системи. Наприклад, Закон України «Про транспорт» містить другий розділ, у якому зазначено про транспортну систему. У Транспортній стратегії України на період до 2020 року визначено, що основним напрямом її реалізації є розвиток транспортної інфраструктури шляхом створення мережі логістичних центрів, інтеграції вітчизняної транспортної системи до європейської та міжнародної транспортних систем.

У Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року зазначено, що розвиток ефективної транспортної логістики має здійснюватися на основі вдосконалення умов організації мультимодальних перевезень шляхом формування транспортно-логістичних систем і впровадження прогресивних схем транзитних перевезень.

Отже, у результаті дослідження встановлено, що незважаючи на деякі позитивні кроки у законодавстві України з регулювання діяльності у транспортному комплексі, все ж таки існують проблеми недостатньо ефективного нормативно-правового забезпечення у цій галузі.

Тому з метою активізації й забезпечення функціонування транспортно-логістичної системи необхідно внести зміни і доповнення в законодавчі та нормативно-правові документи, що регулюють діяльність у транспортній сфері, а саме включити розділ «Формування й розвиток транспортно-логістичної системи».

Це сприятиме забезпеченню сталого розвитку транспортно-логістичної системи в Україні на основі залучення інвестиційних ресурсів в основні засоби, функціонування сучасної транспортної інфраструктури, підвищення якості надання транспортних послуг і рівня прозорості фінансових потоків.

При цьому слід зазначити, що ключовим принципом національного законодавства у транспортній сфері має бути його гармонізація з правом Європейського Союзу та вимогами міжнародних стандартів.

РОЗРОБКА І ВИКОРИСТАННЯ НОРМАТИВІВ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ

В порівнянні з іншими галузями народного господарства транзакції в цивільній авіації відрізняються високою вартістю. В умовах прискорення та збільшення масштабів змін, що відбуваються, авіакомпанії при прийнятті рішень мають оперувати точною та обґрунтованою інформацією в умовах дефіциту часу. Основним об'єктом більшості транзакцій виступає вартість виконання рейсу чи вартість польотної години, яка має носити обґрунтований характер. В статті для вирішення зазначеної проблеми та аналізу результатів господарської діяльності пропонується методика розрахунку і використання нормативів рейсових витрат, доходів і прибутку.

Авіакомпанії в якості об'єкта транзакції досить часто оперують результатами розрахунків з визначення вартості виконання рейсів, польотної години, оренди тощо. Розрахунки у більшості випадків виконуються згідно принципу АМСІ, де А – aircraft, М – maintenance, С – crew, І – insurance. Тобто, враховуються найбільш вагомі статті витрат на утримання і експлуатацію ПС, відповідно, на реновацію або оперативну оренду повітряного судна (далі – ПС); на технічне обслуговування і ремонт планера і двигунів; заробітну плату екіпажу та інженерного складу та нарахування на неї, страхові платежі за видами обов'язкового авіаційного страхування (ПС, відповідальності перед третіми особами, екіпажа, пасажирів тощо). Інші статті витрат враховуються у якості додаткових, розрахованих згідно нормативів до перелічених вище. Такий підхід має певні вади, тому що вартість польотної години, розрахована за принципом АСМІ, функціонально залежить від обсягу польотних годин, розмір якого залежить від багатьох факторів зовнішнього впливу. Не завжди враховується розбіжність між характером формування рейсових та умовно-незалежних витрати. В рамках окремої авіакомпанії ускладнюються розрахунки з визначення впливу обсягу виконуваних робіт на результати господарської діяльності.

В економічній літературі основна увага приділяється вивченню факторів, які впливають на розмір вартості польотної години, методиці виконання відповідних розрахунків. Таким чином, головна увага приділяється методиці розрахунку ціни та собівартості наданої послуги як одиничного акту, питання узагальнення результатів розрахунків висвітлюються значно менше. Така позиція не дає підстав для визначення можливостей впливу окремих авіакомпаній на результати їх господарювання. Широке використання вищезгаданого принципу АМСІ забезпечує єдину методичну базу для проведення розрахунків, але не може слугувати основою

для порівняння результатів роботи, враховуючи, що один з основних параметрів – наліт годин – залежить від багатьох факторів, на які авіакомпанія не може впливати.

Розрахунок техніко-економічних показників виконання рейсів на одну польотну годину по типах ПС, які експлуатуються авіакомпанією, з доведенням, що отримані значення є стабільними, а таким чином є достовірними, дозволяє вирішити певні питання, а саме: суттєво зменшити обсяг і час розрахунків з одночасним підвищенням обґрунтованості їх результатів, встановити кількісний вплив обсягів виконуваної роботи на фінансові результати, забезпечити порівняльний аналіз економічної ефективності різних типів ПС.

Метою дослідження є доведення доцільності та можливості використання нормативних значень показників виконаних рейсів (рейсові доходи, витрати, прибуток) в процесі прийняття рішень щодо проведення транзакцій, здійснення аналізу виробничо-господарської діяльності. Під доцільністю тут розуміється те, що використання нормативів підвищить ефективність прийняття рішень і аналізу внаслідок зменшення обсягу та часу на обробку інформації з одночасним збереженням чи підвищенням обґрунтованості виконуваних розрахунків. Під можливістю розуміється збереження стабільності нормативів при певних змінах в умовах експлуатації ПС, що вказує одночасно на їх достовірність.

По результатах виконаних рейсів в рамках задач управлінського обліку авіакомпанією накопичуються і аналізуються дані щодо об'ємних показників (наліт в польотних годинах, витрати авіапалива), витрат на забезпечення і виконання рейсу (рейсових витрат), отриманих доходів та прибутку від виконання рейсу. Польотним часом у відповідності до нормативних актів є: для літаків – це загальний час з початку руху літака з ціллю зльоту до моменту зупинки по закінченні польоту для вертольотів – загальний час з моменту початку оберту лопатів несучих гвинтів вертольоту до моменту повної зупинки вертольоту по закінченні польоту та припинення оберту несучих гвинтів.

