

Міністерство освіти і науки України
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Україна)
Івано-Франківська обласна державна адміністрація (Україна)
НАК "Нафтогаз України"
ДУ "Інститут регіональних досліджень ім. М. Долішнього" НАН України
Київський національний університет ім. Т. Шевченка (Україна)
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (Україна)
Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)
Державний університет Клівленда (Канада)
Європейський центр екології (Польща-Україна)
Асоціація морських міст і громад (Польща)
Гірничо-металургійна академія ім. С. Сташица в Кракові (Польща)
Познанський політехнічний університет (Польща)
Вища школа адміністрації і бізнесу імені Е. Квятковського у Гдині (Польща)
Університет прикладних наук у Ціттау (Німеччина)
Південно-казахстанський державний університет ім. М. Ауезова (Казахстан)

V Міжнародна науково-практична конференція
**“ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ
СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ”**



20-22 травня 2015 року



Івано-Франківськ
2015

“Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем” (Івано-Франківськ, 20-22 травня 2015 року): Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції. – Івано-Франківськ: Територія друку, 2015. – 398 с.

Матеріали конференції спрямовані на науковий пошук, узагальнення та розроблення рекомендацій щодо можливих шляхів вирішення основних проблем стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем. Носять як практичний, так і теоретичний характер, та можуть бути корисними для широкої наукової громадськості, керівників підприємств і організацій, працівників органів державного управління, викладачів вищих навчальних закладів, слухачів системи підвищення кваліфікації, докторантів, аспірантів.

Головний редактор Ліліана Гораль, д.е.н., професор

Відповідальний за випуск Ірина Перезовова, д.е.н., професор

Редакційна колегія:

Гречаник Б., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

Данилюк М., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства

Зелінська Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри організації праці та виробництва

Кафка С., к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри обліку і аудиту

Кісь С., к.е.н., доцент кафедри теорії економіки і управління

Петренко В., д.е.н., професор, директор Інституту післядипломної освіти

Полянська А., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування

Сімків Л., к.е.н., доцент в.о. завідувача кафедри теорії економіки і управління

Фадєєва І., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів

Рецензенти:

Брич В. – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного економічного університету

Хрущ Н. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету

Тексти матеріалів тез подані в авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність і зміст поданих матеріалів несуть автори.

© Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, 2015

ЗМІСТ

Крижанівський Є.І. ВІТАЛЬНЕ СЛОВО УЧАСНИКАМ КОНФЕРЕНЦІЇ	14
Акименко О.Ю., Сизоненко О.В. ІНВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АСПЕКТ	15
Амельницька О.В., Ровт Е.П. ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ В ЕЛЕКТРИЧНИХ МЕРЕЖАХ	17
Андрійчук І.В., Пімошенко І.С. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ДЕРЕВНОЇ БІОМАСИ У РЕГІОНІ	19
Андрусів У.Я. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ	20
Бакай М.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕІНЖИНІРИНГУ НЕОСНОВНОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22
Бандерич В.Б. ЗРОСТАННЯ РОЛІ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОЦЕСІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ	24
Безверхнюк Т.М., Левицький А.О. УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ЗАІНТЕРЕСОВАНИХ СТОРІН ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ	25
Безрукова Н.В., Ринейська Л.С., Свічкарь В.А. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	27
Безуглий І.В. ІМПЕРАТИВНІСТЬ В РОЗРОБЦІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	29
Бережницька У.Б., Ткачівська І.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ПРИКАРПАТТЯ	30
Берлоус М.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГСТРУКТУР	32
Боднарук І.Р. ЧИННИКИ, ЩО ПЕРЕШКОДЖАЮТЬ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЮ ІННОВАЦІЙНОГО ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ	35
Болдирєва Л.М., Гринько О.В. УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	36
Бруханський Р.Ф. ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ТА ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ОСНОВІ ЛАНЦЮЖКІВ ВАРТОСТІ	37
Буй Ю.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ З ПОЗИЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	39
Буряк А.А., Савенко А.В., Дрозд І.В. ЗБЕРЕЖЕННЯ Й РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ	41
Бутко М.П. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ У МОДЕРНІЗАЦІЙНОМУ ВИМІРІ	43
Wagenknecht M., Fadyeyeva I. INTELLIGENCE-BASED APPROACHES TO QUALITY CONTROL IN OIL AND GAS MINING	46
Варцаба В.І., Бабидорич Л.І. ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ВПЛИВ КРЕДИТНИХ СПЛОК НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ	49
Варцаба В.І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ ЯК НАСЛІДОК ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТОІНТЕГРУЮЧОЇ ЗС-ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ	51

Василик І.І. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗРАХУНКУ ОБ'ЄМІВ ІНФОРМАЦІЇ	53
Василик О.Б., Микитчук В.Р. АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ ОБЛІКУ ТОВАРІВ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	55
Василишина Н.Є. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	56
Васильченко Г.В., Кафка С.М., Кравченко Т.А. ТЕХНОЛОГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОН.....	58
Вербовська Л.С., Костів Х.Б. ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СТРУКТУРІ ПІДПРИЄМСТВ	60
Верига Ю.А., П'ятничук І.Д. ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	61
Wyrwicka M., Szafranski M., Goliński M. A PROFESSIONAL SYSTEM AS AN EXAMPLE OF AN EDUCATIONAL AND ECONOMIC NETWORK.....	62
Витвицька У.Я., Закладна Т.В. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	64
Витвицький Я.С. ВОЛАТИЛЬНІСТЬ СВІТОВИХ ЦІН НАФТИ.....	66
Войтків Л.С., Моххамед А. ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ КРЕДИТНИХ ВЗАЄМИН БАНКІВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	69
Войтків Т.І. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	71
Волот О.І. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ З ЗАСТОСУВАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	73
Гавадзин Н.О., Червоняк І.С. СУТНІСТЬ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	75
Гагауз В.М. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ ССУД	77
Галюк І.Б. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: НОВЕ БАЧЕННЯ І ТРАКТУВАННЯ.....	78
Гладун В.В. ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДРОДЖЕННЯ СОЛЕВАРІННЯ НА ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ	80
Глазко Н.Д. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	81
Глєбова А.О., Зернюк О.В. ДІАГНОСТУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ В УКРАЇНІ	84
Гнедіна К.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ СЕРЕДНІХ МІСТ	85
Гобир І.Б. РОЗПОДІЛ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВИНАГОРОДИ МІЖ ПРАЦІВНИКАМИ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОЕФІЦІЄНТІВ ЇХ ТРУДОВОЇ УЧАСТІ	86

Голобородько А.П., Марченко А.В. ПРОБЛЕМНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ	88
Гораль Л.Т. ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	90
Гречаник Б.В. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК СКЛАДОВІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙ (НСІ)	92
Гринюк І.М. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	94
Даляк Н.А. ПРИНЦИПИ І ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ОПТИМАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ	96
Данилюк М.О., Гурмак Х.В. ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	98
Данилюк М.О., Пелех О.В. ПРО СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ У ВІТЧИЗНЯНИЙ НАФТОГАЗОВИДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	100
Данилюк-Черних І.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НЕПЕРЕРВНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	102
Денисенко М.П., Васильєва М.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	104
Дерій Ж.В. АСИМЕТРІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	105
Джалилов А. ФАКТОРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ТНК В ПРИНИМАЮЩИХ СТРАНАХ	107
Дзьоба О.Г., Лінчевська Н.М. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	108
Головата Ю.Б. КОРОТКИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ПРИКАРПАТТЯ..	110
Долішня Т.І., Медвідь І.Б. НОВАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	111
Дробишева О.О., Романенко І.К. УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИНЦИПАХ СОРСИНГУ	113
Drogomyretska M. POSSIBILITIES FOR IMPLEMENTING THE CLUSTER MODEL IN THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE	115
Дубовая В.В., Марченко Л.Ю. ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОРИСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	117
Ерстєнюк І.О. ЩОДО РОЗРОБКИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	118
Журба І.О. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ, ЯК ОДИН З ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ	119
Запухляк І.Б. ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮГА ЦІННОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	121

Зелінська Г.О. ФОРМУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА ЗНАНЬ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ОСВІТНІЙ СИСТЕМІ	123
Зелінський Р.Р. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	125
Іванова М.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	127
Kaminska I. CONCEPTUAL MODEL OF DECISION SUPPORT SYSTEM FOR MANAGEMENT COSTS FOR EMPLOYEES	129
Кернична А.Є. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДООХОРОННИХ ПРОГРАМ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ.....	130
Кісь Г.Р., П'яста А. ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	132
Кісь С.Я. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ДЕТЕРМІНАЦІЯ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ.....	134
Клим Н.М., Гончаренко О.О. НОВОВВЕДЕННЯ ЩОДО АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	136
Коваленко О.В., Дробишева О.О., Савченко Ю.А. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	138
Коваленко О.В., Парфенюк Г.М. РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	140
Коваленко О.В., Яковчук О.В. АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	142
Ковбасюк О.О. ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ.....	143
Козюк В.В., Шиманська О.П. ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ КОМПОЗИЦІЇ ІНДЕКСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КРАЇН	146
Колбушкін Ю.П. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРАВИЛ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СПІВТОВАРИСТВА	148
Корицька О.М. МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ТА КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ РЕГІОНІВ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ.....	150
Король С.В. ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙ	151
Коцкулич Т.Я., Немцева Т.І. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ЇХ ОБЛІКУ	153
Кочкодан В.Б. ПРОБЛЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ХАРАКТЕРИСТИК КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	154

Кравчук Р.С. РИНОК ЗЕМЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	156
Крихівська Н.О. ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ДО УЧАСТІ У ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ	158
Крихівська Н.О., Вацеба М.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	160
Кропельницька С.О., Вусятицька М.П. РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У СТИМУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ.....	161
Крук О.І., Молочко В.М. РЕЛІГІЙНА ТОЛЕРАНТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМА СТВОРЕННЯ ЄДИНОЇ ПОМІСНОЇ ПРАВОСЛАВНОЇ ЦЕРКВИ В УКРАЇНІ.....	163
Крупа О.М., ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ЇХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	165
Кузьмин В.М. Х-НЕЕФЕКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИЧИНИ І АСПЕКТИ ПОДОЛАННЯ.....	167
Кузьміна В.В. ВІЗІЯ УМОВ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГТС УКРАЇНИ	169
Кулик Т.П., Гурмак Н. КАРПАТСЬКИЙ ЄВРОРЕГІОН ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	170
Курбатова Т.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ З ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ	172
Кушакова Н.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І ПРАЦІ ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ	174
Лебедик Г.В., Семенчук Л.І. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	176
Литвин О.Ю. ЗАХОДИ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ЖИТЛОВО-БУДІВЕЛЬНИХ КООПЕРАТИВІВ	177
Лозяк Ю.Д. ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ	179
Мазур І.М. АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ	180
Малинка О.Я., Лазарук Т.В., Марків М.М. ДВОРІВНЕВА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	183
Марків М.М. ДВОРІВНЕВА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	184
Мацук З.А. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАСФОРМАЦІЙ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ	185
Мацькевич О.Ю. ДЕТЕРМІНАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	187
Мацьків Р.Т. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗВІТНОСТІ	189

Мельник М.І. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА – СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ	191
Мельницький М.М. ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПОРУДЖЕННЯ НАФТОГАЗОВИХ СВЕРДЛОВИН: СУБ'ЄКТИВНИЙ ТА ОБ'ЄКТИВНИЙ АСПЕКТ	192
Мельничук І.В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗДІЙСНЕННЯ РЕФОРМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ І ІНШИХ КРАЇНАХ	194
Метошоп І.М., Сорока Х-І.Ю. ШЛЯХИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	196
Миронова Ю.Ю., Матюшина Ю.І. ФОРМУВАННЯ СОБИВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВИДОБУВАННЯ	198
Михальчишин Н.Л. ЗАГРОЗИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	200
Мізіна О.В., Амельницька О.В. СИСТЕМА ПІДХОДІВ ДО ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ	202
Мірзодасва Т.В. КЛАСТЕРНА СТРАТЕГІЯ – ДОСВІД І ПРІОРИТЕТ ДЛЯ УКРАЇНИ	204
Негрич І.М., Костюк У.З. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ НА МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ	205
Незамай Б.С. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РЕКЛАМНОЇ КОМПАНІЇ	207
Ніпорко Н.І. ПОТРЕБИ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	209
Обельницька Х.В. ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	210
Овецька О.В., Осіва Ю.І. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	212
Олійник А.П. РОЗРОБКА МАТЕМАТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	214
Onishchenko V. INVESTMENT OF THE ENERGY SECURITY OF UKRAINE	216
Панасенко Н.Л. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНІ	218
Паневник Т.М., Савіцька М.І. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	220
Пантюк І.П. ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	221
Пахомова М.В. ЗНАЧЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	223
Перезовова Д.Д. ЩОДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ	225

Перезова І.В., Драганчук Ю.О. ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ У СФЕРІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	226
Перезова І.В., Кивало В.Д. ЩОДО УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ ТА АНАЛІЗ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	228
Перезова І.В., Лучко О.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ.....	229
Перезова І.В., Попович В.В. ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ НИМИ.....	230
Перезова І.В., Федорів Х.І. ПОНЯТТЯ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ.....	230
Передерко В.П. СТАН ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: СФЕРА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	234
Петренко В.П., Андібур А.П., Лис А.Б. НЕФОРМАЛЬНА ТА СПОНТАННА ОСВІТА: РОЛЬ І МІСЦЕ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ	236
Пилипів Н.І., Матісшин М.М. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ РЕМОНТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	237
Писар Н.Б. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГАЗОВОЮ ПРОМИСЛОВІСТЮ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	239
Підгородецька Х.Р. ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОВГОСТРОКОВИМИ БУДІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ.....	241
Піллера А.А. ІНТЕГРОВАНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА У ГАЗОТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ	243
Піцик М.А. ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЯК НОВИЙ СТИМУЛ ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНСЬКОГО ПОЛІССЯ	244
Побережна К.В. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	246
Подольчак Н.І. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ШЛЯХОМ ТВОРЕННЯ НОВИХ РИНКІВ	248
Подольчак Н.Ю. ІННОВАЦІЙНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ	250
Полич І.Б. ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ.....	252
Полянська А.С. ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	253
Пономаренко С.І., Кунденко А.В., Пономаренко О.В. ГРОМАДИ ЯК ПЕРВИННІ СУБ'ЄКТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	255
Присяжнюк А. Ю. КЛАСТЕРНА РЕКОНФІГУРАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	256

Проданова І.І., Мартиняк В.В., Городинська О.В. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ	258
Пустяк О.В., Прохорова В.М. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК	259
Радюк Н.А. МОТИВАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ	261
Рассадникова С.І. ІНВЕСТИЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ СФЕРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ	263
Ревтюк Є.А. МОТИВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В П-Ф-Д МОДЕЛІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	265
Риф'як Р.Р. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	267
Ріщук Л.І., Гаврилюк Н.М. НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	268
Рогов Г.К. СУЧАСНИЙ СТАН КОРПОРАТИВНОЇ ЕМІСІЙНОЇ ТА ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	270
Савка Ю.В. ГНУЧКЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	272
Савко О.Я., Котович С.З. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	274
Савченко О.І., Погорєлова Т.О., Нестеренко Р.О. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	276
Савчин Л.М., Іроденко Х.Т. ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В УМОВАХ ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	278
Савчук Т.В., Савчук І.В. ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	280
Савчук Т.В., Юзвак О.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ	282
Сак К.В. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	283
Сакун А.Ж. СУТНІСТЬ ТА ЕЛЕМЕНТИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	285
Сакун К.В. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АГРОЛОГІСТИКИ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ АПК	286
Салькова Т.В. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕНСІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	288
Семенютіна Т.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	290
Семикіна А.В., Голбанос С.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	292
Архипова Л.М., Сиротюк Б.А. ГОСПОДАРСЬКЕ ОСВОЄННЯ РІЧКИ ТА ЙОГО РЕГІОНАЛЬНА СПЕЦИФІКА	294
Сімків Л.Є. НОВА ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	295

Скворцов І.Б., Скворцов Д.І., Швед Л.Р. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	297
Скібіна Т. І. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ КОГЕНЕРАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ЕНЕРГІЇ	299
Соломаха І.В. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ У ГАЛУЗІ КВІТНИКАРСТВА	301
Сочка К.А. РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО/ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	303
Спасів Н.Я., Спасів О.Я. МІСЬКИЙ БЮДЖЕТ: ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОНАННЯ ЗА ДОХОДАМИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	305
Станьковська І.М. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ЯКОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ	307
Степанюк О.С., Степанюк Г.С. ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	309
Степ'юк М.Д., Височанський І.І. ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВАРІАНТУ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА ФОРМУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РЕЖИМІВ ТРАНСПОРТУВАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ	311
Суліма Н.М. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК БІОСОЦІОЕКОНОМІКИ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	312
Тараєвська Л.С., Кушлик О.Ю. ЕКОМАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ І ЄС.....	313
Титаренко Л.М. ПРОБЛЕМИ КОМПЛЕКСНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	315
Ткачук І. Г., Плєць І.І., Щур Р.І. ПОБУДОВА МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	317
Топольницька Т.Б. ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ ЦЕМЕНТНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	319
Тришак Л.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	321
Тришак Л.С., Саганюк Н.П. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	322
Устенко А.О. СТРУКТУРА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	324
Устенко А.О., Попадинець І.Р. НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВА УМОВА РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	326
Фадєєва І.Г. ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧЕТКОЇ ЛОГІКИ У БІЗНЕСІ ТА ФІНАНСАХ.....	327
Фадєєва І.Г., Гринюк О.І. ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-КОНТРОЛІНГУ	330
Фалюта А.В. АКРЕДИТАЦІЯ ФІЛІЇ ІНОЗЕМНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ	333

Федорович І.В., Приймак Д.М. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ГАЗОВОГО КЛАСТЕРА	334
Фурсова Н.А. СИТУАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.....	336
Хвостіна І.М., Пісак К.В. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИТЕМИ УКРАЇНИ.....	337
Херович М.Я. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ.....	339
Чучук Ю.В. ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЗОПЕРЕКАЧУВАЛЬНИХ АГРЕГАТИВ КОМПЛЕКСНИМ МЕТОДОМ	341
Шевченко О.В. ЗБЕРЕЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ	342
Шийко В.І. БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	344
Шинкаренко Р.В., Корнилюк А.В. АНАЛІЗ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОХОЛДІНГІВ	346
Штань М.В. ТЕРИТОРІЇ ЗІ СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ЕКОНОМІЦІ	347
Шуліко А.О. КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ ДЕРИВАТИВІВ ЯК ОСНОВА ОБЛІКУ СТРОКОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	349
Шульц С.Л., Клим Н.М. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	351
Щербініна С.А. ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА	353
Щурик М.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	353
Юрченко Н. Б. ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ АГАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	356
Якімцов В.В. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТЕОРІЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ.....	358
Ярослав Ю.Ю., Ісакович Б.М. КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СУДОВОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В УКРАЇНІ	360
Ярошенко О.Л. ГАЗОВИЙ ХАБ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ	362
Ящерицина Н.І. СТРУКТУРНІ ЗМІНИ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПОСЛУГ	364
Благун І.С., Дяків О.Я. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В РЕГІОНІ.....	366
Боднар Г.Ф. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	367
Вакун О.В., Максимів Ю.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ.....	369
Залізняк В.П. РИНКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	370

Kendiukhov I.O. THE ANALYSIS OF THE LABOR MARKET, THE CHANGES IN THE INCOME LEVELS AND DEVELOP PROPOSALS FOR PUBLIC POLICY IN EMPLOYMENT AND INCOME	372
Максименко І.О. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ	374
Мандрик О.М. РОЗРАХУНОК СУМАРНОГО ЗБИТКУ ВІД АВАРІЙНИХ СИТУАЦІЙ НА МАГІСТРАЛЬНИХ ГАЗОПРОВОДАХ.....	376
Маринчак Л.Р., Когутяк М.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ	378
Орищин Т.М., Боберська Н.В. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....	381
Тришак Л.С., Терешкун Л.Р. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	383
Wright Valerie DECENTRALIZATION IS A NECESSARY STEP IN UKRAINE'S DEVELOPMENT, BUT CORRUPTION COULD RUIN IT	384
Czajka Kamil KONCERPCJA ZORGANIZOWANIA ROZPROSZONYCH ZASOBÓW WYTWÓRCZYCH	386
Шакіна Н.А. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	388
Малець І.І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	390
Микитин В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	391
Поленкова М.В. ПРИНЦИПИ І ФАКТОРИ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ	393
Хома С.В., Андрухів Н.Я. ВІДОБРАЖЕННЯ РІЗНИЦЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕЗЕРВІВ (ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ) У ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ	396

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО УЧАСНИКАМ КОНФЕРЕНЦІЇ

Шановні колеги і друзі!

Щиро вітаю Вас в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу як учасників V Міжнародної науково-практичної конференції “Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем”!

Стратегічним напрямом розвитку науки в нашому університеті є забезпечення енергетичної безпеки держави, а саме: ефективного використання власної паливно-енергетичної бази, здійснення оптимальної диверсифікації джерел і шляхів поставок енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та воєнного стану, попередження різких цінових коливань на паливно-енергетичні ресурси та створення умов для маловідчутної адаптації національної економіки до зростання цін на ці ресурси.

Вчені нашого університету на високому науковому рівні розв’язують поставлені перед ними завдання. Сьогодні низка економічних питань в галузі нафтогазової енергетики потребує глибокого вивчення, переосмислення, доведення та нової інтерпретації. Зокрема це стосується і тарифної політики на енергоносії, яка стала найбільш обговорюваною темою в суспільстві, і рентних платежів, і обґрунтування структурних перетворень в системі управління нафтогазовим комплексом, і фондоемності галузі та багатьох інших питань.

Сьогоднішнє поважне зібрання, як і Міжнародна конференція «Нафтогазова енергетика», яку щороку проводить Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, засвідчує про добрі наукові традиції, сталі творчі контакти, які склалися в нашому університеті, з багатьма університетами України, структурами НАК «Нафтогаз України» та органами державної і регіональної влади, європейськими партнерами, представниками бізнесу.

Значення й унікальність конференції полягає в тому, що запропоновані до обговорення і дискусії питання, дозволять запропонувати шляхи вирішення основних проблем стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем, зокрема щодо міжнародної співпраці та інтеграції, розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності, формування потенціалу, взаємодії та координації у системі «розвиток галузі – розвиток регіону».

Висловлюю свою щирю подяку за активну участь у проведенні конференції ректору Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка професору, д.е.н Володимиру Онищенку та ректору Чернігівського національного технічного університету професору, д.е.н Сергію Шкарлету.

Я вдячний нашим партнерам – Європейському центру екології в Польщі та Україні – завдяки яким стало можливим організувати участь в даній конференції знаних у світі фахівців з питань економіко-екологічних орієнтирів розвитку суспільних систем.

Бажаю всім плідної роботи, творчих дискусій, професійного діалогу і сподіваюсь, що Ви отримаєте задоволення від гостинності нашого університету та Карпатського краю!

З глибокою повагою,
голова організаційного комітету
академік НАН України, д.т.н., проф.,
ректор Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

Євстахій Крижанівський

УДК 657

Акименко О.Ю., к.е.н., доцент

Сизоненко О.В., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

ІНВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АСПЕКТ

Здійснення операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) вимагає від суб'єктів господарювання знань міжнародних правил розрахунків; дотримання валютного законодавства під час укладання ЗЕД – контрактів (в т.ч. порядку пред'явлення претензій контрагенту-нерезиденту в разі невиконання умов ЗЕД-контракту); вільного володіння нормативною базою щодо здійснення розрахунків в іноземній валюті. Враховуючи систематичні зміни правових норм, що регулюють ЗЕД, вважаємо за доцільне проаналізувати найбільш значущі зміни валютного регулювання та оцінити їх вплив на систему бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та методичних положень визнання та оцінки валютних операцій враховуючи зміни в чинному законодавстві.

Виклад основного матеріалу. За своєю економічною сутністю валютні операції є складними, з притаманним їм високим ступенем ризику та різноманітністю форм здійснення. Так, відповідно до ст. 1. Декрету №15-93 “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” [1], валютні операції це:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Тобто, у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності виникає необхідність продажу та купівлі іноземної валюти.

Для регулювання обсягу грошової маси на валютному ринку України, НБУ встановлено порядок проведення обов'язкового продажу інвалютних надходжень суб'єктами ЗЕД (на строк до шести місяців). З 23 вересня 2014 року розмір обов'язкового продажу інвалютних надходжень становить 75% (до 03 червня 2015 р.) [4, 5]. Уповноважений банк зобов'язаний здійснити обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті без доручення клієнта і виключно наступного робочого дня після дня зарахування таких надходжень на розподільчий рахунок. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні суб'єктів ЗЕД (резидентів та нерезидентів) і використовується ними відповідно до правил валютного регулювання.

Придбання іноземної валюти також здійснюється через уповноважені банки. З цією метою суб'єкти ЗЕД подають до обслуговуючого банку заявку на купівлю іноземної валюти. Банк, в свою чергу, виконує доручення клієнта не раніше третього операційного дня із дня зарахування відповідної суми на розподільчий рахунок.

Іноземна валюта куплена за дорученням резидента повинна бути використана за призначенням протягом 10 робочих днів після дня зарахування інвалюти на поточний рахунок резидента. Позитивним фактом є скасування сплати пенсійного збору в розмірі 0,5% при купівлі безготівкової іноземної валюти (окрім фізичних осіб, які сплачують 2% пенсійного збору при купівлі готівкової валюти).

Для бухгалтерського обліку придбання (продажу) іноземної валюти бухгалтери суб'єктів ЗЕД (резидентів) використовуються рахунки: 312 “Поточні рахунки в іноземній валюті”; 314 “Інші рахунки в банку в іноземній валюті”; 333 “Грошові кошти в дорозі в національній валюті”; 334 “Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті”. За дебетом цим рахунків відображається надходження грошових коштів (документів), за кредитом – вибуття і списання коштів у дорозі після їх зарахування на відповідні рахунки. Витрати підприємства, пов'язані з придбанням іноземної валюти обліковуються на рахунку 942 “Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти”, а дохід – на рахунку 711 “Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти”.

В міжнародній практиці відсутні відмінності між валютними операціями та операціями в іноземній валюті, так як термін “Foreign Currency Transactions” фактично об’єднує ці поняття. Але, відповідно до ПСБО № 21 “Вплив змін валютних курсів”, під операцією в іноземній валюті (валюті іншій, ніж валюта звітності) розуміють господарську операцію, вартість якої визначена в іноземній валюті або яка потребує розрахунків в іноземній валюті [3].

Нагадаємо, що НБУ має право змінювати строки розрахунків за експортом та імпортом товарів [2]. Станом на сьогоднішній день строк розрахунків за експортом/імпортом товарів становить – 90 календарних днів. Також експортерам заборонили залік за ЗЕД- контрактом.

Новими заходами, запровадженими НБУ також є: заборона на видачу готівкової валюти за платіжними картами; заборона на виведення дивідендів (... “заборонити купівлю, перерахування іноземної валюти з метою проведення таких операцій: ... з повернення за кордон іноземному інвестору дивідендів”); обов’язкове надання банками довідки від Державної фіскальної служби про відсутність податкової заборгованості у імпортера при узгодженні платежів на суму у понад 50 тисяч доларів (крім товарів критичного імпорту) та ін. [5].

При здійсненні операцій в іноземній валюті (експортних та імпортних) суб’єкти ЗЕД постають перед необхідністю відображення в обліку курсових різниць, що виникають в результаті неспівпадіння курсів валют на дату здійснення господарської операції та фактичного перерахування коштів.

Відображаються на кожну дату балансу, згідно вимог П(С)БО №21 наступні статті:

- а) монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кінець дня дати балансу;
- б) придбані за інвалюту немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю, відображаються за валютним курсом на початок дня дати здійснення операції;
- в) немонетарні статті за справедливою вартістю в іноземній валюті відображаються за валютним курсом на початок дня дати визначення цієї справедливої вартості [3].

Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею [3]. Для визначення курсових різниць на дату балансу застосовується валютний курс на кінець дня дати балансу. При визначенні курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовується валютний курс на початок дня дати здійснення операції. Підприємство може здійснити перерахунок залишків на кінець дня за монетарними статтями в іноземній валюті, за якими протягом дня здійснювались господарські операції із застосуванням валютного курсу, встановленого на кінець цього дня. Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність відображаються у складі інших операційних доходів (витрат). Курсові різниці від перерахунку монетарних статей про інвестиційну і фінансову діяльність відображаються у складі інших доходів (витрат). Відповідно використовуються наступні рахунки: 714 “Дохід від операційної курсової різниці”; 744 “Дохід від неопераційної курсової різниці”; 945 “Втрати від операційної курсової різниці”; 974 “Втрати від неопераційних курсових різниць”.

Висновок. На думку експертів, запровадження нових адміністративних заходів на валютному ринку разом із деескалацією конфлікту на сході країни, а також отримання коштів від міжнародних фінансових організацій дадуть змогу зняти напругу на грошово-кредитному ринку, знизити волатильність курсу та сформувати тенденцію на зниження інфляції до однозначового рівня у середньостроковій перспективі.

Список посилань на джерела

1. Декрет України про систему валютного регулювання і валютного контролю від 19.02.1993 № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.
2. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.1994 р. №185/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 “Вплив змін валютних курсів” від 10.08.2000 р. №193 [Електронний ресурс]. / – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Постанова Правління НБУ “Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою” від 10.08.2005 р. № 281 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.
5. Постанова Правління НБУ “Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України” від 03.03.2015 р. № 160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ В ЕЛЕКТРИЧНИХ МЕРЕЖАХ

Стабілізація національної економіки та її зростання – це одна з найголовніших проблем економічної політики України на сучасному етапі розвитку. Її вирішення тісно пов'язане з підвищенням ефективності інновацій, обсяги яких на нинішньому етапі економічного реформування досить незначні. За цих умов, безперечно, підвищується відповідальність за вибір інноваційних проектів і методів і, звичайно, зростають вимоги до достовірності методів обґрунтування цього вибору, діагностики ефективності [1,2].

На даному етапі розвитку економіки України інновації в електроенергетиці є стратегічно важливим питанням. Як показує аналіз існуючих методів управління економічними явищами, методи оцінки і управління ефективністю інновацій практично не розвинені [3]. Проблема оцінки ефективності інноваційних процесів присвячено багато праць відомих зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Ж.-П. Анрі, П. Стребел, В. М. Геєць, Н. Н. Герчикова, Н. А. Новицький, І. А. Павленко та інших. Проте в цих працях не достатньо розвинуто специфіку оцінки ефективності інновацій в відповідних специфічних галузях промисловості, зокрема, в енергетичній. Таким, чином, дане дослідження обумовлене, насамперед, загальною потребою у розробці нових теоретико-методологічних основ та методів управління ефективністю інновацій і удосконалення для цього окремих елементів механізму управління інвестиціями і інноваціями взагалі з урахуванням нових соціально-економічних перетворень в Україні у період формування і розвитку економічних відносин.

Метою даного дослідження є аналіз і діагностика ефективності інноваційних методів передачі та розподілу електроенергії в електричних мережах.

Інноваційні методи передачі та розподілу електроенергії, що пропонуються до розгляду в даній роботі, містять в собі 2 напрями:

- поширення впровадження і використання в електричних мережах комутаційних обмежувачів струму типу CLIP;
- впровадження в діяльність електричних мереж системи моніторингу електричного устаткування за фактичним станом.

Використання комутаційних обмежувачів струму в електричних мережах дозволяє скоротити кількість відключень струмів аварійних режимів вимикачами і відповідно збільшити технічний і економічний ресурс їх роботи. Також значною перевагою запропонованих пристроїв є можливість моделювання характеру зміни струму до введення пристрою в експлуатацію.

Оцінку ефективності впровадження даного пристрою як інноваційного у функціонування електричних мереж доцільно оцінювати за простими показниками ефективності інновацій і інвестицій як без урахування чинника часу, так і динамічними методами.

Далі більш детально розглянуто систему моніторингу енергетичного устаткування за фактичним станом.

Необхідність в ретельній діагностиці устаткування підстанцій із метою забезпечення експлуатаційної надійності існує в наступних випадках:

- устаткування перевищило розрахунковий строк експлуатації, тобто виробило експлуатаційний ресурс;
- устаткування зазнало ремонту після знаходження в позаштатній ситуації, тобто ушкоджувалася яка-небудь його частина через заводський дефект або незадовільну експлуатацію, і ремонт устаткування проводився в умовах підстанції;
- в устаткуванні окремі параметри вказують на розвиток дефекту, наприклад, нагрів і погіршення складу розчинених газів у трансформаторі або реакторі, зростання $tg \delta$ або зменшення ємності ізоляції вводу та ін.;
- устаткування, у якому після введення в експлуатацію виявлені конструктивні дефекти або дефекти в технології виробництва, що знижують технічні характеристики і які можуть привести в екстремальних умовах експлуатації до відмови;
- устаткування, яке належить до відповідного типу, що має недоліки в конструкції за результатами експлуатації аналогічного обладнання в інших регіонах або підстанціях;

— устаткування є основною частиною приєднання лінії електропередачі, що забезпечує електропостачання споживача з явно вираженою соціальною спрямованістю (медичні, дитячі заклади і закладу з високою щільністю проживаючих людей, наприклад, гуртожитки) або споживача з технологією виробництва, що не допускає позаштатних перерв, а також об'єктів оборонного призначення або споживача особливої важливості з великим енергоспоживанням, який несе великі матеріальні втрати при перерві в електропостачанні, та ін.

Передбачається, що кожний з перерахованих випадків (або ознак) є умовою необхідності запровадження діагностики. Звичайно, значущість кожної умови (ознаки) може бути різною, і ця значимість може бути визначена тільки експертним шляхом [4].

Для практичного застосування перерахованих умов запровадження системи діагностики потрібна формалізація взаємозв'язку цих умов для оцінки місця кожного обладнання в ранжируемому ряді пріоритетності. Із числа форм взаємозв'язку умов (ознак) найбільш прийнятною можна відзначити добуток і підсумовування показників умов (ознак) у такому виді:

$$P_{\Pi} = P_1 \cdot \sum_a^e P, \quad (1)$$

де P_{Π} — показник пріоритетності в діагностиці обладнання;

P_1 — показник обладнання за умовами f і класу ізоляції g :

$$P_1 = P_f \cdot P_g \quad (2)$$

При цьому, показник $P_f = 1$, якщо відсутня ознака f , при наявності ознак f $P_f = 2 \div 3$. Показник P_g змінюється і діапазоні від 1 до 5 (відповідно для класу ізоляції $\leq 110, 220, 330, 50$ і 750 кВ)

P — показник ознак обладнання за умовами a, b, c, d, e , у якого індекс вказує на належність до розглянутих вище факторів і кількісно оцінюються як:

P_a — у діапазоні від 1 до 2 залежно від відношення реального строку експлуатації до нормованого експлуатаційного ресурсу і розраховується як

$$P_a = \frac{t_e}{t_p}, \quad (3)$$

де t_e — термін експлуатації;

t_p — експлуатаційний ресурс;

при $t_e < t_p$ $P_a = 1$.

P_b — у діапазоні від 0 до 3 залежно від складності ремонту і характеру пошкоджень (значення 0 надається при відсутності ремонтних робіт на контрольованому устаткуванні, 1 — при наявності ремонтних робіт у відповідності з нормативами, 2 — кількість ремонтних робіт перевищує нормоване в 1,5 рази, 3 — кількість ремонтних робіт перевищує нормоване в 2 рази).

P_c — у діапазоні від 0 до 3 залежно від відношення кількісних значень зареєстрованих параметрів до нормованих. У силових трансформаторів параметром, що реєструється є навантаження (значення 0 надається показнику P_c при навантаженні менше $0,7S_n$, 1 — при навантаженні $(0,7 \div 1,0) S_n$, 2 — при навантаженні $(1,0 \div 1,3) S_n$, 3 — при навантаженні більше $1,3S_n$).

P_d — у діапазоні від 0 до 2 залежно від характеру дефекту (значення 0 надається при відсутності дефекту, 1 — при наявності зовнішнього дефекту, 2 — при наявності внутрішнього дефекту).

P_e — у діапазоні від 0 до 2 залежно від характеру недоліку (значення 0 надається при відсутності недоліків, 1 — при наявності незначного недоліку, 2 — якщо є істотний недолік).

Висновки. Запропоновану методику діагностики доцільно використовувати для оцінки фактичного стану устаткування електричних мереж і впровадження цієї методики в їх практичну діяльність.

Список посилань на джерела

1. Анри Ж.-П. От идеи до рынка: семь ступеней к инновациям на МПС/Ж. — П. Анри // *Инновации* — 2009. — № 3-4. — С.12-18.
2. Геец В.М. Инновационные перспективы Украины / В. М. Геец, В. П. Семиноженко // *Харьков: Константа*, 2006. — 272с.
3. Мова Н. Инновационная деятельность в Украине и направления ее развития / Н. Мова, В. Хаусов // *Экономика Украины*. — 2011. — № 6. — с. 29-33.
4. Стребел П. Управление технологией внедрения инноваций / П. Стребел // *Маркетинг*. — 2010. — № 1 (50).

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ДЕРЕВНОЇ БІОМАСИ У РЕГІОНІ

Енергетична залежність України та обмеженість наявних ресурсів та запасів вуглеводнів (нафти і газу), зумовлюють потребу пошуку альтернативних джерел енергії. Важливою умовою успішного вирішення проблем забезпечення держави нетрадиційними паливно-енергетичними ресурсами є економічно обґрунтований розподіл інвестиційних ресурсів між найперспективнішими об'єктами капіталовкладень та раціональне їх використання.

На сьогоднішній день світовий потенціал поновлюваних енергоресурсів є досить значним (таблиця 1) і становить близько 20,34 млрд. т. у. п.

Таблиця 1

Світовий потенціал нетрадиційних відновлювальних джерел енергії, млрд. т. у. п. [4]

Джерело	Потенціал	Джерело	Потенціал
Біомаса	5,6	Термічна енергія моря	0,9
Вітрова енергія	2,8	Енергія припливів	0,04
Гідроенергія	2,8	Сонячні колектори	2,0
Геотермальна енергія	1,9	Геліостанції	4,3

За даними Міжнародного енергетичного агентства до 2030 року питома вага альтернативної енергетики перевищить 32% [6]. Світові лідери – США, Німеччина, Іспанія, Швеція, Японія постановили довести питому вагу відновлюваної енергії у паливному балансі до 20-50% [6]. Так, Данія планує вже до 2020 року 100% електроенергії отримувати із поновлюваних енергоресурсів, зокрема, біомаси [2]. Як видно із представленої таблиці, найбільший потенціал у структурі відновлюваних нетрадиційних енергоресурсів (понад 27%) займає саме деревна біомаса [4].

У нашій державі частка енергії, яку отримано за рахунок використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів (АПЕР) становить близько 6% [7].

З огляду на вищесказане, однією із актуальних проблем сьогодення є виокремлення основних факторів, які сприяють розвитку використання альтернативних енергоресурсів у регіонах України.

Метою даного дослідження є ідентифікація (виокремлення) факторів впливу на підвищення ефективності використання поновлюваних джерел деревної біомаси у регіонах України.

Енергетичний потенціал біомаси представлено такими її складовими – енергетичним потенціалом тваринницької сільськогосподарської і рослинної сільськогосподарської біомаси та енергетичним потенціалом відходів лісу (деревної біомаси).

Показники енергетичного потенціалу біомаси відрізняються від потенціалу інших АПЕР (вітрової, сонячної, гідроенергії і т.д.), оскільки крім кліматично-метеорологічних умов, рівень енергетичного потенціалу біомаси перш за все залежить від виробничо-господарської діяльності у регіонах.

Сумарні потенційні ресурси відходів деревини, дров та надлишку технологічної деревини можуть становити 7,6 млн. м³ [3], що еквівалентно 2,02 млн. т умовного палива на рік. На найбільші ресурси можна розраховувати в Житомирській, Рівненській, Львівській, Київській, Івано-Франківській, Закарпатській, Чернігівській, Волинській, Чернівецькій та Сумській областях [1].

Пропонується основні фактори та відповідні показники, які впливають на ступінь використання альтернативних енергоресурсів деревної біомаси у регіонах, об'єднати у шість груп: екологічні (обсяг шкідливих викидів у навколишнє середовище, обсяги деревної біомаси у прибережних смугах, середньорічне збільшення запасів лісу); фізико-хімічні (тип відходів, вологість, густина, калорійність, зольність, породний склад, маса), економічні (вартість деревної біомаси, вартість 1 кВт енергії, обсяги заготівлі деревини з 1 га, рівень субсидій та дотацій, запас деревини на 1 га, наявність та потреба у деревинних відходах, собівартість теплової енергії, рентабельність проектів заміщення, обсяги використання традиційного палива, витрати на зберігання за захоронення відходів, розмір компенсацій за скорочення викидів, лісокористу-

вання у відсотках від потенційно можливого); соціально-демографічні (густота населення, рівень безробіття, обізнаність населення про можливість використання деревної біомаси, стан побутових умов, рекреаційний потенціал); природні (лісистість, густота транспортної сітки, рельєф місцевості); техніко-технологічні (кількість та потужність котлів, які працюють на твердому паливі, наявність технологій та техніки, можливої для використання деревної біомаси, потреба регіону у технологіях та техніці для використання деревної біомаси).

Оскільки деревна біомаса є CO₂ – нейтральною і при її використанні як палива виділяється та ж кількість вуглекислого газу, що й було поглинуто у процесі росту, то впровадження у паливний баланс зазначеного альтернативного енергоресурсу дасть суттєвий екологічний ефект за рахунок зниження парникових викидів.

Важливе значення у розвитку використання АПЕР деревної біомаси відіграють соціально-демографічні фактори, оскільки впровадження зазначених енергоресурсів сприяє створенню нових робочих місць, особливо це стосується віддалених територій регіонів. Для збору біомаси і вироблення електроенергії потрібно в кілька разів більше людей, ніж при видобутку традиційних палив і вироблення з них електроенергії (наприклад, у порівнянні з вугіллем – у три рази). Цей показник для біомаси складає 10 чол./МВт_е [5, С.10]. У середньому можна вважати, що 1 МВт_г встановленої потужності створює 1 робоче місце.

Отже, використання деревної біомаси як альтернативного енергоносія дасть змогу отримати значні економічні зиски за рахунок скорочення імпорту традиційних паливно-енергетичних ресурсів, сприятиме покращенню екологічної ситуації і соціально-економічного розвитку регіонів, а також забезпечить зміцнення енергетичної безпеки держави загалом.

Список посилань на джерела

1. Андрійчук І.В. Альтернативні паливно-енергетичні ресурси: економічні засади: монографія/ І.В.Андрійчук, У.Я.Витвицька, за ред. д.е.н., проф. Козоріз М.А. – Івано-Франківськ: ПП Супрун, 2008. – 190 с.
2. А паливо – виростимо! // “Експрес”. – 2015. – 16-23 квітня. – С.20.
3. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України. Державний комітет України з енергозбереження, НАН України, – Київ.- 2001. – 35 с.
4. Бараник С.Ю. Економічні проблеми та перспективи використання нетрадиційних відновлювальних джерел в Україні / С.Ю. Бараник., А.О. Доценко. // Вісник СумДУ, Серія Економіка. – №3. – 2011. – С.27-33.
5. Гелетуша Г.Г. Развитие биоэнергетических технологий в Украине / Г.Г. Гелетуша, Т.А. Железная, С.В. Тишаев, С.Г. Кобзарь // Экотехнологии и ресурсосбережение. – №3. – 2002. – С.3-11.
6. Семко І.Б. Проекти створення та використання альтернативних джерел енергії / І.Б. Семко, Н.І. Борисова, Д.В. Копил // Управління розвитком складних систем. Збірник наукових праць. – К., 2014. – №20. – С.61-66.
7. Україна – серед провідних країн Європи з розвитку альтернативної енергетики: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gazeta.lviv.ua/news/2013/10/15/16877>.

УДК: 338.691

Андрусів У.Я., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Характерною ознакою сьогодення є перехід економіки на інноваційний шлях розвитку. Інновації та інноваційна діяльність виступають необхідною складовою технологічної переваги підприємств і є визначальним моментом для успіху у конкурентній боротьбі на ринку. За таких обставин у підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів також виникає гостра потреба у підвищенні ефективності функціонування на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, саме через активізацію інноваційних процесів. Тим більше такий шлях розвитку є вкрай необхідним, зважаючи на те, що зміст і характер зрушень, які відбулися у цій сфері промисловості за останнє десятиліття, стосувався здебільшого організаційних перетворень, а кардинальних змін, які б могли забезпечити суттєве підвищення ефективності діяльності не відбулося.

На сьогодні в Україні створене достатньо ґрунтовне правове поле для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється рядом Законів України: “Про інвестиційну діяльність” [1], “Про інноваційну діяльність” [2], “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [3], “Про захист іноземних інвестицій в Україні” [4], “Про зовнішньоекономічну діяльність” [5], “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [6], а також багато питань, що стосуються інноваційної діяльності висвітлено у Цивільному [7] та Господарському кодексі [8] України. Дослідженню проблем інноваційно-інвестиційної діяльності присвячена також значна кількість наукових робіт зарубіжних [9, 10, 11] та вітчизняних вчених [12, 13, 14].

Проте, треба зазначити, що інноваційна діяльність в Україні ведеться украй пасивно. Причиною такої низької інноваційної активності є відсутність фінансових ресурсів, тобто інвестицій. Зв’язок інновацій з інвестиціями очевидний, оскільки впровадження нових технологій і техніки вимагає фінансових ресурсів. Будь-які інновації на ринку капіталу мають бути інвестиційно привабливими і конкурентоспроможними, тобто для будь якого інвестора інновації повинні мати практичний інтерес.

За даними комітету статистики України [15] упродовж останніх років лише незначна частина підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів здійснювала інноваційну діяльність (табл. 1).

Згідно з таблицею 1, частка підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів, що впроваджували нововведення, є незначною. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової не перевищує 3,3%, цей показник має негативну тенденцію до зниження з 6,7% у 2008 до 3,3% у 2013 (знизився у 2 рази) [15].

Таблиця 1

Впровадження інновацій на підприємствах сфери виробництва будівельних матеріалів

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6
Впроваджено нових технологічних процесів, у т.ч.:	1490	1647	1893	2043	2510	2188
маловідходні, ресурсозберігаючі технології;	634	680	753	479	517	554
виробництво інноваційних видів продукції,	2526	2426	2685	2408	3238	3403
з них нові види техніки	881	758	641	663	847	942
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової,%	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3

Джерело: сформовано автором на основі [15]

Про деякі позитивні зрушення свідчить підвищення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації упродовж проаналізованого періоду. У результаті інноваційної діяльності було впроваджено найменувань інноваційних видів продукції – 3403, у тому числі нових для ринку – 942, нових технологічних процесів – 2188, з них 554 маловідходних, ресурсозберігаючих [15]. Зростання кількості маловідходних та ресурсозберігаючих виробництв забезпечує зниження собівартості продукції і, як наслідок, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Також, слід зауважити, що питома вага підприємств досліджуваної нами сфери, які займалися інноваційною діяльністю збільшилася з 11,5% у 2008 до 13,6 % у 2013 році (майже в 1,18 рази) [15]. Це дає підставу стверджувати, що інноваційна діяльність здійснюється незначною кількістю підприємств.

Однією з основних причин такого стану є те, що головними джерелами інвестування інновацій є власні кошти підприємств та кредитні ресурси, що в умовах невизначеності та кризових явищ пов’язане зі значними ризиками [9, 13, 14].