До техніко-економічних показників рейсу відносяться: покупець рейсу, вид рейсу, дата і час вильоту, маршрут польоту, польотний час, ціна польотної години, заправлено авіаПММ (кг), витрачено авіаПММ (кг), вартість заправленого авіаПММ, вартість польотного часу.

До рейсових відносяться витрати, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням або виконанням рейсу та змінюються пропорційно польотному часу: витрати авіаПММ; відрядна частина зарплата льотного і технічного персоналу з нарахуваннями на зарплату на годину польоту; аеропортові, в тому числі зліт – посадка, стоянка ПС, наземне обслуговування, пасажирський збір та авіаційна безпека; бортове харчування; метеозабезпечення; обслуговування VIP-пасажирів; аеронавігаційні послуги на маршруті та при зліт-посадці; забезпечення польотів (послуги хендлінгових компаній); технічне супроводження двигунів і планера ПС (ставка за час польоту); витрати на відрядження.

Для спрощення розрахунків, витрати авіаПММ в грошовому еквіваленті (C_i^{Fl}) розраховуються за ціною заправки палива, яка передувала виконанню рейса:

$$C_i^{Fl} = (P_i^{Fl} \cdot N_i^{Fl}) E_i^{Fl},$$

де P_i^{Fl} - вартість заправленого авіаПММ перед виконанням i - го рейсу, $i = \overline{1, m}$ - кількість виконаних рейсів, включаючи вартість заправки та вартість добавок до авіаПММ; N_i^{Fl} - кількість заправленого авіаПММ; E_i^{Fl} - кількість витраченого авіаПММ

Сума доходу від виконання рейсу залежить від укладеної перевізником і замовником рейсу угоди та може бути розрахована за такими формулами. Дохід для рейсу поза розкладом (D_i^{Fu}) :

$$D_i^{Fu} = W_i^H I_i + \sum_{j=1}^n C_{ij}^F,$$

де W_i^H - наліт польотних годин (блок-тайм) при виконанні i - го рейсу; I_i - дохідна ставка на годину нальоту, C_{ij}^F - статті витрат, які компенсуються перевізнику замовником рейсу, $j = \overline{1, n}$ - кількість таких статей.

Розрахунок показників рейсових витрат, доходів, прибутку на годину польоту здійснювався в рамках вирішення задач управлінського обліку на основі фактичних даних щодо експлуатації ПС. Для отримання більш об'єктивних результатів, розрахунки проводились по ПС, що експлуатуються за такими напрямками: літаки для регіональних перевезень за розкладом, літаки бізнес-авіації для перевезень поза розкладом, вертольоти для чартерних перевезень пасажирів поза розкладом. Для підвищення репрезентативності, результати розрахунків по польотах за розкладом групувались по часових періодах (місяцях), а поза розкладом – по польотних завданнях. Результати розрахунків продемонстровані наведеними графіками (рис. 1-3).

Усі графіки наочно демонструють стабільність значень зазначених показників. Таким чином підтверджується припущення про доцільність і можливість використання показників рейсових доходів, витрат і прибутку на польотну годину по типах ПС в якості нормативів. В межах однієї авіакомпанії рівень стабільності буде вищим, тому що авіакомпанія в більшості випадків забезпечує однакові умови експлуатації для певних типів ПС. Можна зробити припущення, що значення показників по окремих типах ПС будуть змінюватись відносно незначно внаслідок нерівних умов господарювання.

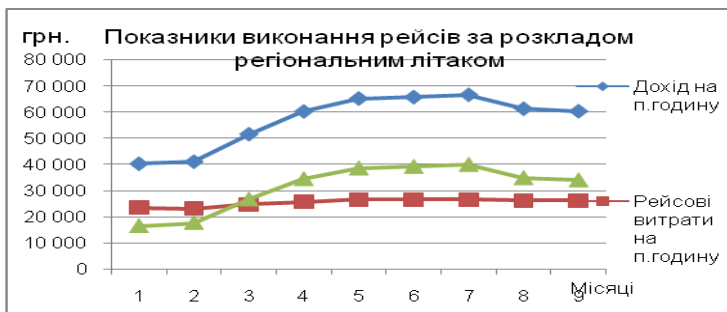


Рис. 1. Показники виконання рейсів за розкладом регіональним літаком, грн.

Джерело: розроблено автором

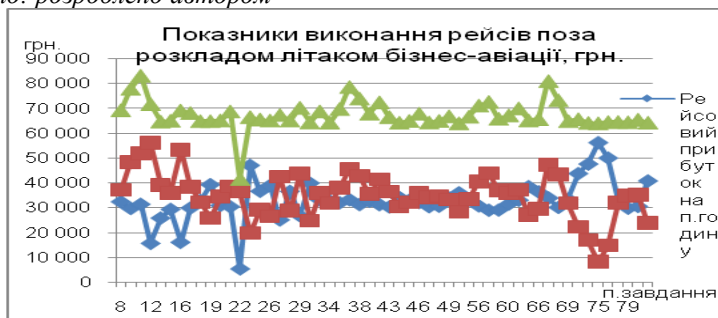


Рис. 2. Показники виконання рейсів поза розкладом літаком бізнес-авіації, грн.

Джерело: розроблено автором

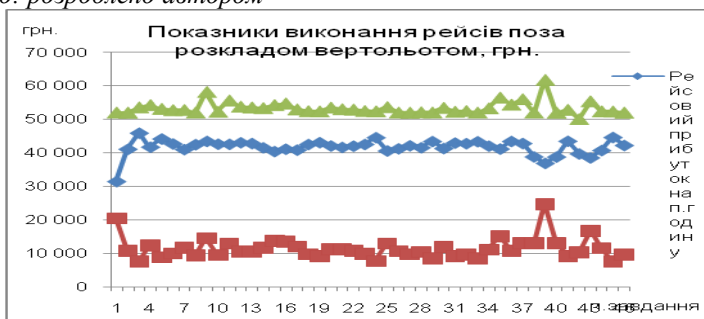


Рис. 3. Показники виконання рейсів поза розкладом вертольотом, грн.