Для підвищення інтенсивності інноваційного розвитку сфери виробництва будівельних матеріалів головну увагу слід зосередити на інвестиціях в “м’яку” інфраструктуру, через створення публічно-приватних партнерств, формування бізнес-мереж, кредитну підтримку приватного сектора для створення суспільного продукту. Для цього міста, громади мають розробляти відповідні економічні стратегії, створювати конкурентний діловий інвестиційний клімат, заохочувати місцеві підприємства до співпраці, стимулювати навчання та підвищення кваліфікації робочої сили, спрямовувати інвестиції у високотехнологічні галузі та формування кластерів, що утворюють ланцюжки зростання доданої вартості, підтримують підвищення

якості життя. Ключовими факторами розвитку в сучасній глобальній економіці для будь-якої із соціально – економічних систем є технологічні інновації, модернізація робочих місць та змісту праці, а також використання внутрішніх місцевих економічних рушійних сил, які базуються на конкуренції, інформації та знаннях, тому що сучасна модель економічного розвитку базується на капіталі знань та інтелекту і пов’язує триаду “глобалізація – інновація – конкурентоспроможність”.

Список посилань на джерела

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості ВР України, 1991. – № 47. – С. 646-664.
2. Закон України “Про інноваційну діяльність” / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Урядовий кур’єр, 2002. – № 143. – С. 1 – 7.
3. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Урядовий кур’єр, 2011. – № 186. – С. 1–4.
4. Закон України “Про захист іноземних інвестицій в Україні” / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості ВР України, 1991. – № 46. – С. 1321.
5. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості ВР, 1991. – № 29. – С. 501–512.
6. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості ВР України, 2001. – № 21. – С. 324–338.
7. Цивільний кодекс України : за станом на 1 січня 2005 року / Україна. Закони. – Харків : Одиссей, 2005. – 408 с.
8. Господарський кодекс України : за станом на 1 березня 2011 р. / Україна. Закони. – Харків : Одиссей, 2011. – 240 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 2-х т. / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: ИД “Прогресс”, Т.1. – 1993. – 415 с.
10. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александр, Дж. Бейли: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 1028 с.
11. Имаи М. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / М. Имаи. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 276 с.
12. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. О. Лапко. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.
13. Комеліна О. В. Стратегія трансформацій інноваційно-інвестиційного простору України: теорія, методологія, практика / О. В. Комеліна. – К.: ТОВ “ДКС центр”, 2010. – 436 с.
14. Касьяненко В. О. Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання: [монографія] / В. О. Касьяненко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – 602 с.
15. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК: 338.691

Бакай М.М.

Начальник відділу комплектації матеріально-технічними ресурсами компресорних станцій та підземних сховищ газу ПАТ “Укртрансгаз”

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕІНЖИНІРИНГУ НЕОСНОВНОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

При динамічно-мінливих умовах діяльності підприємств, все більш важливого значення набуває постійне удосконалення операційної діяльності через формування операційної стратегії компанії. Адже саме від формування ефективних стратегічних цілей та завдань залежить оптимізація шляхів виробництва, планування розробки нових продуктів, зміна собівартості продукції, планування та прогнозування обсягів збуту. Також удосконалення операційної діяльності є реагуванням економічного суб’єкту на зростання конкурентного тиску у галузі, що є однією із основ його виживання на ринку та ефективного стратегічного розвитку.

Удосконалення операційної діяльності можливе через збільшення фінансування на дослідження і розробки; переоцінку і переобладнання виробничих потужностей; досягнення гнучкості робочої сили організації шляхом підготовки працівників для виконання кількох різних робіт, тобто шляхом проведення реінжинірингу бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів (РБП) або BPR (Business Process Reengineering) або – це загальноприйнятий нині революційний спосіб організаційної перебудови. Реінженіринг є фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроєктуванням бізнес-процесів для досягнення вагомих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність. Вважається, що це визначення, запропоноване М. Хаммером та Дж. Чампі, досить точно відображає сутність цього явища [1].

Отже, що таке бізнес-процес? Процеси взагалі – це систематичне, послідовне визначення функціональних операцій, які приносять специфічний результат. Під бізнес-процесом у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проєктування до реалізації і результату, тобто певний системно-замкнений процес.

Бізнес-процес являє собою сукупність бізнес-операцій, певну кількість внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної споживачу.

Опис бізнес-процесів навіть на макрорівні часто призводить до чудових результатів, що дозволяє глибше проникнути всередину явищ. Зв'язки та взаємовідносини, які ігнорувалися або не усвідомлювалися, несподівано виявляються ключовими для ефективного функціонування всієї організації, не кажучи вже про процеси, до яких вони відносяться.

На макрорівні типові процеси включають у себе матеріально-технічне постачання, збут та оплату дебіторської заборгованості. Макропроцес можна розбити на субпроцеси, наприклад, на отримання замовлення, доставку продукції, контроль за оплатою рахунків дебіторами, які можна описати більш детально [2].

Головна мета бізнес-реінжинірингу є різке прискорення реакції підприємства на зміни у вимогах споживачів (чи прогноз цих змін) при багаторазовому зниженні витрат всіх видів.

Інноваційний характер реінжинірингу у тому, що розробляється зовсім нове ділової процес, яке реалізація дає дерево наступних інновацій може інші елементи виробничо-господарської системи організації. З іншого боку, реінжиніринг постає як метод інноваційної роботи і як різновид інноваційної стратегії. Об'єктом реінжинірингу є один із організаційних елементів: технологія ділових процесів.

Говорячи про реінжиніринг, ми з одного боку, розділяємо єдину діяльність фірми як економічного суб'єкта на визначені частини (бізнес-процеси), а потім з'єднуємо їх в нове ціле, яке і забезпечує кардинальне, докорінне покращення ситуації.

З точки зору технологій даний процес означає: 1) більш ефективне використання наявних у фірмі матеріально-речових ресурсів, 2) можливість застосування більш досконалих засобів виробництва. Очевидно, що тут мова не йде про революційні зміни у виробничих силах, хоча реінжиніринг може супроводжуватись і такими. Отже, весь революційний потенціал реінжинірингу варто пов'язувати не з технологічною стороною проблеми, що розглядається [3].

Економічний аспект реінжинірингу полягає в тому, що в результаті заходів такого роду з'являються ефективні компанії, що мають конкурентні переваги не в силу ефектів від масштабу і різноманітності діяльності. Наявна певна статистична інформація, що підтверджує цей тезис. Серед компаній, які досягли успіху у впровадженні реінжинірингу, неможливо знайти такі, що отримали ефект від масштабу і різноманітності діяльності як конкурентних переваг, що забезпечили їм комфортне положення на ринку .

Підвищення ефективності діяльності підприємства (основної та неосновної) можливе через формування виваженої операційної стратегії, формування довгострокових перспектив та пріоритетів, які затверджені у часі та вартості, оцінені сподіваним ефектом від їх здійснення. Мета і стратегічні вказівки операційної стратегії, з одного боку, повинні відповідати загальним вимогам, що пред'являються до стратегічних цілей і стратегічних вказівок. З іншого боку, вони зобов'язані адекватним чином розкривати предметну специфіку саме операційної стратегії.

Список посилань на джерела

1. Хаммер М., Чампі Дж. *Реінжиніринг корпорації: маніфест для бізнес-революції*, Вид-во "Харпер Бізнес", 2001
2. Крючков В.М. *Реінжиніринг бізнес-процесів з точки нейро-лінгвістичного програмування*. – ЕКО, № 11, 2003.
3. Робсон М., Улпах Ф. *Практичний посібник з реінжинірингу бізнес-процесів* /Переклад під ред. Н.Д. Еріашвілі. – <http://www.management.com.ua/bpr/bpr012>

ЗРОСТАННЯ РОЛІ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОЦЕСІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Протягом останніх десятиліть в Україні спостерігається загострення економічних, екологічних, соціальних та інших важливих складових у зв'язку з відтворенням лісоземельних ресурсів аграрного сектора. На сучасному етапі від вирішення проблемних питань інвестиційної діяльності, у вітчизняному сільському господарстві та лісовому господарстві зокрема, значною мірою залежить розв'язання завдань використання, збереження, поліпшення та охорони лісогосподарських земель. Використання земельних ресурсів в теперішніх умовах без достатнього фінансового забезпечення значно ускладнює ефективність розвитку цього життєвоважливого сектора економіки.

Нині лісове господарство є малопривабливим для інвесторів, які бажають отримати швидко віддачу від вкладеного капіталу. Тому активізація інвестування в землі лісогосподарського призначення та оцінка ефективності інвестицій є надзвичайно актуальними. Здійснюючи інвестиції, слід врахувати комплексний ефект, який утворюється при вкладенні коштів у відтворення лісоресурсного потенціалу. На відміну від інших галузей економіки, в лісовому господарстві утворюється значний позитивний екологічний і соціальний ефекти, які можуть значно перевищувати економічний ефект. Це робить лісову галузь надзвичайно важливою для суспільства з погляду створення сприятливих умов його проживання, позитивного впливу лісу на навколишнє середовище тощо [1, с.5].

Покращення інвестиційного забезпечення використання й охорони лісогосподарських земель залежить від підвищення їх інвестиційної привабливості та вдосконалення окремих складових національної лісової політики, котрі створюють сприятливі кредитні та податкові передумови для фінансування процесів відтворення лісоресурсного потенціалу. Підвищити інвестиційну привабливість лісогосподарського бізнесу, особливо для іноземних інвесторів, можна на основі реального втілення в господарську практику елементів сучасного екологічного менеджменту, які давно довели свою ефективність у багатьох країнах ЄС. Вирішення зазначеного завдання потребує проведення, передусім екологічного аудиту, щоб позбавитися штучно нав'язаного "чорнобильського синдрому" в окремих областях і районах, формувати методичну та інформаційну базу екологічного маркетингу не сировинних якостей лісу і не деревної продукції, регулярно проводити моніторинг природно-вікової структури лісового фонду тощо. Варто знизити митні збори на імпорт ресурсо- та енергоощадливого лісопереробного обладнання, за допомогою фіскальних важелів сприяти застосуванню методів прискореної амортизації лісозаготівельного і лісопильного обладнання на лісогосподарських підприємствах, підвищити вимоги до суб'єктів лісогосподарського бізнесу при наданні ліцензій на ведення даного виду підприємницької діяльності [2, с.64].

Слід зазначити, що інвестиційна діяльність сьогодні виступає вирішальним чинником на шляху оптимізації використання та охорони лісогосподарських земель. Дослідження показують, що нинішній незадовільний стан цих ресурсів значною мірою пояснюється недостатнім фінансуванням. З початком військових дій на сході України стає зрозуміло, що обсяги інвестицій скоротяться, адже прогнозувати розвиток подій у таких умовах неможливо. Обсяг прямих іноземних інвестицій в сільське, лісове і рибне господарство України станом на кінець першого півріччя 2014 року зменшився на 104,1 млн. доларів США (13,4%) – до 672,5 млн. доларів порівняно з обсягом інвестицій на початок року. Таким чином, прямі іноземні інвестиції в усіх видах економічної діяльності держави зменшилися за перше півріччя 2014 року на 11,9% до 50 млрд. доларів США, а частка сільського, лісового та рибного господарства в них знизилась з 1,4% до 1,3% [3]. Як результат нині спостерігається зменшення прибутковості аграрного виробництва, включаючи лісогосподарський сектор і погіршення умов доступу до кредитних ресурсів.

Аналіз засвідчує, що ринок вітчизняних інвестицій, для потреб використання земель лісогосподарського призначення, в переважній своїй більшості залежить від політики кредитування банками. В ринкових умовах сільськогосподарські підприємства, включаючи лісогосподарські підприємства кредитуються здебільшого комерційними банками, а вони надають кредити лише на розвиток конкретних проектів. Це в свою чергу стримує розвиток сільського господарства, включаючи його лісогосподарський сектор і не сприяє ефективному використанню ресурсів.

Разом з тим, успішне створення нової системи пільг в агропромисловому комплексі, могло б забезпечити привабливість інвестицій як безпосередньо в сільське господарство, так і в інші сфери аграрного сектору.

Слід обов'язково врахувати і те, що на формування інвестицій у сільському господарстві впливає комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів. Необхідно передусім створювати сприятливі умови для нарощування власних коштів товаровиробників, зокрема за рахунок пошуку вигідних ринків збуту, а також залучення коштів іноземних та інших інвесторів. Залучення інвестицій для потреб використання та охорони лісогосподарських земель важливо також зберегти позитивні тенденції в ціновій ситуації на ринку і матеріально-технічних ресурсів.

Список посилань на джерела

1. Колісник Б.І. *Інвестиційне забезпечення розвитку лісогосподарського комплексу: сучасний стан та пошук додаткових джерел* / Колісник Б.І. // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2008. – №7. – с.3-7
2. Шубалий О.М. *Методичні засади конкурентних позицій лісогосподарських підприємств регіону* / Шубалий О.М., Горохівський О.І. // *Економіка та держава*. – 2010. – №1. – с. 62-66
3. *Інвестиції в сільське господарство України впали на 13%* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3432410-investytsii-v-silске-hospodarstvo-ukrainy-vpaly-na-13> – Назва з екрана.

УДК 353: [005.8 : 332.14] (043.3)

Безверхнюк Т.М., д.держ.упр., професор

Левицький А.О., начальник управління персоналом

Одеський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентіві України

УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ЗАІНТЕРЕСОВАНИХ СТОРІН ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ

Необхідність узгодження інтересів зумовлена як об'єктивними обставинами, так і суб'єктивними факторами. Об'єктивна дійсність створює підґрунтя для виникнення різноманітних, дуже часто різноспрямованих і суперечливих інтересів: суперечливі і різноманітні інтереси різних соціальних груп, інтереси окремої особистості і держави, інтереси різних відомств та інтереси суспільства. Суперечливі індивідуальні інтереси. Плюралізм інтересів зберігає можливість прояву суперечностей між суб'єктами регіонального розвитку. Відповідно, упорядкування цих інтересів, виділення головних, типових, переважаючих для даної форми взаємовідносин – одна з важливих функцій державного механізму регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в регіональних суспільних системах.

Семантичне значення слова “узгодження” тлумачні словники розкривають приблизно однаково. Це “приведення у відповідність з чим-небудь”, “примирення, об'єднання різних думок, інтересів і т. п.”, “змовитися, домовитися, умовитися, дотримуватися однакової думки”, “гармонійне поєднання...” і т.і. [2, с. 712]. Отже, узгодження є, по суті своїй, “зважування” різних інтересів (інтересів, що відрізняються спрямованістю, змістом, суб'єктної характеристикою тощо), тобто вимірювання сили їхнього впливу у взаємодії з іншими факторами на поведінку та діяльність суб'єкта регіонального розвитку, надання їм на цій основі рівноваги.

Узгодження інтересів заінтересованих сторін є фундаментальним базисом формування інфраструктури партнерства та співробітництва. Поняття “інфраструктура співробітництва” запропоноване М. Гібсоном, ґрунтується на формуванні “шляхів, за якими люди і організації можуть прийти один до одного для обміну ідеями, рішення проблем і створення партнерств”. Це передбачає громадянське лідерство, партнерство між державним і приватним сектором, ідентифікацію стратегії регіонального розвитку і відповідний набір “інститутів співпраці” [1, с. 21].

Організаційний простір інвестиційно-інноваційної діяльності в регіональних суспільних системах представлений такими інтегральними групами заінтересованих сторін:

1 група – суб'єкти регіональної економіки – носії економічного інтересу, які є як споживачами кінцевого продукту інвестиційно-інноваційної діяльності – сприятливий економічний режим, так і активними учасниками механізму ринкового саморегулювання – опрацювання альтернативних стратегій регіонально-

го розвитку; надання рекомендацій та ресурсне сприяння їх втіленню; ініціювання та реалізація інвестиційних проектів. Особлива роль економічних інтересів у процесі регіонального розвитку визначається тим, що через процес оптимального узгодження економічних інтересів у певній мірі вирішується основна суперечність економічної системи, яка полягає в дилемі зростаючих потреб і обмежених ресурсів. Узгодження економічних інтересів є пріоритетним завданням регіонального розвитку, оскільки реалізація сукупності поточних і перспективних інтересів становить суть життєдіяльності економічних суб'єктів;

2 група – суб'єкти державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності (органи державної влади та місцевого самоврядування) – відповідають за узгодження стратегій, розробку цільових орієнтирів на різних рівнях управління регіоном та погодження стратегічних завдань, а також здійснюють контроль в межах своїх повноважень. Ця група є, по-перше, економічно заінтересованими суб'єктами, так як є споживачами різноманітних ресурсів регіону, по-друге, – соціально заінтересованими, так як їх діяльність направлена на ефективний соціально-економічний розвиток територій відповідного рівня. Дана група є найбільш впливовою, так як має ресурс влади, що дозволяє їй регулювати важливий фактор узгодження інтересів – інститут власності – володіння та розпорядження ресурсами;

3 група – мережеві публічні структури, асоціації, громадські організації – так звані “інститути співробітництва”, що відіграють важливу роль посередників, організовуючи і виконуючи колективні дії, забезпечуючи більш ефективну взаємодію між трьома секторами: влада, бізнес, громадськість. Вони заінтересовані в балансі соціальних та економічних інтересів на основі їх сумісності;

4 група – установи освіти та спеціалізовані організації із здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності – носії економічного інтересу – знання та інформація є товаром, соціального інтересу – якість робочої сили найважливіша умова задоволення потреб;

5 група – населення території, громада – в першу чергу носії соціального інтересу – залучення до ухвалення управлінських рішень, контроль за втіленням стратегічних завдань на всьому періоді життєвого циклу інвестиційно-інноваційної діяльності; економічний інтерес – споживачі кінцевого продукту проекту регіонального розвитку – якість життя.

Слід зазначити, що 2-а група, представляючи структури управління різних рівнів, виступає основним суб'єктом, який здійснює процес узгодження власних інтересів з інтересами інших учасників. Групи 1 – 4 володіють значними ресурсними можливостями: фінансовими, інформаційними, адміністративними, тоді як населення – група 5 – є суб'єктом з обмеженими ресурсами, який делегує свої права групі 2. Групи 1 і 3 можуть бути об'єднані в одну – бізнес-співтовариство.

Основними причинами, що негативно впливають на формування ефективного співробітництва між зазначеними групами є неінформованість в питаннях міжгрупової взаємодії і невміння співпрацювати, а також недосконалість нормативно-правова база. В умовах невизначеності групи заінтересованих сторін регіонального розвитку часто не можуть реалізувати взаємні вигоди від узгоджених дій, навіть якщо не існує явно вираженого конфлікту інтересів.

Фундаментальним підґрунтям життєздатності функції узгодження інтересів мають виступати наступні принципи.

1. Міра реалізації інтересів суб'єктів інвестиційно-інноваційної діяльності прямо пропорційна мірі їх узгодження і залежить від способу узгодження інтересів. Це твердження базується на припущенні, що реалізація множинності інтересів усіх суб'єктів невіддільна від їх узгодження, так як, з одного боку, вони взаємопов'язані і взаємозалежні, з іншого боку, вони різнонаправлені і взаємно суперечливі. Тому, не будучи реально узгодженими, інтереси не можуть дійсно реалізуватися – реалізація і узгодження інтересів, таким чином, знаходяться у міцному взаємному зв'язку.

2. Спосіб узгодження інтересів суб'єктів взаємодії і, відповідно, міра реалізації цих інтересів залежать від ступеня взаємної залежності цих суб'єктів. Реальне практичне використання найбільш раціонального та оптимального способу узгодження інтересів, як і досягнення пов'язаної з цим способом максимально можливої міри реалізації інтересів актуалізує формування механізму співробітництва суб'єктів, який ґрунтується на розробці обґрунтованих координуючих впливів з використанням сучасних інформаційно-комунікативних технологій.

Таким чином, функція узгодження інтересів являє собою цілеспрямований комплекс заходів, що визначають послідовність дій з виявлення інтересів кожного суб'єкта – учасника системи інвестиційно-

інноваційної діяльності, оцінки кількісного подання способів узгодження інтересів на основі матриці, розробки механізму координації інтересів шляхом зниження протиріч, визначення точок сполучення і мотивації кінцевих результатів взаємодії.

Список посилань на джерела

1. Гибсон М. *Налаживание связей, развитие сетей взаимодействия и расширение сотрудничества: вызов для университетов* / Гибсон М., Афонин А. // *Университетское управление: практика и анализ*. – 2004. – № 4(32). – С. 17–32.
2. *Словник української мови* / за ред. І.К. Білодіда. – К. : Наук. думка, 1970. – Т. 4. 1980. – 840 с.

УДК 339. 924

Безрукова Н.В., к.е.н., доцент

Ринейська Л.С., к.е.н., доцент

Свічкарь В.А., к.е.н.

Полтавський національний економічний університет імені Юрія Кондратюка

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Інтеграція України до Європейського Союзу є актуальним та складним для вирішення питанням вже багато років поспіль. Повноправне членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України, оскільки відкриваються перспективи реалізації національних інтересів, побудови економічно розвиненої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин. Але для досягнення даної мети існує необхідність вирішення багатьох проблем [1].

Щоб стати учасницею ЄС, країна-претендент має відповідати так званим Копенгагенським критеріям: бути демократичною, мати ринкову економіку, бути конкурентоспроможною. Шанси вступу України до ЄС на сучасному етапі розвитку та при сучасному стані економіки є незначними. Але саме держава має взяти на себе обов'язки з подолання бар'єрів євроінтеграції нашої країни та реформування інституційних основ з метою створення відповідного середовища для нормального існування та розвитку бізнесу, особливо малого та середнього [2].

В Україні досить не вирішені ті питання, які були і є бар'єрами на шляху євроінтеграції, а саме: високий рівень корупції (особливо в державних органах, які регулюють торговельні та інвестиційні процеси); складність та непрозорість податкової системи, високий рівень податків, що сприяє тінізації малого і середнього бізнесу; невиконання більшості нормативно-правових актів суб'єктами господарювання тощо. На фоні досить складної політичної ситуації економічні питання дуже часто залишаються поза увагою, не кажучи вже про те, що окремі державні чиновники намагаються скористатися поточним становищем для відстоювання власних інтересів [3].

Підприємства-експортери позбавлені державної підтримки. Але не слід забувати, що саме експорт – це головне джерело валютних надходжень.

Розвиток торговельно-економічних відносин України з ЄС стримують невирішені проблеми, пов'язані з режимом доступу українських експортерів на ринок ЄС. Невирішеність проблеми відповідності стандартів і процедури сертифікації України та ЄС є чи не найголовнішою перешкодою на шляху організації кооперування промислових підприємств України та європейських країн [4].

На думку фахівців, шлях України до ЄС охопить три етапи [1]:

1. Створення передумов для розвитку співробітництва та інтеграції.
2. Прискорення адаптації та початок входження до економічних структур Євросоюзу.
3. Комплексна інтеграція в економічну систему ЄС.

Перші два етапи потребуватимуть для своєї реалізації 4-5 років кожен, а третій – одне чи два десятиліття.

Основними завданнями першого етапу мають бути:

- незалежне здійснення внутрішніх економічних реформ з метою створення ринкового середовища, адаптованого до умов взаємовигідного співробітництва з Європейським Союзом та його державами-членами;
- адаптація законодавства України до вимог Світової організації торгівлі та початок його пристосування до вимог гармонізованого й уніфікованого законодавства ЄС;

- визначення пріоритетних галузей (секторів) економіки України, які мають порівняні переваги уже з точки зору світової і європейської економіки;
- створення здатних до великомасштабної міжнародної кооперації великих фірм, фінансово-промислових груп;
- вибіркоче підключення до тих проектів співробітництва та інтеграції у рамках ЄС, де Україна здатна дотримуватись вимог міжнародних договорів і стандартів;
- апробація конкретних механізмів входження України до економічних структур Євросоюзу;
- розвиток договірних відносин з ЄС, зокрема одержання вільнішого доступу до Загальної системи преференцій європейських співтовариств (1971 р.);
- використання фінансової допомоги ЄС для розв'язання проблем платіжного балансу, критичного імпорту, стабілізації грошової системи, приборкання інфляції тощо;
- зміцнення інституційних основ ринкової економіки та прискорення її прогресивних структурних зрушень.

На другому етапі потрібно буде:

- прискорити вихід на ринок ЄС та закріпитися на ньому тим виробникам вітчизняних товарів і послуг, які належать передусім до галузей української економіки експертної спеціалізації;
- суттєво розширити і поглибити процес вибіркового входження України в економічні структури Євросоюзу;
- диверсифікувати форми економічного і науково-технічного співробітництва з партнерами з країн ЄС;
- укласти угоду між Україною та Євросоюзом про створення зони вільної торгівлі;
- досягти адаптації законодавства України із законодавством ЄС у таких сферах: мито; компанії; банки; бухгалтерський облік; податки; інтелектуальна власність; охорона праці; фінансові послуги; правила економічної конкуренції; державні закупівлі; охорона здоров'я та життя людей; охорона тварин та рослин; довкілля; захист прав споживачів; непрямі податки; технічні правила і стандарти; нормативне регулювання ядерної енергетики; транспорт; поступово створювати передумови для вільного пересування капіталів і робочої сили між Україною і ЄС; підвищити ступінь координації зовнішньоекономічної політики.

На третьому етапі потрібно досягти інтеграції економіки України в цілому в економічні структури Євросоюзу.

Але ефективній діяльності українських компаній на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс негативних чинників як торговельно-політичного, так і структурно-економічного плану. Ці недоліки вкорінені в проблемах міжнародної конкурентоспроможності українських виробників та стратегіях їх корпоративного розвитку. Отже, подолання зазначених недоліків вимагає системного підходу та може бути досягнуте лише внаслідок докорінних структурних перетворень в українській економіці, якісного поліпшення державного регулювання економіки, її зовнішньоекономічних зв'язків і корпоративного управління, значної активізації торговельної політики, спрямованої на захист національних економічних інтересів на зарубіжних ринках і насамперед – на пріоритетному для неї ринку ЄС [6].

Держава, використовуючи регуляторні механізми, має забезпечити те підґрунтя, яке сприятиме розвитку підприємництва та інтеграції української економіки у європейський простір.

Список посилань на джерела

1. *Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: [монографія] / За заг. редакцією Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2012. – 544 с.*
2. Гончарук А. *Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи / А. Гончарук, О. Усенко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – №12-13. – С. 98 – 132.*
3. Резнікова Н. В. *Потенціал розвитку інтерегіоналізму у взаємовідносинах з ЄС / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2012. – № 6. – С. 22 – 28.*
4. *Офіційний сайт Представництва ЄС в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_uk.htm.*
5. *Офіційний сайт BBC Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/ukrainian/topics/ukraine>.*
6. Урбан О.А. *Вплив транскордонної співпраці на розвиток процесів Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe.*
7. *Europäische Union – Generaldirektion Regionalpolitik: Im Dienst der Region. – Brussel, 2014.*

ІМПЕРАТИВНІСТЬ В РОЗРОБЦІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В умовах загострення соціально-економічних та екологічних проблем суспільного розвитку особливого значення набуває реалізація функцій державного регулювання на основі планово-стратегічного та координаційно-тактичного управління, орієнтованого на їх пріоритети в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки України, її галузей, окремих регіонів та корпоративних утворень. Відсутність науково обґрунтованих орієнтирів розвитку чи напрямів визначення альтернативних варіантів негативно відображується на господарській діяльності. Тому обґрунтування довгострокових цілей в економіці, соціальній та природно-ресурсній сферах складають головне завдання стратегії розвитку.

Розкриття сутності термінів “стратегія” та “стратегічне управління” обумовлено зміною зовнішніх умов господарської діяльності та потребою розробки нових концептуальних основ стратегічного управління. Стратегічне управління має спиратися на головну мету або місію. Її реалізація потребує визначення стратегічних цілей. Для їх досягнення розробляється стратегія розвитку. Певна місія організації та похідних від неї цілей можуть бути реалізовані за допомогою декількох стратегій. Таким чином, формування стратегії передбачає існування кількох варіантів розвитку.

Стратегічне управління базується на визначенні лише стратегічних цілей. Але для обґрунтування напрямів розвитку території доцільно використати більш широке поняття “стратегія”. Залучення такого терміну дозволить поєднати головну мету, стратегічні, тактичні цілі та визначити місце об’єкта дослідження в системі економічних відносин у регіоні.

В економічній літературі існує певна неоднозначність та невизначеність щодо тлумачення терміну “стратегія”. Така ситуація склалася внаслідок дії наступних факторів: процес переходу до визначення стратегічних пріоритетів в розвитку і регулюванні ринкових економічних відносин відбувається безсистемно; стратегію розвитку території трактують аналогічно стратегії підприємства, тобто з точки зору участі у конкурентній боротьбі, а не як еволюцію в організації господарської діяльності території, що формується під впливом зовнішнього середовища; недосконалим діагностуванням розвитку території, що передують формуванню стратегії [5, с. 85].

Науково обґрунтований вибір територіальної стратегії дозволяє своєчасно з’ясувати сильні та слабкі сторони розвитку території, визначити потенційні можливості та загрози, обрати пріоритетні напрями, які нададуть можливість отримати суттєві переваги у майбутньому. Формування такої стратегії означає розробку комплексу правил з ухвалення рішень та методів трансформації рекреаційно-туристичних систем до більш ефективних форм.

Під стратегією територіального розвитку можуть розумітися “довготермінові, найбільш принципові установи і наміри діяльності держави та її регіональних органів управління, спрямовані на розв’язання головних проблем та завдань територіального розвитку, тобто розвитку макрорегіонів і територій, які входять до її складу і є меншими за ієрархічним поділом” [3, с. 23]. Наведене трактування стратегії передбачає об’єднання територій за критерієм єдності розв’язання проблем і завдань територіального розвитку.

Під стратегією сталого розвитку може розумітися комплексний детальний план, який передбачає формування цілей еколого-економічного розвитку регіону та взаємоузгодження цільових установок різних країн. Розробка територіальних стратегій розвитку рекреаційно-туристичної сфери має координуватися регіональною економічною політикою, яка визначає господарську спеціалізацію регіонів, забезпечує країні вихід на світові ринки послуг, сприяє формуванню корпоративного сектора економіки, регулює зовнішні потоки відпочивальників та інше.

Формування стратегії еколого-економічного розвитку може складатися із кількох рівнів. Перший рівень формування стратегії базується на загальній соціально-економічній стратегії розвитку регіону. Другий рівень враховує дію різноманітних чинників, що визначають особливості функціонування економіки регіону. Третій рівень – це розробка принципів та алгоритму реалізації цілей [5, с. 43-45].

Інші дослідники вважають, що стратегія – “це сукупність цілей в їх взаємному ієрархічному і хронологічному підпорядкуванні та засобів, за допомогою яких цілей можна досягти при здійсненні тих чи

інших дій” [2, с. 7]. До основних ознак і характеристик стратегії належать управлінський процес, спрямований на підтримку відповідності поставлених цілей існуючим можливостям їх досягнення.

Стратегію можна подати як форму довготривалих орієнтирів, які спрямовані на вироблення заданих параметрів механізму організації соціального розвитку регіону. Тобто, територіальна стратегія – це форма подання довготривалих орієнтирів, які спрямовані на створення і впровадження організаційно-економічного механізму, параметри якого дозволяють вирішити поставлені завдання.

У стратегіях соціально-економічного зростання регіону може бути закладена головна мета розвитку територіальної суспільної системи, який складає об’єкт дослідження. Така стратегія має бути відображенням бажаного результату. Показниками результативності можуть бути індикатори, які засвідчують стабільне зростання соціально орієнтованої економіки. Представлене трактування стратегії розвитку територіальної суспільної системи орієнтує на проведення заходів щодо реалізації індикативного планування.

Використання індикативного планування в якості практичного інструменту перспективного планування територіального розвитку досить проблематично. Воно носить форму рекомендаційного плану, який являє собою більш загальні орієнтири, ніж певні планові завдання.

Узагальнення теоретичного осмислення суті стратегій дає змогу зробити висновки, що процес формування та реалізації стратегії територіального розвитку потребує визначення головної мети, потім розробки цілей щодо забезпечення її реалізації. Для кожної окремої території визначаються напрями діяльності у сфері державного регулювання розвитком рекреаційно-туристичної сфери, формуються варіанти досягнення головної мети та оцінюються їх пріоритетність. Регіональна стратегія розвитку носить довгостроковий характер з чіткою часовою визначеністю. Конкретний період запропонованих рекомендацій залежить від перспективного періоду проведених прогнозних робіт.

Можливо подати стратегію еколого-економічного розвитку рекреаційно-туристичних систем як обґрунтування стратегічної мети розвитку природокористування та похідних від неї цілей, спрямованих на створення програмних дій, визначення їх пріоритетності та окреслення часових рамок реалізації в залежності від внутрішніх і зовнішніх умов [4, с. 26]. Реалізація цієї стратегії сприяє розвитку рекреаційно-туристичних систем.

Основним методом реалізації стратегії еколого-економічного розвитку є цільові програми. Під державною цільовою програмою розуміється комплекс взаємопов’язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв’язання конкретних проблем розвитку країни, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних утворень.

Список посилань на джерела

1. Безуглий І. В. *Імперативи розробки стратегії еколого-економічного розвитку рекреаційно-туристичних систем* / І. В. Безуглий // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2014. – № 3(27). – С. 84-90.
2. Гнедіна К. В. *Економічна сутність поняття “стратегія”* / К. В. Гнедіна // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2012. – № 6(133). – С. 233-236. (6)
3. Папп В. В. *Основні підходи до формування стратегічних напрямів розвитку регіональних суспільних систем* / В. В. Папп // *Економіка і регіон*. – 2006. – № 4 (11). – С. 70-73. (13)
4. Стеченко Д. М. *Алгоритм визначення стратегічних цілей розвитку регіональної рекреаційно-туристичної системи* / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий // *Регіональна економіка* – 2010. – № 1. – С. 24-31. 2)
5. *Управління регіональним розвитком туризму: навчальний посібник* / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий, Н. П. Турло, С. М. Мархонос; за ред. Д. М. Стеченка. – К.: Знання, 2012. – 455 с.

УДК 334.012.64

Бережницька У.Б., к.е.н., доцент
Ткачівська І. В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ПРИКАРПАТТЯ

Одним із визначальних факторів формування середнього класу суспільства, підвищення рівня та якості життя громадян будь якої держави є розвиток малого і середнього підприємництва (МСП). Даний

сектор економіки передбачає особливий вид працевлаштування населення – ініціативну, на власний страх і ризик “самозайнятність”, що відповідно забезпечує зниження рівня безробіття, зростання сукупного попиту та збільшення обсягу виробництва вітчизняних товарів (послуг).

Водночас розвиток МСП гарантує: економічну незалежність країни, стійкість і стабільність національної економіки, а також її здатність до саморозвитку і прогресу, що є обов’язковими елементами забезпечення соціально-економічної безпеки держави загалом та окремого регіону зокрема.

На жаль, розвиток малого бізнесу в Україні значно відстає від розвинутих країн світу. За внеском малого підприємництва у ВВП країни Україна посідає останні місця в Європейському рейтингу (в той час, як у сусідніх Чехії, Словаччині та Угорщині частка малих підприємств у ВВП становить 30-40% , в Україні – 5-6% ВВП) [1]. Основними причинами цього є: недосконалість та “недієвість” вітчизняного законодавства, неефективна державна підтримка МСП, обмеженість фінансового, інформаційного та консультаційного забезпечення, неналежна система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для МСП.

Необхідно враховувати також й органічну залежність розвитку МСП від специфіки місцевості, на якій воно функціонує. Конкурентні переваги окремої території формують основу для побудови якісної “структури” малого та середнього бізнесу, адже дійсно сприятливе середовище для розвитку МСП напряму залежить від специфіки соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу окремих регіонів. Тому дослідження саме регіональних особливостей розвитку малого та середнього бізнесу є досить актуальним.

Метою дослідження є оцінка стану розвитку МСП на прикладі Івано-Франківської області задля виявлення при цьому особливостей та взаємозалежностей для даної, окремо визначеної території. Івано-Франківський регіон обрано не даремно, адже Прикарпаття входить до числа найбільш промислово розвинутих областей західного регіону України та забезпечує 1,8% в загальнодержавному обсязі реалізованої промислової продукції (на кінець 2012 року серед семи областей західного регіону України за цим показником Івано-Франківщина посіла друге місце, поступаючись лише Львівській області [2]).

За результатами проведеного дослідження можна виділити ряд характерних рис та особливостей розвитку МСП Івано-Франківської області, зокрема таких:

1. Галузева приналежність МСП Прикарпаття сформована з врахуванням природно-ресурсного потенціалу регіону, а також культури та традицій Галичини. Наявність історико-культурних місць в Івано-Франківській області та близькість до Карпатських гір сприяє притоку туристів та формує передумови для розвитку торгівельної мережі, закладів готельного і ресторанного бізнесу, туризму і сфери послуг загалом. Разом з цим, в окремих містах Івано-Франківської області активно розвиваються характерні, так би мовити “традиційні” сфери економічної діяльності саме для цих територій на кшталт ремісництва та ковальського мистецтва для обласного центру – міста Івано-Франківська.

Підприємства Івано-Франківщини зайняті практично у всіх галузях економіки, зокрема в деревообробній та харчовій промисловостях. Наявність великих запасів вапняку, мергелів, гончарних глин, пісковиків, гіпсу та інших матеріалів сприяє розвитку МСП і в будівельній індустрії.

2. Притік коштів з-за кордону від заробітчан є додатковим джерелом фінансування місцевого бізнесу та наявний потенціал для транскордонної співпраці. Завдяки особливому географічному розташуванню область має можливість нарощувати обсяги зовнішніх торговельно-економічних операцій, освоювати нові ринки збуту продукції, поглиблювати міжнародне співробітництво та інвестиційну діяльність. Івано-Франківська область ввійшла до Асоціації Карпатського Єврорегіону, котра об’єднує для співробітництва прикарпатські регіони України, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії.

3. За кількісними показниками розвитку МСП Прикарпаття дещо відстає від відповідних значень показників інших регіонів та середніх по Україні. Станом на 01.01.2014 року в області працювало 7 668 малих підприємств, що на 4,3 % більше ніж у попередньому році, та 59,6 тис. осіб фізичних осіб-підприємців. Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2013 році склала 56 одиниць (середній показник в Україні становить 82 малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення) [3].

4. Якісні показники діяльності МСП в загальному відповідають середнім значенням на загальнодержавному рівні. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств у 2013 році склав 7 570,5 млн. грн. (або 18,2 % від загального обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) по області); середніх підприємств – 23 310,6 млн. грн. (або 56,2% від загального обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) в області). Тобто суб’єктами МСП – юридичними особами у 2013 році реалізовано продукції (вико-

нано робіт, надано послуг) на суму 30,8 млрд. грн., що складає 74,4 відсотки від загальнообласного обсягу реалізації.

Для порівняння, середнє значення питомої ваги обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за регіонами України у загальному обсязі реалізації відповідного регіону у 2013 році становило 16,6 % [4].

5. Івано-Франківська область є однією серед найактивніших регіонів України щодо ефективності функціонування системи надання адміністративних послуг населенню. Станом на 01.10.2014 року в області діє 19 районних і міських центрів надання адміністративних послуг, які постійно розширюють спектр пропозицій для населення. На базі місцевих представництв Державної фіскальної служби України функціонують також 16 Центрів обслуговування платників податків, при яких діють 3 підрозділи реєстрації ключів для забезпечення бажаючих платників податків електронним цифровим підписом.

6. Заходи регіональних програм розвитку МСП в області фінансуються щорічно, лєвова частка яких спрямовується на заходи фінансово-кредитної підтримки. На виконання заходів регіональної програми підтримки МСП в обласному бюджеті у 2013 році було передбачено кошти в сумі 1 500,0 тис. грн., а у 2014 році – 1 317,5 тис. грн., які по факту використано в повному обсязі. Бюджетні кошти скеровуються на пільгове кредитування підприємницьких проектів через Регіональний фонд підтримки підприємництва по Івано-Франківській області.

7. Інфраструктура підтримки підприємництва в Івано-Франківській області є сформованою та постійно розширюється. Основними інституціями сприяння розвитку МСП в регіоні є: 18 бізнес-центрів, 3 бізнес-інкубатори, Регіональний фонд підтримки підприємництва та 4 його відокремлєних підрозділи, 1 технопарк, 2 лізингові центри, 25 кредитних спілок. На жаль, в контексті функціонування суб'єктів інфраструктури сприяння розвитку МСП існують деякі проблеми щодо координації та узгодження між собою заходів, що ними впроваджуються.

Отже, МСП Прикарпаття є окремим цілісним сектором регіональної економіки, який, за умов належної підтримки, має достатній потенціал та може стати вагомим рушієм прогресивного соціально-економічного розвитку Івано-Франківської області.

Список посилань на джерела

1. Рєдько О. Малий бізнес – основа сталого розвитку економіки країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_2_2014_05_22_23/malij_biznes_osnova_stalogo_rozvitku_ekonomiki_krajini/60-1-0-958.
2. Стратєгія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р. / Офіційний сайт Івано-Франківської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua/?q=page&id=19310>.
3. Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за регіонами у 2013 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 658. 351

Бєрлоус М.В., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГСТРУКТУР

В нових геополітичних умовах, що складаються на теренах нашої держави для вітчизняних підприємств щоразу більшої актуальності набуває формування ефективної системи менеджменту, аналізування факторів, що впливають на результативність її функціонування. Важливе місце серед усіх складових елементів займає організаційна структура управління підприємством, раціональність побудови якої визначає успішність його функціонування. [1]

Більшість науковців досліджують поняття “організаційна структура управління”, даючи своє визначення. Згідно визначення Л. Дідковської, організаційна структура управління є одним з елементів механі-

зму господарювання, вона відображає процеси виробничо-економічного характеру і відповідає виду розвитку підприємства [2]. Г. Назарова охарактеризувала організаційну структуру управління як сукупність взаємопов'язаних та упорядкованих елементів, що перебувають у стійких взаємовідносинах, які забезпечують їх функціонування та розвиток як єдиного цілого [3]. С. Лапіцька зазначає, що організаційна структура управління є одним з елементів механізму господарювання, який відображає, насамперед, процеси виробничо-економічного характеру і має відповідати інтересам розвитку виробництва [4]. Організаційна структура управління, згідно підходу М. Мескона, – це логічні взаємовідношення рівнів управління і функціональних галузей, побудовані у такій формі, яка дозволяє найефективніше досягати цілей організації [5]. М. Ніколайчук зазначає, що організаційна структура управління є формою розподілу і кооперування управлінської діяльності, в межах якої відбувається процес, спрямований на досягнення цілей менеджменту [6]. Вищезазначені науковці зробили вагомий внесок у розвиток менеджменту та організаційної структури управління, розвиток управлінської науки дає зрозуміти, що місце організаційної структури управління підприємством в системі менеджменту потребує ґрунтовнішого дослідження.

Організаційні структури підприємства можна класифікувати за різними ознаками: за часовими умовами існування, ступенем гнучкості та адаптивності, рівнем та глибиною прийняття рішень, горизонтальними та вертикальними взаємодіями, взаємодією з людиною та технологією роботи.

Кожна з структур має свої переваги та недоліки:

- Лінійна структура широко використовується в сучасних умовах, але потребує використання сучасних методів організації роботи підприємства в цілому.
- Функціональна структура управління ґрунтується на принципі спеціалізації організаційних і управлінських структур за функціональною ознакою. Функціональну структуру доцільно використовувати за великої кількості спеціалізованих робіт в організації. На практиці лінійні та функціональні організаційні структури мають місце досить рідко, частіше всього організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною.
- Лінійно-функціональна організаційна структура складається з лінійних підрозділів, які виконують в організації основну роботу, та обслуговуючих спеціалізованих функціональних підрозділів.
- Лінійно-штабна організаційна структура складається з лінійної структурної спеціалізованого підрозділу – штабу, який здійснює тактичне і стратегічне планування діяльності організації, виконує аналіз інформації, готує за нею аналітичні звіти та обзори.
- Дивізійна організаційна структура – структура управління підприємством, в якій управління побудоване на принципах виділення в окремі підрозділи функцій (продуктів, процесів).
- Проектна організаційна структура – це тимчасова структура, яка створюється для вирішення конкретного завдання. Під час її організації формується команда спеціалістів для реалізації конкретного проекту. Найбільш широко відомий варіант проектно організації – матрична організація.[7]

Звичайно, при побудові оргструктури повинна зберігатися тенденція і прагнення до гнучкої, рухомої структури, для якої характерна максимальна гнучкість структури, максимальна адаптація до змін середовища, новітні комунікаційні та інформаційні технології, зміни у формах конкуренції шляхом кооперування і співробітництва натомість домінування і поглинання.[8]

В процесі вибору та формування організаційної структури управління необхідно враховувати наступні основні фактори:

- СТРАТЕГІЯ. Зміна стратегії може призвести до зміни самої оргструктури.
- ДИНАМІЗМ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА. Динамічне зовнішнє середовище вимагає швидких рішень, ухвалити які в складних бюрократизованих структурах неможливо. В той же час матрична організаційна структура неефективна на ринках товарів де зміни повільні та прогнозовані.
- ГЕОГРАФІЧНЕ РОЗТАШУВАННЯ. Фактор віддаленості дочірніх структур від головного офісу також впливає на вибір організаційної структури, адже по мірі віддаленості незалежність периферійних відділень зростає.
- СТУПІНЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ визначає кількість незалежних структурних підрозділів.
- ГАЛУЗЕВА ПРИНАЛЕЖНІСТЬ. Галузь в якій підприємство функціонує визначає правила формування організаційної структури. Так, наприклад, для галузі високих технологій характерні гнучкі, адаптивні оргструктури.

- ТЕХНОЛОГІЯ. Кожна оргструктура відповідає тій технології, яку використовує організація, в той же час вона має спонукати організацію до технологічних змін.
- ТРАДИЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ. Визначає відношення вищого керівництва та рядових працівників до змін в організації. Так небажання та нерозуміння важливості адаптації організаційної структури управління до вимог ринку, нерозуміння складних адаптивних структур спонукає менеджерів до вибору механістичних організаційних структур управління.
- РОЗМІР ОРГАНІЗАЦІЇ. Організаційна структура має відповідати не тільки цілям організації, але і її розмірам, до того ж вона не має бути складною. [9]

Тож правильно побудована організаційна структура покликана сприяти стратегічному розвитку підприємства.

Порівняння принципів організаційних структур, що використовуються для управління великими виробничими комплексами і короткий аналіз їх основних переваг та недоліків дозволяє оцінити їх можливості і перспективи застосування в промисловості. Точна кількісна оцінка можливостей цих структур і їх порівняння в даний час утруднено через відсутність прийнятних методів факторного аналізу, що дозволяє достовірно виділити впливу саме фактора управління на кінцевий результат, а також методів кількісної оцінки неформалізованих процесів управління. Але якісна оцінка може виявити лише пріоритети вдосконалення системи управління підприємства в залежності від зовнішніх умов функціонування цього підприємства і розвитку його внутрішніх процесів. Вона не дозволяє визначити, скільки саме ресурсів того чи іншого роду слід виділити на конкретні напрямки діяльності підприємства для забезпечення його ефективного функціонування в постійно мінливих умовах ринкової економіки.

Однак кількісна оцінка характеристик самих існуючих на сучасному етапі організаційних структур управління підприємством, порівняння їх показників один з одним, з існуючими раніше і проєктованими в даний час науково-дослідними підприємствами організаційними структурами, дозволила б судити еволюцію розвитку того чи іншого конкретного підприємства, визначити напрями вдосконалення його організаційної та виробничої структур на шляху до підвищення ефективності роботи в умовах ринкової економіки.

Таким чином, формування організаційних структур підприємств, адекватних умовам ринкової економіки, відображають систему управління і визначають ефективність роботи підприємства.

Список посилань на джерела

1. Георгіаді Н. Г. Організаційна структура управління як складова системи менеджменту підприємства / Н. Г. Георгіаді, Р. Б. Вільгуцька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – № 748. – С. 33-40.
2. Дідковська Л.Г. Менеджмент: навч. посіб. / Л.Г. Дідковська, П.Л. Гордієнко. – К.: Алерта, КНТ, 2007. – 516 с.
3. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія / Г.В. Назарова. – 2-ге вид., доп. і перер. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 420 с.
4. Лапіцька С.Ю. Управління підприємством в умовах інновацій: монографія / С.Ю. Лапіцька. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – 236 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
5. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
6. Управління підприємством: організаційно-економічний аспект: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижника, канд. екон. наук, доц. М.В. Ніколайчука. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 389 с.
7. Петренко С. А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С. А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму, 2010. – № 1 (3). Том 2. – С. 245-252.
8. Організаційна структура промислового підприємства, орієнтованого на стійкий розвиток [Електронний ресурс] / В.В. Козик // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 1 (6). – С. 190-195. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opi.ua/files/archive/2013/n1.html>
9. Чулак О.В. Вдосконалення організаційної структури управління, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей підприємства / О.В. Чулак // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2011. — Вип.25. — С.204—208. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpe/2011_25/Zb25_27.pdf

ЧИННИКИ, ЩО ПЕРЕШКОДЖАЮТЬ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЮ ІННОВАЦІЙНОГО ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Успіх економічного та інноваційного розвитку регіональних суспільних систем (РСС) неможливий без формування найважливішого стратегічного ресурсу – інноваційного потенціалу людини, здатної гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища і схильної до інноваційного мислення. З однієї сторони, розвиток та ефективне використання інноваційного людського потенціалу сприяє активізації інноваційних процесів РСС. З іншої сторони, зростання ролі інноваційної діяльності в системі економічних інтересів РСС потребує реалізації нових інноваційних підходів до управління людським потенціалом, адже як зазначає Галиця І. О., самі по собі інновації не виникають, а формуються завдяки інтелектуальній діяльності інноваторів (авторів інновацій) [2].

Зауважимо, що поряд із категорією “інноваційний людський потенціал” науковці вживають такі категорії як “інноваційний трудовий потенціал” [6], “інноваційний кадровий потенціал” [4], “інноваційний потенціал працівників [3, с. 266; 5, с. 79]. Контент-аналіз таких дефініцій дозволив зробити висновок, що інноваційний людський потенціал є найширшою категорією та являє собою сукупність професійних, інтелектуальних, творчих здібностей людей, що за певних умов можуть активно продукувати, сприймати та впроваджувати інноваційні ідеї.

Аналіз інноваційного розвитку в Україні дає змогу відзначити, що останніми роками понад 80% промислових підприємств не займаються інноваційною діяльністю. Так, за даними Держкомстату України, у 2014 році інноваційною діяльністю займалися 1609 (16,1%) промислових підприємств (проти 1715 (16,8%) підприємств у 2013 році та 1758 (17,4%) підприємств у 2012 році) [1]. А це доводить, що в Україні поки не створено соціальних, економічних та організаційно-правових передумов, необхідних для розвитку та ефективного використання інноваційного людського потенціалу. Така ситуація має негативний вплив на підвищення інноваційної активності, що гальмує процеси модернізації та зростання конкурентоспроможності як регіональних суспільних систем, так і держави в цілому.

А отже, важливим є визначення чинників, що перешкоджають розвитку та використанню інноваційного людського потенціалу та можуть бути розглянуті на макрорівні, мезорівні, макрорівні, а також нанорівні.

На макрорівні стримуючий вплив мають такі чинники: економічні (нестабільність економічної ситуації в країні, недостатнє фінансування державою інноваційної активності); нормативно-правові (недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної та інвестиційної діяльності; недосконалість законодавчої бази з питань охорони інтелектуальної власності); демографічні (негативні зміни демографічних показників, зокрема зменшення чисельності населення та його старіння, зростання міграції); політичні (складність та несприятливість політичної ситуації в країні).

Серед чинників мезорівня, окрім економічних, демографічних, політичних, притаманних окремій РСС, виділимо також такі: ресурсні (відсутність чи недостатність фінансових, матеріальних чи інших ресурсів); інвестиційні (несприятливий інвестиційний клімат РСС); інформаційно-комунікативні (недостатня інформація про інновації; недостатній обмін інформацією для управління інноваціями; замкнутість і обмеженість міжгалузевих зв'язків; відсутність достатнього захисту всіх видів власності на інформаційні ресурси).

На мікрорівні розвитку та використанню інноваційного людського потенціалу можуть перешкоджати такі чинники: мотиваційні (недосконала система мотивації працівників щодо розробки та впровадження інноваційних ідей); організаційно-технічні (сталі організаційні структури, надмірна централізація, застаріла техніка і технологія); фінансово-економічні (відсутність чи недостатність фінансового забезпечення інноваційної діяльності).

До чинників нанорівня належать: соціально-психологічні (такі як боязнь невизначеності, побоювання покарань за невдачу, опір змінам, результатом яких можуть бути такі наслідки, як необхідність пошуку нової роботи, зміна статусу, перебудова усталених способів діяльності, порушення стереотипів поведінки, традицій, що склалися); мотиваційні (відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці), фінансові (відсутність фінансових ресурсів для реалізації інноваційної ідеї) тощо.

Таким чином, виділення чинників, що перешкоджають розвитку та використанню інноваційного людського потенціалу за рівнем їх впливу дозволяє по новому подивитись на проблему управління творчим та інтелектуальним розвитком людей, а також розробити управлінські рішення у напрямі підвищення ефективності використання інноваційного людського потенціалу та активізації інноваційних процесів регіональних суспільних систем.

Список посилань на джерела

1. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Галиця І. О. Механізми використання потенціалу інноваторів: теорія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-р екон. наук спец. 08.02.02 “Економіка та управління науково-технічним прогресом” / І. О. Галиця. – Одеса, 2006. – 38 с.
3. Кохан В. П. Інноваційна праця: поняття, особливості, суб’єкти / В. П. Кохан // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 68 – С. 262-269.
4. Лозова І. Г. Удосконалення інноваційного кадрового потенціалу на підприємствах / І. Г. Лозова // Достижения науки за последние годы. Новые публикации. – 2012. – С. 44-47.
5. Перегудова, Т. В. Оцінювання інноваційного потенціалу працівників при впровадженні інновацій в організації: теоретико-методологічний аспект / Т. В. Перегудова, А. Г. Бистров // Український соціум : наук. журн. Ін-т економіки та прогнозування НАН України, Укр. ін-т соц. дослідж. ім. О. Яременка [та ін.]. – К. – 2014. – №3 (50). – С. 78-87.
6. Радкевич В. О. Ринок інноваційної праці й трудового потенціалу в Україні / В. О. Радкевич // Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. 2014. – 2 (7). – С. 5-10.

УДК 658.7

Болдирєва Л.М., к.е.н., доцент

Гринько О.В., к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Вітчизняні бізнес-спільноти, зокрема малий і середній бізнес першими відчували на собі вплив кризових явищ. Доки Україна перебуває в умовах загострення кризи, доти компаніям доводиться скорочувати свої витрати, щоб не збанкрутувати і не втратити займані ринкові позиції. Зокрема, все частіше вітчизняним організаціям доводиться піднімати питання про скорочення бюджетів, зниження або заморожування фондів зарплати, зменшення витрат на логістику. Так, дійсно, на якийсь час, режим економії допомагає, проте не є рятівником від наслідків фінансово-економічної кризи.

Загальновідомо, що бізнес в Україні потребує реформування за рахунок оптимізації наявних ресурсів і максимально раціонального розподілу грошових ресурсів. Також самоочевидне, що в часи нестабільності більш ефективним методом є перехід на відрядну оплату праці для певних категорій працівників і контрагентів.

Проте за сучасних умов господарювання тільки автоматизація всіх процесів дозволить подолати наслідки від обертів кризи. Автоматизацію процесів варто обговорювати на прикладі логістики, яка входить до числа найбільш вразливих місць для виробників зі значним товарообігом, що є одним з основних логістичних показників.

Вирішити всі ці завдання дозволяє автоматизація логістичних процесів. Вигода до впровадження систем автоматизації транспортної логістики є абсолютно незаперечною, адже воно допомагає економити як час, так і фінансові ресурси. Разом з цим зменшується потреба залучати до роботи велику кількість працівників, мінімізується кількість витраченого часу і фінансових потоків для залучення вантажного транспорту, взаємини з транспортувальниками стають більш прозорими, і в результаті вдається оптимізувати транспортний бюджет.

Програма автоматизації транспортної логістики є зручним інструментом логіста і помічником керівника в управлінні підприємством. Сервіс “Мурашина логістика” зробить процес планування маршрутів зручним і

ефективним, заощадить час і кошти. Програма автоматизації транспортної логістики враховує задані параметри: вага вантажу, габарити автомобілів, терміни доставки, характеристики доріг та ін., що дозволить зменшити: витрати на доставку товарів, час доставки товарів, кількість використаного транспорту [1].

Автоматизація бізнес-процесів можлива за допомогою програми “Врm’online cargo”, що виконує підбір найбільш вигідних варіантів транспортування вантажу з урахуванням пропозицій партнерів, а також відстежує стан заявки на кожному з етапів перевезення, фіксує знижки, відслідковує маржу і собівартість як кожної окремої послуги, так і заявки в цілому. Система дає можливість розрахунку планової та фактичної вартості заявки за кількома алгоритмам. Програмний продукт дозволяє вести рахунки, планувати і аналізувати операції по взаєморозрахунках в декількох зрізах: приходу і витраті, періоду, статтями витрат, напрямками перевезень [2].

Електронні торги дозволяють відправнику вантажів укладати не річні контракти з транспортувальниками за завищеними тарифами, а отримувати середньозважену ринкову ціну транспортування на поточну дату.

Замовнику потрібно тільки підібрати відповідне рішення, яке буде повністю задовольняти цілі, поставлені організацією.

Ринок програмного забезпечення налічує самі різні додатки, що спеціалізуються на автоматизації транспортної логістики і здійсненні тендерних придбань транспортних засобів або послуг транспортного характеру.

Таким чином, автоматизація являє собою не що інше, як прямий шлях до зменшення витрат підприємства і є одним із дієвих інструментів, що сприяє подоланню складних економічних наслідків від криз. Саме цифрові технології вирішують масу питань і логістичних в тому числі. Програма автоматизації транспортної логістики вирішує масу завдань:

- мінімізація часу оператора й спрощення роботи (всього за кілька кліків комп’ютерної миші формується оптимальний маршрут доставки);
- візуалізація результатів роботи і виявлення всіх слабких місць у схемі;
- скорочення витрат і збільшення коефіцієнта корисної роботи транспортного відділу підприємства.

Список посилань на джерела

1. *Муравьяная логистика: простой способ планирования оптимальных маршрутов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ant-logistics.com.ua/main.html>.*
2. *Транспорт и логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.terrasoft.ua/industry/transport>.*

УДК 657:005.921

Бруханський Р.Ф., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ТА ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ОСНОВІ ЛАНЦЮЖКІВ ВАРТОСТІ

На сьогодні відсутні загальноприйняті методики впровадження стратегічного обліку на основі концепції ланцюжка вартості як у науковій літературі, так і в сучасних інформаційно-комп’ютерних системах, які забезпечують автоматизацію управлінського обліку й орієнтовані на інформаційну підтримку стратегічного менеджменту підприємства. Існуючі перешкоди, які виділяються дослідниками у сфері обліку, слід класифікувати залежно від виду об’єкта аналізу – щодо окремого ланцюжка вартості та щодо системи ланцюжків вартості. Застосування такого поділу дозволяє виокремити перешкоди, які стосуються внутрішньо системних проблем обліково-інформаційного забезпечення концепції та зовнішньо системних проблем, які пов’язані з інформаційним забезпеченням системи ланцюжків, яка виходить за межі підприємства і передбачає збір та обробку інформації з інших підприємств-учасників ланцюжка, та інформації про його зовнішнє середовище.

Основні проблеми, пов’язані з процесом імплементації обліково-аналітичного забезпечення окремого ланцюжка вартості, розкривають Дж. Донелан та Р. Каплан. Зокрема, на їх думку розробка і впровадження стратегічного управлінського обліку на основі концепції ланцюжка вартості зазнають таких проблем: 1) системи обліку не були розроблені для визначення витрат за видами діяльності, що сприяють створенню вартості, однак при застосуванні системи калькулювання на основі діяльності (АВС-калькулювання) ця проблема може

бути вирішена; 2) доволі важко знайти точні дані щодо рентабельності продажів і рентабельності активів для розробки й аналізу повноцінного ланцюжка вартості. Однак приблизні оцінки можуть бути використані для того, щоб сформувавши деяке уявлення про ланцюжок вартості; 3) в розрізі типів і видів діяльності ланцюжка вартості важко визначити не лише показники рентабельності, а й багато інших показників, оскільки сучасні галузі промисловості мають дуже складні ланцюжки вартості [3, с. 14-15].

У підсумку автори констатують, що, незважаючи на наявні проблеми побудови системи стратегічного управлінського обліку на основі ланцюжків вартості, він є дієвим інструментом інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту, який забезпечує збереження існуючих і створення нових конкурентних переваг та може бути ефективно впроваджений при дотриманні пропонованих рекомендацій.

Щодо можливості побудови дієвого та ефективного обліково-аналітичного забезпечення системи ланцюжків вартості у вчених погляди є більш скептичними. Зокрема, з цього приводу П. Друкер зазначає, що більшості компаній буде нелегко перейти на систему розрахунку витрат за повним ланцюжком вартості. Для цього потрібні однакові або сумісні системи бухгалтерського обліку у всіх компаніях, що входять до його складу, оскільки, як правило, кожна компанія веде облік на власний розсуд і при цьому переконана, що саме її система єдино можлива і правильна. Крім того, розрахунок витрат економічного ланцюжка вимагає, щоб компанії, які включені до нього, обмінювалися внутрішньою інформацією [1, с. 131].

На нашу думку, розробка системи стратегічного управлінського обліку на основі концепції системи ланцюжків вартості в умовах жорсткої конкурентної боротьби, яка характеризується високим рівнем захисту будь-якої інформації про виробничий процес компаній та впровадженням принципів комерційної таємниці, є доволі проблематичною в сучасних економічних реаліях. Висока ймовірність впровадження такої системи існує в групах підприємств, які провели вертикальну інтеграцію, що є характерним для сучасного стану розвитку сільського господарства, де значна кількість підприємств формують такий ланцюжок вартості: збір продукції; її переробка, сортування й упакування; зберігання; транспортування і збут кінцевому споживачу. Однак водночас побудова такої системи ускладнюється внаслідок глобалізації економіки, що зумовила широке поширення глобальних ланцюжків вартості в аграрному секторі, коли окремі елементи ланцюжка реалізуються за межами країни, що накладає негативний відбиток на можливість інтеграції управлінських облікових інформаційних систем.

Процес збору облікової інформації стратегічного характеру обов'язково слід співвідносити із тими цілями, які ставить перед собою менеджмент при реалізації завдань стратегічного управління на рівні підприємства загалом або стратегічної бізнес-одиниці. При цьому організація стратегічного управлінського обліку передбачає необхідність розуміння всього різноманіття функцій облікової інформації, а також використання інформації щодо функціонування організації в її зовнішньому середовищі в специфічних розрізах. Зокрема, як зазначає Х. С. Деккер, традиційні системи управлінського обліку базуються на внутрішньо орієнтованій концепції доданої вартості, що ускладнює фірмам одержання переваг від можливості координації взаємозв'язків в ланцюжку створення вартості [2, с. 5]. Можливість надання інформації про зовнішнє середовище ланцюжка вартості є однією з основних переваг цього інструменту стратегічного управлінського обліку порівняно з іншими інструментами.

Для прийняття стратегічних управлінських рішень має бути організована гнучка й адаптивна система, що дозволить підприємству визначати реальні доходи і витрати щодо кожної окремої стратегічної ініціативи. Вона також має забезпечувати не лише збір і аналіз облікової інформації ретроспективного характеру, а й прогнозування зміни параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства або окремої стратегічної бізнес-одиниці.

Система стратегічного управлінського обліку на основі ланцюжка вартості, відповідаючи вищеперерахованим вимогам, також використовує набір типів і видів діяльності, що відрізняються між собою економічно та технологічно (від вихідних джерел сировини до готової продукції, одержаної споживачами), як критерій, на основі якого проводиться виокремлення стратегічно важливих аспектів функціонування підприємства. Застосування такого підходу до побудови системи інформаційного забезпечення стратегічного управління базується на визначенні як окремих облікових об'єктів кожного елемента ланцюжка вартості та розуміння його сутності за допомогою фактора зміни витрат.

На думку М. Кірлі [4, с. 314], концепції стратегічного управлінського обліку на основі ланцюжка вартості властиві такі функції: 1) відображення в реальному масштабі часу процесів надходження, створення /

руйнування та вибуття вартості; 2) багатовимірною управління в реальному часі, що реалізується завдяки можливості проведення аналізу кожного вузла (ділянки) створення вартості в окремому ланцюжку або у всій діяльності підприємства та передбачає можливість координації й обмеження функціонування таких ланцюжків, щоб підвищити їх ефективність і забезпечити досягнення кінцевої мети – максимізації вартості; 3) прогнозування можливих значень показників вартісного ланцюжка та показників, що впливають на процес створення вартості, внаслідок чого можуть бути виокремлені фактори впливу на вартість трьох видів: позитивні вартісні ефекти; нульові вартісні ефекти; негативні вартісні ефекти; 4) функція прийняття рішень, що реалізується шляхом визначення окремих цілей для кожної системи обліково-аналітичного забезпечення вартісного ланцюжка як для окремої бізнес-одиниці, так і підприємства загалом.

Обґрунтовані вище функції стратегічного управлінського обліку на основі ланцюжка вартості вирізняють його серед інших обліково-аналітичних інструментів, що забезпечують інформаційну підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень. Основними його відмінними рисами є вихід за межі системи підприємства, можливість ведення обліку в розрізі окремого ланцюжка стратегічної бізнес-одиниці та формування прогнозних вартісних показників, необхідних для прийняття стратегічних управлінських рішень.

У результаті моніторингу комплексу переваг і недоліків впровадження в практичну діяльність підприємств концепції аналізу ланцюжка вартості, можна визначити основні відмінності між управлінським обліком і системою стратегічного управлінського обліку, побудованою на основі ланцюжка вартості. Визначені відмінності дозволяють ідентифікувати основні особливості стратегічного управлінського обліку, побудованого на основі ланцюжка вартості як інструмента інформаційної підтримки стратегічного менеджменту підприємства порівняно з іншими альтернативними інформаційними системами. Їх детальний аналіз із врахуванням специфічних особливостей функціонування підприємства створює передумови для здійснення оптимального вибору системи інформаційного супроводу стратегічного менеджменту на підприємстві.

Список посилань на джерела

1. Друкер П. Ф. *Енциклопедія менеджмента* : пер. с англ. / Питер Друкер. – М. : Изд. “Вільямс”, 2004. – 432 с.
2. Dekker H. C. *Value chain analysis in interfirm relationships: a field study* / H. C. Dekker // *Management Accounting Research*. – 2003. – Vol. 14, No 1. – P. 1–23.
3. Donelan J. G. *Value chain analysis: a strategic approach to cost management* / J. G. Donelan, E. A. Kaplan // *Journal of Cost Management*. – 1998. – March/April. – P. 7–15.
4. Kirli M. *The implementation of strategic management accounting based on value chain analysis: value chain accounting* / Mustafa Kirli, Harun Gumus // *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*. – 2011. – Vol. 3, No 1. – P. 307–321.

УДК 330.341.1

Буй Ю.В., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ З ПОЗИЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Забезпечення умов сталого розвитку вітчизняними суб'єктами господарювання є одним із пріоритетних завдань в сучасних умовах господарювання. Сталому розвитку приділяється неабияка увага у науковому середовищі, важливим є також і те, що з часом, інтерес до цього питання не спадає, а навпаки – зростає. Термін “сталий розвиток” офіційно був прийнятий на Всесвітній конференції ООН, що проходила у Ріо-де-Жанейро 1992 року. Концепція сталого розвитку передбачає розвиток економічної, екологічної та соціальної імперативи. Питання сталого розвитку є надзвичайно актуальними для України. Неузгодженість між темпами економічного розвитку та екологічними наслідками, домінування природомістких галузей та енергомістких технологій, недотримання соціальної відповідальності стали причиною формування негативного впливу на життєдіяльність природи, людини і суспільства. Прийняття концепції передбачає взаємоузгодженість основних концептуальних ідей сталого розвитку, таких як збалансоване співіснування природних та суспільних систем, однак (при цьому) все таки ріст економіки.

Трансформація суспільства та суспільних пріоритетів вимагає змін в економіці що сформувалися в минулому. Взаємоузгодження спільних дій у різних галузях та секторах суспільного життя, а також на різних рівнях управління від державної влади до місцевого самоврядування забезпечить соціально-економічний розвиток не руйнуючи при цьому природне середовище. Важливу роль у формуванні стратегічних орієнтирів ідеї сталого розвитку, на нашу думку, займають інновації. В такому контексті, виникає потреба в дослідженні можливості процесів генерування та впровадження інновацій у кожній складовій (концепції сталого розвитку), які забезпечуватимуть реалізацію концепції загалом. Слід зазначити, що останнім часом, акцентується багато уваги до екологічної складової, однак сучасний стан та тенденції розвитку вітчизняної економіки детермінують дослідження соціального аспекту концепції сталого розвитку (різних ієрархічних рівнів) соціально-економічних систем.

Перспективою такого дослідження, на нашу думку, виступатимуть соціальні інновації, котрі орієнтують на дотримання соціальних гарантій та соціальної відповідальності вітчизняних суб'єктів господарювання. Безперечно, що в першу чергу питання впровадження соціально-орієнтованої практики, і в тому числі, соціальних інновацій повинні узгоджуватися та підтримуватися з боку держави на законодавчому рівні. Варто зазначити, що ситуація ускладнюється ще й тим, що "в Україні наразі немає детального моніторингу соціальних інновацій, що можна пояснити слабкою їх поширеністю" [1].

Крім того характеристиками соціальних інновацій на ранній стадії їх реалізації є ризик та високий ступінь невизначеності; гнучкість форм управління; руйнування сталих суспільних та індивідуальних стереотипів; можливе загострення протиріч і соціальних проблем [2].

Специфіка соціальних інновацій полягає у наступному:

- тісний зв'язок з культурою та суспільними відносинами, відповідно соціальні інновації мають свою специфіку і свої наслідки залежно від того, на якому рівні розвитку перебуває сама культура і суспільні відносини;
- діалектичність взаємодії новацій і традицій, що зумовлює поступовість у реалізації соціальних інновацій і виправдовує доцільність поетапної зміни у свідомості людей пріоритетів, культурних традицій, знань, щоб уникнути деформації особистості та її самосвідомості;
- комунікативність, тобто здатність соціальної інновації здійснювати взаємодію цінностей і норм, через їх зіставлення, що особливо очевидно в ситуаціях ціннісних переорієнтації соціальних систем;
- конфліктність соціальних інновацій, що виражається в необхідності адаптації реципієнтів до нових зразків, стандартів і нормам, що несе зміну статусів, пріоритетів, цінностей, влади, привілеїв, наслідком чого може бути "криза особистості", "криза цінностей";
- велика сфера застосування, у порівнянні з техніко-технологічними, оскільки зміни в сфері техніко-технологічної завжди тягнуть за собою інновації організаційно-управлінські, що в підсумку призводять до змін у різних сферах людської життєдіяльності, хоча, при цьому, самі соціальні інновації далеко не завжди вимагають спеціального технічного оснащення;
- ризиковий і невизначений характер, результати їх вельми складно спрогнозувати, в силу того, що кінцевими реципієнтами таких інновацій є люди, з їх інтересами, прагненнями та цінностями.
- складність в обґрунтуванні ефективності соціальних інновацій, що обумовлено високою динамікою соціальних процесів і неочевидністю їх переваг (які можуть проявитися взагалі лише через час);
- комплексність функцій соціальних інновацій, що виражається в поширенні їх результатів у всі сфери соціально-економічного життя суспільства;
- для виникнення і успішної реалізації соціальних інновацій необхідний цілий ряд умов: по-перше, ресурси, що дозволяють здійснити інновацію (матеріальні і культурні); по-друге, потреба в конкретній соціальній інновації та осмислення цієї потреби як важливої, тобто необхідний перехід ідеї інновації в цінність; по-третє, наявність соціальних програм і технологій щодо реалізації потенційної інновації; по-четверте, підтримка на рівні держави, права та управління [3].

Доцільно було б зауважити, що розрахунок соціального ефекту від впровадження соціальних інновацій, також ще немає ґрунтовно розробленої методологічної та конкретно-методичної основи. Це пояснюється певною мірою тим, що соціальні інновації, а відповідно і витрати на їх впровадження, в економічному розумінні, на перший погляд не вигідні, бо не приносять прямого прибутку, оскільки досить непросто врахувати в кількісному виразі ту частку, яку опосередковано вносять дані інновації до приросту прибутку. Соціальні інновації певною мірою є "нерентабельними" у першу чергу з позиції короткострокового періоду.

Варто зазначити що такий підхід, по-перше передбачає можливість “виокремлення неекономічних” інновацій, тобто нововведень, які стосуються не тільки соціальної, а й екологічної складової соціально-економічної системи. При цьому необхідно зауважити, що інновації, які характеризуються як “екологічні” — це нововведення, які не орієнтовані на “комерційний успіх”, а стосуються заходів, що сприяють покращенню захисту довкілля та використовуються у сфері природокористування і охорони навколишнього середовища. Основним критерієм відмінності таких “неекономічних” інновацій виступатиме якісний ефект. Що стосується кількісного (економічного ефекту), то він може проявитися повною мірою у довгостроковому періоді. При чому кількісний ефект соціальних інновацій є більш “актуальним” для (більш масштабних систем) систем вищого рангу, оскільки це пов’язано з особливостями та специфікою соціальних інновацій. Поступовість у реалізації соціальних інновацій, тісний зв’язок з культурою та суспільними відносинами детермінує доцільність поетапної зміни у свідомості людей, трансформації суспільства та суспільних пріоритетів. В такому контексті генерування та інституалізація соціальних інновацій узгоджується з відповідною (глобальною) величиною соціально-економічної системи.

По-друге такий підхід виступатиме одним із критеріїв чіткої ідентифікації між соціальними та екологічними інноваціями. Кількісна величина ефекту екологічних інновацій, не обов’язково проявлятиме себе суто у масштабних соціально-економічних системах та в довгостроковому періоді (хоча це і не виключено). Наведені особливості “неекономічних інновацій”, виступають однією з критеріальних ознак, яка чітко виокремлює соціальні та екологічні інновації.

Список посилань на джерела

1. Грішнова О. А. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук // Демографія та соціальна економіка . – 2013. – № 2. – С. 167-178. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dse_2013_2_18.pdf
2. Цой Л.Н. Управление конфликтами: поиск ресурсов [Электронный ресурс] / Л. Н. Цой. – Режим доступу : // <http://www.conflictmanagement.ru/text/?text=525>
3. Кучко Е. Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е. Е. Кучко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – № 941. – 2011. – С. 27-33

УДК 339.727.22

Буряк А.А., асистент

Савенко А.В.

Дрозд І.В.

Полтавського національного технічного університету імені Ю. Кондратюка

ЗБЕРЕЖЕННЯ Й РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Однією із важливих для сталого соціально-економічного розвитку України є проблема збереження й зміцнення трудового потенціалу в контексті формування інвестиційної привабливості регіонів. Трудовий потенціал регіону являє собою інтегральну сукупність можливостей населення регіону до економічної активності як суб’єктів трудової діяльності. Він визначається спільністю кількісно-якісних параметрів. Стан трудового потенціалу регіонів України обумовлює потреби його збереження й розвитку. Збереження трудового потенціалу розглядається нами як подолання причин його руйнування, попередження виникнення загроз його розвитку та стабілізація позитивних кількісно-якісних характеристик.

Розвиток трудового потенціалу – це процес переходу в більш досконалий стан, який забезпечує його якісне та кількісне відтворення, найповнішу реалізацію та ефективне використання. Він передбачає демографічний, психофізіологічний, інтелектуальний, культурний розвиток населення регіону для формування його економічної активності [2, с. 118].

Дослідження проблем трудового потенціалу в регіональному аспекті є найменш розробленою проблемою з точки зору оцінки стану та розвитку науково-методичної бази вимірювання кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу. Саме кількісні та якісні параметри трудового потенціалу стають у

сучасних умовах вагомим чинником результативності економічних перетворень як на національному, так і на регіональному рівнях. Стан трудового потенціалу визначається за допомогою оцінювання рівня трудового потенціалу, який доцільно визначити широким та специфічним комплексом показників, обґрунтованих з точки зору повноти і рівня їх доступності. На нашу думку, до показників, на основі яких доцільно здійснювати оцінювання трудового потенціалу регіону варто віднести:

- 1) рівень економічної активності населення регіону, який визначається як відношення кількості економічно активного населення віком 15-70 рр. до всього населення зазначеного віку у регіоні [1, с. 7];
- 2) рівень зайнятості, що визначається як відношення кількості зайнятого населення віком 15-70 рр. до всього населення відповідного віку регіону [1, с. 8];
- 3) рівень безробіття – відношення кількості безробітних віком 15-70 рр. до робочої сили зазначеного віку в регіоні [1, с. 9];
- 4) рівень економічної неактивності населення, який визначається як відношення кількості економічно неактивного населення у віці 15-70 рр. до всього населення відповідного віку [1, с. 10];
- 5) підвищення кваліфікації працівників, у % по відношенню до облікової кількості штатних працівників регіону [3, с. 104].

Для отримання однозначної оцінки трудового потенціалу необхідне його інтегральне оцінювання. Інтегральні показники використовуються для регіональних порівнянь й дозволяють визначити рівень розвиненості регіонів за станом трудового потенціалу.

Після нормалізації показників та їх математичного перетворення нами було здійснено згортання показників в інтегральну оцінку за допомогою вагових коефіцієнтів методом експертних оцінок. Інтегральний показник трудового потенціалу Полтавського регіону та України зображено на рис. 1.

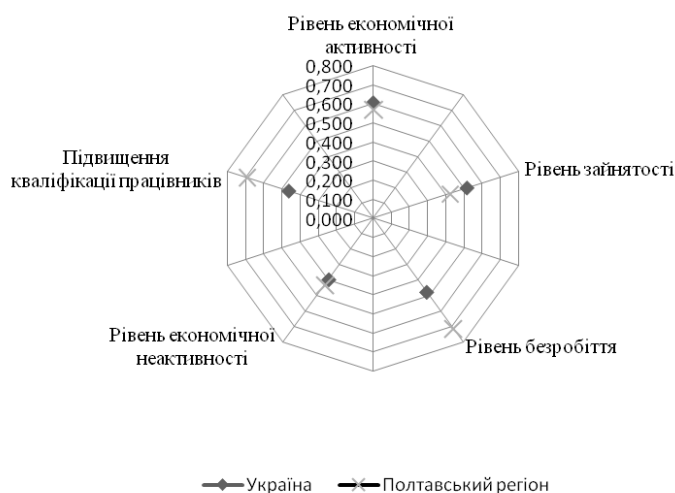


Рис. 1 Інтегральний показник трудового потенціалу Полтавської області та України

Джерело: складено авторами

Характеризуючи трудовий потенціал регіонів України на сучасному етапі за допомогою інтегрального оцінювання, варто констатувати, що у 2013 р. найкращі показники трудового потенціалу має Дніпропетровський регіон, де за усіма визначеними характеристиками спостерігається максимальний індекс (0,583). Це пояснюється вищими порівняно з іншими регіонами показниками відтворення трудового потенціалу, зосередженням структур освітянської і наукової діяльності, переважним розвитком перспективних галузей економіки, вищим за середньоукраїнський рівнем життя населення.

Загалом за комплексом характеристик, що використовуються для виміру трудового потенціалу, чільні місця займають Запорізький регіон (0,517), м. Київ (0,513). Це є свідченням накопиченого в них потенціалу людських можливостей в праці, який ще не реалізувався у вигляді людського капіталу. Практично однакові інтегральні показники визначених областей дозволяють об'єднати їх в одну групу з однаковим рівнем розвитку трудового потенціалу. Здійснене нами ранжування регіонів України за рівнем трудового потенціалу зображено у табл. 1.

Ранжування регіонів України за рівнем трудового потенціалу

	Рівень трудового потенціалу			
	Високий	Середній	Низький	Критичний
Регіони	Дніпропетровський, Запорізький, м. Київ, Донецький, АР Крим, Харківський, м. Севастополь, Сумський, Миколаївський, Полтавський.	Луганський, Хмельницький, Рівненський, Чернігівський, Волинський, Херсонський, Кіровоградський, Житомирський, Черкаський, Вінницький.	Одеський, Чернівецький, Львівський, Київський, Закарпатський.	Тернопільський, Івано-Франківський.

Джерело: складено авторами

Середній рівень трудового потенціалу мають Луганський, Хмельницький, Рівненський, Чернігівський, Волинський, Херсонський, Кіровоградський, Житомирський, Черкаський та Вінницький регіони.

Особливо гострою проблема втрати і руйнування трудового потенціалу серед регіонів України є у Закарпатському (інтегральний показник дорівнює 0,125), Київському (0,132), Львівському (0,146), Чернівецькому (0,158) регіонах, що свідчить про обернено пропорційну залежність між рівнем розвитку регіону та станом трудового потенціалу.

Критично низьким є рівень розвитку трудового потенціалу у Тернопільському (0,028) та Івано-Франківському (0,022) регіонах. Особливу увагу в цих регіонах слід звернути на низький стан розвитку трудового потенціалу при формуванні та реалізації регіональних стратегій розвитку.

Отже, здійснивши інтегральне оцінювання трудового потенціалу регіонів України як одного із вагомих факторів формування інвестиційної привабливості, ми впевнено констатуємо той факт, що без розвитку трудового потенціалу неможлива успішна реалізація стратегії соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, тож, визначення та забезпечення розвитку трудового потенціалу має бути пріоритетним завданням соціальної політики усієї України.

Список посилань на джерела

1. *Економічна активність населення у 2013 р.* / Держ. служба статистики України // *Експрес випуск від 25. 03. 2014 р. № 86 / 0 / 09. 2 вн – 27 – 14. – 19 с. – С. 7-10.*
2. *Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія* / [за ред. З.С. Варналія]. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
3. *Статистичний збірник “Регіони України” 2014: Ч. 1* / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Держ. служба статистики України, 2014. – 299 с.

УДК 339.727.22

Бутко М.П., д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ У МОДЕРНІЗАЦІЙНОМУ ВИМІРІ

Конкурентоспроможність, як явище, є невід’ємним складовим елементом не лише економічної боротьби, а й більш масштабного процесу економічного розвитку. Модернізація національної економіки на мезорівні, або її якісно новий регіональний розвиток є багатовимірним і багатоаспектним процесом, який можна розглядати з точки зору широкого спектру економічних, соціогуманітарних та екологічних цілей, котрі здатна досягти регіональна господарська система протягом певного періоду часу. Його головною метою є підвищення рівня та якості життя населення.

Модернізація регіональних господарських систем, на сучасному етапі розвитку суспільства, знаходиться під всезростаючим впливом трьох факторів:

1. Ринкового-взаємопроникнення регіональних, національних і світових ринків.

2. Конкурентного-посилення конкуренції у відкритому ринковому просторі, особливо в сфері якості життя й інновацій.

3. Виробничого-трансформація виробничих відносин в напрямі модернізації виробничого апарату задля інноваційного розвитку та задоволення всезростаючих потреб населення.

Така зміна векторів розвитку суспільства, прагнення кожної держави зайняти належне місце у системі світового господарства, активізація глобалізаційних процесів і, в той же час, загострення конкурентної боротьби не тільки серед країн, але й окремих регіонів у їх складі, актуалізували потребу пошуку нових форм та вибору нових пріоритетів регіонального розвитку.

Реалізація цих потреб забезпечить підвищення продуктивності використовуваних ресурсів, а відтак – покращання конкурентних позицій як країни в цілому, так і її складових регіонів зокрема.

Відмінності регіонів за наявними в їх межах ресурсними потенціалами, що теоретично можуть забезпечити формування конкурентних переваг, нині на практиці проявляються у їх диференціації, а як наслідок – нерівномірності (асиметрії) регіонального розвитку.

Такий стан речей актуалізує проблему пошуку нових шляхів формування та використання конкурентних переваг, а відтак – формування нової, адекватної сучасним реаліям соціально-економічного розвитку, моделі конкурентоспроможності регіонів. Це викликає необхідність визначення основних сучасних підходів до формування та використання конкурентоспроможності регіонів та їх історичного генезису.

Дослідження онтології теорії конкурентоспроможності дає можливість оцінити послідовні зміни підходів до аналізу факторів розвитку і позиціонування в конкурентному середовищі, в контексті їх формування, пріоритетності та перспективності забезпечення ефективної діяльності усіх учасників економічної діяльності, розширення змістових характеристик конкурентоспроможності через включення до аналізу критеріїв якості життя, екологічної безпеки, здатності до ефективного розвитку в довгостроковій перспективі.

Нині серед всесвітньовідомих шкіл, які займаються розробкою загальної теорії конкурентоспроможності, найбільш авторитетною є Гарвардська школа бізнесу (М. Портер, М. Енрайт, А. Чандлер). Результатом наукових досліджень М. Портера в даній царині є концепція стадій економічного розвитку націй, згідно з якою держави проходять чотири стадії конкурентоспроможності, концепція ромба конкурентних переваг і концепція промислових кластерів. Рівні економічного розвитку країн у концепції М. Портера представлено у вигляді стадій розвитку конкуренції, які класифікуються відповідно до джерел досягнення конкурентоспроможності. Національні економіки, які віднесені до першої стадії розвитку, досягають конкурентоспроможності виключно завдяки основним факторам виробництва: природним ресурсам, сприятливим умовам для сільгоспвиробництва, надлишковій і дешевій напівкваліфікованій робочій силі. На другій стадії конкурентні переваги економіки формуються в результаті зростання обсягу інвестицій.

Основними ресурсами конкурентоспроможності на даній стадії є вдосконалення факторів виробництва, стратегія, структура і суперництво фірм, зростаючий внутрішній попит. На третій стадії, яка характеризується розвитком конкуренції на основі нововведень, ресурсами конкурентоспроможності є всі складові конкурентного ромба (параметри факторів, стратегія, структура і суперництво фірм, параметри попиту, споріднені і підтримуючі галузі), що тісно взаємодіють між собою. На перших трьох стадіях спостерігається економічне зростання національних економік, підвищується їх конкурентоспроможність і добробут населення. На стадії конкуренції на основі багатства забезпечення високих соціальних стандартів здійснюється за рахунок зниження економічної ефективності, що призводить до економічного спаду, зниження конкурентоспроможності національних економік і, як результат, до зниження добробуту населення. Базовими тезами теорії М. Портера є:

- конкурентоспроможність розглядається не лише як результат конкурентної стратегії фірм. Значна увага приділяється сутнісній стороні теорії конкурентоспроможності: конкурентоспроможність є результатом більш глибоких процесів, що відбуваються в економіці, і характеризує ефективність її функціонування: здатність до довгострокової економічної динаміки і забезпечення високого рівня доходів громадян, низьких темпів інфляції, ефективної зайнятості;
- конкурентоспроможність окремих господарюючих одиниць залежить від наявності і ефективного використання умов, які склалися в країні базування: необхідних факторів виробництва, розвиненості попиту (його обсягу і структури), зрілості конкурентного середовища, якості управління, державної політики і навіть сприятливих і негативних випадковостей, на які необхідно оперативно і адекватно реагувати;

- конкурентоспроможність країни є основою високого рівня добробуту і якості життя громадян, яка досягається в результаті складної взаємодії детермінант конкурентних переваг, диференційованих за своїм значенням на різних стадіях розвитку;
- головною перевагою національної економіки в конкурентній боротьбі є інноваційна діяльність, спрямована на отримання нових знань та технологій і здатна забезпечити стійку економічну динаміку на якісно новій основі.

Як уже відзначалось, важливим структурним елементом теорії конкурентоспроможності є концепція промислових та регіональних кластерів. М. Портер звернув увагу на те, що конкуренція на світових ринках здійснюється не окремими фірмами, а групами конкурентоспроможних фірм – промислових кластерів, які пов'язані вертикальними або горизонтальними взаємовідносинами і, таким чином, виявляють взаємну підтримку [3]. Промислового кластеру як новій формі просторової організації виробництва М. Портер віддає перевагу у забезпеченні конкурентоспроможності країни. Це пояснюється тим, що кластер дозволяє використовувати переваги двох способів координації ринкової системи – внутрішньокорпоративної взаємодії та ринкового механізму – з метою інтенсифікації та підвищення ефективності дифузії нових знань і технологій. У межах кластера інновації – продукт діяльності кількох фірм або науково-дослідних центрів – поширюються мережею технологічних взаємозв'язків у загальному регіональному економічному просторі. Крім того, диверсифікація джерел нових знань спрощує комбінацію факторів виробництва та активізує інноваційну діяльність.

Сучасні процеси соціально-економічного розвитку, формування та використання конкурентоспроможності регіонів потребують врахування положень концепції сталого розвитку, яка набула особливої актуальності і остаточно сформувалась після всесвітніх зібрань у Ріо-де-Жанейро (Бразилія, 1992) і Йоганнесбурзі (Південна Африка, 2002). Згідно з даною концепцією основними вимірами розвитку є сукупність чинників економічного, соціального й екологічного характеру [2]. Виходячи з базових положень та принципів даної концепції розвитку, конкурентоспроможність будь-якої економічної системи полягає у її здатності в умовах жорсткого глобального протистояння цілісно і послідовно забезпечувати розширене самовідтворення з дотриманням економічних, соціальних і екологічних стандартів розвитку.

Конкурентоспроможність відповідно до заданих економічних параметрів означає ступінь і ефективність включення країни в міжнародний економічний простір через рух товарів, капіталу, робочої сили, технологій і можливість, на цій основі, формування економічно вигідних стосунків із зовнішніми партнерами.

Таки чином, в процесі розвитку теорії конкурентоспроможності на субнаціональному рівні можна виділити три основні підходи (етапи) щодо встановлення особливостей її формування та реалізації

1. Пріоритет експортної спеціалізації регіону, як основа формування та реалізації його конкурентоспроможності. Даний підхід об'єднує сукупність поглядів, що визначають принципи та чинники спеціалізації регіону у системі міжнародного поділу праці. Позитивними рисами цих підходів є дослідження процесу формування відносних переваг суб'єктів економічної діяльності у безпосередньому зв'язку з умовами територіального зосередження. До негативних рис відноситься ігнорування регіонів як самостійних учасників міжнародних економічних відносин.

2. Пріоритет у зростанні прибутковості. Даний підхід охоплює течії, що досліджують окремі регіони як самостійні суб'єкти міжнародної економічної діяльності та акцентують увагу на формуванні локальних конкурентних переваг. В цих поглядах оцінюється позитивний ефект виникнення специфічного між фірмового середовища (атмосфери), яке сприяє оперативному поширенню інформації між ними, а як наслідок – забезпечує своєчасне впровадження необхідних нововведень, що в кінцевому підсумку зумовлює підвищення рівня продуктивності праці та ВРП.

3. Пріоритет на формування знаннєвої економіки. До даного підходу слід віднести теорії в яких окремі регіони розглядаються як джерела виникнення нових знань. Значна увага в цих дослідженнях приділяється дослідженню впливу на динаміку інноваційного процесу певних ефектів, які формуються у результаті розвитку інституційних структур і забезпечують підвищення їх міжнародного конкурентного статусу в довгостроковій перспективі [1].

Підсумовуючи проведений аналіз існуючих підходів до визначення конкурентоспроможності країни на мезорівні в сучасних умовах господарювання, коли головним пріоритетом стає формування відкритої економіки можна зробити наступні висновки.

Посилення впливу глобалізації, в наслідок якої виникає об'єктивна потреба у формуванні відкритої економіки, забезпечує активну динаміку розвитку окремих регіонів. Це, в свою чергу приводить до зростання їх ролі у національних і світогосподарських економічних процесах. Таким чином, нагальною стає потреба у формування теоретико-методологічних засад конкурентоспроможності регіону, у модернізаційному вимірі яка повинна враховувати такі сучасні тенденції:

- формування та швидке поширення нового бачення конкуренції, що засноване на базі “економіки знань” та концепції сталого просторового розвитку;
- активні структурні трансформації в системі суспільного поділу праці, у напрямі поглибленням функціональної спеціалізації, укрупнення суб'єктів спеціалізації, розвитку територіально-функціональної спеціалізації та посиленням вертикального поділу праці на інтелектуальні та інші види діяльності саме між окремими регіонами;
- посилення процесів регіоналізації.

Спираючись на сучасні теорії регіональну конкурентоспроможність можна охарактеризувати як їх здатність в умовах посилення глобалізаційних тенденцій в конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів територіального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі у довгостроковій перспективі.

Список посилань на джерела

1. Бутко М.П., Пена Т.В., Уляненко Ф.М. *Модернізація регіональних господарських систем у глобалізаційному економічному просторі: монографія* / М.П. Бутко, Т.В. Пена, Ф.М. Уляненко; під заг. наук. кер. д-ра екон. наук., проф. М.П. Бутка. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2014. – 268 с.
2. Костицький В.В. *Екологія перехідного періоду: право, держава, економіка (Економіко-правовий механізм охорони природного навколишнього середовища в Україні)*. – К.: ІЗП і ПЕ, 2003. – 772 с.
3. Портер М. *Международная конкуренция* / Пер. з англ.; Под. ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения. – 1993. – 896 с.

УДК 338.512

Wagenknecht Michael, Dr.-ing.habil, Professor
University of Applied Sciences, Zittau-Gorlitz, Germany
Fadyeyeva Iryna, Dr.-economics, Professor,
Ivano-Frankivsk National University of Oil and Gas

INTELLIGENCE-BASED APPROACHES TO QUALITY CONTROL IN OIL AND GAS MINING

Products of oil and gas mining industry must satisfy some appointed properties such as oil density, tenacity, sulfur amount, gas chemical composition, moisture content in it and other.

Nevertheless, managing these properties at the output stage with the aim of controlling them is not an easy task for several reasons. In this context, despite the fact that the design of standards and reliable procedures for control the quality of products is a major objective for oil and gas output industry. Investigations show that these processes are not fully automated at 60% of oil and gas output plants, and that automatic controllers and human operators are both involved in control process.

In practice, operators often play an important role and cooperate with automation to make on-line evaluations of the sensory properties of the product and adjust the on-line process. Integration of operator and expert skill in a control framework is thus a relevant direction, especially for traditional processes. Thus, the aim of this paper is to provide a methodological guideline, integrating adapted mathematical tools, to manage the expert knowledge to control the product quality and to develop decision support system.

The guideline we propose, consist of four levels. The aims of first level are to have a global understanding of physical and chemical phenomena involved in the processes encountered and to select the experts that will be enlist the work. The second level refers to the systemic analysis proposed by including a unified formalization of the variables of interest. The first aim is to define the limits of studied system and hypothesis associated to the study. The second aim is to unified the formalization of the different variables involved in the problem.