Джерело: розроблено автором

Без урахування умовно-постійних статей витрат, графіки демонструють, що економічно більш ефективним є експлуатація вертольота для перевезення пасажирів поза розкладом.

Список використаних джерел:

1. Международные стандарты и рекомендуемая практика ИКАО. Приложение 6 к Конвенции о международной гражданской авиации. Эксплуатация воздушных судов. Часть I. Международный воздушный транспорт. Самолеты.
2. Международные стандарты и рекомендуемая практика ИКАО. Приложение 6 к Конвенции о международной гражданской авиации. Эксплуатация воздушных судов. Часть III. Международный воздушный транспорт. Вертолеты.

**Ковтун Н.В., викладач другої категорії,
Шмалько І.А., викладач другої категорії,
Коледж інформаційних технологій та землевпорядкування
Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна**

**ІНТЕГРАЦІЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО
МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ
РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ**

Сучасний етап розвитку світового господарства, що характеризується посиленням взаємозв'язків між національними економіками й утворенням глобального економічного простору, вимагає високого рівня організації транспортного забезпечення. Міжнародна транспортна мережа являє собою сукупність інтегрованих національних транспортних систем країн світу, представлених різними взаємопов'язаними та взаємодіючими видами транспорту, які забезпечують реалізацію як внутрішніх, так і міжнародних перевезень.

Транспортний комплекс є ключовою ланкою соціально-економічної системи держави та належить до стратегічно важливих галузей, що спрямовані на задоволення потреб населення країни та підвищення добробуту суспільства. До нього відноситься не тільки територіальне поєднання взаємопов'язаних видів транспорту, а й сукупність шляхів сполучення, рухомого складу, засобів управління і зв'язку, різноманітне технічне обладнання.

Транспортна галузь України має розгалужену залізничну мережу, розвинуту мережу автомобільних шляхів, морські порти та річкові термінали, аеропорти та широку мережу авіаційних сполучень, мережу маршрутів громадського пасажирського транспорту, вантажного транспорту та митних терміналів. Також наша країна має вдале геополітичне розташування. Але одночасно рівень якості надання послуг пасажирських і вантажних перевезень, обсяг споживання енергії та вплив на навколишнє природне середовище не відповідають сучасним вимогам.

Оскільки основною метою міжнародної транспортної мережі є забезпечення стабільного та ефективного функціонування світового господарства, то основні проблеми транспортного комплексу України можна вирішити за рахунок інтеграції українських транспортників до ринку транспортних послуг країн світу. Для усунення головної причини критичного стану транспортного комплексу України та його подальшого розвитку необхідно сформувані державну політику, орієнтовану на забезпечення транспортного сектору інвестиційними ресурсами та удосконалити законодавчу базу з метою його комплексного розвитку.

Інтеграція транспортної системи сприятиме збільшенню можливості доступу до ринків, зростанню обсягів перевезень та експорту транспортних послуг, притоку капіталу та модернізації транспортної інфраструктури України, а також підвищення стандартів надання транспортних послуг та рівня безпеки транспорту.

Тому вихід України на міжнародну транспортну мережу повинен бути одним з пріоритетних у розвитку транспортної галузі та забезпечити якісне функціонування транспортної системи України, що сприятиме посиленню ролі нашої країни у світовій транспортній системі.

**Ткаченко О.І., викладач,
Коледж інформаційних технологій та землевпорядкування
Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ, ЯК ОСНОВНОГО ВАЖЕЛЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Логістика як наука на сучасному етапі розвитку міжнародної економіки, набирає обертів та стає все більш зрозумілою ринку і клієнту. Власники бізнесу все більше звертають увагу на свої бізнес-моделі і розуміють, що багато що залежить від швидкості та якості надання логістичних послуг. Організації використовують численні методології вдосконалення бізнесу для підвищення його ефективності. Логістика, а також управління ланцюгами постачання вважаються вирішальним фактором для того, щоб компанії отримували конкурентні переваги. Фактично логістика, а також управління ланцюгами постачання отримали увагу з початку 1980-х років, однак менеджмент ланцюжків постачань не дуже добре вивчений, і багато авторів висвітлили необхідність чіткого визначення концептуальних основ управління системою постачання.

Першими у світі впровадили раціоналізацію логістичного підходу, при взаємодії з контрагентами, компанії США. Наприклад, у 1920-х роках на заводах Форда в Детройті для прискорення кожного з циклів виробництва автомобілів, почали застосовувати елементи сучасної логістичної системи "точно у термін" (JIT). Дж. Т. Менцер, професор логістики Університету Теннессі, засвідчив в своїх

висловленнях, що компанії можуть значно скоротити обсяг запасів, якщо будуть застосовувати ефективні логістичні рішення, а тому дедалі більше американських підприємств здійснюють інвестиції в логістику.

В міру розвитку ринку змінюється також й ставлення українського бізнесу до логістики з наукової точки зору. Але не дивлячись на те, що Україна має достатній логістичний потенціал, його реалізація відбувається дуже повільними темпами, що пояснюється недостатнім сприйняттям держави та інших учасників ринку факту того, що логістика є одним з двигунів економіки, як на макро так й на мікрорівні.

Відсутність кваліфікованих кадрів в сфері логістики - ще одна проблема. В Україні на сьогоднішній день вже більше 10 навчальних закладів впроваджують програми з логістики для підготовки спеціалістів менеджменту послуг виконання замовлень, але необхідність щодо підвищення престижу цієї спеціальності в країні залишається, оскільки далеко не всі підприємства розуміють важливість в управлінні витратами, пов'язаними з постачанням.