The proposed system unifies the different forms using the theory of fuzzy-sets and more specific concept of fuzzy symbolic sensor. Fuzzy methods are used to define a language such as a relation between a set of words (W) and a numerical set (N). This relation is characterized by a membership function, μ_{RF} , which represents the degree of link between the symbols and numbers. This fuzzy relation can be described by two projections that take their values from the set of fuzzy numeric subsets $F(N)$ and from the set of the fuzzy symbolic subsets $F(W)$ – Meanings (MF) and Descriptions (DF) can be defined as:

$$\begin{aligned} \text{MF:} \quad & W \rightarrow F(N) \\ & \forall a \in W, \forall x \in N, \mu_{M(a)}(x) = \mu_{RF}(a, x) \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{DF:} \quad & N \rightarrow F(W) \\ & \forall x \in N, \forall a \in W, \mu_{D(x)}(a) = \mu_{RF}(a, x) \end{aligned} \quad (2)$$

Fuzzy meaning allows representing the symbols manipulated by operators in the form of words. For example this notion can be used to represent, after expert handling, a projection in a numeric space of the symbolic way used by operators to qualify for example natural gas in terms of moisture content of the product: “dry”, “normal”, “humid”. The symbolic sensor approach provides a tool for processing the different symbols used to represent a physical entity like operator’s measurement on a linguistic scale or on an ordonated scale and sensor measurements expressed on a numeric scale.

The third level aims to model the operator judgment, it involves two adapted mathematical approaches: classical expert systems and adapted fuzzy approach.

Classic expert system. Expert system (ES) was defined by Stock M. as “an intelligent automation environment comprised of traditional and heuristic methods to solve a particular problem. Problem area to be treated by ES must meet some requirements: it must be well defined, complex but structured, primarily cognitive and recognized expertise must be available. Moreover, for control process ES are suitable when the problem cannot be solved by conventional algorithms and when there is perceived need or desire for an ES. ES is composed of a knowledge base, containing knowledge in heuristic form. The second element of ES is the inference engine which automatically matches facts against patterns and determines which rules are applicable.

Fuzzy approach. For the fuzzy approach tools for aggregation of membership degrees to the symbol manipulated are implemented. The fuzzy function used for fusion is created on basis of expert explanation of logical links between the symbols. These links between the symbols, incorporate the global aim of the merging. The inference is made by Zadeh’s compositional rule of inference, applied to fuzzy symbolic descriptions of inputs.

Let us consider that $LX = \{A_1, \dots, A_i, \dots, A_n\}$, $LY = \{B_1, \dots, B_j, \dots, B_m\}$, and $LZ = \{C_1, \dots, C_k, \dots, C_l\}$

are three sets of linguistic terms and below we can see set of rules in general:

IF X is A_i and Y is B_j THEN C is $g_{i,j,1}/C_1 + \dots + g_{i,j,k}/C_k + l/C_l$.

This set of rules defines a fuzzy relation RF on the Cartesian product $LX \times LY \times LZ$, with membership degree μ_R . The general rule provides the membership degrees $\mu_R(A_i, B_j, C_1) = g_{i,j,1}, \dots, \mu_R(A_i, B_j, C_k) = g_{i,j,k}, \dots, \mu_R(A_i, B_j, C_n) = g_{i,j,n}$. This relation is crisp if no weighting is used (i.e. $g_{i,j,k}$ is equal 0 or 1).

Let us consider E to be a fuzzy set of LX and F a fuzzy set of LY, defined by:

$E = a_1/A_1 + \dots + a_i/A_i + \dots + a_l/A_l$ and $F = b_1/B_1 + \dots + b_j/B_j + \dots + b_m/B_m$.

The image of $E \times F$ from fuzzy relation R is a fuzzy set G of LZ whose membership degrees are represented below:

$$\forall k \in \mu_G(C_k) = \sup \min(\mu_E \times F(A_i, B_j), \mu_R(A_i, B_j, C_k)) = \sup(i, j) \min(\mu_E \times F(A_i, B_j), g_{i, j, k})$$

with $I = \{1, \dots, l\}$, $J = \{1, \dots, m\}$, $K = \{1, \dots, n\}$.

According to definition of fuzzy Cartesian product:

$$\mu_E \times F(A_i, B_j) = \min(\mu_E(A_i), \mu_F(B_j)) = \min(a_i, b_j).$$

The equation giving G is the direct application of Zadeh’s compositional rule of inference. It can be generalized by replacing min-operator by triangular norm. In other case, since the sets are finite, the supremum can be replaced by maximum, and even generalized by triangular conorm. The generalized equation becomes:

$$\forall k \in K \mu G(Ck) = s(i, j) \in I \times J t1(t2(ai, bj), gi, j, k)$$

with t1 and t2 being two triangular norms, often similar while s is triangular co-norm.

This tool of fusion manipulated at linguistic level (linguistic inputs, linguistic outputs) is coupled to Takagi-Sugeno constant output type fuzzy controller when it is necessary to calculate a numeric output. Thus numerical control is directly calculated with the activation grades () and the constant output parameters () of each rule j, T-norm operator is minimum: .

$$c = \frac{\sum_j \alpha_j p_j}{\sum_j \alpha_j}$$

The fourth level proposed mathematical tools to validate the algorithm built in context of manipulation of linguistic variables. Three steps define this last level. The first step is a qualitative validation of the algorithm with experts. Structuration of fuzzy meanings and descriptions as well as symbolic rules of fusion implemented are qualitatively validated. The second step is validation on data basis constituted for this aim and representative as much as possible of the whole functioning points of the system. The output of the model (Rm) is compared to the registered answer of the operator (Ro) and the number of compatible answer (C) is calculated by the next equation:

$$C = \sum_{i=1}^n d_i, \text{ if } d=1 \text{ then } D_i \leq St \text{ and } D_i - |Rm - Ro|;$$

if $d=0$ then $D_i > St$,

where St is sensibility level of the human perception for the considered sensory measurement.

The third step could not always be achieved but is relevant especially if the problematic is on-line control of the process. It allows, in particular, to adjust the time activation of the control loop which should be fixed with attention.

The reason for developing decision support systems is at first to control the technological processes. But additional interest arise during the development of the approach both for management and operators. The management interest is to transmit the knowledge and train operators, to perpetuate knowledge which is huge issue for the firm and targeability of measurements for use in quality insurance. Nevertheless questions keep raised especially on the generation of such approaches and on more cognitive dimension.

References

1. Benferhat S., Farreny H., Prade H.: *Possibilistic rule-based inference: a case study in financial anlysis, soft computing in financial engineering*. Physica-Verlag, N.Y., 1999.
2. Dubuis D., Prade H.: *Fuzzy sets and Systems: Theory and Application*. Academic Press, Inc., 1980.
3. Fadyeyeva I.: *Algorithmization of a multicriteria control problem in hole drilling (in Ukrainian)*. *Rozvidka i rozrobka naftovich i gazovych rodovyshch* 36 (1999) 47-53.
4. Fadyeyeva I.: *Integrated System of the Operative Estimation of Enterprises Costs (in Ukraine)*. *Suprun.Ivano-Frankivsk*, 2009. – 170p.
5. Polagushkin V.: *Intelligent Control Systems of Hole Systems*. Ufa, 1998.
6. Ribeiro R., Moura-Pires F.: *Financial analysis of non-financial companies with neural networks, Soft Computing in Financial Engineering*. Physica-Verlag, N.Y., 1999.
7. Stock M. *Glossary. All In Process Control*. New York, USA: M. Graw-Hill, 1989
8. Terano T., Asai K., Sugeno M.: *Applied Fuzzy Systems*. Mir, Moscow, 1993.
9. Wagenknecht M., Otto O., Hartmann K.: *Theoretical and Applicational Aspects of Fuzzy Modeling*. TU Berlin, IPA, 1995 (Unpublished Working Paper).

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ВПЛИВ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Домінуючим напрямом у розвитку економіки України впродовж останнього десятиліття є процес регіоналізації, що суттєво активізує фінансово-кредитні відносини на регіональному рівні, підвищує вигоди до формування та використання фінансового потенціалу регіону. В цьому аспекті важливого значення набуває достатність фінансових ресурсів для розвитку регіональних систем, в тому числі кредитних коштів, спрямованих на фінансування суб'єктів господарювання та населення.

Однак, історично склалося так, що на ринку фінансових послуг України вже тривалий час домінує банківський сектор, який у поєднанні із рядом інших проблемних явищ штучно створюваних окремими державними органами, унеможливує нормальний конкурентний розвиток подібних за своєю суттю інститутів даного ринку, а саме кредитних спілок.

Дані установи кредитно-кооперативного руху тісно пов'язані із грошово-кредитними відносинами в регіоні, які виникають у процесі залучення коштів на депозитні рахунки та подальшого їх спрямування через механізм кредитування на задоволення потреб своїх членів, які об'єднані за територіальною ознакою і є жителями однієї регіональної соціально-економічної системи.

Крім того, кредитні спілки є виключно національною фінансовою мікросистемою, що надає послуги лише своїм членам, які виступають власниками-користувачами фінансових послуг. Відтак, головне завдання спілки – забезпечення найдешевших послуг членам за рахунок їх спільних грошових внесків, при цьому кожен з них зацікавлений в успішному розвитку установи на відповідній території. Кожен член кредитної спілки, незалежно від розміру його вкладу, має право одного голосу в питаннях управління установою. Це означає, що спілкою не може керувати обмежене коло людей із найбільшими вкладками в цілях власної наживи, що є запорукою захисту інтересів всіх без винятку членів спілки та організації роботи установи на засадах довіри та взаємодопомоги один одному.

Кредитній спілці забороняється займатись іншими видами підприємницької діяльності, окрім надання кредитно-депозитних послуг своїм членам в регіоні. Цей факт визначає вузьку спеціалізацію напрямів використання акумульованих коштів членів спілки. Ще однією важливою особливістю в сучасних економічних умовах є те, що кредитні спілки не піддаються прямому впливу від валютних коливань, оскільки здійснюють свою діяльність тільки у національній валюті.

Кредитна спілка, поєднуючи риси неприбуткової фінансової установи і громадської організації, згідно колегіального рішення, може виступати меценатом у реалізації різноманітних соціальних проєктів та гуманітарних програм в інтересах своїх членів, а також здійснювати благодійну діяльність для дітей-інвалідів та малозабезпечених категорій населення відповідної регіональної системи.

Весь спектр позиково-ощадних послуг кредитних спілок об'єднує їх функціональна складова, яка сприяє формуванню нової системи економічних відносин в кредитно-кооперативному русі регіону. Функціональний вплив діяльності кредитних спілок на соціально-економічний розвиток регіону демонструє рис. 1.

У рамках розвитку регіональної системи, на наш погляд, кредитним спілкам притаманні наступні функції:

- 1) обслуговуюча – наявність кредитних спілок у регіоні забезпечує здійснення платежів та розрахунків їх членів і надає можливість доступу та вибору місцевому населенню до кредитно-депозитних послуг на прийнятних для них умовах;
- 2) інвестиційна – полягає у здійсненні кредитними спілками довгострокового кредитування регіональної економіки шляхом інвестування фермерських господарств, особистих селянських господарств та будівництва чи реконструкції житла;
- 3) стимулююча – діяльність кредитних спілок сприяє пожеввленню та покращенню соціально-економічного клімату в регіоні завдяки мультиплікативному ефекту від прибуткового розміщення заощаджень населення;



Рис. 1. Характеристика функціонального впливу діяльності кредитних спілок на соціально-економічний розвиток регіону*

Джерело: авторська розробка

- 4) соціальна – полягає у підвищенні рівня добробуту населення певної території шляхом забезпечення споживчих потреб та надання благодійної допомоги;
- 5) інформаційно-просвітницька – полягає у формуванні тісних взаємовідносин із вищими навчальними закладами шляхом проведення спеціальних тренінгів й освітніх заходів; огляд актуальних питань та практичних рекомендацій щодо фінансово-господарської діяльності на корпоративних інтернет-сторінках, у спеціалізованих виданнях та засобах масової інформації.

Дані функції кредитних спілок є взаємодоповнюючими та взаємозалежними, а комплексне їх виконання, на нашу думку, повинне забезпечувати загальний соціально-економічний розвиток регіональної системи.

Згідно положень наведених на рис. 1, можемо стверджувати, що у процесі функціонування кредитні спілки впливають на соціально-економічні фактори розвитку регіональної системи, а саме: збільшують обсяг фінансових нагромаджень населення, сприяють стимулюванню і розширенню господарської діяльності, забезпечують поліпшення якості життя та благоустрою мешканців регіону.

Підсумовуючи вище викладене, можемо зробити висновок, що кредитна спілка є важливим елементом кредитно-кооперативного руху, якому притаманна подвійність організаційно-правового статусу – з одного боку неприбуткової фінансової установи, а з іншого – кооперативу, який заснований на принципах добровільності, рівноправності, самоврядування та самофінансування.

Список посилань на джерела

1. Алексєєв В. Роль кредитної кооперації у моделі структурної дуополії на ринку фінансових послуг / В. Алексєєв // Фінансово-кредитна система: вектор розвитку для України: збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 2-25 квітня 2015 р.). – Ужгород, ПРАТ “Видавництво “Закарпаття”, 2015. – С. 13-17.
2. Горкіна Л. Кооперація у контексті ліберально-демократичної концепції модернізації суспільства / Л. Горкіна // Економіка України. – 2011. – №4. – С. 4-15.
3. Кредитна кооперація України: сучасний стан та перспективи розбудови: Монографія / За заг. ред. доц. В.П. Хомутенко. – Одеса: Печатный дом, Друк Південь, 2010. – 348 с.

УДК 332.14

*Варцаба В.І., к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ ЯК НАСЛІДОК ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТОІНТЕГРУЮЧОЇ 3S-ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ

В зв'язку з тим, що в основі будь-якої управлінської технології лежить технологічний процес, яким треба управляти, звернемо увагу на ту обставину, що узагальнена модель технологічного процесу, який реалізується множиною суб'єктів діяльності регіональних суспільних систем (РСС) на сьогодні відсутня.

Звернувшись до визначення поняття “моделі” в науці (від лат. *modulus* – аналог, зразок), як будь-якого уявного чи умовного образу, аналогу у вигляді зображення, визначення, схеми, креслення, графіку, карти тощо якого-небудь об'єкта, процесу або явища (“оригінала” цієї моделі) [1], спробуємо створити структурно-семантичну (евристичну) модель процесу розв'язання задачі управлінського забезпечення ефективної і результативної трансформації всіх наявних ресурсів РСС (технологічних процесів) в кінцевий результат її діяльності – високий рівень соціально-економічного добробуту людських ресурсів системи.

Побудова евристичної моделі алгоритму трансформації всіх ресурсів РСС в соціально-економічний добробут її людських ресурсів покликана впорядкувати інформацію щодо управління процесом трансформації ресурсів Res вартістю WRES в результат Rez вартістю WREZ методом семи евристичних або т. зв. “ключових питань” Квінтіліана: Хто? Що? Чому? Де? Чим? Як? Коли?

Відповіді на ці питання за умови використання в якості основи евристичної моделі концептуальної схеми гармонізованого управління і менеджменту інтелектуально-трансформаційними процесами в підсистемах складної РСС, покликані згенерувати незвичайні інноваційні ідеї, пропозиції та рішення щодо використання ресурсів об'єкту управління нетрадиційним шляхом використання інноваційної моделі процесу управління-виконання-результат та інноваційної 3S-технології, названої так в [2] внаслідок комплексного використання в процесі управління феноменів сінтелектики, синергії і синархії.

Графічна інтерпретація структурно-семантичної моделі процесу і умов успішного трансформування природних ресурсів регіональної суспільної системи ResReg в економічно, соціально і екологічно успішні результати її функціонування і розвитку в ринковому оточенні ΣRez згідно відповідей в таблиці має вигляд двох взаємозв'язаних вершинами пірамід, представлений нами на рисунку 1.

Підставою для обґрунтованого визначення послідовності трансформацій ресурсів РСС в результат її належного функціонування стали відповіді на 7 “ключових питань” Квінтіліана, відповідні позначення яких приведені нами в таблиці 1.

Рисунок демонструє, що головним завданням органу управління регіональним соціально-економічно-екологічним (сталим) розвитком є здатність і готовність останнього дати відповідь на просте питання: як управляти життєдіяльністю РСС?



Рис. 1 Структурно-семантична модель процесу і умов успішного трансформування природних ресурсів регіональної суспільної системи в економічно, соціально і екологічно успішні результати її розвитку в ринковому оточенні

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Відповіді на “ключові питання” щодо формування структурно-семантичної моделі алгоритму трансформації всіх ресурсів РСС в соціально-економічний добробут її людських ресурсів

Питання	Відповіді	Позначення
Де?	Територія локалізації РСС в рамках держави	Reg
Що?	Людські, природно-сировинні, фінансові і фізичні ресурси РСС – ResReg	HumRes, NatRes, FinRes, FisRes
Хто?	Людські ресурси РСС – HumRes (M_i – управлінські і S_i – виконавчі) поділені на підсистеми – суб’єкти ділової, соціальної, політичної і т. п. активності.	HumRes; M_i , S_i K_{M_i} , K_{S_i}
Чому?	Бажання і прагнення жити успішно, добре, комфортно (бачення, місія)	$\Sigma Rez_i \rightarrow \max$
Як?	Спільно, погоджено, скоординовано і гармонізовано комплексом сінтелекто-синерго-синархічного управління	3S
Чим?	Інтелектом та інтелектуальною продукцією (знаннями, ідеями, технологіями, рішеннями, досвідом, навичками, вміннями)	ΣD_i
Коли?	Протягом запланованого стратегічно значимого періоду часу.	T

Джерело: розробка автора

В нижній частині піраміди демонструється запропонована послідовність управлінської технології трансформації інтелектуального потенціалу дезінтегрованих людських ресурсів РСС в комплекс гармонізованих цілей та інтересів всіх учасників життєдіяльності системи з використанням послідовності фено-

менів сінтелектики, синергії та синархії. В доповіді розкривається суть і переваги використання цього комплексу впливу на людей в процесах і процедурах стратегічного управління РСС.

Список посилань на джерела

1. Frigg R. *Models in Science* / Roman Frigg Stephan Hartmann // [Електронний ресурс] *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. – Режим доступу : <http://plato.stanford.edu/entries/models-science/#FicObj>
2. Варцаба В. І. До удосконалення технологій стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіональних суспільних систем України / В. І. Варцаба, В. П. Петренко // “Управління соціально-економічним розвитком держави, регіону, підприємства”. Матер. 2-ї Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (01.11.-01.12. 2014 р. м. Полтава). – Ч.1. – Полтава: Видавець Шевченко Р. В., 2014. – С. 3-5.

УДК 005.311.12

Василик І.І., асистент

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗРАХУНКУ ОБ’ЄМІВ ІНФОРМАЦІЇ

У загальному випадку інформацію можна характеризувати змістом, способом представлення і кількістю. Вперше поняття кількості інформації з’явилося в роботі Р. Фішера в 1921 р у зв’язку з питаннями математичної статистики. Дещо пізніше кількість інформації було визначено в роботах Конфюллера, американського інженера Хартлі, і, нарешті, в 1948 р К. Е. Шеннон дав для визначення кількості інформації формулу, що стала класичною [1]:

$$I = -\sum_{i=1}^n p_i \cdot \log_2 p_i \quad (1)$$

де I — кількість інформації;

p_i — ймовірність i -того повідомлення;

m — кількість можливих повідомлень.

Формула застосовується також у вигляді:

$$I = -n \sum_{i=1}^m p_i \cdot \log p_i \quad (2)$$

де m — число символів (елементів), з яких може бути складено повідомлення;

n — число символів в одному повідомленні;

p_i — ймовірність появи i -го елемента в повідомленні.

В окремому випадку, коли всі елементи рівновірогідні, отримуємо формулу Хартлі [2]:

$$I = n \log m \quad (3)$$

Ця формула відповідає випадку, коли повідомлення із символів несе максимально можливу кількість інформації.

При проектуванні автоматизованих систем управління переважає підрахунок статичної інформації. Тому обсяг інформації вимірюють кількістю документів, кількістю показників, реквізитів, символів і т. д.

З усіх характеристик потоку найбільшу складність представляє визначення об’єму інформації.

Склад і структуру документів в керуючій системі можна представити у вигляді графа. Графоаналітичний метод дослідження потоків інформації ґрунтується на побудові інформаційного графа й аналізі його матриці суміжності [3, с.220]. Граф, що відображає структуру документа, називають структурним графом документа.

Якщо реквізітам документа x_1, x_2, \dots, x_n зіставити вершини графа x_1, x_2, \dots, x_n і кожену пару вершин x_i і x_j з’єднати дугою, що йде від x_i до x_j в тому і тільки тому випадку, коли x_i є складовою частиною x_j , то отриманий граф і буде відображати структуру документа як взаємозв’язок його реквізитів.

Структурний граф документа являє собою граф типу дерева, висячими вершинами якого є реквізити.

Для визначення обсягу інформації змінимо орієнтацію всіх дуг в структурному графі на протилежну. Кожній дузі графа $u_i = (x_i, x_j)$ присвоюється певний параметр m_i , що представляє собою число входжень інформаційної сукупності x_i в інформаційну сукупність x_j . Таким чином, параметр m_i вказує, скільки разів дана інформаційна сукупність входить у відповідну інформаційну сукупність більш старшого рівня.

Кожній висячій вершині графа-дерева присвоюється певний параметр l_i . Параметр l_i представляє значення даного реквізиту за кількістю алфавітно-цифрових символів.

Загальний обсяг інформації визначається як сума обсягів інформації по кожному шляху від висячої вершини до кореня дерева – x_0 :

$$V = \sum_{i=1}^k v_i \quad (4)$$

де V — загальний обсяг інформації по документу;
 v_i — об'єм інформації на шляху від i -ї вершини;
 k — число висячих вершин.

Обсяг інформації по конкретному шляху визначається як добуток відповідних параметрів l_i і m_i , що стоять на цьому шляху.

Шляхи при розрахунку обсягів інформації можуть визначатися або безпосередньо по структурних графах документа, або за відповідною матриці суміжності. Процес визначення шляхів по графу полягає у визначенні послідовностей суміжних дуг, що ведуть від висячих вершин до кореня дерева, як описано вище.

Розглянемо процес визначення обсягів інформації з використанням матриці суміжності.

Нехай задана матриця суміжності A графа $G^*(X, \Gamma)$, що представляє структурний граф документа зі зміненим напрямком дуг. Насамперед необхідно визначити входи графа $G(X, \Gamma)$, відповідні висячим вершинам графа $G^*(X, \Gamma)$. Цим вершин в матриці A будуть відповідати такі стовпці, сума елементів рядків у яких дорівнює нулю. Виходу графа $G^*(X, \Gamma)$ буде відповідати рядок, сума елементів стовпців якої дорівнює нулю. Таким чином, для визначення входів і виходів графа необхідно підрахувати суму елементів в кожному рядку і в кожному стовпці матриці суміжності цього графа.

Для розрахунку обсягів інформації по шляхах виділяються шляхи, що ведуть від вхідних вершин до вихідної. З цією метою з матриці суміжності вибираються вершини, які відповідають входом графа, визначаються номери стовпців матриці, що містять ці вершини. Номер стовпців вказують вершини початку шляхів. Потім проглядаються рядки матриці з номерами, рівними номерами обраних стовпців, до появи елементів, відмінних від нуля. Значення цих елементів фіксуються (вони відповідають параметрам m_i), після чого перевіряється, чи не є кінцем шляху стовець з номером, який відповідає ненульовому елементу рядка. Якщо це не кінець шляху, то наступним розглядається рядок матриці з номером, рівним номеру вибраного стовпця. Процес продовжується до тих пір, поки не буде визначено кінець шляху.

Перемножуючи значення зафіксованих при пошуку шляху елементів матриці, відмінних від нуля, і значення параметра l_i , яке відповідає даній початковій вершині, отримуємо обсяг інформації по конкретному шляху. Підсумовуючи обсяг інформації по всіх шляхах, отримуємо обсяг інформації по документу.

Структурні графи документів і відповідні їм матриці суміжності можуть використовуватися не тільки при визначенні обсягів інформації за документами, але і при визначенні обсягів інформації за завданнями, підсистемами і системами в цілому.

У цьому випадку граф повинен відображати не тільки структури всіх документів, що використовуються в даній задачі, підсистемі або системі, але й містити вершини відповідних завдань, підсистем або систем і відображати взаємозв'язок документів у них.

Граф для визначення обсягу інформації по завданню являє собою структурний граф завдання, розширений за рахунок додавання до нього структурних графів документів.

Порядок розрахунку обсягів інформації за завданнями, підсистемами або системами аналогічний розрахунку обсягів інформації по документу.

Список посилань на джерела

1. Shannon C. E. *A Mathematical Theory of Communication* // *Bell System Technical Journal*, Vol. 27, pp. 379-423, 623-656, July, October, 1948.
2. Габидулин Э. М. *Лекции по теории информации* / Э. М. Габидулин, Н. И. Пилипчук. – М. : МФТИ, 2007. – 214 с. – ISBN 5-7417-0197-3.
3. Устенко А. О. *Методи дослідження інформаційних потоків підприємств* / А. О. Устенко, І. І. Василик // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – Серія “Економічні науки”. – Херсон : ХДУ, 2014. – Випуск 9. – Ч.2. – с. 218-222.

АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ ОБЛІКУ ТОВАРІВ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В наш час підприємства сфери торгівлі України працюють в умовах конкуренції, де всі намагаються охопити якнайбільше коло покупців. Через це власникам підприємств необхідно володіти достовірною інформацією про всі процеси щодо закупівлі, зберігання та подальшого продажу товарів.

Отже, існує потреба побудови обліково-аналітичної інформації таким чином, щоб у будь-який момент часу користувачі могли скористатися нею за якими завгодно напрямками управління товаром.

Достовірний та оперативний облік товарних операцій є однією з основних частин управління торговельним підприємством. Товар є головною статтею оборотних активів, завдяки якому у процесі обороту підприємство отримує прибуток. Саме прибуток є основною метою діяльності підприємства. Тому тема є актуальною для вирішення завдань управління торговельним підприємством.

Перед керівником підприємства завжди виникають різного роду питання організації, управління, та контролю всього товарообороту. Для задоволення потреб у достовірних даних на підприємстві працює відділ бухгалтерії, який надає потрібну інформацію, формує фінансовий результат та звітність, що допоможе керівнику проаналізувати ведення господарської діяльності та усунути її недоліки.

За останні роки опубліковано багато робіт щодо організації, обліку товарів та їх аналізу, складання фінансової звітності. Висвітленням таких питань займалися вітчизняні та іноземні науковці: Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, В. І. Єфименко, І. В. Жиглей, М. В. Кужельний, В. Г. Линник, В. М. Мурашко, В. М. Пархоменко, Л. К. Сук та ін. Разом з тим існує проблема у детальному висвітленні організації та обліку товарних запасів, визначенні фінансового результату від реалізації. Опираючись на сьогоднішній стан ринкової економіки потрібно виявити нові підходи до проблем закупівлі, зберігання та реалізації, привести облікову інформацію відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Рівень організації та методики обліку і контролю товарних потоків у торгівлі є вагомим чинником, що визначає ефективність їхнього використання [3]. Основною вимогою для здійснення обліку товарів є інформація про всі види діяльності, пов'язані зі створенням та рухом товару. Для торговельного підприємства дуже важливим є прогнозування кількості товарних запасів, оскільки збільшення обсягу реалізації товару призводить до збільшення витрат на їхнє зберігання. На великому підприємстві для забезпечення товарообороту така інформація збирається та обробляється різними відділами: маркетингу, логістики, плановим, бухгалтерією тощо. Зважаючи на вищесказане, облік повинен охоплювати цілий комплекс, починаючи від формування замовлення на товар, їх надходження та зберігання і закінчуючи збутом цих товарів.

Основною умовою функціонування торговельного підприємства є забезпечення його необхідною кількістю товарів, що належать йому на правах власності або оперативного управління. Згідно П(С)БО 9 "Запаси" товари – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу. Для обліку товарів планом рахунків передбачений рахунок 28 "Товари" [4].

При придбанні товарів суттєвий вплив на формування їхньої первісної вартості має величина транспортно-заготівельних витрат. Тому в процесі розробки оптимальних шляхів руху товарів на підприємстві значну увагу приділяють завданням, пов'язаним із транспортуванням вантажів. Транспортування товарів зі складу до пунктів їхньої реалізації вимагає фінансових витрат, які залежать від відстані, виду транспорту.

Виходячи з цього, на підставі виписаних видаткових накладних потрібно формувати реєстр накладних. У реєстрі має зазначатись кількість, найменування торгових точок та місце їх розташування. Це допоможе логісту визначити мінімальні витрати з доставки товару у торговельні точки. На підставі реєстру потрібно сформувати узагальнюючий документ, де буде вказано найменування, вагу і кількість товару, який отримує експедитор. Такий документ буде підставою для передавання товару зі складу в машину, при цьому зніматиметься відповідальність за товар з комірника на експедитора, який везе його до місця призначення. Сформований документ допоможе логісту визначитись з машиною, яка везтиме товар.

Вибір оптимального варіанта доставки товарів зі складу до торговельних точок з урахуванням всіх реальних можливостей вирішують транспортні задачі. Як показують дослідження, використання таких розрахунків знижує транспортні витрати на 10 – 30%. Для того, щоб підвищити важливість обслуговуван-

ня споживача, необхідно забезпечити зниження додаткової вартості, зростаючі очікування споживачів, впровадження політики зменшення рівня запасів, комп'ютерний облік і контроль за роботою, відповідність стандартам якості [1].

Крім цього, важливе значення має цілісне відображення процесу обліку операцій з продажу товарів. Аналітичний облік цих операцій у системі управління має забезпечувати відображення інформації щодо отриманих доходів, здійснених витрат і фінансових результатів за кожним видом реалізованого товару [2]. Також при визначенні фінансових результатів торгівельних підприємств доцільно деталізувати інформацію за певними критеріями, наприклад, спрямованістю інформаційних потоків, об'єктами аналітики, товарними групами, товарними позиціями, часовою періодизацією. Аналітичній деталізації облікової інформації щодо висвітлення процесу продажу необхідно приділяти значну увагу, адже вона є об'єктивною передумовою для забезпечення аналізу, планування та контролю [3].

Усі операції, пов'язані з прийманням, зберіганням та відпуском товарів зі складу, повинні оформлятися первинними документами, форма та зміст яких відповідають вимогам чинного в Україні законодавства і забезпечують облік товарів у кількісному та вартісному виразі.

Зважаючи на значний обсяг інформації та потребу у її групуванні за різними ознаками (залежно від потреб управління), необхідною є автоматизація обліку на підприємстві. Саму процедуру обліку та діяльності підприємства полегшує сучасний розвиток автоматизації. В наш час без комп'ютерної техніки та програмного забезпечення не може діяти навіть найменше підприємство. Бути конкурентоспроможним, зайняти лідируюче положення на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління – найважливіші завдання керівника підприємства. Необхідність застосування пакетів програм для бухгалтерського обліку, обумовлюється особливою важливістю, впровадження яких підвищує оперативність обробки даних.

Проблема оцінки можливостей та впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку на сьогодні залишається досить актуальною, оскільки з їх впровадженням праця стає більш творчою, спрямованою на організацію та вдосконалення обліку.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки головною метою обліку є забезпечення керівників підприємства гнучкою інформаційною базою у вигляді відповідних аналітичних даних, які допоможуть прийняти правильні управлінські рішення. Проблему оперативності звітних даних вирішує застосування автоматизованих облікових систем. Використання засобів автоматизації дає змогу оперативно, практично повністю вирішити проблеми, які стоять перед сучасним бухгалтером – підготовка тих чи інших довідок, звітностей та іншої оперативної інформації, яка завжди потрібна терміново і вимагає багато часу і сил, що сприятиме прийняттю якісних управлінських рішень.

Список посилань на джерела

1. Блакита Г. В. *Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві: навч. посіб.* / Г. В. Блакита, І. О. Гладій, О. М. Дзюба, О. Т. Бровко. – К., 2014. – 288с.
2. Костюченко В.Д. *Облік доходу від реалізації продукції, товарів та інших активів* / В.Д. Костюченко // *Бухгалтерський облік і аудит.* – 2010. – № 4. – С. 139.
3. Сук Л.К. *Фінансовий облік: навч. посіб.* – 2-ге вид., перероб. і доп. / Сук Л.К., Сук П.Л. – К., 2012. – 647 с.
4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” від 09.12.2011 № 1591 IV* / [Електронний ресурс] // Режим доступу : www.buhgalter911.com

УДК 347.77.043

Василишина Н.Є., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Інтелектуальний потенціал, сконцентрований в Україні, може стати надійною основою відродження вітчизняної економіки. Бурхливий розвиток інформаційних технологій перетворив інтелектуальну власність в один із найліквідніших товарів. Цей ресурс може притягувати до себе серйозні інвестиції, а широке впровадження нових технологій і просування наукових розробок у виробництво дає потужний поштовх розвитку внутрішніх галузей промисловості [3, с.4].

Маркетинг інтелектуальної власності розпочинається з пошуку та відбору ідей, які могли би привести до комерційного успіху нового товару на майбутньому ринку [1, с.4].

Постійно стадія розробки, а потім – і впровадження, інноваційного товару вимагає значно більше часу, ніж розроблення звичайного товару. Найперше, необхідно провести маркетингові та патентні дослідження, а також науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Наступним етапом є створення прототипу товару та його промислове освоєння. І найголовнішим є процес передачі чи продажу права на об'єкти права інтелектуальної власності, і в цьому випадку – відмовлятися від виробництва цього товару, чи, можливо – виробляти цей товар самостійно.

Інтелектуальна власність, у випадку її ефективного використання, є важливим інструментом для створення іміджу свого бізнесу на ринку. Права інтелектуальної власності у поєднанні з комунікаційною та збутовою політикою є важливими для просування товару на ринок та завоюванні споживача як на національному, так і закордонному ринках.

Об'єкт інтелектуальної власності вимагає особливого підходу при роботі з ним. Особливості маркетингової діяльності при роботі з інноваційними товарами:

- наявність правового захисту у вигляді патенту, ліцензії. Це дозволяє власнику проводити відповідну товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику;
- можливість збільшувати обсяги прибутку не тільки за рахунок власного виробництва товару, але і можливості одержання доходу від продажу ліцензій на випуск даного об'єкта іншим виробникам;
- створення адекватної правової основи захисту інтелектуального продукту, яка захищає його винахідника від недобросовісної конкуренції, незаконного копіювання даної власності;
- інформація є товаром, тобто інформаційна продукція та інформаційні послуги громадян і юридичних осіб, які займаються інформаційною діяльністю; можуть бути об'єктами товарних відносин, що регулюються чинним законодавством;
- особливе значення має міжнародна співпраця з питань стандартизації та класифікації патентної інформації та документації. В усіх промислово розвинених країнах діє чітко налагоджена система міжнародних, національних та галузевих стандартів, що забезпечують належний технічний рівень, якість та конкурентоспроможність товарів, що виробляються та послуг, які надаються;
- об'єкт інтелектуальної власності є товаром лише на тій території (країні), де на нього оформлено право;
- аналіз патентоспроможності проводиться відповідно до законодавства України про охорону прав на об'єкти промислової власності. Тобто досліджується новизна, винахідницький рівень та промислова придатність об'єктів господарської діяльності;
- на відміну від традиційного товару, який можна продати законним шляхом тільки одному споживачу, право на один і той самий ж об'єкт інтелектуальної власності можна одночасно (на законних підставах) продати декільком споживачам і, в той же час залишити його у себе;
- матеріальне право на об'єкти інтелектуальної власності можна передати в повному об'ємі або частково. При передачі прав в повному об'ємі, тобто права володіння, користування і розпорядження – говорять про поступку прав. В цьому випадку передача прав здійснюється за договором купівлі-продажу. Якщо ж передається частина прав (найчастіше це право користування), то передача прав проводиться за ліцензійним договором. У ліцензійному договорі може бути передбачено обмеження прав користування по території і за часом.

До чинників, що визначають конкурентоспроможність нової продукції, відносяться: технічний рівень продукції, відповідність якості товару вимогам покупців, відповідність товару тенденціям розвитку ринку продукції даного вигляду, умови конкуренції на ринку даної продукції, патентно-правові показники продукції, виробничі чинники, умови постачання і збуту продукції, цінові чинники і реклама продукції [2, с.69].

Отже, по відношенню до інтелектуальної власності, представляє інтерес маркетинг матеріальних товарів, проведених з використанням об'єктів інтелектуальної власності, а також маркетинг нематеріальних об'єктів, таких як права на об'єкти інтелектуальної власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгові марки, сорти рослин, твори літератури і мистецтва, фонограми і аудіограми, комп'ютерні програми, бази даних тощо.

Список посилань на джерела

1. Кубах А.І. *Право інтелектуальної власності: Навч. посібник / А.І.Кубах.* – Харків: ХНАМГ, 2008. – 149 с.
2. *Маркетинг інтелектуальної власності [Електронний ресурс] : опор. консп. лекцій.* – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – 92 с.
3. *Маркетинг на ринку інтелектуальної власності: методичні рекомендації.* – Пирятин, 2013. – 17 с.

*Васильченко Г.В., к.е.н., доцент**Кафка С.М., к.е.н., доцент**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**Кравченко Т.А., д. держ. упр., професор**Класичний приватний університет*

ТЕХНОЛОГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОН

Функція розвитку будь якого економічного простору не є константою і визначається зміною місцевих та територіальних умов, що формують конкурентоспроможність регіону і приваблюють інвестиційний потік, який створюється під впливом певних мотиваційних факторів діяльності багатонаціональних корпорацій [1]. У світі є більше 70 000 багатонаціональних корпорацій, вони забезпечують десятку частину світового ВВП і третину всього експорту, понад 20 трл доларів США обсягу реалізованої продукції і 60 млн. робочих місць, володіють 3 трл доларів США інвестиційних ресурсів, які шукають місця свого розташування. Інвестиції цих компаній прискорюють нагромадження основного капіталу, сприяють нормалізації платіжного балансу, підвищенню продуктивності праці, передачі управлінських навичок та передового міжнародного досвіду, забезпечують запровадження нових технологій, збільшення потоку грошей у країну, інтеграцію місцевих економік у міжнародне співробітництво та супроводжуються ефектом мультиплікації [2]. Країни і регіони конкурують за отримання інвестицій від таких компаній.

Для того щоб діяльність по залученню інвестора в регіон була успішною необхідно добре розуміти: 1) мотиви його поведінки і 2) технологію процесу прийняття рішення про розміщення інвестицій [3].

Можна виділити чотири групи мотиваційних факторів, які визначають поведінку багатонаціональних корпорацій, стосовно прийняття рішення про розташування своїх підприємств та вкладання інвестицій в ту чи іншу країну, регіон, місто. Перша група мотиваційних факторів направлена на пошук дешевих ресурсів та активів, друга – пошук близьких та вигідних ринків збуту продукції, третя – мотивується пошуком загальної ефективності і четверта – пошуком інтелекту та знань. Україна, нажаль, в кращому випадку поки що залишається бути об'єктом вкладання прямих іноземних інвестицій завдяки присутності першої та другої групи мотиваційних факторів.

Аналіз збуту продукції підприємств з іноземними інвестиціями підтверджують, що продукція такого інвестора часто орієнтована на внутрішній ринок. Нестача або відсутність вітчизняного аналогу такої продукції гарантує іноземному інвестору місцевий ринок збуту, в кращому випадку (для економіки України) – експорт в Росію чи країни СНД. Це свідчить про низькі стандарти якості продукції цих підприємств та недостатню їх конкурентоспроможність на європейських ринках.

Прямі іноземні інвестиції, заходячи в українську економіку, шукають дешеві місцеві ресурси. Мотивом їх поведінки, часто є економія, яка утворюється від порушення технологій, екологічної рівноваги, норм безпеки і яка загрожує майбутніми втратами для країни, але є можливою сьогодні через недалекоглядність політиків та корумпованість бюрократів, непрозорість та заплутаність дозвільних процедур, процедур ліцензування чи сертифікації.

Конкурентоспроможність української економіки значно зросте і країна отримає переваги, якщо зуміє залучити таких інвесторів з інших країн, мотивом поведінки яких у процесі прийняття інвестиційних рішень будуть фактори третьої та четвертої групи. Прихід таких інвестицій в економіку України залежить від сприятливості ділового клімату і від наявності відповідного для інвестора місця (ділянки) для розташування.

Процес прийняття рішення про розміщення інвестицій в іншій країні є досить складний і багаторівневий [3]. Перший етап цього процесу (рівень 1) характеризується вибором “глобального” регіону (географія розташування та перелік країн), другий етап (рівень 2) – визначенням довгого списку кандидатів (міста та регіони вибраних країн), третій етап (рівень 3) – звуження списку кандидатів на розташування в них інвестицій і останній етап (рівень 4) – остаточний вибір місця, де буде будуть реалізовуватись інвестиції (рис. 1). Кожен із названих рівнів складається із складних послідовних та паралельних ланцюжків процесу, що базуються на різноманітних оцінках, дослідженнях, розрахунках та прийнятті рішень.

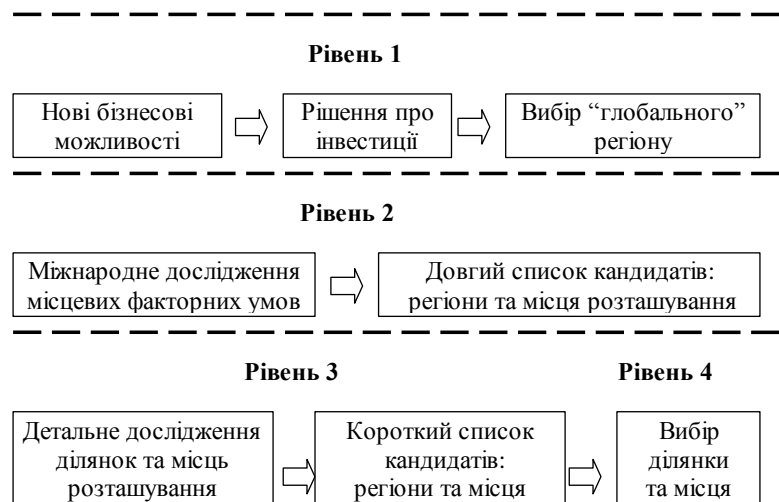


Рис. 1. Багаторівневність процесу прийняття рішення про розміщення інвестиції
Джерело: розроблено автором [3]

Прийняття рішення про розміщення інвестицій визначається умовами конкуренції, появою нових можливостей розширення бізнесу та пошуком додаткових прибутків. Вибір глобального регіону визначається глобальними факторами в економіці країн та інформацією про території, взятої з робочих місць вищих менеджерів фірми.

Загалом фактори, що впливають на прийняття рішення на першому та другому рівнях відносяться до категорії "міжнародних" (політична та фінансова стабільність, корупція, передбачуваність, відстань до оточуючих ринків, кращий доступ споживачів, потенціал розвитку, історичні переваги, кваліфікація та навички робочої сили, транспортний доступ, сировина, рівень можливих бізнес втрат, регулювання ринку, система оподаткування, якість життя, державні гарантії та стимули).

Для прийняття остаточного рішення менеджери проекту хочуть мати повну і детальну інформацію про об'єкт та доступ до нього: розмір, форма, місце розташування ділянки, обмеження та можливості розвитку, технічні перешкоди чи полегшення, наявні споруди, топографія, підведені комунікації, комунальна інфраструктура, готовність земельної ділянки, схема комунікацій, відстані до населених пунктів, автодоріг, транспортних та інфраструктури них мереж, під'їзди до ділянки, якість дорожнього покриття, обмеження щодо ваги, висоти та тиску транспорту, доступ вантажівок, доступ спеціальної будівельної техніки, особливі щоденні або сезонні обмеження, залізничний доступ до об'єкту, найближчі міжнародні автомобільні траси, найближчий внутрішній та міжнародний аеропорт, маршрути громадського транспорту. Не менш важливою є група питань, що стосується власності та вартості об'єкту, процедури отримання землі та дозволів будівництва (власник, умови отримання власності, ринкова ціна, процедура викупу, оренда, договірні умови та тривалість переговорного процесу, призначення об'єкту, необхідні дії для зміни призначення землі на промислове, процедури отримання дозволів на будівництво, тривалість та їх вартість, наявність третьої сторони, що претендує на дану територію, можливі конфлікти).

Звичайно, існують певні відмінності між інвесторами у важливості та пріоритетності тих чи інших названих факторів. Ці відмінності продиктовані сферами діяльності, в яких працює інвестор та галузевою технологією бізнесу, а також національною особливістю країни, яку представляє інвестор. Так, наприклад, інвестори із США роблять акцент на політичній стабільності, телекомунікаціях, вартості робочої сили, системі оподаткування, присутності потужних інвесторів. Для японських компаній важливим є присутність англомовних менеджерів, якість робочої сили, якість інфраструктури, транспортна мережа, наявність постачальників, розмір національного ринку, присутність інших японців, освіти для японських дітей.

Отже, прийняття рішення що до розміщення інвестицій визначається ланцюжком чинників, які формуються географією розташування, національною економікою та державною політикою країн і впливають на вибір "глобального регіону". Відбір до короткого списку здійснюється за безпосередньої участі інвестора, який займається дослідженням кількох відібраних територій та ділянок, проводить переговори з представниками місцевої влади, вивчає місцевий клімат.

Конкуренція за інвестиції, в умовах глобальної економіки виходить за межі країни і локалізується на рівні регіонів, що залежить від вміння формувати місцеві конкурентні переваги, які трансформуються в чинники регіонального та місцевого рівня, що спонукають БНК до прийняття рішення за розміщення інвестицій.

Місцева та регіональна влада для того щоб успішно конкурувати за інвестиції повинна добре знати сильні та слабкі сторони регіону, мати власну Стратегію, презентувати та просувати свої переваги та можливості в центральних агенціях, а також в агенціях за кордоном, відкрито та наполегливо працювати з інвестором, бути для нього надійним партнером, детально знати всі місцеві умови, розбудовувати місцеву та регіональну інфраструктуру створити інвестиційні продукти та рекламувати їх потенційним інвесторам.

Список посилань на джерела

1. Васильченко Г.В., Гречаник В.П. Гносеологія інвестиційних процесів в Україні, її регіонах та їх вплив на соціально-економічний розвиток //Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2006 – №3 – С.105–117.
2. Детюк Т.Г. Інвестиційний клімат в Україні // Економіка і держава. Міжнародний науково-практичний журнал – 2009 – №1 – С 31-33.
3. Васильченко Г.В. Технології залучення прямих іноземних інвестицій// Інвестиції: практика та досвід. Науково-практичний журнал -2009 – №16 – С.5-10.

УДК 339.138

*Вербовська Л.С., к.е.н., доцент
Костів Х.Б.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СТРУКТУРІ ПІДПРИЄМСТВ

Світові тенденції розвитку XXI ст. свідчать про те, що підвищення рівня економічного розвитку в сучасних умовах насамперед залежить від зростання ролі та значення інтелектуальної діяльності у соціально-економічному розвитку суспільства. Утвердження творчої розумової праці, як найважливішого чинника успішного виробничого та комерційного функціонування сучасних високотехнологічних підприємств, підвищення їхньої конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках залежить від надійної та ефективної системи охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Дослідженнями в сфері інтелектуальної власності займаються такі вітчизняні вчені О. Бутнік-Сіверський, С. Довгий, В. Дроб'язко, В. Жаров, П. Підпригора, П. Крайнів, О. Мельник, О. Святоцький, В. Сіденко, П. Цибульов, В. Чеботарьов, В.П. Петренко та інші.

З позиції філософської категорії, інтелектуальний капітал розглядається як здатність до мислення, пізнання, особливо до його вищих теоретичних рівнів, що властиво інтелекту.

Як економічна категорія “інтелектуальний капітал” являє собою синтез понять “капітал” та “інтелект”.

Якщо розглядати капітал з точки зору підприємства, – це сума вартісних оцінок майна та коштів підприємця, які він може використовувати на господарські потреби.

Інша базова категорія – інтелект – розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій, що перетворюють сприйняття в знання чи критично переглядають або аналізують уже наявні знання. [3]

В літературі існує багато визначень інтелектуального капіталу, звернемо увагу, на таке трактування – це перетворення знань та нематеріальних активів в корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідам, фірмам та націям. [4]

Інтелектуальний капітал може розглядатися на трьох рівнях: індивідуальному, корпоративному та суспільному. Б.Леонт'єв під інтелектуальним капіталом розуміє вартість сукупності наявних у суб'єкта інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та надбані інтелектуальні здібності та навички, а також нагромаджені ним бази знань та корисні відносини з іншими суб'єктами. [5]

У середині 90-х років XX ст. британський дослідник А. Брукінг виокремив у структурі інтелектуального капіталу такі елементи:

— активи ринку – нематеріальні активи, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку.

- активи інтелектуальної власності – захищену законом інтелектуальну власність компанії.
- активи інфраструктури – інтелектуальні активи, які використовуються компанією. [1]

Багатьох дослідників трактують інтелектуальний капітал – як інтелектуальний потенціал, що активно використовується суб'єктами господарювання у процесі економічного розвитку з метою отримання доходу.

Петренко В.П. [6] в своїй роботі звертає увагу на інтелектуально-ресурсний потенціал як прогнозовану інтегральну здатність особи (групи осіб) до створення нових матеріальних і духовних цінностей, оцінену через сукупні витрати, інвестовані в набуття комплексу інтелектуальних здібностей, знань, навиків і мотивів.

Інтелектуальний капітал – засіб досягнення мети, а інтелектуальний потенціал – можливості її досягнення. Інтелектуальна власність характеризує перш за все правовий аспект володіння певними результатами інтелектуальної діяльності, інтелектуальними ресурсами без урахування, несуть у собі об'єкти інтелектуальної власності функцію капіталу як засобу створення нової вартості чи ні [2].

Отже, трактування інтелектуального капіталу, дозволяє розглядати його як об'єкт управління через відображення його складової, як економічного змісту інтелектуального потенціалу через створення нової вартості. Саме визначення суті інтелектуального капіталу дозволяє створити основні засади для формування системи управління даним ресурсом.

Список посилань на джерела

1. Базилевич В.Д. *Інтелектуальна власність: Підручник*. – К.: Знання – 2006. – 431с.
2. Кузьмінський В. О. *Теоретичні основи інтеграції капіталів* / В. О. Кузьмінський // *Фінанси України*. – 2003. – № 2. – С. 124–132. Ілляшенко С.М. *Управління інноваційним розвитком. Навч. Посібник “Університетська книга”*; К., Вид.дім “Княгиня Ольга”, 2005, 324с.
3. Едвиндссон Л., Мелоун М. *Інтелектуальний капітал. Визначення справжньої вартості компанії/ за ред. В. Л. Іноземцева*. – М.: 1999
4. Коваленко О.М., “*Інтелектуальний капітал як економічна категорія*” за ред. О.О. Беляєв, збірник наукових праць *Формування ринкової економіки*. – К.: 2008
5. Леонтьєв Б. *Новая экономическая парадигма* / Б. Леонтьев // *Журнал для акционеров*. – 2000. – № 12. – С. 37-43.
6. Петренко В. П. *Управління використанням інтелектуальних ресурсів соціально-економічних систем // Спеціальність: 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством// Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. ІРД НАНУ, Львів. 2009.- ст. 41.*

УДК 657.1

Верига Ю.А., к.е.н., професор

Полтавський університет економіки і торгівлі

П'ятничук І.Д., к.е.н., доцент

Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького

ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення стабільного функціонування підприємств в сучасних умовах, залежить передусім від можливостей одержання якісної інформації, яка є основою для прийняття дієвих управлінських рішень. Це досягається складанням звітності, показники якої узагальнюють первісний масив даних про їх діяльність.

Звітність, яка є основним джерелом інформаційним джерелом, відображає результати діяльності підприємств. Тому вона має відповідати вимогам законодавства і тим завданням, які постають перед управлінням.

Враховуючи те, що важливе місце в подальшому розвитку підприємства, як складної динамічної системи, займає вартість підприємства, тому потребують подальшого дослідження удосконалення процесу її визначення.

Система управління вартістю підприємства передбачає використання сукупності методів, прийомів, способів та системи показників для оцінки вартості підприємства та здійснення подальшого впливу на неї, яка ґрунтується на інформації про різні аспекти його функціонування [1].

Саме застосування системи показників управління вартістю підприємств дозволяє реалізувати інтереси всіх зацікавлених в результатах діяльності підприємства осіб, оскільки виступає як комплексною характеристикою стану їх діяльності, яка враховує фінансові параметри, економічну ефективність та очікувані перспективи їх розвитку, так і орієнтиром, з яким власники та управлінський персонал узгоджують свої рішення.

В той же час традиційно облікова система підприємства має виконувати наступні завдання: 1) надання необхідної і достовірної інформації про діяльність підприємства для прийняття управлінських рішень; 2) збереження майна власника; 3) визначення фінансових результатів підприємства [2].

Поряд з цим, сучасні умови функціонування підприємств ставлять нові завдання перед обліком, зокрема, надання інформації для управління вартістю підприємства (для внутрішніх користувачів) та про величину вартості підприємства (для зовнішніх користувачів), яке може бути розкладено на такі складові:

- формування і групування облікової інформації про фактори генерування вартості підприємства, як основи для ефективного управління нею на підприємстві;
- формування облікової інформації про вартість підприємства для прийняття необхідних рішень інвесторами, позичальниками та іншими видами суб'єктів, що є вкладниками капіталу [2].

Ряд науковців [3; 4; 5] цілком правомірно вважають, що для оцінки вартості підприємства в сучасних умовах розвитку світової економіки використовувати традиційну фінансову звітність недостатньо. Це пояснюється тим, що процедура оцінки потребує показників фінансового і нефінансового характеру, які надаватимуть інформацію про ті фактори, що впливають на створення вартості підприємства. Для реалізації такої пропозиції вкрай актуальним є розробка такої звітності, яка б задовольнила потреби менеджерів різного рівня управління у процесі оцінювання вартості підприємства.

На нашу думку, цього можна досягти завдяки включенню у структуру звіту інформацію в розрізі таких розділів, як: загальна інформація про підприємство; стратегія розвитку підприємства; фінансові показники діяльності підприємства, у тому числі інформація про вартість його активів; інформація про ділову репутацію підприємства: історія діяльності підприємства на ринку та оцінка якісних показників ділової репутації (репутація керівників та кваліфікація персоналу; використання інноваційних технологій і новаторських концепцій; нагороди і досягнення; соціальні проекти та відповідальність; підтримка екологічних ініціатив і проектів та ін.).

Запропонована структура звіту сприятиме забезпеченню користувачів необхідною інформацією з метою формування комплексної оцінки вартості підприємства.

Таким чином, на основі проведеного нами дослідження можна зробити висновок, що звітність у системі управління вартістю підприємства в сучасних умовах господарювання відіграє ключову роль, оскільки саме вона містить необхідну для оцінки вартості підприємства інформацію та сприятиме налагодженню нових бізнес-контактів.

Список посилань на джерела

1. Овчарова Н.В. Бухгалтерське забезпечення системи управління вартістю підприємства / Н.В. Овчарова // Соціально-економічні та правові основи сучасної держави в контексті глобалізації. – 2015. – Режим доступу : <http://dSPACE.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13378/1/Управління%20вартістю.pdf>.
2. Корягін М. В. Завдання бухгалтерського обліку в концепції управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / М. В. Корягін // Publishing house Education and Science s.r.o. Облік і аудит. – 2012. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/7_105797.doc.htm.
3. Корягін М. В. Підходи до визначення поняття вартості підприємства та їх розвиток / М. В. Корягін // Вісник "Львівська політехніка". – 2012. – № 722. – С. 121-126.
4. Єрофєєва Т. А. Підходи до оцінки вартості бізнесу : проблеми їх використання / Т. А. Єрофєєва // Наукові записки НАУКМА. – 2007. – Том 68: Економічні науки. – С. 25-30.

Wyrwicka M., Ph.D., D.Sc.

Szafrański M., Ph.D.

Goliński M., Ph.D.

Eng. Poznan University of Technology

A PROFESSIONAL SYSTEM AS AN EXAMPLE OF AN EDUCATIONAL AND ECONOMIC NETWORK

A network is currently perceived both as a modern form of organization and as a new management system or a form of managing relationships among various institutions. Borders between the elements of a network become blurred. This is a result of both lower importance of formal limitations and of attributing importance to

temporary relationships created among institutions – elements of this network – and inside them. Network relationships are those of cooperation and competition – “background of formal organization”.

Institution cooperation in an educational and economic network may facilitate specialization and concentration on key skills of a particular business entity that uses the competences of graduates of an educational unit. This phenomenon is sometimes referred to as co-specialization and is analogical to symbiosis. During cooperation of two institutions, a new (“third”) system is created. It is conditioned by organizational systems of collaborators and by mutual trust and readiness to cooperate with the intention of a win-win situation. Such systems do not belong to the surroundings – they show qualities intended by their creators, and their resistance to change or adaptation is dependent on solutions within the structures of the system, which is not a form of disruption. Therefore, a network gives the feeling of belonging and a kind of “protection”, but at the same time may be perceived from the outside as a creation separating itself from the surroundings, limiting the freedom of action of its components. Thus, networks are a base for cooperation with intensified information flow among various institutions and where cooperation becomes determined by knowledge exchange. Building and intensifying mechanisms of knowledge transfer and its transformation, in order to meet individual needs of business entities, should result in a synergic enhancement of the network of collaborators and give a positive impulse to the surroundings in the way of innovative solutions concerning products, technologies, organizations or marketing activities (ed. Wyrwicka 2011).

In 2010 in Wielkopolskie Voivodeship (Poland), implementation of a system of information exchange regarding the level and availability of vocational competences in the labour market began (ed. Szafranski 2011). This action was called System for Professionals (System Zawodowcy). Its implementation took place in 2013. Initially, it was an IT platform where students and graduates were matched with employers. Activities initiating and developing relationships among entities that affect the system of professional education in the last two years have caused the change of the system, which now starts to take the form of an educational and economic network, whose model is presented in Figure 1. Its participants cooperate to accelerate the development of vocational education in the region, including elimination of gaps of competences and development of key competences.

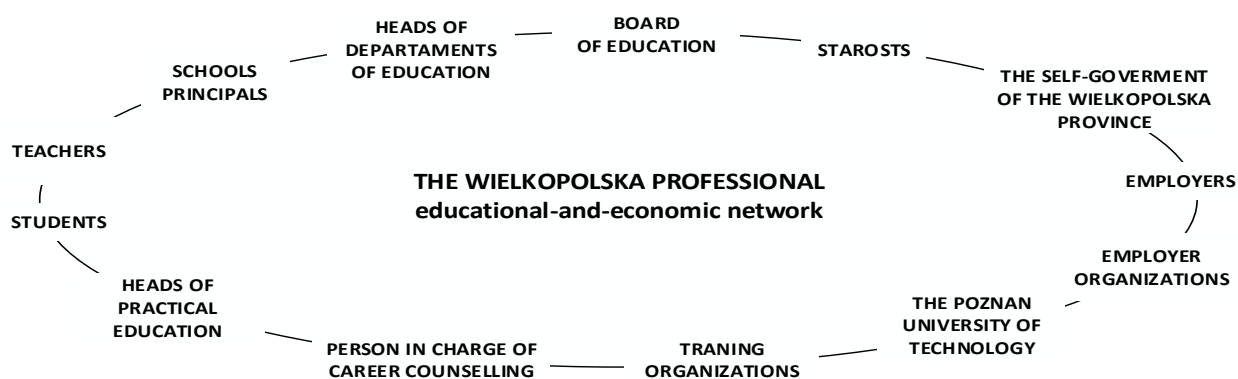


Figure 1. The model of the educational and economic network developed in the Wielkopolska Province (Szafranski 2015)

As of 16 April 2015, 917 employers, 81 vocational schools and 18,157 students and graduates of these schools are registered on the Internet platform of that system.

It is justified to treat the system as a network when its functionality is analysed.

System for Professionals was designed as a systemic and functional solution which should meet the needs (which change over time) of various groups of recipients. The structure of the software (source code) and the composition of databases allow developing the tool through functional modifications and day-to-day improvement of the interface. Due to a large scope of tasks realized in the system and numerous groups of users, the system is composed of modules. In the latest version of the system, released in 2015, the following functionalities can be listed:

A. Module for the entrepreneur – the most important functionality of the system – enables precise definition of requirements for an employee in a particular position. The structure of the user interface ensures an intuitive solution to create an offer for an employee, apprentice or trainee. The system makes it possible to describe the profile of competences; thus, playing the role of a mobile recruitment system. Free registration and

use of the system help minimize costs and shorten the time – two significant parameters of recruitment process evaluation.

B. Module for students or graduates is a base describing the potential of vocational school students. The potential employee presents their competence profile, which is automatically compared against job offers in the base.

C. Module of career counselling – enables planning the educational path and support in professional development. Referring to the structure of job description – built in a hierarchy from basic skills through competences and qualifications – the module is used for the description and evaluation of a single job position or to characterize human capital in the organization as a whole.

D. Module of manager of practical training – allows facilitation of the process of managing trainings at the employer's site and organization of forms of employment other than full/part-time, as expected by employers.

E. Module of trainings – training companies publish their offers of courses and trainings in response to the needs of a labour market and complement the formal school education.

F. E-learning module – along with System for Professionals, there is a module of distance learning. It is a form of an integrated education and self-education system, which together with “anticipatory” vocational practice, takes the form of triplex education – as a developed form of dual education [Goliński, Grupka, Szafranski 2014].

G. Analytical module – allows production of reports and bipartite analyses in real time on labour market and education in the Wielkopolska Region; it also provides complex reports already generated and commented. All modules within the system are constantly being improved and adapted to the needs of users.

References

1. Goliński M., Grupka K., Szafranski. (2014) *Akcelerator Wiedzy Technicznej® – projektowanie przyszłości*, w: *Zeszyty Naukowe WEiA Politechniki Gdańskiej Nr 37, I Konferencja e-Technologies in Engineering Education eTEE'2014, Gdańsk pp 81-84.*
2. Szafranski M. (2015): *Acceleration of educating as an external factor supporting preventive and improving actions in businesses*, 6th International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics (AHFE), Las Vegas, (article approved; expects to publish).
3. *Wielkopolski system monitorowania i prognozowania w zakresie kształcenia zawodowego (The Wielkopolska system for monitoring and forecasting with respect to vocational education)*, ed. M. Szafranski, Poznan University of Technology Publishing House, Poznań 2011.
4. Wyrwicka M.K. (red.) *Budowa scenariuszy transformacji wiedzy wspierających innowacyjną Wielkopolskę, tom 2., Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 2011.*

УДК 338.22 (477.83)

*Витвицька У.Я., к.е.н, доцент
Закладна Т.В.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розвиток малого підприємництва відіграє важливу роль у забезпеченні сталого економічного зростання країни, сприяє підвищенню її інноваційного та експортного потенціалу. Світовий досвід засвідчує, що в розвинутих країнах саме цей сектор є запорукою стабільності та важливим фактором конкурентоспроможності.

У провідних країнах світу проводиться цілеспрямована державна підтримка розвитку малого і середнього бізнесу, яка враховує його галузеві й регіональні особливості та виконує важливу роль у підвищенні його конкурентоспроможності. Тому вивчення особливостей діяльності малого підприємництва для забезпечення підвищення ефективності його функціонування є важливим науковим завданням.

Метою даного дослідження є вивчення тенденцій розвитку малого підприємництва у Львівській області та виявлення факторів, які його стримують.

Для оцінки рівня розвитку малого підприємництва у Львівській області за період 2010-2013 років доцільно провести аналіз основних показників його діяльності, наведених у таблиці 1.

Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва в Львівській області

Роки	Значення показника	Базисні темпи росту, %	у тому числі малі підприємства	Базисні темпи росту, %	у тому числі фізичні особи-підприємці	Базисні темпи росту, %
<i>Кількість суб'єктів малого підприємництва, одиниць</i>						
2010	102474	100	19311	100	83163	100
2011	72883	71,12	15695	81,27	57188	68,77
2012	73482	71,71	16368	84,76	57114	68,68
2013	81836	79,86	17849	92,43	63987	76,94
<i>Кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць</i>						
2010	402	100	76	100	326	100
2011	287	71,39	62	81,58	225	69,02
2012	289	71,89	64	84,21	225	69,02
2013	322	80,10	70	92,11	252	77,30
<i>Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.</i>						
2010	29854,9	100	19015,9	100	10839,0	100
2011	32718,0	109,59	23621,8	124,22	9096,2	83,92
2012	36329,8	121,69	25389,6	133,52	10940,2	100,93
2013	38669,3	129,52	26017,7	136,82	12651,6	116,72
<i>Кількість зайнятих працівників, тис. осіб</i>						
2010	265,2	100	124,8	100	140,4	100
2011	230,0	86,73	118,6	95,03	111,4	79,34
2012	221,8	83,63	109,2	87,5	112,6	80,20
2013	224,2	84,64	103,6	83,01	120,6	85,90
<i>Кількість найманих працівників, тис. осіб</i>						
2010	176,8	100	119,5	100	57,3	100
2011	168,6	95,36	114,4	95,73	54,2	94,59
2012	160,2	90,61	104,7	87,62	55,5	96,86
2013	154,1	87,16	97,5	81,59	56,6	98,78

Джерело: складено авторами за [1]

Як бачимо, у 2011 році в регіоні відбулось суттєве скорочення кількості суб'єктів малого підприємництва – з 102 тис. до 73 тис., тобто майже на 30%. При цьому кількість малих підприємств зменшилась на 19%, у той час як фізичних осіб – підприємців – на 31%. У 2012-2013 роках спостерігається незначне збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва, але показники не досягнули рівня базового року. У той же час, не дивлячись на скорочення кількості суб'єктів малого бізнесу, обсяг реалізованої ними продукції мав тенденцію до зростання – загалом на 30%.

Досліджуваний період характеризувався процесами скорочення чисельності як зайнятих, так і найманих працівників, особливо на малих підприємствах. Така негативна тенденція свідчить про послаблення основної соціальної функції малого підприємництва – створення робочих місць та вирішення проблеми зайнятості у регіоні.

На основі даних, наведених у таблиці 1, встановлено, що у Львівській області частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів малого підприємництва у 2013 році становила 21,8%, в той час як на них припадало 67,3% обсягу реалізованої продукції, 46,2% кількості зайнятих працівників і 63,3% найнятих. Це зумовлює необхідність проведення у подальшому більш ґрунтовних досліджень саме цього сектора малого бізнесу.

За даними [2] у 2013 році у Львівській області на 10 тис. населення припадало 70 малих підприємств, у м. Львові – 130 (у той час як в Україні загалом – 82) і за цим показником регіон посів 12 місце. Отже, в області спостерігаються значні територіальні диспропорції у рівні розвитку малих підприємств. Показник їх кількості суттєво перевищує загальнообласний рівень у містах Львові, Трускавці, Моршині та Пустомитівському районі. Найменшою їх кількість є в Самбірському, Старосамбірському та Турківському районах.

За обсягом реалізованої продукції малими підприємствами на сферу оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів припадає 53%, на промисловість – 15,3%, будівництво – 7,8%, транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність – 5,1%, сільське, лісове та ри-

бне господарство – 4,9% [3]. Слід зазначити, що така структура обсягу реалізації за видами економічної діяльності є типовою для всіх малих підприємств в Україні.

У результаті дослідження фінансових результатів діяльності малих підприємств у Львівській області встановлено, що у 2010 році фінансовий результат до оподаткування малих підприємств становив -376,1 млн. грн., при чому 62% від загальної кількості малих підприємств одержали прибуток, 38% – збитки. За досліджуваний період спостерігається покращення фінансового результату: у 2013 році малі підприємства регіону загалом отримали прибуток в розмірі 75,8 млн. грн. При цьому частка збиткових підприємств скоротилася до 35% [4].

Узагальнивши результати аналізу особливостей функціонування малого бізнесу у Львівській області, можна стверджувати, що потенціал цього сектора економіки у забезпеченні відродження і соціально-економічного розвитку регіону використовується не повною мірою. Тому доцільно виділити основні фактори, які стримують активізацію розвитку малого підприємництва у регіоні, а саме: адміністративні бар'єри та бюрократія, надмірний контролюючий тиск на малий бізнес, велика кількість документів дозвільного характеру та видів ліцензування, наявність тіньового бізнесу, значна частка збиткових підприємств, незавершене реформування сільського господарства та його низька продуктивність, посилена диференціація соціально-економічного розвитку обласного центру та інших територій регіону, недостатньо розвинута інноваційна культура в регіоні, відсутність культури інвестування в розвиток інновацій.

Розробка напрямів щодо подолання факторів, які стримують розвиток малого підприємництва у Львівській області, буде предметом подальших досліджень.

Слід зазначити, що для активізації розвитку малого бізнесу як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, необхідно провести радикальні структурні зміни, забезпечити впровадження реформ в економіці та вирішити низку соціальних проблем суспільства.

Список посилань на джерела

1. Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва у Львівській області. Головне управління статистики у Львівській області. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/26/theme_26_3_011.php?code=26&ind_page=statables/
2. Діяльність малих підприємств Львівської області у 2013 році. Головне управління статистики у Львівській області. Прес-реліз від 18.07.2014 №68. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/press/2014/r500714_68.pdf.
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) на малих підприємствах за видами економічної діяльності у Львівській області. Головне управління статистики у Львівській області. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/26/theme_26_3_041.php?code=26&ind_page=statables.
4. Основні показники діяльності підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у Львівській області. Головне управління статистики у Львівській області. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/26/theme_26_2_011.php?code=26&ind_page=statables.

УДК 330.14:(622.323)

Витвицький Я.С., д.е.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВОЛАТИЛЬНІСТЬ СВІТОВИХ ЦІН НАФТИ

Актуальність проблеми. В умовах глобалізації світові ціни на нафту перетворились на один із важливих економічних факторів, що виявляють безпосередній вплив на товарні і фінансові ринки, національні бюджетні системи і світову економіку загалом. Важливим є прогнозування і врахування волатильності цін нафти при розробці державних бюджетів, обґрунтуванні інвестиційних проектів, економічному оцінюванні запасів родовищ нафти у надрах.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. У працях [1, 2, 3, 5, 6] пропонуються різні підходи до прогнозування і встановлення волатильності цін нафти. Однак, як відомо, ринкові ціни на нафту коливаються під впливом численних факторів, що потребує застосування статистичних методів.

Результати дослідження. Проведено аналіз значень та індексів коливання цін нафти марки Brent в доларах за 1 барель на світових ринках за період 1861-2015 років за даними [7, 8], рис. 1.

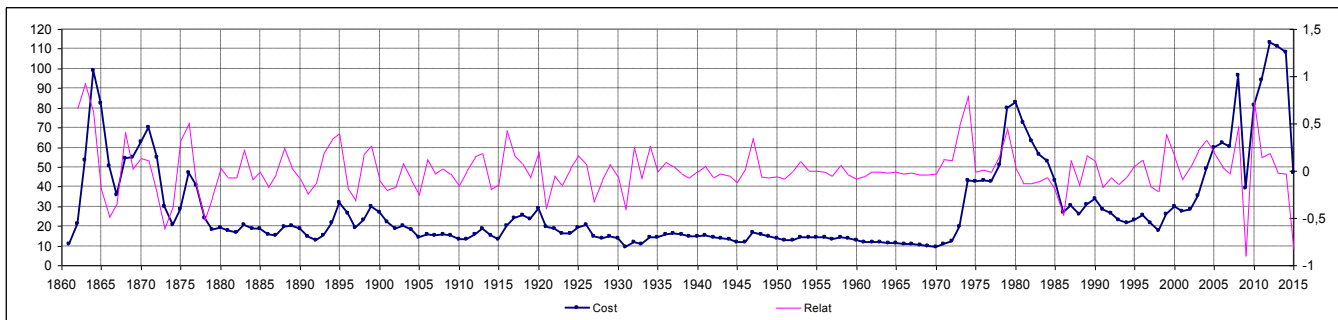


Рис. 1 Світові ціни на нафту за період з 1861 до 2015 року

Здійснено статистичний аналіз змін цін нафти за тривалий історичний період більше 150 років. З метою проведення такого аналізу встановлені притаманні коливанням цін нафти закони розподілу. На рис. 2, 3 зображено гістограми та полігони розподілу цих цін, а у табл. 1 подано їх основні статистичні характеристики.

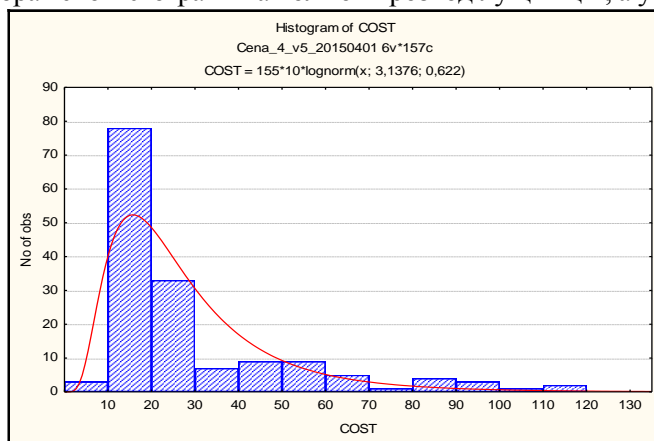


Рис. 2. Розподіл цін на нафту C_i

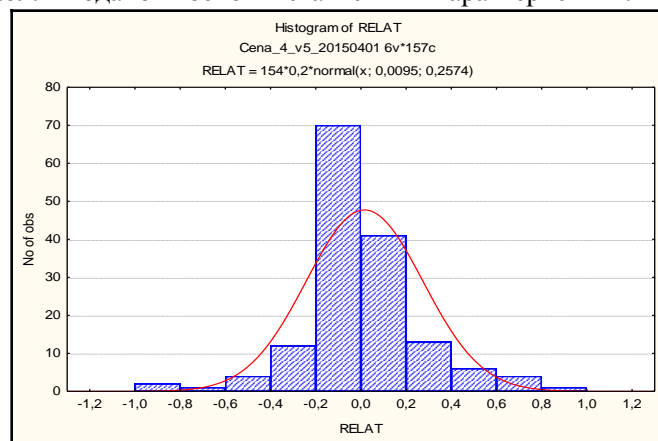


Рис. 3. Розподіл індекса $\ln(C_{i+1}/C_i)$ цін нафти

Таблиця 1

Статистичні характеристики розподілу цін на нафту

Параметр	Обсяг вибірки	Середнє значення	Медіана	Мінімальне значення	Максимальне значення	Стандартне відхилення	Дисперсія
Ціна C_i	155	28,75225	19,26646	9,1360	112,9200	22,67656	514,22654
$\ln(C_{i+1}/C_i)$	154	0,00950	-0,01542	-0,902453	0,9302	0,25741	0,06626

Аналіз розподілу зображеного на рис. 2 засвідчує, що він підпорядковується чітко вираженому лог-нормальному закону. Тому побудовано розподіл натуральних логарифмів індексу цін (рис. 3), а у табл. 2 наведено статистичні характеристики цього розподілу. Як видно з рис. 3 розподіл натуральних логарифмів індексу цін нафти вже підпорядковується нормальному закону.

Також був здійснений спектральний аналіз динаміки цін нафти, рис. 4.

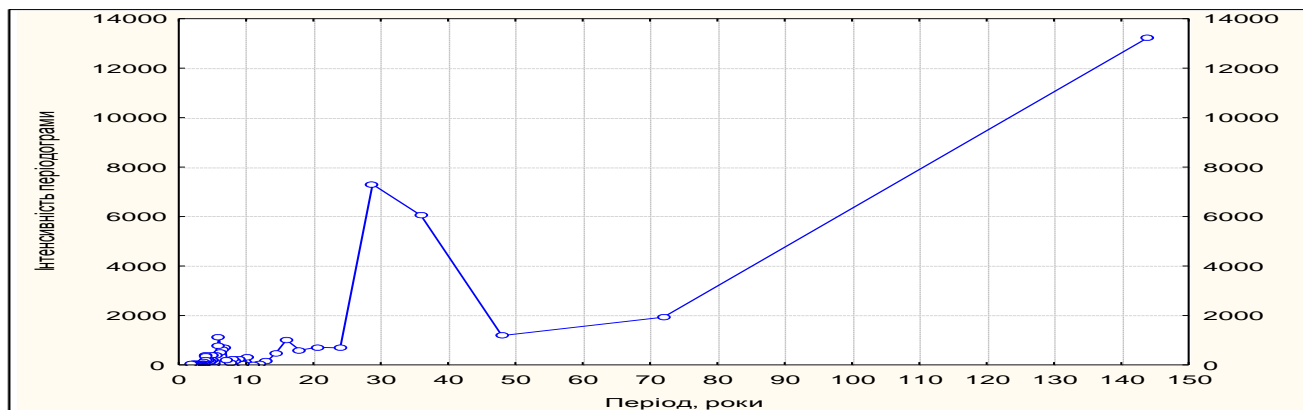


Рис. 4. Спектральний аналіз динаміки цін на нафту на світових ринках

За результатами спектрального аналізу, встановлено, що ціни на нафту отримують пуасоновські шоки з періодом близько 25-30 років. Пуасоновськими шоками вважались відхилення цін, які перевищували 35\$ за барель. Досліджені окремо закони розподілу спекулятивних коливань (рис. 5, 6; табл. 2) та пуасоновських шоків цін нафти (рис. 7, 8; табл. 3).

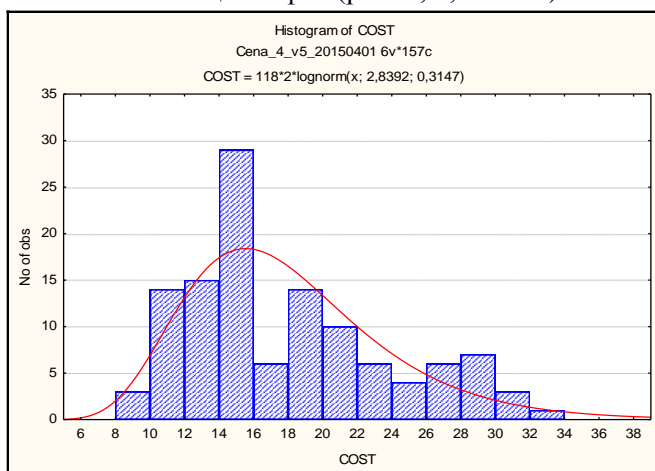


Рис. 5. Розподіл спекулятивних коливань цін нафти C_i

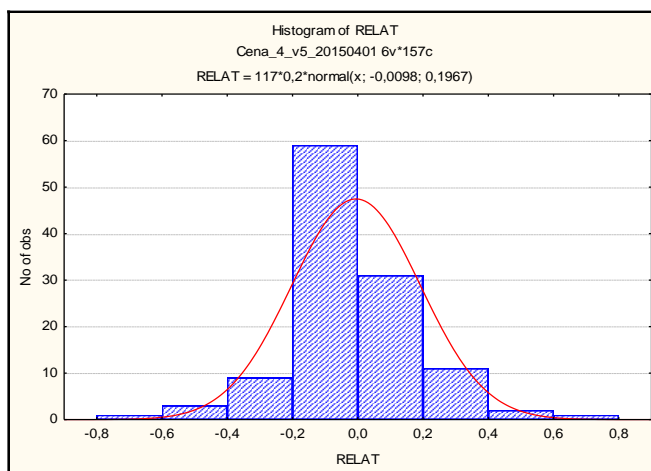


Рис. 6. Розподіл спекулятивних коливань $\ln(C_{i+1}/C_i)$ цін нафти

Таблиця 2

Статистичні характеристики спекулятивних коливань цін на нафту

Параметр	Обсяг вибірки	Середнє значення	Медіана	Мінімальне значення	Максимальне значення	Стандартне відхилення	Дисперсія
Ціна C_i	118	17,97972	15,87023	9,135960	33,94967	5,883978	34,62119
$\ln(C_{i+1}/C_i)$	117	-0,00983	-0,02668	-0,612581	0,65935	0,196728	0,03870

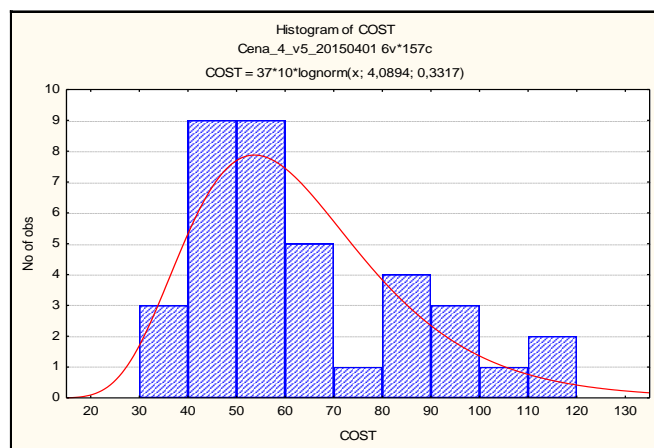


Рис. 7. Розподіл пуасоновських шоків цін нафти C_i

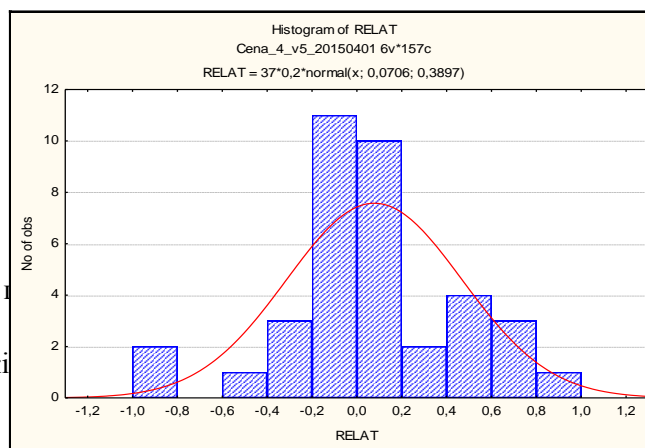


Рис. 8. Розподіл пуасоновських шоків $\ln(C_{i+1}/C_i)$ цін нафти

Таблиця 3

Статистичні характеристики пуасоновських шоків цін нафти

Параметр	Обсяг вибірки	Середнє значення	Медіана	Мінімальне значення	Максимальне значення	Стандартне відхилення	Дисперсія
Ціна C_i	37	63,10788	55,00036	35,25995	112,9200	22,22060	493,75495
$\ln(C_{i+1}/C_i)$	37	0,07065	0,01602	-0,90245	0,9302	0,38966	0,15183

Статистичні характеристики цін нафти такі: для спекулятивних коливань – дисперсія – 0,0387, стандартне відхилення – 0,1967 (за даними, наведеними у А. Дамодарана [1], дисперсія цін на нафту становить

0,03); для пуасоновських шоків – дисперсія – 0,1518, стандартне відхилення – 0,3897. Середньозважені за період значення волатильності цін такі: дисперсія – 0,0659; стандартне відхилення – 0,243.

Висновки. Ціни нафти отримують стрімке зростання з періодом 25-30 років, але повертається до певного стабільного рівня, зберігаючи підвищуючий тренд. У найближчі роки вони будуть відносно стабільними, біля 50-60 \$ за 1 барель.

Список посилань на джерела

1. Дамодаран А. *Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов*. Пер. с англ. – 2-е изд., исп. /А. Дамодаран. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
2. Chalmin P. *Pétrole cher: une chance pour la planète* / Philippe Chalmin // Article publié initialement dans la revue "Politique internationale", n°109, automne, 2005.
3. Пухов С. *Мировой рынок нефти – тенденции и перспективы* / С. Пухов // [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedi.ru/macro/3306r.html>.
4. Брукс К. *Почему нефть утрачивает былое величие: специальный отчет, апрель 2015* / К. Брукс, М. Веллер // [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: http://www.forex.com/ru/special_report_oil_ru.pdf.
5. Витвицький Я. С. *Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній. Наукова монографія* / Я. С. Витвицький. – Івано-Франківськ: ІНТУНГ, 2007. – 431 с.
6. Бармаков И. *Цены на нефть: пределы роста и глубины падения* / [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: http://www.cenef.ru/file/oil_price_limits.pdf.
7. *Зміни цін на нафту за період з 1861 до 2006 р.р.* / [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: http://upload.wikimedia.org/wikipedia/en/4/42/Oil_Prices_1861_-_2006.jpg.
8. *Динамика мировых цен на нефть за период 2006-2015 г.г.* / [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com.ua/search>.

УДК 654.005.02

Войтків Л.С., к.е.н, доцент

Моххамед Арам Абдулах Мохаммед

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ КРЕДИТНИХ ВЗАЄМИН БАНКІВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах трансформаційних перетворень економіки України одним із основних завдань банківської системи є створення сприятливих передумов для неперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності у реальному секторі господарства, оскільки саме від здатності банків забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами значною мірою залежать перспективи подальшого економічного зростання.

Для перехідного періоду розвитку ринкового середовища характерним є обмежений доступ суб'єктів підприємницької діяльності, насамперед підприємств малого та середнього бізнесу, до кредитних ресурсів комерційних банків, зниження ролі та значення банківського кредиту в процесах формування фінансових ресурсів підприємницьких структур. Тому банківський кредит в умовах недостатності власних коштів для фінансування виробництва, а також порівняно низького рівня розвитку вітчизняного фондового ринку, повинен стати найвагомішим джерелом поповнення основного і оборотного капіталу підприємств реального сектора економіки. За таких обставин саме робота банківської системи може стати тим потужним важелем впливу, який спроможний забезпечити активний розвиток підприємницької діяльності, неперервність розширеного відтворення та подолання кризових явищ у реальному секторі, притаманних перехідному періоді.

З урахуванням того, що малі та середні підприємства в будь-якій країні складають 90-95% від загального числа компаній, їх стабільний фінансовий стан не може не впливати на економіку. Тому, як правило, у розвинутих країнах світу державні та міждержавні організації ведуть роботу щодо покращення умов функціонування малих та середніх підприємств. Провідні зарубіжні банки здійснюють відповідні заходи, покращуючи якість та розширюючи асортимент послуг, що надаються, займаються нетиповими для себе операціями, освоюють недооцінені раніше сегменти ринку та розробляють нові фінансові продукти. Нині банки, в умовах підвище-

ної конкуренції, за допомогою нових технологій можуть запропонувати малим підприємствам навіть консультаційні та інформаційні послуги, котрі ще декілька років назад були занадто дорогавартісними [2].

Реальні перспективи розвитку в банківській практиці нашої країни можуть мати деякі послуги, реалізація яких вимагає від персоналу банків глибоких знань особливостей функціонування господарюючих суб'єктів різних галузей економіки. Такого роду послуги можуть надаватися як у рамках уже існуючих кредитно-розрахункових відносин банків з основним контингентом клієнтури, так і в окремому порядку, на договірних засадах, що сприяє залученню нових клієнтів. Не зважаючи на те, що напрямок, яким варто рухатися банкам, зорієнтованим на малий та середній бізнес, у загальних рисах зрозумілий у більшості випадків конкретні заходи щодо переходу до нового типу взаємин все ще потребують більш детальної розробки. Однак вже ясно, що взаємовідносини між комерційними банками та малим бізнесом будуть розвиватися і через деякий час досягнуть такої стадії, коли банки будуть надавати своїм клієнтам персоналізовані послуги за значно нижчою ціною, а малі підприємства у будь-який момент зможуть скористатися інформаційною та консультаційною підтримкою. Інформаційні технології також можуть стати одним із найважливіших елементів у розвитку взаємовідносин з клієнтами, динамічному обміні інформацією та ідеями.

У світовій практиці відомі такі форми підтримки малого підприємництва, як повернення пільгових позик у разі успіху та позики з пільговими процентними ставками.[2;36] Наприклад, у Японії також надаються довгострокові позики на пільгових умовах для розвитку малого бізнесу в певних регіонах країни, стимулювання виробництва нових видів продукції та поповнення основного та оборотного капіталів підприємницьких структур. При цьому держава гарантує комерційним банкам своєчасне повернення підприємствами позик.

Проблема кредитних гарантій для малого та середнього підприємництва в Україні на сьогоднішній день стоїть досить гостро. Угода про кредитну гарантію повинна забезпечувати впевненість, а не створювати правову невизначеність. Серед основних недоліків правового регулювання системи кредитних гарантій можна виділити такі:

- угода про гарантію не пов'язана з угодою про позику між кредитором і позичальником, що робить положення гаранта невизначеним;
- гарант змушений займатися врегулюванням вимог безпосередньо до виконання позичальником своїх обов'язків;
- гарант не має права вимагати від позичальника відшкодування в порядку регресу сум, сплачених бенефіціарію;
- гарант не має однозначного права пред'являти вимогу кредитору, якому виплатили належну йому суму, однак який вимагає виплати за гарантією;
- банківська гарантія може видаватися тільки кредитними та страховими організаціями, що є штучним обмеженням. Якщо організація має ліцензію, то їй повинно бути дозволено надавати гарантії та користуватися тими ж правами, що й банки та страхові компанії. У нинішніх умовах фактично й інші структури можуть укладати угоди на кшталт гарантійних, але їхній правовий статус у разі виникнення суперечки залишається невизначеним;
- невизначеність існує також і щодо статусу державних гарантій, які одночасно підпадають під дію цивільного та бюджетного законодавства. Питання, визначені не до кінця, за наявності суперечностей у законодавстві призводять до невизначеності відносно величини державної гарантії і, як наслідок, виникають проблеми щодо її узгодження з кредитором.[3;43]

Для подальшої розробки системи та інструментів кредитних гарантій уряду можна запропонувати зробити такі заходи:

1. Необхідно створити незалежний фонд, організаційно-правовою формою якого могло б стати акціонерне товариство, що забезпечить максимальну прозорість його діяльності та безпосередню участь у його управлінні зацікавлених у програмі банків.
2. Належить розгорнути діалог з комерційними банками про важливість кредитно-гарантійного забезпечення розвитку підприємницької діяльності, про їхній досвід у цій сфері, власні фінансово-кредитні схеми та шляхи.
3. Необхідно розпочати інтенсивні консультації з організаціями-донорами та міжнародними фінансовими інститутами (як це характерно сьогодні для Росії) з приводу запозичення від них необхідних знань та досвіду в цій галузі.
4. Поточне нормативно-правове забезпечення, що регулює операції з кредитними гарантіями, слід суттєво уточнити. Належить розробити оптимальні умови для всіх державних органів при перевірці претендента на позику.

Розроблення механізму такого кредитування та його стимулювання повинно бути покладено на Національний банк України, адже світова банківська практика є тому підтвердженням. [4;16]

Необхідно підкреслити, що попри гостру потребу державних програм стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу і відповідних заходів з боку НБУ в умовах обмеженості коштів держбюджету, з нашої точки зору, особливої уваги потребує саме розширення асортименту кредитних послуг і поліпшення якості їх надання. Водночас розширення спектру банківських кредитних послуг, в сучасних умовах, є базовою передумовою підвищення конкурентоздатності комерційних банків на кредитному ринку.

Отже, нині щоби не втратити конкурентні переваги, вітчизняні банки мають постійно вдосконалювати свої операції та послуги, нарощувати рівень ресурсного забезпечення банківської системи та консолідації вітчизняного банківського бізнесу, впроваджувати прогресивніші структури управління, які давали б змогу гнучко реагувати на зовнішні умови, які змінюються, і одночасно забезпечували б високу якість діяльності, контроль витрат та ефективності. Піднесення української економіки і пов'язане з ним зростання попиту на кредит, що намітився, дають нашим банкам хороші шанси для того, щоб прискорити впровадження нових прогресивних банківських та інформаційних технологій у процес розміщення ресурсів та підвищення їх ефективності.

Підсумовуючи вищевикладене, слід підкреслити, що динаміка економічного середовища, необхідність пристосування суб'єктів ринку до змін кон'юнктури та основних умов господарської діяльності вимагають постійного пошуку оптимальних способів організації кредитних відносин між банками та їхніми клієнтами. Безперечно, що врахування світових тенденцій у цьому напрямку та адаптації передового досвіду розвинених країн позитивним чином вплинуть на розвиток банківської справи в Україні зокрема та дозволять посилити дієвість кредитних важелів впливу на розвиток приватної ініціативи, а відтак і сприятимуть економічному зростанню загалом.

Список посилань на джерела

1. Буряк Н.Д. *Формування первісного капіталу малих підприємств* // *Фінанси України*. – 2001. – №11. – С.12-15.
2. Бушуєва І. *Основні шляхи забезпечення прибутковості комерційного банку* // *Банківська справа*. – 2002. – №6. – С.30-39.
3. Васюренко О.В. *Банківські операції: Навч. посібник*. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324с.
4. Верховода Л. *Підприємництво. Нові форми господарювання* // *Економіка України*. – 2001. – №10. – С.65-69.
5. Глушко В.І. *Лантєв С.М., Любунь О.С., Раєвський К.Є. Банківський нагляд: Навч. посібник*. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.
6. Гуцал І.С. *Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики)*. – Львів: ВАТ "БІБЛЬОС", 2001. – 244 с.

УДК 654.064.003

Войтків Т.І., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Пріоритетами сучасного розвитку України вважається забезпечення високих темпів зростання ВВП, подальше збільшення ефективності виробництва та досягнення значного рівня й якості життя населення. Наявні процеси глобалізації і посилення міжнародної конкуренції змінюють систему організації виробництва, використовуючи переваги спеціалізації та кооперації. Отже, в основу вітчизняної промислової політики має бути покладена інноваційна концепція розвитку кластерів. У багатьох розвинених країнах активно створюються кластери, як запорука розвитку економіки країни. Існує безліч прикладів кластерних об'єднань підприємств, які досягли значного успіху та світового визнання [1].

Проблема створення кластерів, орієнтування розвитку підприємства на кластерну модель є питанням державного значення, саме державний рівень має необхідний ресурс для проведення попередніх досліджень, зокрема пошуку ефективного співвідношення між промисловістю, сільським господарством і сферою послуг, адже рухатись одночасно в усіх напрямках з однією швидкістю неможливо. Важливим елементом побудови кластерів є створення відповідної законодавчої бази з чіткими правилами гри та саме планування та

безпосереднє їх створення кластерів. Організація кластерів передбачає інноваційну складову, на жаль сьогодні бізнес не зацікавлений інвестувати у інновації, тому саме держава має розпочати цю роботу.

Висока напруга конкуренції на світовому ринку не залишає Україні шансів посісти гідне місце у традиційних галузях, проте реальною є можливість проявити себе у нових галузях і напрямках. В цілому формування і розвиток кластерів приводить до інтегральних переваг: підвищення конкурентоспроможності економіки, активізації інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегії розвитку як на рівні окремого суб'єкта господарювання, учасника кластера, так і на рівні регіону і країни. Незважаючи на безперечні переваги кластерної організації економіки для окремого підприємства та для держави в цілому, існують різноманітні перешкоди на цьому шляху: погана інфраструктура; брак капіталу та кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів – труднощі для постачальників нижнього рівня; ефект блокування, (поодинокі компанії можуть бути більш конкурентними порівняно з кластерними); загроза гіперспеціалізації кластера і надмірна “брендизація”; незацікавленість державних органів влади, нерозуміння вигод від кластерного підходу [2].