Проте, не можна обминути багато українських логістичних компаній, які вже розвиваються спільними зусиллями із зарубіжними, серед яких лідирують такі розподільчі центри, як "УВК", "Raben Group", "Комора-С", "Kuehne & Nagel", "Schenker Ukraine", "ICT", "REWICO", "FIM Group".

Компанія "УВК"Україна" протягом багатьох років утримує позицію провідного логістичного 3PL (Third Party Logistics) оператора, що на відміну від простих вантажоперевізників не тільки надає різного виду транспортні послуги, а й виконує весь комплекс робіт, необхідний для просування товару по всьому ланцюжку поставок, включаючи експедирування, прийом, відвантаження і зберігання товарів на складах, страхування товарів, митне оформлення, перевалку вантажів і багато іншого. Це свідчить про те, що "УВК" накопичила значний досвід співпраці з клієнтами різноманітних галузей економіки і логістика цього центру стає конкурентною перевагою клієнта, роблячи переконливий вклад в його розвиток.

В останній час конкурувати логістичним операторам, в нашій країні, більш всього приходиться за ціною, а оскільки деякі з цих компаній намагаються самостійно забезпечити зберігання своїх потоків, то з ростом комунальних послуг це призводить до збільшення витрат на управління своїми або орендованими складськими приміщеннями. Тому, намагаючись утримати клієнтуру, багато логістичних центрів вимушені знижувати ціну вартості послуг, що призводить до негативних наслідків власного розвитку, включаючи неможливість своєчасного оновлення технічного складу та підвищення кваліфікації кадрів. І як в перспективі - незадоволення якості потреб споживача.

Український бізнес збільшує увагу до перенесення деяких своїх функцій логістичним компаніям особливо в періоди криз, коли продажі різко скорочуються, і утримувати свій транспорт і склад стає не вигідно, а головна перевага – це можливість сплачувати тільки за обробку існуючих потоків.

Тому, щоб зробити значущі зміни в логістичному ланцюзі, потрібно дотриматись таких ключових моментів в країні і бізнесі, які дозволять логістиці швидко і ефективно розвиватися, а саме - усвідомлення держави у важливості логістики в ринковій економіці, з подальшою розробкою програми дорожньої карти на попередні роки при залученні інвесторів, і головне - вміння спілкування з бізнесом.

**Шуляр Н.М., асистент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У нинішніх ринкових умовах, головне завдання авіатранспортних підприємств, зокрема – це утриматися на ринку, а також розширити перелік пропонованих клієнтам авіа послуг, тобто забезпечити свою конкурентоспроможність на ринку послуг. Для вирішення цього непростого завдання, авіатранспортним підприємствам необхідно мати конкурентоспроможну систему кадрового забезпечення, яка б ефективно та якісно вирішувала фахові завдання нині і в майбутньому.

Прийняття управлінських рішень є важливою складовою кадрової роботи на авіатранспортних підприємствах. Складність прийняття таких рішень обумовлена як чинниками зовнішнього середовища, так і внутрішніми чинниками, що визначають специфіку бізнес-процесів та впливають на особливості формування управління кадровим забезпеченням авіаційної галузі [1].

Кадрове забезпечення авіатранспортних підприємств має бути спрямоване, по-перше, на більш повне врахування індивідуальних та колективних переваг персоналу під час розробки мотиваційних заходів, по-друге, на подолання суперечностей, які виникають між підрозділами чи їх працівниками під час нормального або інтенсивного режиму функціонування. З огляду на поставлені завдання, автором обгрунтовано систему ефективного формування належного кадрового потенціалу авіатранспортних підприємств, що містить наступні складові:

I. Виявлення недоліків чи неефективної системи управління персоналом авіатранспортних підприємств, а саме: гуманізації стосунків у відділі чи між відділами, корпоративна-соціальна відповідальність, корпоративна культура та ступінь мотивації, фахова компетентність, рівень інвестицій на навчання персоналу, якість найманого персоналу, якість комунікацій та інформаційного забезпечення. А також техніко-технологічна досконалість обслуговування та робота авіатранспортного підприємства, оновлення програмного забезпечення, модернізація системи безпеки, ефективність ідентифікації особи клієнта тощо.

II. Чіткий зв'язок між бажаними особистісними якостями та функціональними обов'язками. Звідси необхідність враховувати при підборі та

розстановці кадрів індивідуальні психологічні особливості працівників. Організація відповідних заходів насамперед пов'язана з підвищенням кваліфікації вищого кадрового менеджменту, посиленням неформальних організаційних зв'язків усередині установи, розробкою спеціальних експертних методів індивідуальної оцінки працюючих;

III. Переважання матеріальних форм стимулювання, що можна розглядати як результат відсутності або недостатнього ступеня впровадження нематеріальних видів заохочення, недосконалості корпоративної культури управління. Зокрема, розробка комплексної програми заходів із формування мотивації персоналу, яка дасть можливість суттєво підвищити ефективність кадрової роботи авіатранспортного підприємства. В її основу покладено більш гнучку корпоративну культуру: сполучення формальних та неформальних організаційних зв'язків, поширення нематеріальних мотиваційних заходів (перехресне взаємне оцінювання керівників та підлеглих, атестація, експертна оцінка персоналу), встановлення більш чіткої залежності між матеріальною винагородою та трудовими зусиллями,

IV. Більша значущість корпоративних форм підвищення кваліфікації – тренінгів, ділових ігор, семінарів, ніж базової освіти (навчання в коледжі, ВНЗ, праці під керівництвом наставника). Враховуючи раніше виявлені тенденції (стабільність колективу, його омолодження), існує необхідність зміни підходів до організації безперервної корпоративної освіти. Її набуття стає, з одного боку, вагомим мотивом закріплення кадрів фінансово-кредитної установи, з іншого – простежується висока кореляція освіти з показниками ефективності праці;