Кластерний розвиток як чинник активізації економічного розвитку підприємства є характерною ознакою сучасного стану управління економічними процесами в адміністративно-територіальних утвореннях. Світовий досвід кластеризації економіки показав, що вона справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. Інноваційна економіка, яка формується на сучасному етапі, орієнтується на пріоритетність розвитку кластерів, які визнані однією з ефективніших виробничих систем епохи глобалізації. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам розвитку підприємства, що підтверджує актуальність даної проблеми.

Дослідження, проведені науковцями, показали, що кластери в сучасних умовах посилення конкуренції, являють собою фундаментальну організаційну основу для реалізації ключових принципів становлення економіки і відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку підприємства. Розуміння конкурентних переваг нових виробничих систем та активне формування інноваційних кластерів відкриває перед регіонами нові перспективи динамічного економічного розвитку та успішного подолання “викликів” з боку конкурентів [1].

До числа найважливіших напрямів кластерної політики підприємства, які можуть бути реалізовані належать:

- виявлення й моніторинг ситуації в процесі формування кластерів на рівні підприємства, у тому числі виявлення оптимальної структури кластера, територіальної локалізації його окремих ланок, співіснування аналітичних досліджень перспектив розвитку кластера, його конкурентності на зовнішніх ринках, оцінка впливу кластера на розвиток підприємства;
- формування комунікаційних площадок для потенційних учасників територіальних кластерів, у тому числі за рахунок їхньої інтеграції в процесі розробки й обговорення стратегій розвитку, сприяння обміну досвідом між спорідненими підприємства галузі по формуванню кластерної політики;
- сприяння консолідації учасників кластера (у тому числі через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластера на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень та рекламних заходів, реалізація конкурентоспроможної політики, погодженої з основними представниками майбутнього кластера, забезпечення можливості комунікації й кооперації підприємств й освітніх установ;
- створення інституційного середовища й інформаційно-комунікаційної інфраструктури для розвитку виробничих кластерів [3].

Формування кластерів має здійснюватися на основі об'єктивних конкурентних переваг підприємства з врахуванням їхніх можливих змін у перспективі. Кластер як елемент стратегії розвитку підприємства повинен враховувати й не суперечити загальній стратегічній лінії розвитку підприємства.

Кластерна стратегія надасть підприємству значні переваги та можливості. Очевидною перевагою є можливість для бізнесу, влади та навчально-освітніх закладів спільно працювати над зміцненням економіки країни.

Для розвитку галузей прогнозується впровадження кластерної моделі розвитку, зокрема у газотранспорті, що дозволить ефективно вирішувати проблемні питання, які гальмують його розвиток. Так, кластерна система розвитку газотранспортної системи через залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовніш-

ніх, впровадження новітніх технологій, освоєння нових зразків конкурентоспроможної продукції, формування абсолютно нової організаційної структури взаємодії підприємств що діють на ринку газу, сприяла активному розвитку таких провідних підприємств галузі як ПАТ “Укртрансгаз”.

Особливу увагу доцільно звернути на створення виробничих кластерів, які дозволяють об’єднати зусилля всіх учасників управління газотранспортною системою, підвищуючи таким чином ефективність економічного розвитку підприємств що входять у дану галузь. Виробничі кластери відзначаються експортно орієнтованою спрямованістю, оскільки газотранспортна галузь не може обмежуватись лише внутрішнім споживанням, а її продукт практично користується попитом серед країн Євросоюзу.

Список посилань на джерела

1. Бойко Л.І., Кудря С.В. Кластери як одна із ефективних форм співробітництва // *Економічний простір*. – 2009. – № 1. – С. 327 – 331.
2. Войтович А. Кластеризація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку / А. Д. Войтович // *Вісник Хмельницького нац. у-ту*. -2010. – № 4. – Т. 1. – С. 248-252.
3. Клунко Н.С. До проблеми впровадження кластерної моделі інноваційного розвитку промисловості на регіональному рівні / Н.С. Клунко // *Регіональна економіка*. – 2012. – № 1. – С. 34-40.
4. Портер М. З. *Конкуренція: пер. с англ.* – М. : Изд. дом “Вільямс”, 2000. – 495 с.
5. Delgado M. *Convergence, Clusters, and Economic Performance [Електронний ресурс]* / M. Delgado, M. Porter, S. Stern // *Working paper*. – 2008. -Режим доступу : http://astro.temple.edu/~mdelgado/index_files/DPS_Cluster.pdf.

УДК (004.94+005:004):001.8

Волод О.І., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ З ЗАСТОСУВАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Особливу увагу сьогодні слід приділяти вирішенню проблем інформаційного забезпечення галузей промисловості, які відчувають найбільший вплив трансформаційних процесів, що відбуваються в сучасному світі, та вимагають адекватного реагування на них. Саме тому виникає потреба в розробці нових моделей інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами, які орієнтовані на поліпшення бізнес-середовища, організаційної структури та інструментів менеджменту на основі максимального використання можливостей сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Про вагомий внесок у теоретичні та практичні дослідження проблем інформаційного забезпечення свідчать наукові розробки таких вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Бланк І.А. [1], Бутко М.П. [2], Твердохліб М.Г. [12], Сорока П.М. [11] та ін. Питанням теорії інформаційного моделювання присвячені роботи таких авторів як: Венікова А. [4], Година В.В. [6], Кулицького С.П. [7], Советова Б.Я. [10] та ін.

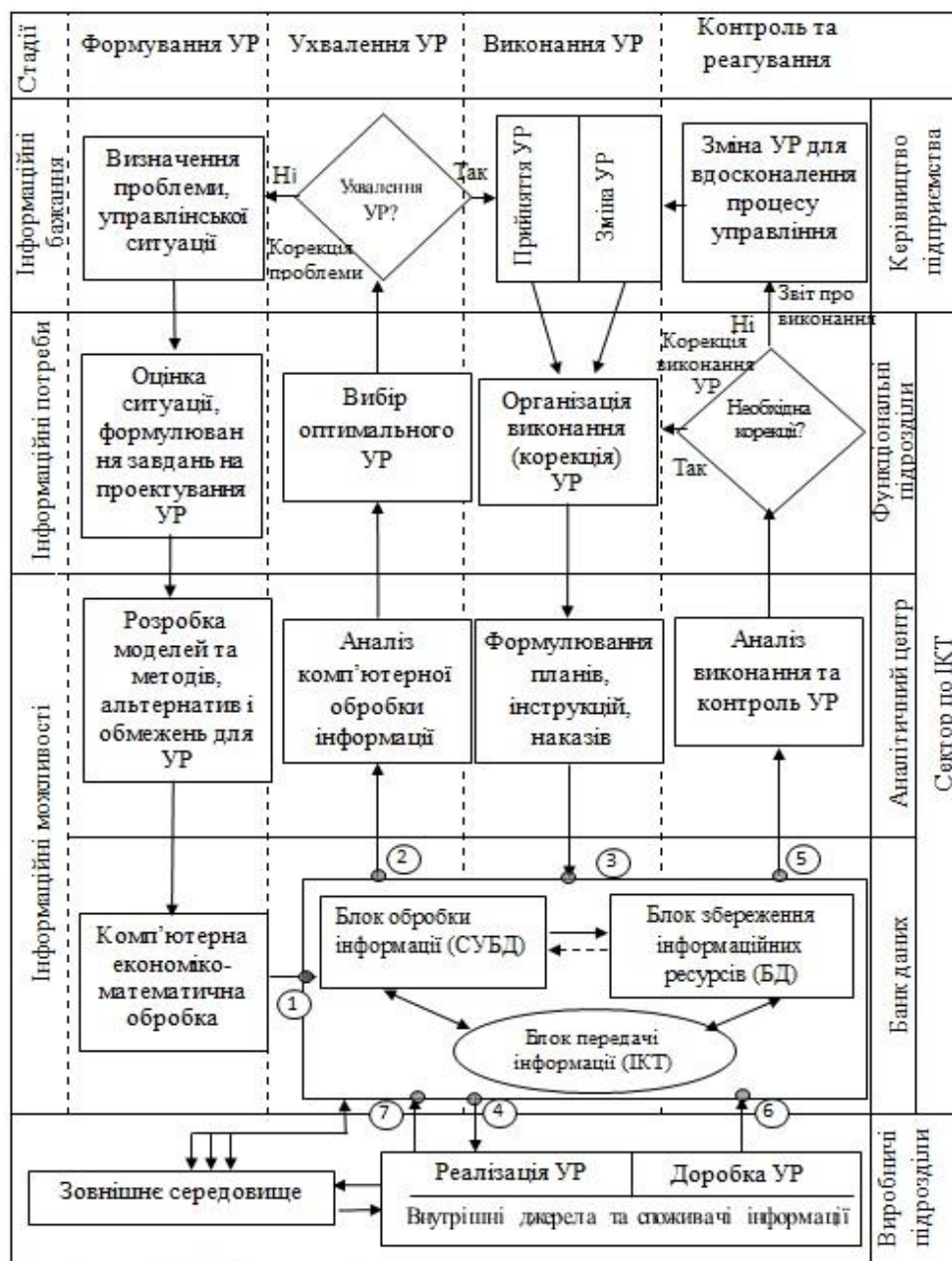
Для удосконалення інформаційного забезпечення промислових підприємств можна запропонувати метод, мета якого спростити й об’єднати схожі операції та прийоми роботи на окремих робочих місцях, інтеграція ІКТ у всі рівні управління, на всіх етапах виробничого циклу та у всіх структурних підрозділах [5].

Наведена функціональна модель (рис. 1) визначає наскрізне проходження управлінської інформації, як структурованої одиниці – інформаційного проекту “Управлінське рішення” (надалі – УР), з повним життєвим циклом відповідного проекту.

Етапи УР на промислових підприємствах повинні повністю збігатися з відповідними етапами технологічного процесу. Основні етапи життєвого циклу УР можна окреслити наступним чином:

1) “Формування УР” – визначення мети проекту, стратегічної проблеми, яка відповідає місії підприємства, окреслення напрямків практичного вирішення цієї проблеми, формування основних та альтернативних варіантів вирішення, розробка моделей, методів й обмежень, комп’ютерний пошук оптимальних рішень.

2) “Ухвалення УР” – аналіз комп’ютерної обробки можливих варіантів УР, вибір оптимального УР, пропозиції щодо ухвалення певного УР як основного проекту та інших (резервних) варіантів УР, внесення коректив та кінцеве ухвалення УР на рівні вищого керівництва підприємства.



Умовні позначення: УР – управлінське рішення
 1 – 7 – потоки інформації, пов'язані з формуванням, виконанням УР, а також контролем за реалізацією УР та реагуванням для подальшого поліпшення функцій управління

Рис. 1. Функціональна модель інформаційного забезпечення процесу управління промисловим підприємством

3) "Виконання УР" – підготовка до виконання, організація виконання основного УР, організація внесення необхідних коректив до УР.

4) "Контроль та реакція" – аналіз виконання УР, контроль за всіма плановими показниками, підготовка узагальнюючих звітів, підготовка пропозицій щодо змін та удосконалення УР, висновки щодо досягнення окремих завдань та мети проекту у цілому.

Послідовність вказаних етапів умовна, бо між ними є прямі та зворотні інформаційні зв'язки. Етапи існують одночасно, невід'ємні від технологічного циклу та організаційної структури підприємства, являють собою інтегровану сукупність операцій та процедур. Всі етапи УР виконуються управлінським персоналом на принципах вертикальної та горизонтальної диференціації управління, координації дій різних рівнів управління та окремих підрозділів на одному рівні.

Запропонована функціональна модель інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами на основі максимального використання можливостей сучасних ІКТ визначає наскрізне проходження управлінської інформації, як структурованої одиниці з повним життєвим циклом відповідного проекту. Наведена модель може бути використана для будь-якого промислового підприємства.

Список посилань на джерела

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Бутко М.П. Формування інформаційного забезпечення в системі державного управління : моногр./ М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська. – Ніжин : ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2010. – 244 с.
3. Бутко М.П., Волот О.І. Моделювання інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення // Зб. наук. пр.. Науково-дослідного економічного інституту “Формування ринкових відносин в Україні”. – Київ: НДЕІ, 2011. – Вип.10. – С.3-7.
4. Веников В.А. Теория подобия и моделирования / В.А.Веников, Г.В.Веников. – М.: Высшая школа, 1984. – 439 с.
5. Волот О.І. Моделювання інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами з використанням сучасних інформаційних технологій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету.: зб.– Чернігів: ЧДТУ, 2013. – № 2(66). – С.125-129.
6. Годин В.В. Управление информационными ресурсами: 17 – модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 17 / В.В.Годин, И.К.Корнеев. – М.: Инфра-М”, 2000. – 352 с.
7. Кулицький С.П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління / Кулицький С.П. – К.: МАУП, 2002. – 224 с.
8. Олійниченко О.М. З’ясування потреб в інформації для формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 31. – С. 65-66.
9. Петренко С.М. Моделювання як основа забезпечення інформаційних потреб управління / Петренко С.М. // Наукові праці КНТУ: Економічні науки. Зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – Вип.7. Ч.1. – С.222-230.
10. Советов Б.Я. Моделирование систем / Б.Я.Советов, С.А.Яковлев. – М.: Высшая школа, 1985. – 271 с.
11. Сорока П.М. Інформаційний менеджмент: навч. посіб. / П.М.Сорока. – К.: Університет “Україна”, 2008. – 535 с.
12. Твердохліб, М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту [Текст] : навч. посіб. / М. Г. Твердохліб ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2000. – 208 с.

657.631

Гавадзин Н.О., к.е.н.

Червоняк І.С.

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

СУТНІСТЬ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

В сучасних умовах господарювання роль та значення витрат підприємства важко переоцінити. Для прийняття оптимальних фінансових, а відтак і управлінських рішень керівництву будь-якого підприємства необхідно знати рівень його витрат. Діагностика та аналіз витрат допомагає з’ясувати їх структуру, установити, ступінь їх економії чи надмірного використання, регулювати та контролювати витрати, перевірити достовірність загальних показників роботи, точно визначати ціни, планувати та прогнозувати прибутковість і рентабельність підприємства.

Дослідження трактування сутності витрат має не лише теоретичний характер. Визначення їх природи та особливостей надає можливість здійснювати процес управління витратами, що нині є пріоритетним для більшості підприємств. Поняття “витрати” має давню історію розвитку [1]. За цей час як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, з точки зору різних характерних ознак, було надано значну кількість тлумачень цього визначення. За результатами дослідження стосовно витрат доцільно зауважити, що поняття “витрати” є багатограним. Сучасне його трактування ґрунтується насамперед на законодавчій регламентації поняття.

Оскільки, в економічній літературі зустрічається багато формулювань терміну “витрати” їх доречно поділити на дві частини:

- 1) визначення витрат з точки зору економічної теорії;
- 2) визначення витрат з точки зору бухгалтерського обліку.

З точки зору економічної теорії, нашу увагу привернуло тлумачення категорії витрати Ю.С. Цал-Цалко, під яким автор розуміє, сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції, що становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємства [2]. Л.В. Білецький, О.В. Білецький та В.І. Савич розглядають категорію “витрати” як витрати на придбання основних факторів виробництва, тобто робочої сили, засобів виробництва, найманої праці, капіталу і праці підприємців [3].

З точки зору бухгалтерського обліку, відповідно до П(С)БО 16 “Витрати”, витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [4]. За тлумаченням Ф.Ф. Бутинця: витрати – це грошовий вимір суми ресурсів, що використовуються з певною метою [5].

Важливим аспектом управлінського обліку витрат є забезпечення необхідною інформацією управлінців. Для цього слід зібрати й проаналізувати отримані результати, що дозволить приймати дієві рішення, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства. Як відомо, управлінський облік покликаний досягати наміченої мети через свої функції. У кожній функції є своє призначення, мета, завдання, а також методи, прийоми і способи їх досягнення [6].

Традиційна система управлінського обліку витрат не повною мірою дозволяє їх оптимізувати і покращити економічну діяльність підприємств. Управління витратами як засіб досягнення підприємством високого економічного результату повинен не тільки зводитись до зниження витрат, а й поширюватися на всі елементи управління. Необхідність управління витратами обумовлена тим, що вони є базою для формування цінової політики підприємства, в результаті чого величина витрат істотно впливає на формування фінансових результатів, а також є основою для оцінки ефективності діяльності підприємства.

Систему управлінського обліку можна розглядати як процес особливого узагальнення виробничо-фінансової інформації за допомогою її ідентифікації, збору, обробки і інтерпретації з ціллю належного забезпечення користувачів інформацією в ході прийняття обґрунтованих управлінських рішень і їх виконання. Функції управлінського обліку набагато ширші: практично він представляє собою інтегровану систему нормування, планування, обліку і аналізу, кінцева мета якої – обґрунтування і підготовка управлінських рішень [7]. Процес прийняття управлінських рішень тактичного і управлінського характеру базується на інформації про витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Ця інформація у відповідності із практикою інформаційного управління діяльністю підприємства формується в системі управлінського обліку. Створення системи обліково-аналітичного забезпечення сприятиме підвищенню ролі обліку і аналізу, як важливих функцій управління з метою отримання оперативної, аналітичної інформації щодо здійснених господарських операцій для прискорення процедур контролю, щодо підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Будь який вид економічної діяльності характеризується певними витратами. Їх склад та структура залежать від виду економічної діяльності, розміру підприємства та обсягів виробництва. Розмір витрат впливає на собівартість продукції, на розмір загального доходу підприємства і, відповідно, на суму податку, що підлягає сплаті до бюджету, на рентабельність і самоокупність підприємства та на зміцнення його конкурентоспроможності. Управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного підприємства, тому сутність витрат займає чільне місце в системі управлінського обліку. Отже, найважливішим завданням будь якого суб'єкта господарювання є пошук резервів зниження витрат і ефективне використання всіх видів ресурсів підприємства з метою підвищення ефективності роботи загалом.

Список посилань на джерела

1. Діденко С.В. Ретроспектива і сучасність поняття “витрати” як об'єкта управлінського обліку / С.В. Діденко, Ю.І.Матюшина// *Економіка і регіон*. — 2011. — №4(31). — С. 203 – 207.
2. Цал-Цалко, Ю. С. *Витрати підприємства: навч. посібн.* / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – 647 с.
3. Білецька, Л.В. *Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. пос.(2-ге вид., перероб та доп.)* / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич. — К. : ЦНЛ, 2009. – 688 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року №318. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручн. для студ. спец. “Облік і аудит” (3-тє вид., перероб. і доп.) Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир : Рута, 2005. — 480 с.
6. Андрусак В.М. Теоретичні аспекти управлінського обліку витрат промислових підприємств/ В.М. Андрусак// Збірник наукових праць ЧДТУ. — 2014. — №29. — С. 181 – 184.
7. Стендер С.В. Класифікація витрат за функціями в управлінському обліку/ С.В. Стендер// Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”. — 2009. — №6(24). — С. 254 – 265.

УДК 336.717.061.1

*Гагауз В.М., аспірант
Одеський національний економічний університет*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ ССУД

Эффективность управления рисками обеспечения банковских ссуд зависит от системности, адекватности способов их оценки, методов контроля и своевременности системы реагирования со стороны банков и НБУ. Банки должны стремиться самостоятельно создать комплексную систему риск-менеджмента, которая обеспечивала бы надежный процесс выявления, оценки, контроля и мониторинга кредитного риска и рисков обеспечения с целью их минимизации на всех этапах кредитного процесса и уровнях организации, в том числе с учетом их взаимного влияния, а также способствовала решению вопроса конфликта интересов между необходимостью получения дохода и минимизации кредитных рисков за счет адекватной оценки заложенного имущества. Системное управление и контроль рисков обеспечения ссуд может проводиться на двух уровнях внутреннем и внешнем.

Внутренний мониторинг включает в себя комплекс мер и процедур банка направленных на их минимизацию (залоговые службы, риск-менеджеры, кредитные подразделения, служба экономической безопасности и аудиту), проводимых подразделениями банка и заключающихся в выявлении, оценке, мониторинге, контроле и управлении рисками.

Важную роль играют методы управления рисками обеспечения. Минимизация банком рисков обеспечения заключается в их снижении через применение соответствующих методов и выполнение действий, целью которых является уменьшение вероятности потерь и минимизация их последствий [1].

Метод уклонения от риска заключается в сознательном решении банка не подвергаться определенному виду риска. Например, это уклонение от деятельности, порождающей риск. Он может применяться как кредиторами, так и регулируемыми органами банковского надзора. Банки могут использовать этот метод при отказе в кредитовании на основании несоблюдения обеспечением принципа адекватной оценки, адекватной ликвидности, юридической адекватности. При этом у банка есть достаточно оснований для использования такого метода управления рисками обеспечения, если он формализован в залоговой политике банка.

Уклонение от риска обеспечения может также применяться регулятором путем ограничений работы банка с определенными видами имущества, регламентацией сроков обеспеченных ими кредитных обязательств. Так, Национальный банк Украины может ограничить использование залога в виде товаров в обороте короткими сроками и определенными формами кредитования.

Метод вмещения риска заключается в полном принятии риска обеспечения на себя, например, созданием иерархической системы принятия кредитных решений в банке, покрытием убытков за счет собственных ресурсов и т. п. В таком случае банк сознательно принимает риск, понимая, что залог имущества в данном случае не выполняет обеспечительной функции, что находит свое отражение в процентной ставке за пользование ссудой и других ковенантах.

Метод переноса (передачи) риска заключается в частичном перекалывании риска на других субъектов. Наиболее распространенным способом переноса риска является использование страхования обеспечения от риска повреждения и утраты. Так, например, в случае пожара заложенной недвижимости при дефолте заемщика страховая компания возмещает стоимость обеспечения банку, и, соответственно, из этих средств гасится кредит. В дого-

ворах залога також передбачається заміна залога в разі зниження його вартості або надання заемщиком додаткового забезпечення. В цьому разі перенесення ризиків відбувається на заемщика (залогодавця).

В разі наявності проблемних кредитів, складнощів в адмініструванні залогів, їх низької якості при відсутності тимчасових, людських, фінансових можливостей по взысканню боргів за рахунок закладеного майна банки віддають перевагу продавати свої кредитні портфелі, забезпечені залогом, колекторським компаніям, що також є перенесенням ризику.

Зовнішній рівень включає в себе комплекс заходів, здійснюваних НБУ, аудиторськими компаніями, незалежними рейтинговими агентствами, метою яких є виявлення та оцінка ризику. Зовнішній моніторинг виконується за допомогою контролю держави в особі Регулятора, інвесторів, акціонерів за якістю внутрішнього моніторингу, з метою недопущення системних порушень діючого законодавства, зловживань з боку менеджменту банку, прийняття превентивних заходів до банку, для захисту його клієнтів та вкладників.

Недостатнє уваження зовнішнього контролю сфери управління ризиками кредитування з боку НБУ, фрагментарність моніторингу якості кредитного портфеля національними та міжнародними аудиторськими компаніями в час проходження комерційними банками щорічного аудиту та отримання рейтингів від рейтингових агентств привели до ряду гострих проблем банківської системи по наданих кредитах [2].

В зв'язі з цим, кожному банку рекомендується самостійно розробити адекватну систему внутрібанківських нормативних документів по ризик-менеджменту ризиків забезпечення як частини загального менеджменту кредитного ризику. Необхідно забезпечити систему своєчасної актуалізації внутрібанківської нормативної бази, яка в разі зміни поточних вимог законодавчого або нормативного характеру, організаційної структури банку та зміни політики банку по відношенню до ризиків забезпечить проведення змін доведення до всіх відповідальних виконавців, в тому числі через періодичне навчання та підвищення кваліфікації.

Ці заходи формалізуються в залоговій політиці банку, яка в свою чергу є частиною кредитної політики. Якщо процедури та методи управління та моніторингу ризиками забезпечення та кредитного ризику адекватні, то при зверненні взыскання на закладене майно банк заздалегідь знає розмір необхідних витрат та суму грошей, яка надійде на погашення кредиту.

В компетенції Регулятора систематизувати вимоги, правила та процедури роботи з залоговим майном в систему управління, яка органічно включає в себе стандарти оцінки вартості майна для цілей кредитування, стандарти управління ризиками забезпечення кредитів та методи управління та таким чином сформувати базовий концепт системи управління залоговим портфелем.

В компетенції комерційних банків об'єднати наявні норми, правила та процедури оцінки, управління та моніторингу забезпечення банківських кредитів в єдину внутрішню систему управління ризиками забезпечення банківських кредитів [3]. Стандарти управління забезпеченням кредитів цілеспрямовано відобразити в залоговій політиці банку та положенні про управління ризиками забезпечення, які повинні бути розглянуті та затверджені в відповідності з принципами корпоративного управління.

Список використаної літератури

1. Гагауз В. Н., *Методи управління ризиками забезпечення взаємності банківських кредитів* / Гагауз В.Н. // *Електронний науковий спеціалізований журнал Ефективна економіка – Дніпропетровськ*: 2/2015.
2. *Офіційний сайт Національного банку України* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article.jsessionid=3009CFDAB33AABB2CB33B14DB2D9269?art_id=36807&cat_id=36798
3. Гагауз В. М., *Трансформація стандартів оцінки позикового забезпечення* / Гагауз В.М. // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”* – Херсон: 10/2015.

УДК 005.342

Галюк І. Б., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: НОВЕ БАЧЕННЯ І ТРАКТУВАННЯ

Динаміка процесів перетворення і трансформації вичерпаних норм господарювання набирає сьогодні настільки швидких обертів, що сучасний методологічний арсенал не в змозі у повному обсязі їх описати та про-

никнути у їхню глибинну сутність. Для пояснення економічних явищ вже недостатнім є багаж економічних теорій, законів та постулатів. Усе частіше науковці звертаються до пошуку аналогій перебігу економічних процесів у інших сферах досліджень, які не так давно не вважались навіть не близько дотичними до економіки та управління. Однак, день у день з'являються нові результати наукового пошуку, які демонструють паралель економічних процесів розвитку із закономірностями фізичних, хімічних, генетичних та інших перетворень.

Еволюційний характер розвитку економічної системи розглядається науковцями з основ генетичного розвитку. З'явився новий термін “економічна генетика”. Першим на генетичну природу економічних процесів вказав Н. М. Кондратьєв: “Основними розділами монографічної економічної теорії служать статика, динаміка і генетика... Сучасна методологія економічної науки виділяє і намагається констатувати лише поняття економічної статичності і динаміки, не знаючи економічної генетики” [1]. Ідея не була розвинена свого часу, інтерес до її вивчення і розвитку прийшов тільки сьогодні.

Економічна генетика розглядає “проблеми спадковості, яка намагається зберегти рівновагу системи, та зміни, які порушують стан рівноваги системи, забезпечуючи цим її нерівновагу, сприяючи адаптації до змін, що мають місце в процесі еволюції економічної системи” [2 с. 22]. В основі вивчення розвитку економічної системи з позицій економічної генетики лежить аналіз структурної подібності процесів господарювання в базових економічних галузях, які розглядаються у комплексі “хромосомного набору”, на зразок живої клітини.

Окремі науковці розглядають підприємство як живий організм, проводячи паралель у подібності їхнього функціонування та розвитку [3].

Все частіше динаміку розвитку економічних та організаційних систем пояснюють на основі принципів синергізму, основи яких були закладені у 70-х роках минулого століття Германом Хакеном в межах навчального курсу по теорії лазерного випромінювання. Часто вживане сьогодні поняття самоорганізованої системи виникло в процесі математичного обґрунтування когерентності світлової хвилі.

Закони фізики – закони збереження енергії, закони термодинаміки, все частіше використовують для пояснення економічних явищ. Такий напрям економічних досліджень як екофізика почав стрімко розвиватись.

В одному з номерів французького журналу “Nature” з'явилась стаття “Economics needs a scientific revolution” (“Економіці потрібна наукова революція”). Її автор, Жан-Філіпп Бушо, вважає, що застосування фізичних підходів до моделювання економічних систем дозволить уникнути криз в майбутньому. Економічні аксіоми типу “невидима рука ринку”, “раціональність поведінки економічних агентів”, “гіпотеза ефективного ринку” застаріли, реальна економіка їх не містить. І хоч в правліннях багатьох країн та фінансових установ кількість екофізиків постійно збільшується очевидних результатів поки що не можна спостерігати. Як вважає автор статті, сумніву повинна піддаватись вся система підготовки спеціалістів, яка вчить використовувати отримані знання, не задумуючись про зміст того, що відбувається. [4]

Дійсно, вивчення закономірностей економічного розвитку з позицій статичності та динаміки вже втратило свою значимість. Генетика економічних процесів сьогодні має нелінійний характер. Це підтверджують концепції синергізму та енергетизму [5; 6].

Ефективний результат перетворення ресурсів лежить в основі кібернетичного підходу, з позицій якого організаційна система представлена як “чорна скринька”, в межах якої відбувається перетворення вхідних ресурсів на вихідний результат. Однак, точної конкретизації наповнення “чорної скриньки” не дається.

Розгляд процесу перетворення вхідних ресурсів на ефективний результат діяльності з позицій біології передбачає затрату мінімуму енергії з метою оптимізації існуючого енергетичного потенціалу системи.

Якщо припустити, що в організаційній системі для виконання роботи по перетворенню ресурсів витрачається певний обсяг енергії, то ефективність результатів буде визначатись оптимальною витратою енергії. Оптимум енергії повинен забезпечувати, як мінімум, поточну діяльність організаційної системи і, як максимум, – її розвиток в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Забезпечення системою станів самоорганізації та саморегуляції в умовах нестійкого зовнішнього середовища розглядає синергетичний підхід до управління, згідно якого в умовах змін організаційна система досягає стану рівноваги за рахунок наявного в ній потенціалу. Тобто оптимум енергії направлений на забезпечення динамічної рівноваги системи чи гомеостатичної рівноваги системи.

Якщо кібернетичний підхід до управління економічною системою розглядає стан стійкої гомеостатичної рівноваги як результат співпадіння максимуму і мінімуму цільової функції, яка описує залежність “виходу” системи від вхідних ресурсів на основі оптимізації управління їхнім перетворенням [5], то сим-

біоз основних принципів концепцій синергетизму та енергетизму дозволяє визначити стан гомеостатичної рівноваги як проміжний результат у розвитку організаційної системи [5; 6].

З позицій інтелектуальної економіки процес перетворення вхідних ресурсів організації відбувається на основі застосування інтелектуальних зусиль для забезпечення ефективного результату [7]. Таким чином, “чорна скринька”, описана кібернетиками, представлена тут інтелектуальними зусиллями, які докладаються для перетворення вхідного потоку у конкретний матеріалізований результат.

Розглянуті питання ще не достатньо вивчені і потребують подальших досліджень для їхнього розвитку чи спростування.

Список посилань на джерела

1. Кондратьев Н.Д. *Экономические проблемы статики и динамики: Предварительный эскиз.* / Н.Д. Кондратьев – М.: Наука, 1991. – 275 с.
2. *Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник* / Отв. ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг, Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. – Волгоград: Учитель, 2012. – 384 с.
3. Де Гуус А. *Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде.* / А. Де Гуус – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 218 с.
4. Jean-Philippe Bouchaud. *Economics needs a scientific revolution* // *Nature*. V. 455. P. 1181 (30 October 2008).
5. Ерохин С.А. *Синергетическая парадигма современной экономической теории [Електронний ресурс]* / С.А. Ерохин. – Режим доступу до ресурсу: http://forfuture.com.ua/future_statji_3.php.
6. Агеев А.И. *Концепция энергетизма и ее применение в задачах экономического и энергетического стратегирования* / А.И. Агеев, А. И. Громов // *Энергетическая политика*. – 2014. – № 5. – С. 5-14.
7. Галюк І.Б. *Динаміка розвитку організаційних систем: нове бачення та розуміння* / І.Б. Галюк // *Вісник національного університету “Львівська політехніка”*. – 2013. – № 778. – С.3-9.

УДК 364.2

Гладун В.В., слухач ІПО

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДРОДЖЕННЯ СОЛЕВАРІННЯ НА ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ

Соляна промисловість — галузь харчової промисловості країни, складова частина її агропромислового комплексу, підприємства якої спеціалізуються на видобуванні й переробці кухонної солі — важливого харчового продукту і промислової сировини. Видобуток солі – продукту першої необхідності – один з найстаріших промислів. Найбільшими родовищами солі в світі є Мертве море (Ізраїль), затока Кара-Богаз-Гол (Туркменія), Соледар (Донецька область України), озеро Баскунчак (Росія), Соль-Ілецьк (Росія), Солікамськ-Березніки (Росія), Яван (Таджикистан). Основні поклади солі в Україні зосереджені на Донбасі, в соляних куполах Дніпровсько-Донецької западини, Передкарпатті, Закарпатті, в Криму. В Україні виробляється понад 57% кухонної солі країн колишнього СРСР.

На Донеччині знаходиться найпотужніше підприємство по виробництву солі в Україні – ДП “Артемсіль”, яке на даний момент являється монополістом по видобуванні і постачанні солі. Підприємство включає в себе п’ять шахт з підземного видобутку з повним циклом переробки солі на солефабриках і відвантаженням її споживачам. Обсяги видобування та реалізації споживачам становлять більше 7млн. тон солі в рік, в складі 17-ти видів продукції.[1]

У зв’язку з геополітичними чинниками в Україні протягом останніх кількох років неодноразово виникали так звані “соляні кризи”. Дефіцит солі в торгових мережах зумовлювали чутки про закриття та мінометний обстріл заводу “Артемсіль”[2], анексія Криму і веденням бойових дій на сході країни. І, хоча інформація була спростована через кілька днів, ціни залишилися підвищеними. Все це фахівці прокоментували, як дії спричинені монополістом з продажі солі, покликані на подорожчання свого товару, а відповідно на збільшення прибутків. [3]

На відміну від східних регіонів, де сіль видобувають шахтовим методом, соляні поклади західної України є у вигляді соляної ропи (розсолу), що ускладнює процес виробництва солі і збільшує собівартість кінцевого продукту. Якщо не вважати дрібні кустарні промисли, зараз у світі немає товарного виробництва, заснованого на випаровуванні розсолу нагріванням, хоча саме таке солеваріння в основному пос-

тачало людство цим необхідним продуктом протягом декількох тисячоліть. Технологія отримання солі на солевиварювальних заводах мало що змінилась з минулих тисячоліть і включає в себе видобуток ропи, підготовка (відстій ропи), виварювання (випарювання) і осушення.

Оцінюючи потужності солевиварювальних заводів, розуміємо, що назвати їх конкурентами підприємств, що видобувають сіль шахтовим методом, важко. Скажімо Дрогобицький солевиварювальний завод славиться хіба багатотою і давньою історією (заснований 1250 р.), проте сучасні реалії підприємства є доволі плачевними: воно в надзвичайно запущеному стані, переходив з оренди в державну власність кілька разів, потужності видобутку солі на продаж становлять менше 100 тон в рік, продаж соляної ропи становить приблизно 7200 кубів на рік. Для порівняння у 2009 році, коли завод був в строковому користуванні ЗАТ “Галка-Дрогобич”, виробництво солі становило 10 тон на добу [4].

Солевиварювання доволі трудомістке та затратне виробництво: для підйому ропи з колодязів використовують або качалки, принцип роботи яких той же, що і на нафтових свердловинах, або потужні насоси (в будь-якому випадку є потреба витрат електроенергії); для виварки потрібний вогонь (паливо) і чим слабша ропа, тим більші витрати палива; для осушки застосовується газ. З значним використанням електроенергії, газу, вугілля (дров) відповідно збільшення витрат на виробництво.

Крім того, солевиварювання характеризується важкими умовами праці, що зумовлено насамперед недостатнім рівнем механізації і автоматизації робіт. Тому нині вимагаються заходи щодо збільшення одиничної потужності випарної установки, впровадження автоматизованих пакувальних ліній тощо. Зокрема Дрогобицький солевиварювальний завод потребує не лише технічної реконструкції і механізації проміжних процесів виробництва, але й повного перезавантаження управлінського апарату, нового підходу до виробництва, а також обґрунтованої стратегії поступового оновлення. Укладання нових договорів на постачання ропи також буде вагомим внеском в розвиток підприємства: споживачами можуть бути не лише підприємства харчової промисловості, а й промислові підприємства, котрі мають необхідність у електролітах [5].

Неможна забувати і щодо екологічного аспекту такого виробництва, адже у всіх на слуху проблеми карстових печер в Закарпатті, відстійники у Калуші. І, хоча проблеми Калуша пов’язані з неправильною утилізацією й переробкою калійних солей, громадський супротив звичайно має місце при будь-яких збільшеннях потужностей видобутку ропи.

Звичайно, проблеми видобування пов’язані з необхідністю додаткових витрат на охорону природного середовища в процесі виробництва (геофізичне дослідження району освоєння: термометрія, для визначення інтервалів притоку ропи і поглинання її суміжними породами; електрометрія, для виявлення пустот, утворених надмірним і швидким викачуванням ропи), проте важкий досвід закарпатських солеварень можна взяти на озброєння й почати співпрацю і узгодження дій з екологічними службами до початку збільшення потужностей видобутку.

Список посилань на джерела

1. Офіційний сайт ДП “Артемсіль”, <http://www.artyomsalt.com/index.php>
2. Інтернет видання “В Курсе”, <http://vkurse.ua/ua/economics/deficit-soli.html> http://espresso.tv/article/2014/06/28/yak_panika_zrobyla_zhyttya_ukrayinciv_solodshym_ta_dorozhchym
4. Інтернет видання “Щоденний Львів”, <http://old.daily.lviv.com/news/19616>
5. Історія розвитку геофізичних методів розвідки корисних копалин у західному регіоні України / В. Чебан, Д. Ляцук // Праці Наукового товариства ім. Шевченка. – Л., 2007. — Т. XIX: Геологічний збірник. – С. 213-231. – Бібліогр.: 18 назв. – укр.

УДК 364.2

*Глазко Н.Д., асистент
Вінницький національний аграрний університет*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБ’ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Соціально-економічний розвиток в суспільстві відбувається на основі державної підтримки та регулювання. Велика увага приділяється основній складовій – це соціальній сфері. Регулювання даної сфери повинно відбуватися на державному та регіональному рівнях з постійним удосконаленням, щоб отримання соціальних послуг відбувалося на належному рівні. Оскільки, забезпечення соціального аспекту є однією із основних функцій держави, що характеризує розвиток кожної території.

Виявлення основних проблем розвитку соціальної сфери дозволить визначити основні цілі, які допоможуть уникнути проблем соціально-економічного розвитку та забезпечити вагомі складові соціальних потреб суспільства.

Кожна людина реалізуючи себе в суспільстві, повинна обов'язково бути забезпечена послугами невиробничої сфери, соціальними гарантіями (соціальний захист) з боку держави. Все перелічене реалізується відповідними закладами освіти, медицини, культури, спорту та туризму, а також працівниками даних закладів, спецфондами держави та позабюджетними соціальними цільовими фондами та ін.

Вивчивши проблеми складових соціальної сфери в країні (макрорівень), необхідно визначити та проаналізувати стан та перспективи соціальних послуг в сільській місцевості (мікрорівень), дані послуги потребують більш вагомого вирішення проблеми (різноманітні джерела фінансування, вдосконалення побудови соціальної сфери, врахування площі території, чисельність населення, зовнішньоекономічні зв'язки) і це зробимо на прикладі Вінницької області, що надасть змогу визначити перспективи подолання негативних наслідків розвитку та кризового становища соціальної складової в розрізі сільських територій.

Отже, актуальність та аналіз стану даної сфери в країні має вагому частину праць, а становлення, розгляд та перспективи сільської соціальної сфери недостатньо визначені у працях вітчизняних вчених, що потребує вивчення і призводить до вибору теми.

Соціальна сфера є базовою самостійною сферою суспільного буття, що охоплює усі прояви та реалії функціонування життя та діяльності суспільства в культурі. Саме соціальна сфера оптимізує соціальні процеси в суспільстві, створюючи принципи та механізми, інструменти та моделі, які примушують державу відтворювати її стратегію, враховуючі рівень економічного розвитку території, науково – технічного прогресу, його втілення у відповідні заклади, традиції та принципи виховання, які передаються із покоління в покоління.

Вченими-економістами визначено, що соціальна сфера є самостійною складовою суспільства з власним розвитком культури та певного рівня забезпечення життя населення. Дана тематика висвітлена у наукових працях таких авторів, як О.А. Бугуцького, С.Г. Важеніна, В.К. Горкавого, М.Я. Дем'яненка, Т.А. Заяць, В.І. Куценко, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.І. Михайлової, О.М. Онищенко, К.В. Прокопишак, П.Т. Саблука, В. Скуратівського, В.М. Трегобчука, В.П. Удовиченка, О.М. Царенка, В.В. Юрчишина, К.І. Якуби та ін.

Науковці звертають увагу, що при розвитку та постійній трансформації соціальної сфери повинна бути державна підтримка, яка проявляється у встановленні певних механізмів, регулюванні законодавчої бази та у виборі певної стратегії розвитку території [4, с.151].

Проблеми розвитку сільських територій, включаючи такий індикатор, як забезпечення соціальної сфери досліджено у роботах Г. Балабанова, С. Бондар, О. Бородіної, Ф. Важинського, О. Дем'янишина, Н. Долгушина, М. Зубаревича, І. Лісового, М. Орлатого, О. Павлова та багато інших [1, С.16].

Різні аспекти розвитку соціальної сфери досліджувались в роботах вітчизняних вчених: А. Гальчинського, В. Геєця, І. Гнибіденка, О. Грیشної, М. Долішнього, М. Карліна, Е. Лібанової, І. Лукінова, П. Леоненка, В. Мандибури, О. Макарової, Б. Надточій, В. Новікова, В. Одинця, В. Онікієнка, Б. Панасюка, І. Петрової, С. Пирожкова, А. Ревенка, У. Садової, М. Соколик та багатьох інших [2, с.135].

Вивчення соціальної сфери, дає змогу відчувати роль соціального компонента, який змінюється відповідно до потреб розвитку та забезпечення соціальної стабільності. Динамічний стан соціальної сфери має ще й регіональні особливості. У зв'язку з чим підрозділяють об'єкти соціальної сфери на місцеві, муніципальні, регіональні. Всі ці об'єкти неймовірно значущі для проведення регіональної соціальної політики. Вони складають велику чисельність і знаходяться в прямому підпорядкуванні регіональних органів влади. Соціальна сфера регіонів має різну ступінь розвитку соціально-територіальної спільноти. Регіони, розвиваючи соціальну сферу, змушені та бажають привести до оптимального стану соціальні індикатори свого розвитку (величину прожиткового мінімуму, долю населення які знаходяться за порогом бідності, величезну поляризацію доходів, долю тих що одержують професійну освіту, перелік та об'єм медичних послуг, за умови доступності населенню, долю безробітних, дитячої смертності та народження). Розвиток соціальної сфери регіону це сукупність самостійного відтворення явищ та організованих суспільством прогресивних змін.

Розглянемо основні об'єкти соціальної сфери Вінницької області, а саме: медицину, освіту, культуру.

Чисельність Вінницької області в 2000 році становить 1811,0 тис. осіб, в т.ч. міського – 844,3 тис. осіб, сільського 966,7 тис. осіб, в 2014 році відбулося зниження до 1618,3 тис. осіб., міське населення становить – 815,3 тис. осіб і сільське 803 тис. осіб. Протягом багатьох років область була однією із шести об-

ластей України, де питома вага сільського населення переважала міську, з 2012 року спостерігається збільшення міського населення та перевага його над сільським [7]. Це відбулось як за рахунок міграції населення, так і за рахунок збільшення кількості народжених та зменшення кількості померлих у містах. Тому, природний приріст в сільській місцевості має проблеми і вагоме значення відіграє при цьому забезпеченість закладами соціальної сфери та робочими місцями.

Ефективність надання вчасної медичної допомоги зумовлена реформами у медичному обслуговуванні та розвитком первинного рівня медичної допомоги. В 2000 році у Вінницькій області налічувалось 330 одиниць амбулаторно – поліклінічних закладів, в 2014 році це вже 451 заклад, при цьому реорганізовано і створено 37 амбулаторій загальної практики сімейної медицини та 902 фельдшерсько-акушерських пункти [5]. Таке реформування надасть змогу вчасно отримати допомогу та зумовлює доступність послуг. В системі екстреної медичної допомоги (ЕМД) області задіяні майже 2 тисячі медпрацівників. Проводяться роботи по укріпленню матеріально-технічної бази закладів первинної мережі. За 10 місяців 2014 року відремонтовано 365 закладів первинної мережі на суму 9799,1 тис. грн. Все це призвело до зниження рівня захворюваності в 2014 році 1198,1 ти. випадків, порівняно з 2000 роком – 1379,1 тис. випадків.

У 2014 році в області функціонує 781 дошкільний навчальний заклад, в яких виховується біля 54,5 тис. дітей, порівняно з 2000 роком значно менше – 695 закладів. Вищевказана мережа дошкільних навчальних закладів, в основному, задовольняє потреби населення області. На сьогоднішній день в області відсутні будівлі дошкільних закладів, які використовуються не за призначенням та потребують повернення.

У Вінницькій області діє 888 загальноосвітніх навчальних закладів в 2014 році, в порівнянні в 2000 році – 1072 заклади. Дане скорочення відбувається за рахунок реформи та недостатнього рівня фінансування, зниження народжуваності, особливо в сільській території, тому органи влади створюють програми по об'єднанню шкіл чи закриттю загальноосвітніх закладів.

Проблеми ринку праці та насиченість певними видами спеціальностей зумовлюють також зниження вищих навчальних закладів до 17 в 2014 році в області, а в 2000 році їх налічувалось 26 [6]. Позитивним моментом розвитку вищих закладів є залучення модернізованого процесу навчання (використання сучасної техніки та автоматизація навчального процесу) та відкриття нових спеціальностей, все це допоможе більш конкурувати серед закладів інших областей.

Нажаль, недостатній рівень фінансування з різних джерел зумовлює також помітне зменшення закладів культури Вінницької області, а саме універсальних бібліотек з 1146 одиниць в 2000 році до 990 в 2014 році, клубних закладів, які в сільській місцевості поєднують в собі (бібліотеку, демонстрацію фільмів, проведення концертних програм) з 1249 одиниць в 2000 році до 1132 в порівнянні з 2014 роком [6].

Список посилань на джерела

1. *Гаращук О. В. Соціальна сфера – важливий чинник відродження сільських територій: стан, проблеми, шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / О. В. Гаращук, В. І. Куценко // Економіка розвитку. – 2015. – № 1. – С. 14-20. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecro_2015_1_4.pdf.*
2. *Калініченко О. О. Соціальна сфера та її гуманітарна складова [Електронний ресурс] / О. О. Калініченко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 49. – С. 134-138. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npnuhkt_2013_49_26.pdf.*
3. *Коломоєць Т. Г. Соціальна сфера реалізації професійного потенціалу працівників корекційних закладів освіти [Електронний ресурс] / Т. Г. Коломоєць // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 58. – С. 86-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/staptp_2013_58_13.pdf.*
4. *Лазутіна Л. О. Економічна сутність категорії "соціальна сфера сільських територій" [Електронний ресурс] / Л. О. Лазутіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 150-154. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsnau_2013_1_28.pdf.*
5. *Програма економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2015 рік. Сайт Вінницької обласної державної адміністрації. Розділ економіка. Регіональні програми розвитку. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/Doc%D0%9B%D0%9C%D0%9B%D0%A79SYCAS.*
6. *Сайт головного управління статистики у Вінницькій області. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>.*
7. *Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/Doc%D0%9B%D0%9C%D0%9B%D0%A79TEHE2*

ДІАГНОСТУВАННЯ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ В УКРАЇНІ

Процеси глобалізації і інтернаціоналізації обумовили розширення не тільки господарських взаємозв'язків, але і ускладнили процес прийняття управлінських рішень. Відповідно ускладнилася методологія не тільки прийняття, але і проведення оцінки ефективності управлінських рішень щодо фінансово-господарської діяльності. Зокрема, останніми роками відбувається зміна статичної звітності, яка є основою проведення моніторингу показників господарювання не тільки менеджерами, власниками, але і іншими зацікавленими сторонами (кредиторами, постачальниками, інвесторами тощо).