V. З метою розробки заходів щодо підвищення ефективності існуючої системи управління кадрами обґрунтовано систему локальних критеріїв збалансованості персоналу (якість навчання, динаміка персоналу, матеріальні заходи мотивації). За допомогою таксономічного методу, описаного в праці В. Плюти, розраховують значення інтегральних показників, узагальнюючих названі критерії авіатранспортного підприємства [2]. Проведений аналіз дозволить дійти висновку про збалансованість чи незбалансованість існуючої системи управління персоналом, у якій основна увага, як правило, приділяється матеріальним заходам мотивації, тоді як іншим, не менш важливим напрямом (навчання, рух персоналу, освоєння сумісних ділянок праці тощо) приділяється значно менше уваги.

VI. Для оцінки економічного ефекту від удосконалення системи управління персоналом авіатранспортного підприємства запропоновано застосовувати комплекс економіко-математичних моделей, які стануть запорукою економічної безпеки авіатранспортного підприємства.

Запропонована система ефективного формування належного (якісного) персоналу авіатранспортних підприємств дозволить оцінити вплив навчання, підвищення кваліфікації та комплексу матеріального стимулювання працюючих на показники діяльності як авіатранспортного підприємства у цілому, так і його окремих структурних підрозділів. Особливістю цієї системи є те, що вона враховує зміну та покращення компетенцій персоналу, які відбулися під впливом

застосування ефективних програм навчання, підвищення кваліфікації працівників та матеріальної мотивації.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О. В. Система прийняття рішень щодо розвитку кадрового забезпечення фінансово-кредитних установ / О. Мельниченко // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 6. – С. 459–462.
2. Петюх В.М. Моделювання стратегічного розвитку системи соціального управління персоналом / В.М. Петюх // ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2014. – С 37-43.
3. Ущатовський К. В. Сутність прийняття рішень у кадровому менеджменті підприємства та їх класифікація /К. В. Ущатовський, Ю. Д. Костін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 4, № 5. – С. 208-214.

**Рак А.В., магістрант,
Науковий керівник - к.е.н., доцент Кривицька Н.Ю.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна
Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna,
Варшава, Польща**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Транспортна галузь – це одна з головних галузей національної економіки України, оскільки наша країна має розгалужену транспортну систему. Актуальність теми полягає у ефективному функціонуванні цієї галузі, що, в свою чергу, являється необхідною умовою розвитку торгівельно-економічних відносин та забезпечення потреб населення й суспільного виробництва в перевезеннях.

Транспортна система – є найважливішою складовою інтеграції світової економіки. Беручи до уваги географічне положення України та її можливості, стає необхідність у вдосконаленні інфраструктури, реалізації існуючих транспортних стратегій і впровадженні нових, а також підвищенні конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Головною рисою привабливості для виробників і закордонних інвесторів національного ринку є транзитне положення України.

Такі науковці, як Д. Прейгер, С. Пирожков, І. Малярчук, М. Дергаусов, Т. Блудова, Ю. Цветков, М. Цветков, Ю. Макаренко, О. Піонтковська та ін. Зокрема С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук займаються дослідженням сучасного стану транспортної інфраструктури, реалізації транзитного потенціалу України та її адаптації на міжнародних ринках.

Чинниками, що визначають втрати транзитних вантажопотоків є: зовнішні (зростання міжнародної конкуренції на державному рівні; зміна кон'юнктури

міжнародного ринку транспортних перевезень; темп інтеграції національних транспортних систем у міжнародну систему) та внутрішні (низька якість внутрішньої транспортної мережі; низький рівень розвитку інфраструктури державного кордону; низька пропускна спроможність прикордонних пунктів пропуску та відносно висока вартість послуг; політична та економічна нестабільність; недостатньо гнучка тарифна політика). Внутрішні проблеми (більшість) функціонування транспортного комплексу країни мають системний характер, тому мають вирішуватися на загальнодержавному рівні та потребують абсолютного реформування транспортної сфери в цілому.

Ефективно використати географічне розташування України дозволить розвиток транспортних коридорів. Він одночасно сприятиме створенню нових робочих місць, вплине на рівень інвестиційної привабливості інфраструктури країни, посприє інтеграції національної транспортної системи в міжнародну, допоможе реалізації стратегічних інтересів держави, що позитивно позначиться на економічному становищі України.

Отже, вирішення економічної проблеми функціонування транспортної галузі потребує складного підходу, який буде реалізований тільки при наявності абсолютно нової стратегії держави, яка буде направлена на: - розвиток транспортного комплексу країни; - створення єдиної державної транспортної політики, спрямованої на координацію дій усіх учасників перевезень; - підвищення конкурентоспроможності перевезень; - розвиток транзитної інфраструктури; - удосконалення тарифної політики; - формування транзитної привабливості території України.

Також, потрібно:

- ефективно використовувати існуючі транспортні шляхи сполучення;
- регулювати правову базу в сторону полегшення митних процедур у межах тих країн, що співпрацюють з Україною;
- створити системи транспортної статистики;
- створити безперервний контроль за проходженням вантажів, щоб виключити невинуваті збиткові затримки і забезпечити збереження товарів.

Бандюк А. М., магістрант,

Науковий керівник: к.е.н., доцент Лисенко А. М.,

Центральноукраїнський національний технічний університет,

м. Кропивницький, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сучасному етапі переходу до ринкових відносин виникає потреба прискореного розвитку транспортної інфраструктури для забезпечення надійного перевезення матеріально-технічних ресурсів та пасажирів. В умовах конкурентної боротьби рівень попиту на транспортні послуги визначається якістю сервісу,

підвищення якої дозволяє як збільшити доходи підприємств, що є надавачами послуг, так і підвищити ефективність діяльності суб'єктів господарювання, які отримують транспортні послуги, оскільки в результаті прискорення швидкості поставок більш раціонально використовується час на поповнення запасу матеріальних цінностей.