На сучасному етапі не існує єдиної думки щодо показників оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств. Зокрема, на думку Ігнат'євої І.А. ці показники дозволяють оцінити економічну ефективність (табл. 1.1).

Таблиця 1

Показники економічної діяльності АТ [1]

Показник	Формула	Умовні позначення
Прибуток на одну акцію (ПА)	$ПА = НП / ОА$	НП – чистий прибуток ОА – кількість звичайних акцій
Дивіденди на одну акцію (ТАК)	$ТАК = \Sigma ДОА / ОА$	$\Sigma ДОА$ – планова сума дивідендів
Коефіцієнт покриття дивідендів (Кпд)	$КПД = ПА / ТАК$	ПА – прибуток на одну акцію ТАК – дивіденди на одну акцію
Коефіцієнт виплати дивідендів (Квд)	$КВД = (ТАК / ПА) * 100$	ПА – прибуток на одну акцію. ТАК – дивіденди на одну акцію
Повна прибутковість акцій (ПДА)	$ПДА = (ПА / РКА) * 100$	РКА – ринковий курс акцій. ПА – прибуток на одну акцію
Поточна прибутковість акцій (ТДА)	$ТДА = (ТАК / РКА) * 100$	ТАК – дивіденди на одну акцію РКА – ринковий курс акцій
Мультиплікатор курсу (МК)	$МК = РКА / ПА$	РКА – ринковий курс акцій ПА – прибуток на одну акцію
Ринкова вартість акції (РСА)	$РСА = ОА * РКА$	ОА – число звичайних акцій РКА – ринковий курс акцій

Проте, які показники доцільно було б використовувати, щоб комплексно оцінити всю діяльність залишаються поза увагою фахівцями із питань корпоративного управління.

Сучасними науковцями процес діагностування фінансово – господарської діяльності акціонерного товариства включає, у більшості випадків, наступні групи показників:

1) показники інтенсифікації господарської діяльності : коефіцієнт зносу основних фондів, коефіцієнт оновлення основних фондів, продуктивність праці, фондівдача, фондоємність, матеріаловіддача тощо;

2) показники платоспроможності: коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт абсолютної платоспроможності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;

3) показники фінансової стійкості: є коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансування;

4) показники ділової активності: тривалість обертання кредиторської і дебіторської заборгованості, коефіцієнт завантаження активів, тривалість погашення кредиторської і дебіторської заборгованості, тривалість операційного і фінансового циклу;

5) показники ефективності діяльності. Показники даної групи розраховуються через рентабельність, зокрема: власного та позичково капіталу, активів, витрат, виручки, виробничих витрат тощо;

б) показники ринкової активності: рентабельність статутного капіталу, коефіцієнт реінвестування прибутку, коефіцієнт виплати дивідендів, коефіцієнт податкових інвестицій тощо.

Дана група показників для АТ відіграє важливе значення, особливо у процесі оцінки ефективності здійснення фінансової діяльності менеджерів та правління. У будь-якому випадку, ці групи показників

будуть використовуватися, оскільки вони є класичними для діагностики не тільки фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств, але і підприємств інших організаційно-правових форм.

Однак, на нашу думку, необхідно також використовувати сучасні моделі діагностування ймовірності настання банкрутства (систему показників Бівера та Вайбеля, модель Беємана (1976), систему показників Бетге-Хуса-Ніхауса (1987), тест на банкрутство Тамарі (1964), моделі Краузе (1993), Вайнріха, Й. Гайдкі, А. Холді, Хамроля, Е. Мачинської, R- модель та інші), що дозволить також формувати систему індикаторів фінансової безпеки акціонерного товариства.

Таким чином, в умовах конкуренції метрологічне забезпечення процесу діагностування фінансово-господарської діяльності набуває стратегічного значення, оскільки ці групи показників дозволяють не тільки оцінювати ефективність фінансово-господарської діяльності товариства, але і ефективність корпоративної системи управління та бути критеріями оцінки рівня фінансової безпеки.

Список посилань на джерела

1. *Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління [Текст] : [підручник] / І.А. Ігнат'єва, О.І.Гарафоновна. – К.: ЦУЛ, 2013 – 600 с.*
2. *Іващенко О.В. Фінансово- економічна безпека підприємства / О.В.Іващенко // Вісник ОНУ імені І.І.Мечникова, 2013 . – Т. 18. –с. 142-45.*
3. *Федотова К. О. Теоретичні аспекти формування дивідендної політики акціонерного товариства / К. О. Федотова // Комунальне господарство міст: наук.техн. зб. Сер. Економічні науки. – К. : Техніка, 2008. – Вип. 80. – С. 322–330.*

УДК 338.47: 656.5

Гнедіна К.В., к.е.н.

Чернігівський національний технологічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ СЕРЕДНІХ МІСТ

Актуальність проблеми. Муніципальний транспорт сучасного міста являє собою складну соціально-економічну систему, яка забезпечує перевезення пасажирів між центрами транспортного тяжіння та відіграє важливу містоутворюючу роль. Необхідність модернізації суспільного транспорту та приведення його у відповідність до сучасних вимог зумовлює актуальність пошуку шляхів до позитивних зрушень у системі міських пасажирських перевезень та дієвих заходів щодо її розвитку. Чітке визначення стратегічних векторів розвитку муніципальної транспортної системи середніх міст з урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів функціонування громадського транспорту та їх реалізація може бути каталізатором соціально-економічного розвитку міст та покращення екологічного стану.

Аналіз останніх наукових досліджень. Окремі аспекти функціонування та економічні підходи до забезпечення необхідних умов розвитку міського пасажирського транспорту на сучасному етапі соціально-економічного поступу висвітлені у наукових працях таких вчених, як: В.В. Величко [2], В.В. Димченко [4], В.В. Костецький [6], М.С. Кристопчук [7] та багатьох інших, які значно поглибили наукові засади формування та розвитку муніципальних транспортних систем середніх та великих міст у сучасних економічних умовах.

Визначенню чинників сталого розвитку регіонів, зокрема транспортної інфраструктури як важливого фактору розвитку, присвячені ґрунтовні праці таких науковців: М.П. Бутка [1], М.І. Долішнього [5], Ю.Є. Пашенка [8], Л.Г. Чернюк [9] та інших. Дослідження вчених свідчать, що сучасний стан транспортної інфраструктури регіонів та методи управління пасажирськими перевезеннями не відповідають сучасним вимогам і уповільнюють розвиток регіональних господарських комплексів.

Метою дослідження є визначення основних стратегічних орієнтирів розвитку муніципальної транспортної системи середніх міст з урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів функціонування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Однією із невід'ємних складових сталого розвитку сучасного міста є надійна, ефективно функціонуюча муніципальна транспортна система [3]. Неузгоджене функціонування різних видів транспорту, фізична та моральна зношеність рухомого складу та транспортної інфраструктури, низький рівень впровадження інновацій негативно позначаються на економічному стані підприємств-перевізників, зумовлюють недостатній рівень транспортної забезпеченості населення та спричиняють загострення екологічних проблем. В умовах прискореної урбанізації зростає потреба мешка-

нів міста у пересуваннях, збільшуються транспортна рухливість населення, середня дальність поїздки, обсяги пасажиропотоків та загострюється проблема невідповідності якості транспортних послуг вимогам сьогодення. Особливо це стосується середніх міст, де пасажиропотоки є меншими порівняно із великими містами, що спричиняє обмеженість у застосуванні певних видів транспорту.

До формування стратегії розвитку муніципальної транспортної системи необхідно підходити комплексно і враховувати такі аспекти діяльності міського пасажирського транспорту: економічні, екологічні та соціальні. Розглядаючи ці аспекти діяльності міського громадського транспорту, можна виокремити сучасні тенденції та визначити стратегічні орієнтири розвитку муніципальної транспортної системи середніх міст (табл. 1).

Таблиця 1

**Сучасні тенденції та стратегічні орієнтири розвитку
муніципальної транспортної системи середніх міст**

Муніципальна транспортна система середніх міст	Сучасні тенденції розвитку	Стратегічні орієнтири розвитку
	<i>Економічні аспекти функціонування</i>	
	Збитковість підприємств міського пасажирського транспорту, постійне зростання витрат, дефіцит фінансових ресурсів, зношеність транспортного парку, брак кваліфікованих кадрів	Подолання збитковості та підвищення інвестиційної привабливості підприємств міського пасажирського транспорту, оновлення транспортного парку, впровадження інновацій, забезпечення ресурсозбереження, підвищення кваліфікації кадрів
	<i>Соціальні аспекти функціонування</i>	
	Зростання негативного впливу міського пасажирського транспорту на здоров'я людини, недостатній рівень якості транспортного обслуговування населення, неповне забезпечення населення транспортними послугами	Підвищення якості транспортних послуг та культури обслуговування пасажирів, зростання безпеки та екологічності транспортних послуг, повне задоволення потреб населення у перевезеннях, мотивація працівників транспортних підприємств
<i>Екологічні аспекти функціонування</i>		
Збільшення обсягів викидів шкідливих речовин у навколишнє природне середовище в зв'язку із розширенням транспортної мережі та зростанням парку рухомого складу автотранспорту	Пріоритетний розвиток екологічно безпечних видів транспорту, впровадження енергоефективних «зелених» технологій, екологічний моніторинг та звітування перевізників за екологічними показниками роботи	

Управління муніципальною транспортною системою середніх міст потребує вдосконалення шляхом створення дієвого механізму управління, який би ґрунтувався на засадах сталого розвитку та забезпечував збалансованість економічного, соціального та екологічного зростання.

Висновки. Стратегічне управління міськими пасажирськими перевезеннями, орієнтоване на досягнення високої соціально-економічної та екологічної ефективності функціонування, є необхідною передумовою комплексного розвитку регіональних господарських систем. Сталий розвиток муніципальної транспортної системи передбачає надання мешканцям міста якісних, екологічно безпечних транспортних послуг разом із досягненням бажаних економічних результатів роботи підприємствами-перевізниками.

Список посилань на джерела

1. Бутко М.П. Транспортна компонента виробничої інфраструктури регіону: монографія/М.П. Бутко, Н.В. Іванова. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-поліграф”, 2010 – 312 с.
2. Величко В.В. Економіко-організаційне забезпечення міського пасажирського транспорту як функції міста: автореф. дис...канд. екон. наук: 08.10.01/В.В. Величко. – Х., 2000. – 24 с.
3. Гнедіна К.В. Вдосконалення управління муніципальною транспортною системою в контексті сталого розвитку/К.В. Гнедіна//Економічний простір: зб. – 2015. – № 93. – С. 81–92.
4. Димченко В.В. Соціально орієнтоване управління організаційно-економічною стійкістю підприємств міського електричного транспорту в умовах формування ринкових відносин: автореф. дис...канд. екон. наук: 08.10.01/В.В. Димченко; Харк. держ. акад. міськ. госп-ва. – Х., 2003. – 20 с.

5. Долишній М.І. *Розвиток регіонів України: політичний, економічний, соціальний та екологічний аспекти*/М.І. Долишній// *Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку: Матеріали наук. конф., 15–16 листоп. 2000 р./ гол. ред.: В.М. Литвин. – К.: Київський політехнічний ін-т, 2001. – С.198-203.*
6. Костецький В.В. *Фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту: автореф. дис...канд. екон. наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит*/В.В. Костецький. – Тернопіль: Тернопільський нац. економічний ун-т, 2010. – 20 с.
7. Кристопчук М.Є. *Соціально-економічна ефективність пасажирської транспортної системи приміського сполучення: Монографія/ Кристопчук М.Є. – Рівне: НУВГП, 2012. – 158 с.*
8. Пащенко Ю.Є. *Перспективи розвитку транспортного комплексу/ Пащенко Ю.Є., Давиденко А. М., Чернюк Л. Г. – К.: Либідь, 1998. – 269 с.*
9. *Транспорт і охорона навколишнього середовища: [монографія]/за ред. Л.Г. Чернюк. – К.: Наук. Світ. – 2002. – 189 с.*

УДК: 331.2

Гобир І. Б., к.е.н.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЗПОДІЛ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВИНАГОРОДИ МІЖ ПРАЦІВНИКАМИ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОЕФІЦІЄНТІВ ЇХ ТРУДОВОЇ УЧАСТІ

Найбільш прийнятним і ефективним є метод розподілу матеріальної винагороди між працівниками підприємства на основі коефіцієнтів їх трудової участі (КТУ). Суть його полягає в наступному. Кожному працівнику встановлюється базовий КТУ, рівний 1, який характеризує середні результати праці. Фактичний КТУ кожному працівнику ремонтної служби встановлюється рівним базовому, більшим чи меншим за нього в залежності від величини особистого внеску в загальні результати праці і відповідно до їх значимості.

Величина фактичного КТУ може коливатися від 0 до 2. Кожному працівнику за підсумками звітного періоду можуть встановлюватися підвищені або зменшені показники, а також можливо ті й інші одночасно. Для отримання достовірного значення фактичного КТУ необхідно правильне визначення значущості використовуваних показників, яке залежить від діапазону можливого коливання КТУ, характеру показників, способу їх врахування (за кожний випадок або за підсумками роботи за звітний період).

Пропонуються такі показники підвищення і зниження базового КТУ працівників ремонтної служби і коефіцієнти їх значущості (таблиця 1).

Підсумкове значення фактичного КТУ визначається як алгебраїчна сума врахованих показників. Для правильного визначення фактичного КТУ працівникам служби її керівник повинен вести суворий облік їх роботи. Фактичний КТУ встановлюється кожному працівнику загальним зборами колективу служби.

Розрахунок суми фактичної винагороди (заробітку) кожного працівника може бути здійснений за наступною формулою:

$$V = V_0 \frac{T_i K T U_i}{\sum_i T_i K T U_i}$$

де V — фактична винагорода (заробіток) працівника за місяць, грн.;

V_0 — розмір матеріальної винагороди, встановленої службі, грн.;

$K T U$ — фактичний коефіцієнт трудового внеску відповідного працівника;

T_i — відпрацьований час i -го працівника (години, дні).

Запропонований метод визначення матеріальної винагороди (заробітку) працівників з використанням КТУ найбільш точний і справедливий і значною мірою налаштовує їх на результативну діяльність. Адміністрація підприємства має систематично аналізувати та вдосконалювати порядок встановлення та застосування КТУ, стежити за правильністю його використання. Не можна допускати, щоб одні й ті ж працівники постійно отримували високий КТУ, якщо характер їх діяльності не виходить за рамки звичайних посадових обов'язків. Так само як не можна тривалий час використовувати і низький КТУ. Виникаючі розбіжності і претензії рекомендують вирішувати на зборах всіх членів трудового колективу служби (відділу).

Показники підвищення і пониження базового КТУ і коефіцієнти їх значущості

Показники	Спосіб обліку	Значимість
Показники, що підвищують коефіцієнт трудової участі		
Високий і стабільний рівень виконання індивідуальних завдань	За підсумками місяця	0,2
Якісне виконання роботи	За підсумками місяця	0,2
Виконання обов'язків відсутнього працівника	За підсумками місяця	0,15
Активна допомога іншим членам колективу при виконанні завдань	За підсумками місяця	0,15
Більш складний характер робіт в порівнянні з іншими членами колективу	За підсумками місяця	0,3
Показники, що знижують коефіцієнт трудової участі		
Слабка активність праці, низький рівень виконання індивідуальних завдань	За підсумками місяця	0,25
Неякісне виконання роботи	За кожний випадок	0,3
Порушення трудової дисципліни	За кожний випадок	0,3
Низька культура робочого місця	За підсумками місяця	0,15

Як було зазначено вище, в кінці року має здійснюватися комплексна оцінка діяльності ремонтної служби, що базується на застосуванні запропонованої системи показників. За результатами цієї оцінки персоналу служби технічного обслуговування і ремонту може виплачуватися матеріальна винагорода за рахунок прибутку підприємства. Механізм розподілу матеріального винагорода між працівниками служби у цьому випадку аналогічний механізму, викладеному вище (на основі КТУ).

Побудована таким чином система матеріальної винагорода стимулює працівників ремонтної служби підвищувати ефективність і результативність їх діяльності, а це, в кінцевому рахунку, забезпечує підвищення ефективності роботи підприємства в цілому.

Список посилань на джерела

1. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств / С. Сардак // Україна: аспекти праці. – 2008. – №6. – С. 45–51.
2. Арзамасова О.В. Кадрова політика промислового підприємства в ринкових умовах [Електронний ресурс] / О.В. Арзамасова – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>

УДК 330.341.1: 334.716 (477)

Голобородько А.П., к.е.н., доцент

Марченко А.В., к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Насущная необходимость задействования инновационных стратегий предприятиями Украины обуславливает целесообразность координирования деятельности всех заинтересованных участников данного процесса, учёта взаимодействия отдельных составляющих инновационной системы: величины государственных заказов, кредитов, ставок налогов, специалистов должного уровня, цен, программ сотрудничества, инновационных проектов, консалтинговой поддержки.

Препятствиями для использования инновационных стратегий в стране выступают: осязаемая ограниченность собственных денежных средств, существенная затратность внедрения инноваций, слабая финансовая поддержка со стороны государства, повышенный экономический риск, продолжительная возвратность вложенных средств, недостаточность финансовых ресурсов у предприятий-заказчиков нововведений; недо-

статочность информации об имеющихся и возможных рынках сбыта, а также о новых, более прогрессивных технологиях; малоактивный спрос на продукцию; невозможность тесного сотрудничества с другими научными организациями и предприятиями.

Сокращение научно-технологического потенциала Украины усиливает угрозу самостоятельности, может привести к окончательному исключению Украины из числа экономически заметных по уровню развития стран и к необратимому ее превращению лишь в источник ресурсов для передовых и укрепляющих свои позиции стран мира.

В нашей стране отсутствует единый государственный орган с функциями организатора инновационной политики, многие научные направления переживают упадок, инновационная работа отдалается от потребностей рынка.

В отсутствие должного бюджетного финансирования важнейших для страны научно-технологических исследований, которые бы порождали разработки для нужд производства, крайне медленно формируется и инновационный рынок, упускается возможность привлечения к научным изысканиям и в сферу образовательного процесса самых продвинутых в мире технологий, не имеется надлежащих стимулов для привлечения одаренных молодых исследователей в вузовскую науку и на преподавательскую работу, создания для них заманчивых условий и веских мотивов к разработке новых и модернизации привычных продуктов, а также прогрессивных технологий.

Следует признать, что по уровню развития инновационной инфраструктуры и суммарной величине инвестирования в научные исследования, а также удельному весу высокотехнологичных продуктов в общем производственном выпуске товаров и присутствию в экспортных объемах (равно как и по степени инновационной активности в целом) Украина существенно уступает экономически развитым странам. Поэтому в процессе реализации инновационных стратегий необходимо установлении таких организационных условий, которые бы обеспечили ощутимый рост результативности соответствующих усилий.

Подчеркнем, что рынок востребует такие предложения разработчиков, которые способны породить коммерческий успех, именно такие достижения исследователей только и могут заинтересовать рыночных инвесторов. Субъекты хозяйственной деятельности заинтересованы во внедрении ресурсосберегающих технологий, наукоёмких продуктов, отвечающих их экономическим и стратегическим интересам.

При условии государственного стимулирования необходимых структурных изменений в реализации инновационных стратегий на предприятиях Украины и должной отработки законодательно-правовой базы, а также улучшения инвестиционного климата, в том числе регулирующего инновационную деятельность, заявляемые действующими руководителями государства подвижки по развитию науки и образования дают основания надеяться на привлечение интереса инвесторов к присутствию на нашем рынке.

В случае успешной реализации названных элементов предлагаемого проекта стратегии стимулирования инновационной деятельности в Украине возможны приемлемые результаты по использованию конкретных преимуществ, связанных с наличием имеющихся природных ресурсов и возможностями научно-технического потенциала страны.

Для обеспечения инновационной поддержки экономической стабилизации и последующего роста в стране явно недостаточно способов поощрения инновационных усилий, отсутствуют действенные стимулы для тех предприятий, которые предприняли бы попытки освоения новой продукции. Это является закономерным результатом слабой результативности государственной инновационной и научно-технической политики, бросающейся в глаза непоследовательности в ее проведении, что в итоге и обуславливает продолжение технологического отставания Украины от экономически развитых государств Европы и мира.

Поэтому экономической сфере Украины все явственнее становятся присущи характеристики территории, впадающей в оцепенение от игнорирования её нужд государственными деятелями, которые должны были бы радеть о ней: отток капиталов иностранного происхождения; отсутствие заметного числа потребителей интеллектуальных устремлений; недостаточное финансирование научных работ и очень скромное (и, как следствие, слабо мотивирующее) вознаграждение труда исследователей и разработчиков инноваций; усиление ориентированности страны на роль сырьевого придатка для высокоразвитых в экономическом отношении стран.

ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На даний час конкурентоспроможність є однією з найважливіших категорій, що дозволяє оцінити якість не тільки продукції і власне виробництва, але й економічної системи, в межах якої здійснюється виробництво. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є проблемою кожної держави, яка прагне економічного зростання, та залежить від світової кон'юнктури, економічного розвитку країни, використання технологічних досягнень і т.д.

Глобальна конкуренція зародилась і функціонує саме за сучасних історичних умов, відображаючи особливості розвитку глобальної економіки та притаманні їй умови боротьби ринкових суб'єктів за конкурентні переваги. Сьогодні для глобалізації характерним є формування єдиного світового цілісного фінансово-інформаційного простору, в якому інноваційна конкуренція набуває загальносвітового характеру. Сучасні світогосподарські зв'язки зумовлюють процеси інноваційної конкуренції, яку через її всеохоплюючий характер можна трактувати як глобальну інноваційну конкуренцію, що характеризується злиттям регіональних ринків у загальносвітовий. Передусім ідеться про фінансову та інформаційну сфери.

Глобальна інноваційна конкуренція спостерігається як за ринки збуту, так і за ресурси, але сучасному етапу притаманні не цінові, а інноваційно-технологічні аспекти, що за умов формування єдиного цілісного фінансово-інформаційного простору, який у принципі неможливо поділити, буде поглиблюватися [1].

Відомий дослідник конкурентоспроможності М. Портер при розгляді механізму формування конкурентних переваг національної економіки підкреслював необхідність пошуку нової парадигми ринку [2]. Його теза про економіку, що вдосконалюється і може конкурувати у складних і нових для неї галузях, підкреслює універсальність такого інструмента, як інновації. Питання виникнення інноваційної конкуренції розглядалося й у працях Й. Шумпетера [3].

В умовах глобалізації саме потужність і ефективність використання наукового та інноваційного потенціалу для впровадження інновацій визначає розподіл сукупного світового доходу між країнами, формує нову систему світового поділу праці, що утворює нову конфігурацію міжнародної спеціалізації на створенні нових знань і їх використанні у процесі виробництва.

Важливою умовою правильного вибору тактики і стратегії конкурентоспроможного і інноваційного розвитку підприємства є обґрунтований підхід до економічного інструментарію, який застосовується для відповідної оцінки такого розвитку [4].

Сучасні умови господарської діяльності в Україні характеризуються зростанням процесів глобалізації економіки, розбалансуванням національної економічної системи, загостренням конкурентної боротьби на товарних ринках, прискоренням інноваційних процесів розвитку техніки і технології, нестачею інвестиційних коштів.

Становлення і розвиток ринкової економіки в Україні вимагає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Одним із шляхів вирішення цього завдання є підвищення ефективності виробництва.

Конкурентоспроможність підприємства – здатність успішно оперувати на конкретному ринку (регіоні збуту) в певний період шляхом випуску й реалізації конкурентоспроможних виробів і послуг [2].

До недавнього вважалося, що в умовах природно-монопольного газопостачання саме державне регулювання є основною формою забезпечення стабільності та енергетичної безпеки газової галузі. Саме в цей період інтенсивно розвивалася інфраструктура галузі. Втім, держава, яка володіє таким потужним важелем впливу на економіку та економічну безпеку – регульованою газовою галуззю – реалізує політику в двох основних варіантах:

- утримує достатньо низькі ціни на газ для стимулювання зростання інших секторів економіки та забезпечення соціальної стабільності населення (саме такий варіант подій має місце в Україні), що через певний час веде до дефіциту газу через нестачу інвестування;

- утримує достатньо високі ціни на газ та перерозподіляє монопольні надприбутки на соціальні потреби, що можливе для країн з високо розвинутою економікою, яка за рахунок високої енергоефективності в змозі забезпечити конкурентоспроможність кінцевої продукції (що характерно для більшості країн ЄС і, в першу чергу, Німеччини);
- обидва попередніх варіанти – низькі ціни для виробників, високі – для споживачів (характерне для Великобританії).

Найбільш вагомим недоліком такого регулювання є відсутність стимулів для підвищення ефективності газової галузі.

Сучасні моделі газового ринку визначають чотири етапи в розвитку організаційної структури газової промисловості: “зародження – зростання – розвиток – конкурентний ринок”. Така модель передбачає, що з розвитком газоспоживання та розширення інфраструктури змінюється і організаційна структура газової галузі від монополії до конкуренції. Такий шлях передбачає поступову дезінтеграцію газового ланцюга постачань та зменшення ролі державного регулювання, перехід від довгострокових контрактних відносин на незрілих ринках до більш гнучких короткострокових контрактів та прив’язки цін до біржових котирувань. Саме наявність розвинутої інфраструктури, яка забезпечує множину вибору між постачальниками та споживачами, є об’єктивною передумовою переходу до конкурентної організації газового ринку. На цьому етапі відбуваються і кардинальні зміни інституційної структури ринку – відмова від державного регулювання цін виробників, приватизація та розподіл видів діяльності газових компаній, проведення дерегулювання значних споживачів, введення стороннього доступу до мереж.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби підприємствам слід особливу увагу приділяти інноваційно-інвестиційному розвитку, особливо тим з них, які є гарантами національної, економічної та енергетичної безпеки, такі як підприємства газотранспортної галузі. Слід відмітити, що газотранспортна система України інтегрується у Польську, Словацьку, Угорську, Молдавську і Румунську газотранспортні системи транспортуючи природний газ з Білорусії та Росії, таким чином виходить на міжнародний рівень і стає учасником забезпечення енергетичної безпеки Європейського світу. Актуальність її конкурентності є проблемою міжнародного рівня.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід враховувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань: необхідність здобуття справжнього суверенітету; нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів; недостатня розвиненість ринкових відносин; інерція погіршення економічного стану; запас соціальної витримки населення, який виснажується. Інтеграція України в світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов’язаними шляхами: через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику; за рахунок формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високомонополізованих підприємств; через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах; за рахунок інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури тощо. Все це може стати впливовим фактором підвищення конкурентоспроможності українських підприємств.

Список посилань на джерела

1. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с
2. Портер М, Майкл Э. Конкуренція.: Пер. с англ. –М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 496 с
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 450 с.
4. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 345 с.]

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК СКЛАДОВІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙ

Сьогодні, в період становлення і утвердження нової моделі економічної системи (мова йде, в першу чергу, про економічно розвинуті країни) — інформаційної економіки — більшість науковців схиляється до думки, що найвищими досягненнями ХХ століття є не просто “... те чи інше наукове або технологічне відкриття, яке дістало практичне застосування, а виникнення принципово нового сегмента сучасної економіки — інноваційної системи, що генерує зростаючий потік інновацій, які відповідають динамічно мінливим суспільним потребам” [1, с. 36]. Інакше кажучи, створення національної системи інновацій (НСІ) — системи, яка спроможна “постійно” продукувати (забезпечувати продукування) інновації — є “найвагомішою” інновацією минулого століття, оскільки наявність саме такої складової у цілісній структурі макроекономічної суспільної системи забезпечує необхідні умови для розвитку країни на основі моделі інформаційної економіки.

Зважаючи на те, що специфічними особливостями національної системи інновацій є “інституції НСІ”, а також їх “інтерактивна діяльність” логічно припустити, що такі організаційні структури, нині відомі як “інвестиційно-інноваційні системи”, є невід’ємними складовими НСІ та одними з її ключових елементів.

Поняття “інвестиційно-інноваційна система” останнім часом доволі часто використовується в наукових публікаціях соціально-економічної спрямованості. Однак в питаннях тлумачення цієї дефініції — розумінні її суті, специфіці економічного контексту вживання даної категорії в наукових і прикладних дослідженнях, трактуванні особливостей систем такого класу — є чимало суперечностей, розбіжностей і невизначеностей (наприклад, у науковій літературі не менш часто зустрічається поняття “інноваційно-інвестиційна система” (однак без визначення її економічного змісту), але при цьому не зрозуміло: чи вона є тотожною категорії “інвестиційно-інноваційна система”, чи це “різновид” (або “підвид”) таких організаційних структур, чи це, можливо, інституція принципово іншого класу). Така ситуація вказує на необхідність проведення досліджень щодо уточнення економічного змісту самого поняття “інвестиційно-інноваційна система”.

Як зазначалось вище “інвестиційно-інноваційні системи” є ключовими елементами національної системи інновацій, особливостями якої є “інституції НСІ” та їх “інтерактивна діяльність”. Тому логічно припустити, що для розкриття сутності категорії “інвестиційно-інноваційна система” (ІС) її необхідно розглядати з двох позицій:

- на рівні самої ІС — це “самостійний об’єкт” (або “чорний ящик”), тобто об’єкт, який забезпечує перебіг окремих процесів на “своєму рівні” (тобто перебіг процесів на рівні функціонування самої інвестиційно-інноваційної системи);
- на рівні НСІ — “об’єкт процесу”, тобто складова (елемент) в загальній сукупності процесів та елементів національної системи інновацій, узгоджена і взаємозв’язана діяльність яких забезпечує генерування, продукування, впровадження і поширення інновацій, а також використання результатів кожного з зазначених етапів.

Зважаючи на таку особливість ІС, для розкриття їх економічного змісту дану категорію доцільно розглядати в динаміці, тобто досліджувати ті зміни в загальному процесі інноваційної діяльності, які, власне, і зумовлені наявністю (функціонуванням) таких організаційних структур. При цьому такі зміни — зміни у загальному процесі інноваційної діяльності соціально-економічної системи — можуть виражатись у формі того чи іншого сценарію (“типового сценарію”), що дозволяє їх класифікувати, і тим самим розкрити суть інвестиційно-інноваційних систем через можливі наслідки у сфері інноваційної діяльності, що виникають у результаті їх функціонування.

Таким чином, ґрунтуючись на вище окреслених припущеннях, а також виходячи з найбільш поширеного визначення ІС (“інвестиційно-інноваційної система — це соціально-економічна система, яка забезпечує перетворення інвестицій в інновації”) та застосовуючи метод аналізу сценаріїв, можна дійти висновку, що найбільш вірогідними можуть бути чотири сценарії (варіанти) розвитку (рис. 1-5).

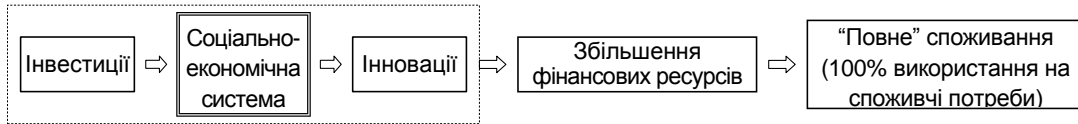


Рис. 1 Перший сценарій розвитку ситуації щодо використання результатів інноваційної діяльності соціально-економічними системами

Очевидно, що такий сценарій в практиці функціонування суспільних систем є надто маловірогідний, а тому може розглядатись лише як “чисто теоретичний варіант”.

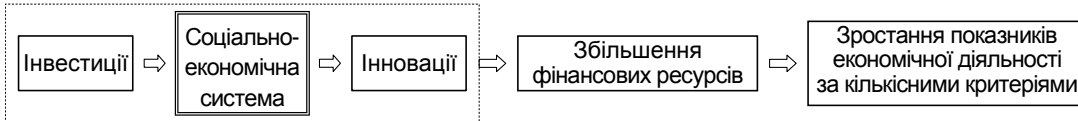


Рис. 2 Другий сценарій розвитку ситуації щодо використання результатів інноваційної діяльності соціально-економічними системами

Такий сценарій розвитку є не що інше як “простий (або кількісний) розвиток соціально-економічної системи”, який не відповідає критеріям моделі інноваційного розвитку, а тому не може характеризувати таку організаційну структуру як “інвестиційно-інноваційну систему”.

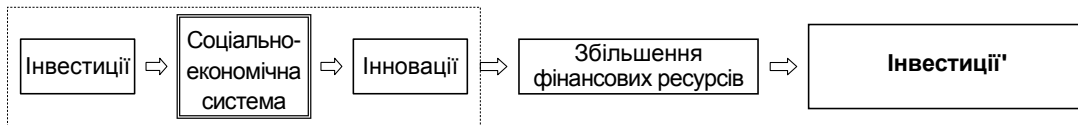


Рис. 3 Третій сценарій розвитку ситуації щодо використання результатів інноваційної діяльності соціально-економічними системами

Третій сценарій уже значно більше відповідає критеріям моделі інноваційного розвитку, однак потребує уточнення категорії “інновації”. Беручи до уваги той факт, що категорія “інвестиції” включає в себе різні види інвестицій (матеріальні, інтелектуальні) то в даному випадку можна вважати, що категорія “інвестиції” відрізняється від категорії “інвестиції” або за кількісними показниками, або за якісними показниками, або за кількісними і якісними показниками.

Аналіз наведених можливих відмінностей між зазначеними категоріями дозволяє спрогнозувати два найбільш вірогідні підваріанти розвитку 3-ого сценарію:

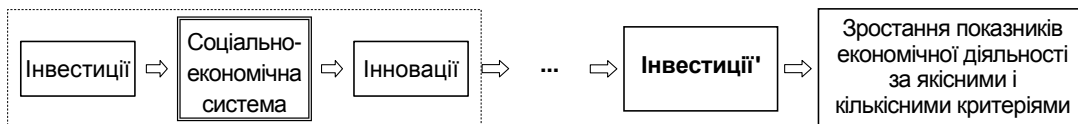


Рис. 4 “Сценарій 3а” розвитку ситуації щодо використання результатів інноваційної діяльності соціально-економічними системами

Очевидно, що варіант 3а відображає сценарій розвитку суспільної системи за кількісними та якісними критеріями (що відповідає моделі “розширеного кількісного та / або якісного розвитку”). Однак при цьому невідомо чи такий якісний розвиток призводить (або призведе у майбутньому) до зміни парадигми соціально-економічної системи (слід зауважити, що саме зміна парадигми виступає основним критерієм диференціації між категоріями “нововведення” та “інновація” [2, с. 21]).

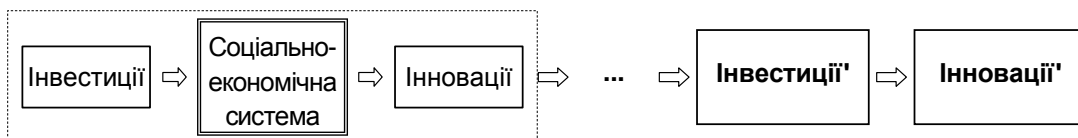


Рис. 5 “Сценарій 3б” розвитку ситуації щодо використання результатів інноваційної діяльності соціально-економічними системами

Враховуючи сформульовані зауваження щодо “сценарію 3а” можна стверджувати, що наступний варіант (“сценарій 3б”) без будь-яких обмежень відповідає моделі інноваційного розвитку суспільних систем і однозначно ідентифікує соціально-економічну систему як “інвестиційно-інноваційну систему”.

Таким чином, можна вважати, що інвестиційно-інноваційна система – це така соціально-економічна система, яка в результаті здійснення інноваційної діяльності формує “нові” інвестиційні ресурси з метою їх використання для продукування “нових” інновацій. Інакше кажучи інвестиційно-інноваційна система – це система, яка забезпечує можливість перманентного і циклічного перетворення інвестицій в інновації і навпаки з постійним зростанням їх вартості.

Список посилань на джерела

1. Федулова Л. *Розвиток Національної інноваційної системи* / Л. Федулова, М. Пащука // *Економіка України*. – 2005. – №4. – С. 35-47.
2. Гречаник Б.В. *Інноваційноспрямований розвиток підприємств: організаційно-економічні аспекти* Монографія / Б.В. Гречаник. – Львів, ІРД НАН України, Івано-Франківськ, ЗУЕПУ. – Івано-Франківськ, ПП “Супрун”, 2007. – 187 с.

УДК 657.22

Гринюк І.М., здобувач

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Актуальність теми. Проблема управління дебіторською заборгованістю є досить актуальною. Вона пов’язана з ступенем платоспроможності підприємств. Невиконання ними своїх фінансових зобов’язань призводить до зменшення такого активу, як гроші у їхніх постачальників, через що їхня платоспроможність теж знижується. Досить велика кількість підприємств не можуть функціонувати в нормальних умовах, через відсутність достатньої кількості коштів у обігу. У таких умовах підприємствам потрібно приділяти досить велику увагу управлінню розрахунками з дебіторами.

Мета дослідження – проаналізувати основні проблеми управління розрахунками з дебіторами.

Усі складові оборотних активів пов’язані між собою і являються складовими частинами виробничого процесу, який не можливий за відсутності однієї із них.

Покажемо вищесказане схемою (рис. 1)



Рисунок 1 Кругообіг оборотних активів

Як видно із вищенаведеної схеми, виробничий процес, складовою частиною якого є оборотні активи, ускладнюється за відсутності однієї з груп оборотних активів або стає неможливою взагалі. За відсутності достатньої кількості виробничих запасів можуть виникати простой, зриви виробництва, завмирання товарних ліній. Натомість, значне зростання величини дебіторської заборгованості призводить до зменшення грошових коштів в обігу, що не дозволяє підприємству, без залучення обігових коштів із зовнішніх джерел, забезпечити свою потребу у виробничих запасах.

Збільшення дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства, тому підприємство має бути зацікавлене в скороченні термінів погашення платежів.

Кожне підприємство матиме свої індивідуальні показники дебіторської заборгованості. Форма організації підприємства не має суттєвого впливу на розмір дебіторської заборгованості. Основними факторами, які впливають на її розмір, є вид діяльності підприємства та територіальне розташування підприємства.

Підприємства, розташовані в більш економічно активних і заселених областях, зазвичай, мають більшу частку дебіторської заборгованості ніж ті, які розташовані у менш економічно активних областях. Аналогічно підприємства одних галузей економіки матимуть більшу частку дебіторської заборгованості ніж підприємства іншої галузі.

Наприклад, компанія, яка займається видобутком нафти та газу матиме меншу частку дебіторської заборгованості в активах ніж компанія, що займається реалізацією кінцевих нафтопродуктів.

Одночасно з визнанням дебіторської заборгованості у обліку визнається дохід підприємства, який відповідно веде до збільшення прибутку за звітний період. Проте, визнання доходу не завжди супроводжується збільшенням коштів на поточному рахунку чи у касі підприємства. Це являється причиною зменшення грошових коштів підприємства, що приведе за собою зниження платоспроможності. З часом сума коштів на підприємстві може знизитись до такого рівня, коли підприємство не зможе розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Невід'ємною частиною діяльності будь якого суб'єкта господарювання є наявність як дебіторів, так і кредиторів. Їхнє правильне співвідношення є дуже важливим для підприємства. Відсутність грошових надходжень від дебіторів унеможливує погашення зобов'язань підприємством.

Як писав В.С. Белозерцев, управління дебіторською заборгованістю – складова частина процесу управління підприємством, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організації фінансового забезпечення боргової активності, системою інструментів з урахуванням факторів макро- та мікросередовища, метою якої є регулювання та узгодження інтересів підприємства та контрагентів і забезпечення фінансової стійкості підприємства у довгостроковій перспективі. [1]

Провівши аналіз основних проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства та організації, їх можна систематизувати наступним чином:

- відсутність аналізу та оцінки фінансового стану дебіторів і доцільності надання товарних кредитів;
- відсутність інформації щодо термінів погашення зобов'язань дебіторами;
- недостатність або відсутність даних про зростання витрат, пов'язаних із непогашенням дебіторської заборгованості;
- відсутність методики роботи з простроченою дебіторською заборгованістю.

Зарубіжні економісти-аналітики пропонуються такі методи управління рахунками дебіторів:

- визначати термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін з нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;
- періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи з фінансового стану клієнтів;
- якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;
- використовувати установи, які стягують борги;
- продати рахунки дебіторів факторинговій компанії, якщо при цьому можна отримати економію. [2]

На сьогоднішній день є багато фірм, які надають послуги з управління дебіторською заборгованістю. Зокрема це аутсорсингові компанії. Вони допомагають компаніям поліпшити обіг своєї дебіторської заборгованості та тим самим знизити потребу в зовнішньому фінансуванні.

Послуги з управління дебіторською заборгованістю охоплюють весь ланцюг дебіторської заборгованості: від оформлення та надсилання рахунків та листів з нагадуванням до доведення процесу до кінця та стягнення сум заборгованості. Це дозволяє клієнтам таких фірм здійснювати аутсорсинг всього строку обігу рахунку, або тільки його окремих частин. Команди професіоналів та ефективні робочі потоки надають рухливості всьому процесу стягнення.

Перевагами таких зовнішніх послуг є: аутсорсинг обробки всього портфелю дебіторської заборгованості або окремих його частин для стягнення; підтримка будь-якого обраного сегменту строку обігу рахунку (генерування даних рахунку, виписка рахунку, надсилання рахунку, моніторинг оплати, надсилання нагадувань та вжиття правових заходів); зосередження на попередніх діях зі стягнення на базі постійного

безпосереднього контакту з дебіторами протягом періоду оплати; автоматичний запуск процедур зі стягнення після затримок оплати; гнучкі інтерфейси для безпечної та стабільної передачі даних. [3]

Такі фірми, однозначно, мають свої переваги на ринку. Залучення зовнішніх посередників для врегулювання питань з дебіторами є доцільним, коли підприємство має не великий штат працівників, але велику кількість дебіторів, і для контролю операцій з ними потрібно досить багато часу, наприклад склади, бази чи магазини оптової торгівлі. В такому випадку керівнику підприємства буде вигідніше сплачувати кошти іншій фірмі за надані послуги з аутсорсингу, ніж наймати додаткових працівників.

Проте, на підприємствах з достатнім штатом працівників і невеликою кількістю дебіторів управління дебіторською заборгованістю доцільніше проводити відповідним працівником із штату бухгалтерів чи менеджерів.

Слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, а й маркетингової стратегії підприємства.

Список посилань на джерела

1. Белозерцев В. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі / В. С. Белозерцев. // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2012.
2. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – Київ, 2006. – 780 с. – (КНТЕУ).
3. Soface Україна Кредит Менеджмент Сервісез [Електронний ресурс] // офіційний веб-сайт – Режим доступу до ресурсу: <http://www.coface.ua>.

УДК: 332.145

Даляк Н.А., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРИНЦИПИ І ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ОПТИМАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Вирішення глобальних проблем подолання глибокої інвестиційної кризи, що переживається Україною, повинне йти одночасно зі всестороннім дослідженням суперечливого процесу функціонування регіональної економіки в період її трансформації. Становлення нових економічних стосунків в Україні викликає необхідність видозміни механізму державного регулювання процесами розвитку [2,5].

Перехід на ринкові стосунки корінним чином змінив умови, в яких функціонувала економіка регіону. Ускладнилося положення господарюючих суб'єктів в системі економічних зв'язків, а конкуренція веде до необхідності оновлення технологій, освоєння нових видів продукції, пошуку ринкових ніш, оптимізації інвестиційних процесів на рівні суб'єкта господарювання і регіону, їх активізації.

Таким чином, загострення економічної і фінансової ситуації в країні, серйозні деформації в українській економіці, інвестиційна криза підводять до неминучості переосмислення процесу економічних реформ. Очевидною стає необхідність пошуку нових інструментів державного і регіонального регулювання сфери реалізації програм розвитку, створення сприятливого клімату для вкладення вільних фінансових коштів. Можна піддавати сумніву принципи і методику планування, але не планомірність, що реалізується в рамках цього процесу. Повернення до планування стає необхідністю, особливо у сфері реалізації програм розвитку регіону і співвідношення її з наявними ресурсами для виконання [3,4].

Умови господарювання, що змінилися, висунули антитези традиційним передумовам стратегічного планування. Їх суть в тому, що розвиток зовнішнього середовища передбачити неможливо, темпи і радикальність змін перевершують здатність організації змінити відповідним чином свою форму, різноманітність стратегій збільшує нестабільність зовнішнього середовища, стратегії далеко не оптимальні з погляду систем вищого порядку, цілеспрямована дія на майбутні результати функціонування фірми неможлива. Не всі ці умови можна прийняти без обмовок, але проте їх слід враховувати при побудові системи стратегічного планування процесів розвитку регіону [4].

У регіональному плануванні і реалізації програм розвитку місцевим владам відводиться істотна роль. В зв'язку з цим постає завдання про необхідність визначення межі взаємодії і розділення функцій державних регіональних і місцевих влад. При розробці стратегії розвитку території належить визначити пріоритети розвитку економіки, вивірити статус державних, регіональних, муніципальних цільових програм. Це супроводиться визна-

ченням оптимального співвідношення між інвестиційним, фінансовим, природно-ресурсним, податковим і іншими компонентами [1].

При поєднанні позитивного комплексу чинників зовнішнього середовища з місцевими умовами вдається побудувати систему інвестиційних стосунків, що чутливо реагує на зміни інтересів учасників.

Встановлено, що в цих умовах депресивного стану економіки короткострокові ринкові моделі самі по собі не можуть викликати довгострокових ініціатив, що виходять за межі поточних інтересів, якщо поряд з ними не поставити механізми, націлені на перспективу довгострокового розвитку. Вдосконалення і структуризація послідовності дій регіональної адміністрації в частині дії механізму формування ресурсної бази розвитку з оптимізацією процедур ефективного використання ресурсів здатне поживати економічні процеси в регіоні. З урахуванням розвитку науки, освіти, культури можливо форсувати розвиток економіки на шляху граничної активізації інтенсифікованого процесу реалізації програм розвитку за рахунок переважних внутрішніх джерел фінансування. В зв'язку з цим передбачається оцінювати і аналізувати основні параметри економічної моделі процесу реалізації проектів розвитку регіону з урахуванням її політичної і соціальної складових.

Діяльність адміністрації регіону, орієнтована на досягнення довготривалих цілей розвитку, розуміється як послідовність дій, направлених на досягнення поставлених завдань з урахуванням обґрунтування фінансування програм розвитку, продуктивного використання об'єктів і реалізації їх нових можливостей, які з'являються в процесі експлуатації. Комплексний метод обґрунтування програм розвитку і планів регіону, що передбачає різні варіанти зовнішнього фінансування, дозволяє в динаміці враховувати доходи і витрати по всіх періодах планування. При формуванні програми розвитку регіону необхідно визначити її оптимальний стан з урахуванням потоку незалежних доходів і витрат, фінансування адміністрацією всіх проектів і потоку доходів, використовуваних на поточні потреби. Подібна програма розвитку дозволить оцінити рівень її кінцевого стану і забезпечити заданий потік доходів і витрат на кожен рік.