Сьогодні розвиток транспортної галузі має виключно важливе значення для функціонування економіки нашої країни. З одного боку, транспорт – це ключовий інфраструктурний компонент внутрішньої торгівлі, а з іншого – важлива і зростаюча стаття доходу від реалізації послуг, яка забезпечує вагому частку зовнішньоторговельного обороту. При цьому тривожною тенденцією є недостатня конкурентоспроможність транспортної галузі України на зовнішньому ринку за рядом позицій, що пов'язано з катастрофічним старінням основних засобів, і в першу чергу їх активної частини, а також зі зростанням витрат у галузі. Вирішення цієї проблеми обумовлює необхідність адаптації та модернізації економіки транспорту і всіх його технічних регламентів до стандартів Європейського Союзу.

Проблеми подальшого розвитку транспортної галузі пов'язані з реформуванням інших галузей національної економіки, оскільки обсяги продукції промисловості, сільського господарства, будівництва та торгівлі переважно і визначають завантаженість транспортної системи. Транспортна сфера потребує суттєвого збільшення капіталовкладень у матеріальну базу галузі, здійснення структурної оптимізації, удосконалення системи управління на рівні держави і регіонів, прискорення процесу інтеграції національної транспортної системи у загальноєвропейську.

Основною проблемою розвитку транспортної галузі є недостатні обсяги інвестування. Вирішення цієї проблеми потребує особливої уваги з боку держави. Вважаємо, що на перших етапах диверсифікації джерел інвестування транспортної сфери пріоритет має віддаватися вітчизняним інвесторам задля збереження національного контролю та мінімізації іноземного втручання в управління галуззю. У подальшому можливе нарощування обсягу іноземних інвестицій у розвиток транспортної галузі, проте зазначений процес має здійснюватися під постійним контролем з боку держави.

**Захарченко Ю.П., магістрант,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лисенко А.М.,
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна**

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Глобальна економіка не може ефективно функціонувати без розвинутої транспортної і комунікаційної систем. Активний поштовх у розвитку транспорту у ХХ ст. викликав поглиблення міжнародного поділу праці і трансформування світового ринку до сучасного стану, коли географічне розташування виробника і споживача не відіграє важливої ролі в їх економічних зв'язках.

Транспорт є одним з основних факторів впливу на розміщення продуктивних сил, належить до стратегічно важливих галузей економіки, забезпечує економічні, соціальні, культурні та оборонні функції держави, є важливим фактором в економічній інтеграції та міжнародній торгівлі. Будучи елементом як національної, так і міжнародної інфраструктури, він забезпечує процес виробництва та можливість ефективного використання виробничих ресурсів. Одночасно транспорт виступає й фактором економічного зростання, індикатором темпів розвитку національної економіки та світового господарства в цілому.

Пріоритетною ознакою транспортної політики є становлення ринку транспортних послуг. Під поняттям «ринку транспортних послуг» слід розуміти систему відносин між фізичними та юридичними особами – суб'єктами різних типів, форм власності та господарювання в світовому і внутрішньому економічному просторі щодо організації та купівлі-продажу транспортних послуг на основі дії об'єктивних економічних законів та правових норм. При цьому транспортні послуги потрібно розглядати як сукупність послуг, пов'язаних з фізичним переміщенням у просторі пасажирів, багажу і вантажів.

Важливою тенденцією сучасного розвитку ринку транспортних перевезень є його трансформація в ринок логістичних послуг. Для сучасного ринку транспортних послуг характерним є збільшення числа компаній-посередників, що відповідають за здійснення перевезення, але часто не є безпосередньо перевізниками.

Суб'єктами ринку транспортних послуг виступають учасники транспортного процесу – виробники, замовники, покупці продукції (послуг), транспортні підприємства, посередники, що вступають в складні економічні та комерційно-правові взаємовідносини, які визначені різноманітними нормативними актами, регульовані національним законодавством, міжнародними правовими нормами та традиціями [1].

Для транспорту характерне багатопільове функціонування, що ґрунтується на його участі в соціально-економічних відносинах різних рівнів, а також певній соціально-економічній сутності транспортної системи. Традиційними функціями, які проявляються в процесі взаємодії ринку транспортних послуг із зовнішнім середовищем, є системоутворююча, інтегруюча, конкурентоутворююча, посередницька, ціноутворююча. Вони спрямовані на коригування поведінки економічних суб'єктів, у першу чергу представників попиту та пропозиції, орієнтуючи їх у поле ринкових можливостей.

Транспорт продовжує процес виробництва матеріальних благ у сфері обігу, здійснюючи переміщення товарів з пунктів їх виробництва до пунктів споживання, тобто змінюючи їх споживчу вартість. Це історично є фактором формування

товарних ринків, що сприяє переходу від натурального до простого товарного господарства і далі – до розвинених ринкових відносин. Виконання системоутворюючої функції транспортного ринку, з одного боку, забезпечує внутрішню підтримку конкурентного потенціалу виробників, а з другого боку, дозволяє здійснювати виробничу кооперацію і товарний обмін у міжгалузевому та міжрегіональному розрізі, забезпечує участь країни в міжнародному поділі праці та кооперації. Транспорт впливає на галузевий і територіальний поділ праці, сприяючи розширенню й прискоренню товарного обміну, спеціалізації регіональних ринків та їх інтеграції в державні, міжнародні та світові системи. Транспортна складова впливає на ціноутворення на інших товарних ринках [2].

Водночас, конкурентоутворююча функція національного транспортного ринку сьогодні ослаблена, а ціноутворення в умовах монополії носить здебільшого адміністративний характер, що випадає з ринкового поля. Оскільки розвиток конкурентного середовища є необхідною умовою для ефективного функціонування транспортного ринку, нині вкрай актуальним є впровадження заходів щодо його реформування й демонополізації задля розвитку внутрішньогалузевої конкуренції. Зокрема, особливої уваги вимагає реформування залізничного транспорту як сектора природної монополії, від якого безпосередньо залежить розвиток та інтеграція всієї транспортної системи.

Транспортна система України як країни з транзитним потенціалом, що орієнтована на євроінтеграцію, має відповідати міжнародним стандартам та бути конкурентоспроможною (здатною витримувати конкуренцію) на європейському відкритому ринку транспортних послуг. Зокрема, рівень транспортних послуг у сфері вантажних перевезень має відповідати вимогам та потребам міжнародного вантажовласника. Це потребує здійснення практичних кроків: реалізації відповідних економічних реформ, реструктуризації й оновлення основних засобів, удосконалення технології перевезень і підвищення якості транспортно-експедиційних послуг відповідно до вимог ринкової економіки та з урахуванням світових стандартів якості у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Бойко О.В. Структура транспортного ринку: основні та забезпечуючі складові / О.В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету/ Серія «Економічні науки». Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_44/9.htm.
2. Трансформація економіки та транспорт України / Цветов Ю.М., Макаренко М.В., Цветов М.Ю., Левченко О.В. та ін. – К.: ДЕДУТ, 2012. – 180 с.

Танцюра Ю.А., Ткаченко В.В., студенти,
Науковий керівник: д.е.н., професор Касьянова Н.В.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ ПЕРЕВЕЗЕННЯ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ

Взаємозв'язок транспортної галузі з економікою вивчається достатньо активно впродовж останніх десятиліть. Транспорт має велике соціально-економічне значення, оскільки відіграє важливу роль у життєзабезпеченні суспільства, у формуванні умов життя людей. В економічній сфері під впливом цінкових і нецінових факторів пасажиропотоки розподіляються між видами транспорту, відповідно до пасажиропотоків розподіляються виробничі та фінансові ресурси, визначається поточний і перспективний стан пасажирського транспорту. Кожний вид транспорту є окремою економічною підсистемою, діє як складна динамічна система, що забезпечує переміщення населення, виконує перевезення в найвигіднішому сегменті ринку і в межах єдиного транспортно-дорожнього комплексу покликана забезпечувати повне задоволення транспортних потреб суспільства.

Планування роботи автотранспортного підприємства (АТП) складає найважливішу частину планування управлінням будь-яким господарством. Аналізуючи порядок планування, пропонується виділити два основних аспекти розгляду проблеми.

– планування за критерієм збереження праці та матеріальних ресурсів всередині галузі.

– планування обсягів перевезення вантажів і пасажирів за критерієм кінцевого продукту автотранспорту.

Відсутність достатньо розробленої методики по розробці перспективного плану призводить до того, що на практиці може мати місце недостовірне планування експлуатації рухомого складу. Методи прогнозування розділяються на об'єктивні, суб'єктивні та системні. Об'єктивні, як правило, базуються на методах екстраполяції та економіко-математичного моделювання.

Існує багато способів та прийомів прогнозування заснованих на екстраполяції тенденцій, що склалися. Але більшість з них не враховують специфіку об'єму прогнозування. Розглянемо методи та способи, що підвищують надійність і точність екстраполяційних прогнозів розміру перевезення на рівні АТП та управління.

Під точністю прогнозування розміру перевезення (похибка прогнозу) приймається величина відхилення прогнозованого показника від її фактичного абсолютного значення. Під надійністю прогнозування – ймовірність настання прогнозованої події при заданому комплексі умов і в межах допустимих значень.

А.А. Френкель розробив методику побудови динамічних моделей прогнозування [1]. Задача зводиться до визначення значень коефіцієнтів регресії

багатофакторної моделі, тобто замість статичної залежності $y = f(x_i)$ пропонується використовувати динамічну модель:

$$y_t = f[A_0(t)A_1(t), \dots, x_1(t), x_2(t) \dots]. \quad (1)$$

Процес росту розмірів перевезення АТП можна описати диференціальним рівнянням виду

$$\frac{dy}{dt} = f(t, y), \quad (2)$$

Яке описує, що змінна залежної змінної (розмір перевезення-у) залежить, як від часу (t), так і від розміру самого перевезення. Розглянемо частковий випадок рівняння:

$$\frac{dy}{dt} = f(y)\varphi(t), \quad (3)$$

Підставляємо $f(y) = \{1, y, \lambda - y, y(\lambda - y)\}$, отримаємо систему:

$$\frac{dy}{dt} = \begin{cases} \varphi(t); \\ y\varphi(t); \\ (\lambda - y)\varphi(t); \\ y(\lambda - y)\varphi(t), 0 < y < \lambda. \end{cases} \quad (4)$$

Дане рівняння показує різні варіації зміни перевезень. Якщо ввести логарифмічну похідну (відносна швидкість росту, пропорційна збільшенню в 1

часу) $\frac{d \ln y}{dt} = \frac{1}{y} \times \frac{dy}{dt}$, то рівняння (3) матиме вигляд:

$$y = \tau\varphi(t)dt \quad (5)$$

$$y = \exp \tau \varphi(t)dt, \quad (6)$$

$$y = \lambda |1 - \exp(-\tau\varphi(t))dt|,$$

$$y = \lambda |||1 + \exp(-\lambda\tau\varphi(t))dt||| \quad (7)$$

Якщо замість $\varphi(t)$ функціях спеціального виду, то отримаємо декілька прикладів можливих кривих зростання. Розглянемо: $\varphi(t) = \beta$; $\varphi(t) = \beta + \gamma t$; $\varphi(t) = \beta + \gamma t + zt^2$ та підставимо у формули (5) та (6), отримаємо:

$$y = d + \beta t; \quad (8)$$

$$y = d + \beta t + \gamma t^2; \quad (9)$$

$$y = d + \beta t + \gamma t^2 + zt^3; \quad (10)$$

$$y = l^\alpha l^{\beta t}. \quad (11)$$

Кожна з перелічених функцій є простою моделлю динаміки, яка описує траєкторію економічного росту. Ці функції можуть використовуватись для прогнозування розміру перевезення на макрорівні. Параметри прогнозуючих функцій розраховуються за МНК.

Основні переваги методики полягають в розширенні меж і вдосконаленні повноти аналізу головної тенденції. На АТП ця методика використовується для прогнозу обсягів перевезення та для прогнозу витрат.

Розглянуті динамічні моделі дозволяють зробити наступні висновки:

- зміни коефіцієнтів регресії, характеризуючи вплив факторів часу, визначаються наступними причинами: тимчасовими коливаннями факторів в часі, відповідної тенденції розвитку факторів, випадковими коливаннями;
- установленні кількісні закономірності зміни впливу факторів в часі мають як теоретичне так і практичне значення;
- отримані результати дослідження можуть бути використані в аналізі тенденції в процесі формування розмірів перевезення та їх прогнозування.

Список використаних джерел:

1. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели / А.А. Френкель. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 221 с.

**Енес О.І., студент,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Командровська В.Є.,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації національних економік з кожним роком значення авіаційних перевезень в Україні та світі зростає, адже вони є швидкими, зручними та багатофункціональними, а тому зростає й потреба в авіаційній техніці, що дає можливість здійснювати ці перевезення на сучасних літаках, що відповідають сучасним вимогам економічності, дальності та комфорту авіаційних перевезень.

Авіабудівний сектор машинобудівної галузі є стратегічно важливою для України й однією з базових галузей національної економіки. Україна має повний цикл створення авіаційної техніки, і посідає впевнені позиції на світовому ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації.

Розвитку авіабудівної промисловості заважає велика кількість проблем:

- застаріле обладнання вітчизняних заводів. За експертними оцінками оновлення потребує 80 відсотків виробничих потужностей;
- існує роз'єднаність розробників, виробників та баз технічного обслуговування і ремонту авіаційної техніки;
- проблеми кадрового забезпечення, зокрема їх відплив за кордон та старіння кадрів;
- недостатність фінансових ресурсів та складність залучення інвесторів, зокрема за рахунок несприятливого інвестиційного клімату;
- велика залежність від імпорту сировини та комплектувальних виробів;

- розрив партнерських стосунків з підприємствами Росії та необхідність пошуку нових партнерів, інвесторів та замовників авіаційної техніки;
- велика конкуренція з боку іноземних виробників авіаційної техніки, в першу чергу таких як корпорації «Боїнг» та «Ейрбас».

Проведене дослідження стану та перспектив авіаційної промисловості України дозволило зробити висновок, що не зважаючи на наявний високий потенціал, його реалізація та покращення використання зштовхується з великою кількістю проблем та принципових помилок, зокрема у співробітництві з іноземними партнерами. На теперішній час в Україні виробництво авіаційної техніки для цивільної авіації в Україні знаходиться на рівні одиничних екземплярів, для серійного випуску нових моделей літаків потрібен значний попит на них у світі, чого важко досягнути в умовах потужної конкуренції. Вступ України до Світової організації торгівлі та процес інтеграції України до європейського та світового співтовариства може дати з одного боку поштовх до її розвитку, а з іншого боку, загрожує повною втратою авіаційної промисловості, адже світовий ринок виробництва авіаційної техніки є вже розподілений між існуючими гравцями ринку. В таких умовах першочерговими мають бути наступні кроки:

1. Акціонування авіабудівних підприємств. Практикою доведено, що в українських реаліях державна форма власності є стримуючим чинником розвитку авіапідприємств, тому перехід до акціонерної форми власності, навіть зі збереженням за державою контрольного пакету акцій, може стати правильним рішенням в цьому напрямі.

2. Практична переорієнтація на виробництво цивільної АТ, в тому числі — комерціалізація проекту Ан-70. Якщо цього не зробити, то проект Ан-70 вже через два-три роки морально застаріє, а здобутки вітчизняних авіавиробників у сфері цивільного літакобудування стануть здобутком іноземних країн.

3. Пошук нових партнерів з метою проникнення на нові ринки збуту шляхом реалізації спільних проектів на основі їх дольового розподілу. У стратегічному вимірі доцільно буде зосередити увагу на організації виробництва комплектуючих виробів всередині країни, що знизить надмірно високу залежність українських авіавиробників від іноземних постачань та дозволить більш вільно діяти на світовому ринку. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягатимуть розробці нових та удосконаленні існуючих шляхів розвитку авіаційної промисловості, зокрема — у розробці механізмів щодо конверсії та акціонування авіапідприємств, а також визначенні зовнішніх пріоритетів, на які мають бути спрямовані комерційні зусилля вітчизняних авіавиробників.

В результаті проведеного дослідження зроблено висновок, що для розвитку авіабудівної галузі в Україні необхідно модернізувати вітчизняні підприємства, що мають великий виробничий потенціал, активізувати пошук нових партнерів та замовників авіаційної техніки, розширяти кооперацію та партнерство з іншими країнами.

Наукове видання

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Матеріали

*VIII Міжнародної науково-практичної конференції
(16 жовтня 2018 р.)*

Мовою оригіналу

Кафедра економіки та бізнес-технологій
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Національний авіаційний університет,
м. Київ, пр. Космонавта Комарова, 1

Сучасні проблеми економіки: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 16 жовтня 2018р.) - К.: НАУ, 2018. – 265 с.

©Авторський колектив, 2018

© Національний авіаційний університет, 2018