Будь-яка адміністративна освіта може бути віднесене до одного з трьох типів районів за класифікаційною ознакою “фінансова самозабезпеченість”. “Багаті” райони, з розвинутою промисловістю, інфраструктурою забезпечують себе самі і мають можливість підтримати регіональні ініціативи. У районах, що розвиваються, високий інвестиційний потенціал, податкові збори покривають витрати бюджету, досить сильний держсектор, тому від будь-якої непередбаченої зміни політики державної підтримки економіки можуть бути серйозні потрясіння. Тут ведеться часткове державне фінансування у формі допомоги і підтримки. “Потенційно дотаційні” райони, володіючи високим природно-ресурсним потенціалом (великою інвестиційною ємкістю), не в змозі себе профінансувати навіть по нормативах поточного бюджету.

Аналіз функціонування економічних систем регіону указує на розрив між їх потенційною і фактичною ефективністю. Це свідчить про дію гальмуючих чинників. До них відносяться, зокрема: нераціональний розподіл ресурсів; недосконалість економічних стимулів; недостатня якість виконання ухвалюваних рішень. Мета раціоналізації регіональних планових рішень – збільшення ефекту за рахунок оптимізації структури вкладень і продукції, маневру ресурсами, оптимального реінвестування прибутку [1].

Цільова функція державної політики і її структура представляють важливі складові елементи макро- і мікроекономічної політики в регіональних заходах. Цілями макроекономічної політики можуть стати: об'єм бюджетного фінансування державних витрат, рівень зайнятості, сукупний попит, темп зростання реальної заробітної плати, “справедливий” розподіл доходів, рівень інвестицій і рівновага платіжного балансу.

Необхідність операції групою цілей при описі регіональних соціально-економічних систем стала причиною того, що в сучасній теорії і практиці організаційного управління домінує багатоцільовий підхід. На зміну пошуку “оптимальних” рішень приходять “субоптимізація” окремих проблем. Безліч цілей необхідна для відображення різноманіття зв'язків організації з складним зовнішнім середовищем. Критерії описують багато сторін інвестиційної діяльності, але кожен з них має недоліки. Тому багатоцільовий підхід необхідний для виразу різноманіття зв'язків регіону з складним, розділеним на сегменти зовнішнім середовищем [3].

Аналіз структури вкладень за джерелами фінансування свідчить про децентралізацію фінансування програм розвитку. Основним джерелом фінансування позабюджетних проектів як і раніше залишаються власні засоби підприємств.

Комплексне програмне, фінансове і ресурсне планування дозволяє зближувати інтереси прямих і непрямих учасників цього процесу. Переваги подібного підходу до модельних розрахунків фінансової ситуації в регіоні мають велике практичне і теоретичне значення для обґрунтування цільових рішень.

Парадигмальні підходи до стратегічного планування в регіоні можуть реалізовуватися по двох типах концептуальних схемах, які умовно можуть бути названі прямою і зворотною. Пряма схема припускає послідовність розгляду проблем, пов'язаних з ресурсами по схемі “ресурси – концепція – стратегія – цілі”, зворотна – по схемі “мета – концепція – стратегія – ресурси”.

Перша схема є основою прогнозування і планування розвитку в дотаційних (депресивних) регіонах, де існує дефіцит ресурсів. Друга реалізується в самодостатніх з погляду забезпеченості ресурсами регіону, які на сьогоднішній день є донорськими. Українська практика показує, що найбільш актуальною для опрацювання сьогодні є перша схема, враховуючи той факт, що більшість регіонів є дотаційними.

Реалізація комплексу заходів щодо дослідження, організації забезпечення процесів розвитку в рамках структур виконавчої влади регіону дозволить створити теоретичну базу функціонування спеціалізованої управлінської системи. У її компетенції повинні знаходитися питання аналізу ресурсних можливостей регіону, їх збалансованості і достатності для реалізації довгострокової програми розвитку. Також можуть бути визначені межі участі органів влади в реалізації конкретних проектів залежно від їх важливості, сформульовані методики мобілізації необхідних ресурсів, і побудований інформаційний масив, що характеризує ресурсну базу регіону вцілому. Загальним еталоном діяльності владних структур в частині реалізації програми розвитку регіону повинне стати прагнення до гнучкості і збалансованості в підтримці тих або інших проектів, законодавчому їх оформленні і недопущенню директивних форм управління і структурних “провалів” в економіко-соціальній сфері.

Список посилань на джерела

1. Герасимчук З. В. *Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія* / З. В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с.
2. Жук М. В. *Регіональна економіка : підручник* / М. В. Жук. – К. : Академія, 2008. – 416 с.
3. *Методологія комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку області та її адміністративно-територіальних одиниць* / [Зайцева Л.М., Антонов В.В., Серьогін С.М. та ін.]: [Монографія] / За наук. та заг. ред. Л.М.Зайцевої. – Д.: ДРІДУНАДУ, 2003. – 132 с.
4. *Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку. Аналітична доповідь – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/reg_prioritetu.pdf>.*
5. *Управління розвитком регіону* Миронова Т. Л. : навч. посіб. / Т. Л. Миронова [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.

УДК: 336.774

Данилюк М.О., д.е.н., професор
Гурмак Х.В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Сьогодні кредитування в Україні є однією з найважливіших сфер в економіці країни. Кредитування для підприємств є найбільш поширеним інструментом фінансування при недостатності коштів. Але надання кредиту з боку банківської установи завжди пов'язано з небезпекою неповернення позичених коштів та відсотків за їх користування. Аналіз кредитоспроможності є одним із чинників, який дозволяє зменшити кредитний ризик для банківської установи. Але комерційні банки в Україні не мають єдиного довершеного методологічного підходу до аналізу кредитоспроможності позичальника.

Згідно з чинною постановою НБУ №23, яка набула чинності 1 січня 2013 року, НБУ рекомендує комерційним банкам використовувати для економічної оцінки діяльності позичальників таку систему фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня), проміжний коефіцієнт покриття, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної та звичайної діяльності, коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності[1].

Крім способу оцінки кредитоспроможності позичальників на основі системи фінансових коефіцієнтів в банківській практиці можуть використовуватись й такі способи: на основі аналізу грошових потоків; на основі аналізу ділового ризику.

Оцінка кредитоспроможності позичальників на основі аналізу грошових потоків передбачає визначення чистого сальдо різних надходжень і видатків клієнта за певний період, тобто зіставлення припливу і відпливу коштів. Для аналізу грошових потоків на підприємстві-позичальникові беруться фінансові дані як мінімум за три роки. Кредитоспроможним вважається підприємство, яке має стійке перевищення припливу над відливом коштів.

Оцінка кредитоспроможності на основі аналізу ділового ризику передбачає виділення найвагоміших чинників ділового ризику, їх формалізацію, оцінку в балах і визначення на цій основі класу кредитоспроможності того чи іншого конкретного позичальника. Аналіз ступеня ділового ризику у клієнта дозволяє банкові спрогнозувати достатність джерел погашення позики[3].

Згідно з рекомендацією НБУ позичальники можуть бути поділені банком за рейтингом надійності на п'ять класів:

клас "А" – фінансова діяльність позичальника дуже добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями;

клас "Б" – фінансова діяльність позичальника близька до класу "А", але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою;

клас "В" – фінансова діяльність позичальника задовільна, але присутня ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості;

клас "Г" – фінансова діяльність позичальника незадовільна, і спостерігається її нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків за нею є низькою;

клас "Д" – фінансова діяльність незадовільна, є збитки; кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою, ймовірність виконання зобов'язань з боку позичальника практично нульова[2].

Реальні висновки та пропозиції за результатами оцінки кредитоспроможності позичальників дозволяють уникнути в процесі банківської діяльності невиправданих ризиків при здійсненні кредитних операцій.

Можна відмітити, що методи оцінки кредитоспроможності, які застосовуються в практиці вітчизняних банків, недостатньо оцінюють якісні характеристики позичальника при оцінці його діяльності, які не мають кількісного виразу (характеристика бізнесу, ринкова позиція позичальника, ділова репутація та ін.).

Широкого застосування і у вітчизняній, і в закордонній практиці набув метод коефіцієнтів. Він зводиться до розрахунку співвідношень між окремими показниками чи групами показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, і порівняння їх з нормативними чи середніми значеннями.

У міжнародній банківській практиці одним з найпоширеніших підходів до визначення кредитоспроможності позичальника є рейтингові системи, що враховують і кількісні, і якісні характеристики клієнта. Кредитоспроможність визначається за допомогою синтезованого показника – рейтингу, вираженого у балах, і, залежно від кількості балів, визначається належність позичальника до того чи іншого класу клієнтів за рівнем ризику.

Основні вимоги щодо видачі кредитів англійськими банками, сконцентровані у слові PARTS: Purpose – мета кредиту; Amount – розмір кредиту; Repayment – Оплата, Term – термін; Security – Застава. Крім того, банки роблять оцінку можливого ризику неплатежу по кредиту із використанням методики PARSEL, що є досить схожою, і включає: Person – репутація позичальника; Amount – обґрунтування суми кредиту; Repayment – погашення; Security – забезпечення; Expediency – доцільність кредиту; Remuneration – винагорода банку за ризик надання кредиту. Також досить популярним є принцип С.А.М.Р.А.Р.І. Методика CAMPARI полягає у по черговому виділенні з кредитної заявки і фінансових документів, що додаються, найсуттєвіших чинників, які визначають діяльність клієнта в їх оцінці та уточненні після особистої зустрічі з клієнтом.

У практиці американських банків застосовують "правило п'яти Сі": 1С – customer's character (характер позичальника), 2С – capacity to pay (фінансові можливості), 3С – capital (капітал, майно), 4С – collateral (забезпечення позики), 5С – current business conditions and goodwill (загальні економічні умови) [4].

У Франції використовується методика, до якої входить фінансово-економічна оцінка, що включає характер діяльності і тривалість функціонування підприємства та фактори виробництва: трудові ресурси, виробничі ресурси, фінансові ресурси, економічне середовище.

Банки Німеччини застосовують методіку кредитного рейтингу, який включає в себе оцінку кредитоспроможності зацікавленої в кредиті фірми та гарантій, що надаються нею. Кредитоспроможність клієнта в одному з німецьких банків визначається за 17 критеріями, розбитими на 5 груп: 1) менеджмент: якість менеджменту, грамотність ведення фінансової документації; 2) ринок (галузь): розвиток ринку і галузі, вплив динаміки кон'юнктури, географії одержувачів продукції і постачальників, експортних та імпортованих ризиків, гострота конкуренції, продукція і асортимент, стандарти; 3) відносини з клієнтом: ведення рахунків, відкритість клієнта і його готовність представляти інформацію про свою діяльність; 4) економічні умови: оцінка річного балансу, спільні майнові умови; 5) перспектива розвитку підприємства: розвиток за період після опублікування останнього річного балансу, виробниче планування, планування прибутковості і майбутнього обслуговування капіталів, специфічні ризики виробництва.

Отже, іноземні банки аналізують такі непорівнювані категорії, як економічні інтереси банку, гарантії повернення кредиту, а також людські якості керівного складу підприємства. Вони використовують значно більший перелік ознак, ніж визначений НБУ[5]. Таким чином, як українським банкам, так і суб'єктам підприємницької діяльності, необхідно брати до уваги світовий досвід оцінки кредитоспроможності, але при цьому враховувати специфіку фінансової звітності та обліку вітчизняних підприємств. Ефективна методика фінансового аналізу кредитоспроможності підприємства може забезпечити банкам уникнення ризиків неповернення позик, а підприємствам надасть можливість виявити негативні тенденції та попередити банкрутство.

Список посилань на джерела

1. Постанова НБУ №23 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
2. Лагутін В.Д. / Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. В.Д. Лагутін – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 215 с.
3. Аналіз кредитоспроможності клієнта [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://finance-dom.ru/bankivska-sprava/70/300-analiz-kreditospromozhnosti-kliyenta>
4. Суть кредитоспроможності та основні методи її аналізу [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/1_124068.doc.htm
5. Світова практика управління кредитним ризиком [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/nvfbi/2010/1/p_74_77.pdf

УДК: 622.276(477)

Данилюк М.О., д.е.н., професор
Пелех О.В., аспірантка

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРО СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ У ВІТЧИЗНЯНІЙ НАФТОГАЗОВИДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сьогодні через призму політичної ситуації, проблема енергетичної залежності України та диверсифікації постачання вуглеводнів є більш ніж актуальною. Згідно з “Енергетичною стратегією України-2030”, прийнятою у 2009 році, передбачалося наростити власний видобуток газу в обсязі 44,4 млрд. куб. м до 2030 року, що повинно було б забезпечити 90% споживання газу. Таким чином, розробники стратегії планували, що Україна імпортуватиме лише 5% газу, і це стане хорошим результатом для досягнення незалежності в енергетичній сфері. Для налагодження газового балансу планувалося стимулювати інвестиційні надходження до країни, адже в Енергетичній стратегії зазначається, що Україна має перспективну геологічну платформу для видобування газу. Розробники стратегії-2030 передбачали, що в 2011-2020 роках сукупний обсяг інвестицій у розвиток газовидобувної галузі становитиме 50-65 млрд. грн., а в наступному десятилітті – 240-280 млрд. грн.

Так, зокрема, для збереження на достатньому рівні інвестиційної привабливості галузі, розвитку власного видобутку та виходу на повну енергетичну незалежність країни необхідно залучати у сектор близько \$1 млрд. інвестицій щороку протягом 5 років. Але підвищення ставок рентної плати може позбавити країну такої можливості. 2 березня 2015 року Верховна Рада схвалила Проект Закону № 2213 про внесення змін до статей 165 і 252 Податкового кодексу України, відповідно до якого ставка рентної плати на природний газ збільшується з 20% до 70%.

Встановлення збільшених ставок ренти на видобуток газу на постійній основі загрожує не тільки розвитку, а й самому існуванню приватних газовидобувних компаній в Україні. Така ситуація є загрозовою для всієї галузі: десятки тисяч працівників можуть втратити роботу, бюджети – значні податкові надходження, а споживачі – вітчизняні енергоресурси. Уряд України очікує у 2015 році надходження в сумі 14 млрд грн. до держбюджету за рахунок підвищення плати за природні ресурси. Однак зростання рентних платежів означає автоматичне підвищення цін на енергоресурси і, найсумніше, – вихід з ринку іноземного інвестора. За цих умов збільшення видобутку газу приватними компаніями в Україні стає малоімовірним. Як відомо, за останні десять років приватні компанії збільшили видобуток удвічі. Тепер же, за прогнозами, у 2015 році видобуток зазнає 20-відсоткового падіння.

Фіскальне навантаження у газовидобувній галузі робить її непривабливою з інвестиційної точки зору. Приватні компанії скорочуватимуть свої інвестпрограми, відмовляючись від розробки перспективних покладів із значних глибин та від застосування сучасних методів інтенсифікації видобутку. Закономірним наслідком стане зниження видобутку газу, зменшення обсягів рентних зборів та інших податків, збільшення імпорту палива.

Іншою проблемою з якою постійно зіштовхуються підприємства, які здійснюють в Україні розвідувальні роботи та роботи з будівництва, технічного обслуговування, ремонту і реконструкції об'єктів трубопроводного транспорту, спорудження нафтових і газових свердловин, виробничих споруд, під'їзних доріг, ліній електропередач та зв'язку, пов'язаних з їх експлуатацією є набуття прав на земельні ділянки для потреб, пов'язаних з їх діяльністю. Так, якщо слідувати усім законодавчо встановленим термінам відведення земельних ділянок, то для того щоб підприємства, які здійснюють розвідувальні роботи, могли безпосередньо приступити до здійснення таких робіт потрібно витратити часу щонайменше 4 місяці. На практиці ж процедура відведення земельних ділянок може тривати і 2-5 років.

Розробити проект відведення земель заздалегідь до початку буріння неможливо у зв'язку з тим, що практично кожна нова пробурена свердловина коригує місцеположення наступної свердловини і, як правило, свердловино-точка для відведення землі видається безпосередньо перед початком буріння. Це ж стосується і спорудження газопроводів-шлейфів та інших об'єктів, пов'язаних з експлуатацією свердловин, оскільки їх будівництво та схема підключення залежать безпосередньо від наявності та тиску вуглеводнів у пробурених свердловинах.

Вирішення вищезазначених проблем можливе при внесенні змін до Земельного кодексу України, що дозволить підприємствам, установам та організаціям, які здійснюють розвідувальні роботи проводити такі роботи на підставі договору з власником, розпорядником землі або за погодженням із землекористувачем без зміни цільового призначення земельної ділянки. Адже практично неможливо здійснювати відвід земельних ділянок з метою промислового та розвідувального буріння свердловин, тому що, згідно із Законом України "Про внесення змін до Земельного кодексу України щодо заборони продажу земель сільськогосподарського призначення до прийняття відповідних законодавчих актів" №490-V від 19.12.2006р., заборонено зміну цільового сільськогосподарського призначення (використання) земельних ділянок, що перебувають у власності громадян та юридичних осіб.

Згідно з законодавством до моменту завершення процедури відведення земель і отримання правостановлюючого документа на земельну ділянку необхідно зупинити облаштування продуктивної свердловини, законсервувавши її на період оформлення права на земельну ділянку, що в свою чергу призводить до зривів термінів будівництва трубопроводів-шлейфів до свердловин та введення їх в експлуатацію, зменшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, зменшення суми нарахування та сплати ресурсних платежів.

Загалом, процедура оформлення землевідведення дуже бюрократизована і потребує багато погоджень, що значно збільшує часові рамки процедури землевідведення. Значним ускладненням стала вимога реєстрації земельної ділянки в територіальних органах Міністерства юстиції.

Тому необхідно вдосконалити порядок надання земельних ділянок для потреб, пов'язаних з користуванням надрами та сприяння на місцях прискоренню процедури виділення земельних ділянок.

Іншою ключовою проблемою в нафтогазовидобувній сфері України є порядок надання Спеціальних дозволів на користування надрами з метою геологічного вивчення, який з року в рік ускладнюється. Щорічна зміна порядку надання Спецдозволів та проведення аукціонів з їх продажу на користування надрами значно збільшує терміни подання і розгляду матеріалів на отримання Спецдозволів та терміни їх видачі.

Вирішення даної проблеми та спрощення бюрократичних процедур створить умови для нарощування внутрішнього видобутку в країні як для підприємств державного сектору, так і для приватних підприємств та створить передумови для запобігання негативним економічним наслідкам, зумовленими недосконалістю порядку надання Спеціальних дозволів на користування надрами з метою геологічного вивчення.

Підсумовуючи, слід зазначити, що перед нашою країною постає ключове завдання: формування привабливого інвестиційного клімату шляхом стабілізації фіскальної системи, створення сприятливого для інвесторів базового законодавства та регуляторного середовища.

УДК: 37.013(477)

*Данилюк-Черних І.М., асистент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НЕПЕРЕРВНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Динамічні зміни в сучасному суспільстві, економіці, науці, інформаційних технологіях вимагають адекватних змін у підходах до організації роботи в сфері постійного, неперервного розвитку людських ресурсів (ЛР) підприємств через підвищення їх кваліфікації, перепідготовки і здобуття другої освіти, навчання в аспірантурі та докторантурі.

Так, в Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. [1] було наголошено на факті втрати системи підготовки та перепідготовки спеціалістів провідних професій і втраті зв'язку між поколіннями на виробництві. Зокрема, серед основних невідкладних заходів, щодо підвищення рівня науково-технічного забезпечення паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), зазначається розвиток системи підготовки кадрів, в тому числі, наукових кадрів вищої кваліфікації, що відповідає вимогам та пріоритетам розвитку галузей ПЕК; відтворення систем підготовки та перепідготовки спеціалістів основних професій у галузях ПЕК; організація мережі підготовки менеджерів для сфери науки та інновацій в енергетиці.

Специфіка взаємодії підприємств нафтогазової галузі України з вищими навчальними закладами у сфері неперервного інноваційного розвитку людських ресурсів протягом їх професійно активного життя демонструється рис. 1.

В ланцюжку трансформації інтегрального інтелектуального потенціалу ЛР галузі в кінцевий результат діяльності кожного із її підприємств зокрема і галузі загалом особливо важливе місце займає формування здатності ЛР до синтелектуальної співпраці з наступним досягненням синергетичного ефекту [3], яка повинна бути отримана внаслідок реалізації забезпечувального процесу, щодо якого керівництвом відповідного рівня свідомо і цільово прийняті відповідні управлінські рішення.

Узагальнюючи вищевказане, визначено основні рекомендації з удосконалення процесу неперервного розвитку людських ресурсів підприємств, виконання яких є необхідним і доцільним для формування конкурентоздатного, синтелектуально і синергетично орієнтованого персоналу:

- вивчення та впровадження інноваційних технологій навчання дорослих, їх інформаційного і методичного забезпечення;
- диференціація змісту навчання на замовлення зустрічно погоджених програм підвищення кваліфікації персоналу всіх категорій (управлінського, інженерно-технічного та виконавчого);
- розроблення програм підвищення кваліфікації, зміст яких враховує попередньо і спільно ідентифіковані проблемні питання в організації ефективної діяльності конкретних підприємств галузі;
- поєднання традиційних та інноваційних методів підвищення кваліфікації, стажування, спеціалізації, перепідготовки через модифікацію і модернізацію навчального процесу шляхом запровадження технологій індивідуального навчання (менторінг, коучинг, баддінг, шедоуінг), екстернатного, дистанційного Е-навчання (вебінари, повсюдне, мобільне, ігрове і т. п. навчання), виїзних семінарів, а також курсів без відриву від виробничого процесу;
- постійне оновлення змісту навчальних програм, робочих навчально-тематичних планів і навчальних занять з попереднім вивченням запитів і потреб майбутніх слухачів у техніко-технологічних, фінансово-економічних, юридично-організаційних складових виробництва;

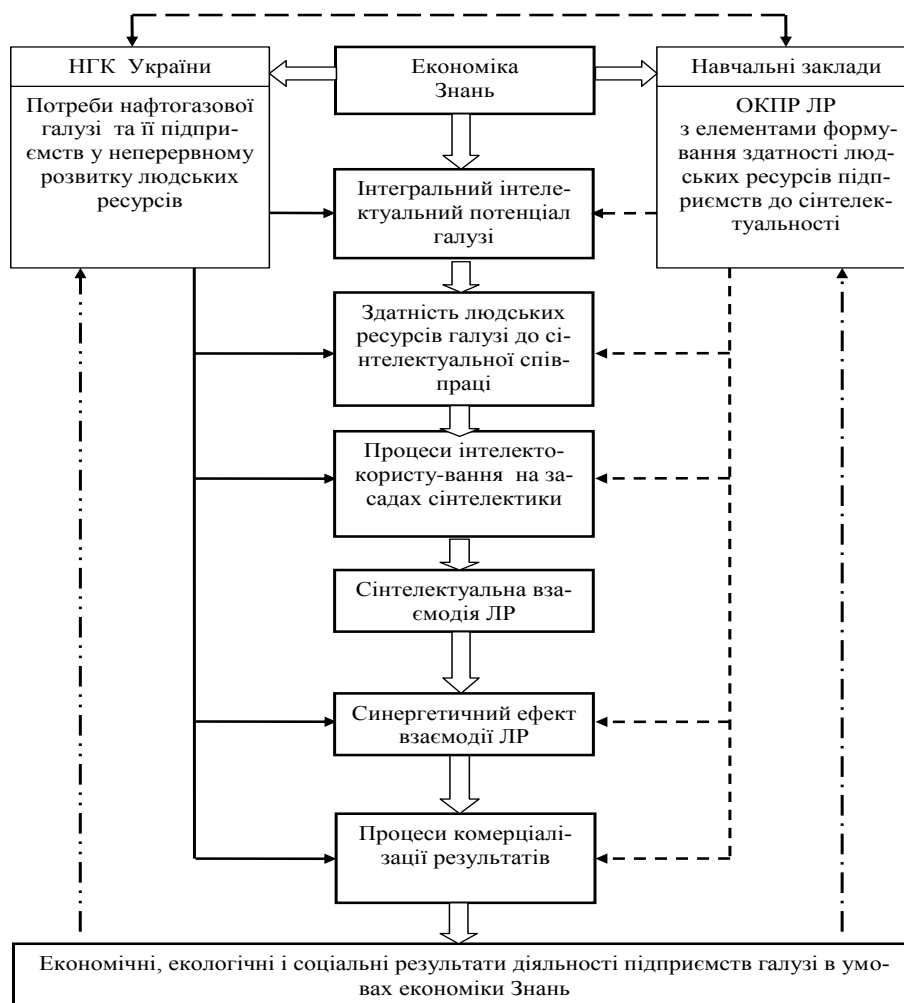


Рис. 1 Взаємодія підприємств нафтогазового комплексу України з вищими навчальними закладами в процесах неперервного розвитку людських ресурсів (сформовано на основі джерела [2])

- оволодіння персоналом ефективними стратегіями, технологіями і методами життєтворчості і самореалізації у професійній діяльності і соціальному середовищі шляхом поєднання та взаємодоповнення професійного і особистісного зростання з мотивацією безперервного саморозвитку;
- розробка корпоративних програм професійної перепідготовки на підприємстві, що повинна відбуватися спільно з провідними технічними галузевими навчальними закладами;
- співпраця з профільним ВНЗ з метою підвищити якість підготовки та перепідготовки фахівців (зміни застарілі освітні стандарти, наблизити навчання до реальних бізнес-процесів тощо).

Сформульовані вище пропозиції щодо удосконалення процесу неперервного розвитку ЛР підприємств НГК України вимагають обов'язкового використання інноваційних навчальних технологій їх реалізації, поглиблення співпраці галузевих підприємств, установ та організацій з галузево-орієнтованими навчальними і науковими закладами, запровадження необхідних організаційних змін у навчальному процесі дорослих.

В умовах розвитку економіки Знань даний підхід є і залишиться у майбутньому серед найважливіших та стратегічно значимих.

Список посилань на джерела

1. *Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Розпорядження КМУ від 24.07.2013 № 1071. [Електронний ресурс] ЛІГА ЗАКОН – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN002747.html*
2. Крижанівський С. І. Роль національного технічного університету нафти і газу в інтелектуальному забезпеченні сталого розвитку нафтогазового комплексу України / С. І. Крижанівський, В. П. Петренко // “Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості”. – 2011. – №1(3). – С. 12-18.
3. Данилюк-Черних І.М. Управління використанням інтелектуального потенціалу людських ресурсів підприємств на засадах синтелектики і синергізму / І.М. Данилюк-Черних, В.П. Петренко // *Регіональна економіка*. – №1. – 2011. – С. 148-155.

*Денисенко М.П., д.е.н., професор
Васильєва М.О.*

Київський національний університет технологій та дизайну

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Аналізу останніх досліджень та постановці завдання проблемам інноваційної діяльності в Україні приділяли увагу широке коло вітчизняних вчених. Зокрема, О.І. Амоша опрацьовані методологічні підходи до інноваційного оновлення техніко-технологічної бази промислового комплексу України [1, 2]. Питанням теоретико-методологічних основ обліку і аналізу в управлінні інноваціями присвячені праці О. О. Ільченко [3] та О.В. Мінакова [4]. Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємств у своїх роботах вивчала О.В. Кантаєва [5].

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії [6] та її частка становить 18%. Для порівняння у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості.

Дослідження сучасного стану розвитку інноваційної сфери України показують, що у 2013 р. інноваційну діяльність здійснювали 1715 підприємств проти 1758 у 2012 р. Рівень інноваційної активності промислових підприємств у 2013 році склав 16,8% від їх загальної кількості, а середній показник за період 2010-2012 рр. знаходиться у межах 15,8%, при максимальному показнику 18,0% у 2000 та 2002 роках. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2013 році склала 13,6%, при середньому рівні за 2005-2012 рр. – 11,2% [7].

Обсяг реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств в Україні у 2013 році становив 35,9 млрд. грн., що у загальній сумі промислової продукції складає лише 3,3%, для порівняння в країнах Європейського союзу – 75%. Також, починаючи з 2005 року частка реалізованої продукції в обсязі промислової продукції має чітку тенденцію до зниження. Це свідчить про достатньо низьку інноваційну активність промислових підприємств України, що є наслідком подолання кризових явищ в економіці, зниженням господарської активності та неефективністю використання інноваційних ресурсів.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємства необхідно визначити резерви збільшення інноваційної активності і забезпечити їх використання. Реалізація резервів потребує поступової заміни застарілого обладнання, введення нових технологій, підготовки кадрів. Реалізація проектів з модернізації і реконструкції виробництва потребує чіткого уявлення про стан підприємства та ринку в цілому, фінансової та маркетингової організації інноваційної діяльності. З цього випливає інша проблема, що гальмує розвиток інноваційної діяльності, а саме: недостатнє інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, яке б охоплювало сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методики кодування та пошуку інформації. Разом з тим, правильні управлінські рішення та відповідні висновки можна зробити лише на основі обстежень за принципом суцільного безперервного обліку. Тому при розробці інформаційного забезпечення, потрібно враховувати систему показників для визначення економічної ефективності інновацій, показники бізнес-планів та внутрішні інформаційні потреби.

Отже, загальний рівень інноваційної активності промислових підприємств України знаходиться на досить низькому рівні, що в першу чергу пов'язано із недостатністю обсягів фінансування та неефективною системою управління інноваційною діяльністю. Для вирішення піднятих проблем необхідно: вдосконалити нормативно-правову базу державного регулювання та стимулювання інноваційної сфери; збільшувати обсяги фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок; проводити системну виважену політику щодо стимулювання нарощування та використання інноваційного потенціалу підприємств; розробити пропозиції щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення інноваційних процесів з метою зменшення ризику щодо прийняття управлінських рішень для вибору оптимального варіанта інноваційних проектів.

Список посилань на джерела

1. Амоша О.І. *Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення* / О.І. Амоша // *Економіст*. – 2005. – №6. – С. 28-34.
2. Амоша О.І. *Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні* / О.І. Амоша // *Економіка пром-сті*. – 2006. – № 5. – С. 15-21.

3. *Льченко О.О. Управління інноваційними витратами на основі системиобліку: таргет-костинг / О.О. Льченко // Наук. вісн. ДАСОА. – 2009. – № 1(22) – С. 43-46.*
4. *Мінаков О. Особливості бухгалтерського обліку інноваційної діяльності учасників технопарку / О. Мінаков // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2004. – №4. – С.68-74.*
5. *Кантаєва О.В. Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності / О.В. Кантаєва // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. – 2009. – №1 (47) – С. 281-300.*
6. *Фатенок-Ткачук А. О. Деякі аспекти обліку інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А.О. Фатенок – Ткачук, В.М. Пронь. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/12.htm*
7. *Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf.*

УДК. 330.332.1

*Дерій Ж.В., д.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет*

АСИМЕТРІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Нова європейська стратегія розвитку на наступні 10 років – “Європа 2020: Стратегія розумного і інклюзивного зростання” базується на аналізі якості життя населення ЄС. Згідно зі Стратегією визначено три напрями зростання:

- розумне зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях);
- стійке зростання (функціонування економіки, що передбачає раціональне використання ресурсів зеленої економіки);
- інклюзивне зростання (соціальна інклюзія, підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціального та територіального узгодження).

Названі напрями зростання повинні бути покладені в основу при розробленні регіональної політики соціально-економічного розвитку з орієнтацією на людський розвиток. Для оптимізації зв'язків між економічним зростанням у конкретному регіоні та людським розвитком варто акцентувати увагу на таких напрямках:

- нарощування інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприяє реалізовувати здібності та потенційні можливості людини;
- справедливий розподіл доходів і багатства, який дозволяє здійснити перерозподіл доходів на користь більш вразливих верств населення регіону;
- збалансування соціальних витрат з метою зміцнення економічної бази соціальної сфери;
- рівне розширення можливостей для людей різних груп здійснити свій політичний, економічний та соціальний вибір.

Виходячи з вищевказаного, основні завдання держави та суспільства лежать у площині комплексного зниження та подолання спектра соціально зумовлених форм нерівності в розвитку регіонів. Вони залежать від конфігурації та змісту їх факторів-генераторів, базуючись на врахуванні основоположних принципів сталого розвитку, згідно з якими сталість забезпечується поєднанням справедливої взаємодії соціуму та економіки, життєздатної взаємодії економіки та довкілля, обопільно прийнятної взаємодії соціуму та довкілля [1].

Людський регіональний розвиток – це парадигма сучасного розвитку, що означає не тільки зростання або падіння доходів населення та зростання економічного добробуту. Тому виникає необхідність створити таке середовище, в якому люди можуть повністю реалізувати свій потенціал і вести продуктивне, творче життя у відповідності зі своїми потребами та інтересами в межах свого перебування – регіону. Люди є реальним багатством націй. Розширюючи вибір, люди зможуть вести життя, яке вони цінують. Тобто, розвиток є набагато більше, ніж економічне зростання, яке є всього лише засобом – проте дуже важливим – це розширення вибору для людей.

Проблема міжрегіонального вирівнювання в Україні стоїть надзвичайно гостро. Регіони України різняться за своїми географічними, історичними, економічними, екологічними, соціальними та іншими харак-

теристиками, тому здійснювати державне регулювання регіонального розвитку в таких умовах надзвичайно складно. Адже за різними ознаками або сферами господарського комплексу можна утворити різні кластери регіонів, кожен з яких потребуватиме особливих механізмів, оптимальних тільки для умов певного кластеру. Таке різноманіття породжує загальну слабкість державного впливу на процес формування регіональної політики. У свою чергу, це зумовило нинішню концепцію підсилення ролі регіонів, їх автономності у прийнятті внутрішніх рішень, але й підвищення рівня відповідальності за стан та динаміку усіх соціально-економічних процесів.

Окрім того, в Україні розроблений та імплементований інструментарій регіонального вирівнювання, який зокрема визначає:

– механізм проведення оцінки і порівняльного аналізу економічного стану та якості життя населення регіонів, районів, міст з метою прийняття відповідних управлінських рішень на державному, регіональному та місцевому рівні, спрямованих на розв'язання проблеми міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, районів, міст та запобігання поглибленню диференціації;

– засади створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання з урахуванням досвіду міжнародних рейтингових агентств, результати роботи яких використовуються інвесторами на міжнародних фінансових ринках.

Сьогодні сформувався глибокий зв'язок між людським розвитком і якістю життя, так людський розвиток спрямовано у тому числі на підвищення якості життя людини. Якість життя відображає базові передумови та ступінь реалізації вимог людського розвитку, ступінь його пріоритетності. Досягнення високого рівня людського розвитку неможливе без утвердження високої якості життя. Існування обмежень у будь-якій сфері людського буття звужує свободу вибору, що становить основу людського розвитку [2].

Людський розвиток в Україні сьогодні значно різниться за окремими регіонами, територіями. Оцінити рівень розвитку будь-якого регіону можна за допомогою системи показників та критеріїв, які є підґрунтям для обґрунтування напрямів та цілей політики сталого розвитку, регулювання соціально-економічних та екологічних процесів макросистеми. Головним завданням в напрямі сталого розвитку суспільства є вирівнювання та пом'якшення просторових диспропорцій в якості, рівні та умов життя населення по всій території країни.

Політика подолання соціальної нерівності повинна вибудовуватись на принципах територіальної справедливості, гармонізації соціуму і природного середовища, економічного зростання, сталого розвитку, удосконалення системи управління територіями, розвитку інфраструктурного забезпечення та ін. заходами соціального вирівнювання регіонального ландшафту.

Висока якість життя окремої особи на певній території визначається:

- наявністю високого життєвого потенціалу (здоров'я, відчуття само ефективності, бажання активної свідомої діяльності, високий рівень освіти);
- наявним матеріальним благополуччям, що виражається у ВВП на особу, індексі споживчих цін, споживчому кошику, видатками домогосподарств, рівнем бідності;
- сформованою системою особистісно-значущих орієнтацій, цінностей, інтересів, цілей та поведінки, задоволеністю життям;
- задоволеністю базових фізіологічних та психологічних потреб;
- наявним балансом між людиною та екосистемою;
- пріоритетністю другорядних потреб – особистісного росту, творчої діяльності та наявністю умов для їх реалізації;
- свідомою життєдіяльністю з певними досягненнями та переважанням позитивних емоцій та відчуттів.

Подолання соціальної нерівності регіонів України вимагає змін на державному рівні у вигляді прийняття відповідних законопроектів, постанов та цільових програм.

Тому, у Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року завдання регіональної політики України уточнені з урахуванням сучасних тенденцій і проблем у соціально-економічному розвитку держави й регіонів. Одним із найбільш пріоритетних напрямів цієї стратегії є забезпечення розвитку людських ресурсів. Поліпшення якості людських ресурсів сприяє динамічному розвитку країни та її регіонів

Реалізація цієї стратегії, на нашу думку, дозволить дещо зменшити диференціацію населення України за рівнем економічного розвитку та якістю освітніх послуг та значно підвищить трудовий потенціал

населення. Що більше таких цільових програм буде розроблено, тим швидше зникнуть розбіжності соціально-економічного характеру у регіонах нашої країни.

Список посилань на джерела

1. *Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2012. – 404 с.*
2. *Пена Т.В. Регіональні нерівності соціально-економічного розвитку та напрями їх пом'якшення і подолання / Т.В. Пена // Зб. наук. праць ВНАУ. – 2013. – № 2 (77). – С. 67-81.*

УДК: 339.92:330.3

Джалилов Азар, аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФАКТОРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ТНК В ПРИНИМАЮЩИХ СТРАНАХ

Пространственные размеры международного производства ТНК приобрели в последние десятилетия глобальный характер. Сегодня практически не осталось ни одной страны мира (за исключением нескольких закрытых экономик), не вовлеченных в той или иной степени в глобальные цепочки создания стоимости транснациональных фирм. Статические и динамические сравнительные преимущества стран выступают детерминантами локализации тех или иных звеньев фрагментированного международного производства ТНК. Принимающая страна может быть местом как начальных процессов создания стоимости, так и промежуточных или финальных этапов.

На расположение предприятия в системе фрагментированного производства влияют исторические и географические факторы (близость общей истории, языка, культуры, территориальная близость, выход к путям сообщения), а также факторы природных ресурсов (для стадий ГЦСС, использующих сырье). Еще одна группа традиционных детерминантов отражает стоимость факторов производства (например, дешевую рабочую силу или доступ к ресурсам дешевого капитала), а также объемы рынка страны (покупательная способность населения, темпы роста ВВП, оптовой и розничной торговли, количество населения) [1, с. 8-10].

Факторы экономической политики стран также влияют на локализацию стадий глобальных цепочек ТНК. Это касается не только инструментов стимулирования притока в страну прямых иностранных инвестиций, налоговых или других льгот ТНК, но и политики принимающих стран в отношении развития науки, образования, распространения средств связи и телекоммуникаций, участия страны в интеграционных процессах, а также общей системы регулирования бизнеса в стране [2, с.167-168].

Детерминанты локализации участников фрагментированных сетей ТНК также зависят от отраслевых особенностей производства, специфических требований к отдельным функциям создания стоимости продукта. Например, на этапе сборки продукции большое значение имеет поставка дешевых компонентов и полуфабрикатов. Районами размещения таких предприятий будут страны с дешевой рабочей силой. При поиске мест расположения функций дистрибуции и логистики имеет значение наличие и качество транспортной инфраструктуры, затраты на связь и энергию, наличие в стране таможенных складов и сети оптовых дистрибьюторов. Инновационные подразделения ГЦСС, центры НИОКР будут располагаться в странах с высоким научно-техническим потенциалом, наличием исследователей, инженеров и конструкторов требуемой квалификации, а также высокой защитой прав интеллектуальной собственности.

Детерминанты расположения сегментов фрагментированной системы международного производства не являются постоянными. Некоторые из них с течением времени теряют или ослабляют свою роль (так называемый процесс “устаревания” детерминантов), другие, наоборот, увеличивают свое значение, что является результатом влияния целого ряда факторов [3]. Смена детерминантов происходит, прежде всего, под влиянием технологических изменений и технологических возможностей углубления фрагментации. Дробление операций на все более мелкие технологические и функциональные сегменты позволяет применять к разным “слоям нарезки” процесса создания стоимости разные критерии локализации. К тому же фрагментация производства открывает возможности участия в ГЦСС даже средним и мелким компаниям [4, с. 24].

Новые факторы и детерминанты локализации фрагментированного производства приводят, в свою очередь, к трансформации пространственной дисперсии сегментов производства. Возросшая мобильность отдельных стадий производства позволяет легко переносить их в другие места даже на далекие расстояния. Информационные технологии существенно снизили расходы на оперативное управление такими отдаленными пунктами. Главным критерием при этом выступает экономия на общих операционных издержках транснациональной фирмы.

Список ссылок на источники

1. Brunner H. *Can Global Value Chains Effectively Serve Regional Economic Development in Asia?* / H.-P. Brunner // *Asian Development Bank Working Paper Series on Regional Economic Integration*. – March 2013. – № 110. – 36 p.
2. Bair J. *Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward* / J. Bair // *Competition & Change*. – June 2005. – Vol. 9, № 2. – P. 153-180.
3. Draper P. *Shifting global value chains have implications for policy* [Электронный ресурс] / P. Draper. – July 2012. – Режим доступа : <http://www.saiia.org.za/opinion-analysis/shifting-global-value-chains-have-implications-for-policy>.
4. *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains* / [Dembinski P. H., Dupeyras A., Farinelli F. et al.]; ed. by M. Lunati. – Paris : OECD, 2008. – 102 p.

УДК: 658.2:622.691.4

Дзьоба О.Г., д.е.н., професор

Лінчевська Н.М., здобувач

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Теоретичні дослідження різноманітних аспектів управління інноваційно-інвестиційними процесами на газотранспортних підприємствах, а також позитивний досвід успішного застосування окремих організаційно-інноваційних змін в умовах діючих підприємств, зокрема ЗАТ “Газтранзит”, переконливо свідчать про нагальну необхідність практичної імплементації організаційно-управлінських, технологічних, фінансових, кадрових інновацій у діяльність газотранспортних підприємств України з метою подолання сформованих негативних тенденцій, пов’язаних із входженням їх у стадію занепаду, та подальшої зміни вектора їх розвитку з орієнтацією на інноваційне відродження.

Передумовами формування ефективного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами на газотранспортних підприємствах є запропоновані нами концепції (рис. 1): 1) процесних інновацій (інновацій бізнес-процесів); 2) дифузії приватного інноваційно-інвестиційного капіталу [1]; 3) дезінтеграції газотранспортних тарифів.

Концепція процесних інновацій передбачає широке використання нововведень, які охоплюють весь спектр бізнес-процесів підприємства, пріоритетом яких є удосконалення діяльності з метою вибору вектора орієнтації на споживачів газотранспортних послуг, і які спрямовані на досягнення синергетичного ефекту підприємства за рахунок емерджентного впливу росту ефективності всіх його функціональних одиниць [2]. Концепція ґрунтується на використанні процесного підходу, сутність якого у даному випадку полягає у комплексному розгляді взаємопов’язаних і взаємодіючих бізнес-процесів, об’єднаних у мережу, яка охоплює всі основні функції, що виконуються в підрозділах підприємства. Таким чином, сутність процесного підходу до управління полягає у формуванні мережі бізнес-процесів як сукупності видів діяльності підприємства з подальшим управлінням цими процесами за методикою PDCA (Plan (планування процесу) – Do (виконання процесу) – Check (аналіз показників ефективності процесу) – Act (корегування процесу)), включаючи моніторинг задоволеності клієнтів і внутрішній аудит процесів [3].

Концепція дифузії (проникнення, поширення, розповсюдження) приватного інноваційно-інвестиційного капіталу на газотранспортні підприємства передбачає створення комплексу як внутрішніх (на рівні підприємства), так і зовнішніх умов для залучення такого капіталу з метою вирішення завдань інноваційного розвитку шляхом часткової (точкової, вибіркової) приватизації існуючих газотранспортних потужностей в межах діючих підприємств, які потребують капітального ремонту, модернізації, технічного переоснащення, а також створення нових об’єктів трубопровідного транспорту. Застосування цієї концепції не заперечує збереження

статусу державної власності газотранспортної системи України в цілому, однак допускає існування окремих виробничих об'єктів та технологічних комплексів у приватній власності, що в принципі відповідає світовій практиці та еволюції процесів формування газотранспортних потужностей у різних країнах світу з поетапною зміною форм власності та підпорядкуванню цих процесів домінанті економічній доцільності та ефективності залежно від стадії розвитку національних газових ринків. Однак, реалізація цієї концепції вимагає змін у зовнішньому правовому полі (законодавче та нормативно-правове забезпечення), а також змін у структурі механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами на рівні газотранспортних підприємств.



Рисунок 1 Передумови формування організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами на газотранспортних підприємствах

Наступним елементом, що завершує структуру теоретико-методологічного підґрунтя формування організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами є концепція дезінтеграції газотранспортних тарифів, яка дозволяє виділяти окремі структурні складові тарифів з прив'язкою їх до окремих виробничо-комерційних процесів чи частин таких процесів. Практична реалізація цієї концепції дозволяє сформуванню механізму розподілу загальної тарифної виручки, отриманої газотранспортним підприємством чи оператором газотранспортної системи, між суб'єктами господарювання пропорційно до обсягів наданих ними газотранспортних послуг чи окремих складових цих послуг або ж на інших засадах, що не суперечать чинному законодавству. При цьому концепція повністю інтегрується з більшістю відомих методик розрахунку тарифів, що застосовуються у європейській та світовій практиці, включаючи такі методики, як “поштово”, “із пункту до пункту”, “на вході/виході” та “дистанційну”. Те ж саме стосується і методики, яка застосовується в Україні при розрахунку тарифної виручки від надання послуг з транзиту природного газу, яка за своєю сутністю є “дистанційною”, та “поштової” методики при наданні газотранспортних послуг для внутрішніх споживачів України. Принциповим моментом тут є механізм розподілу тарифної виручки між господарюючими суб'єктами, які надають газотранспортні послуги в межах окремих газотранспортних систем.

Список посилань на джерела

1. Дзьоба О.Г. Нові підходи до залучення інноваційно-інвестиційного капіталу в об'єкти газотранспортної інфраструктури / О. Г. Дзьоба, Н. М. Лінчевська // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 7 (158). – С. 24-29.

2. Сидорова А. Процессные инновации в системе управления развитием предприятий / А. Сидорова, О. Курносова // *Економіст*. – 2008. – № 1. – С. 28-32.
3. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2004. – 398 с.

УДК 336.2

Головата Ю.Б., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОРОТКИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ПРИКАРПАТТЯ

Нафтогазовий комплекс є однією із важливих складових промисловості Івано-Франківської області, що обумовлено наявністю природних ресурсів на території регіону. Так як основні запаси нафти і газу Карпатської нафтогазоносною провінції залягають на Прикарпатті.

Проблеми ефективного управління та функціонування нафтогазового комплексу Прикарпаття завжди були в полі зору багатьох вчених, практиків та не втрачають своєї актуальності на сьогоднішній день.

Вивчення та оцінка сучасного стану нафтогазового комплексу регіону забезпечить обґрунтування шляхів його подальшого розвитку.

Проведений аналіз видобутку вуглеводнів нафтогазовидобувними підприємствами області (рис. 1) показав, що в 2013 році видобуток нафти сирової, природного газу дещо зменшився відповідно на 6,7 тис. т. та 17,7 млн. м, а видобуток газу нафтового попутного, одержаного з нафтових родовищ, зріс на 8,2 млн. м в порівнянні з 2012 роком.

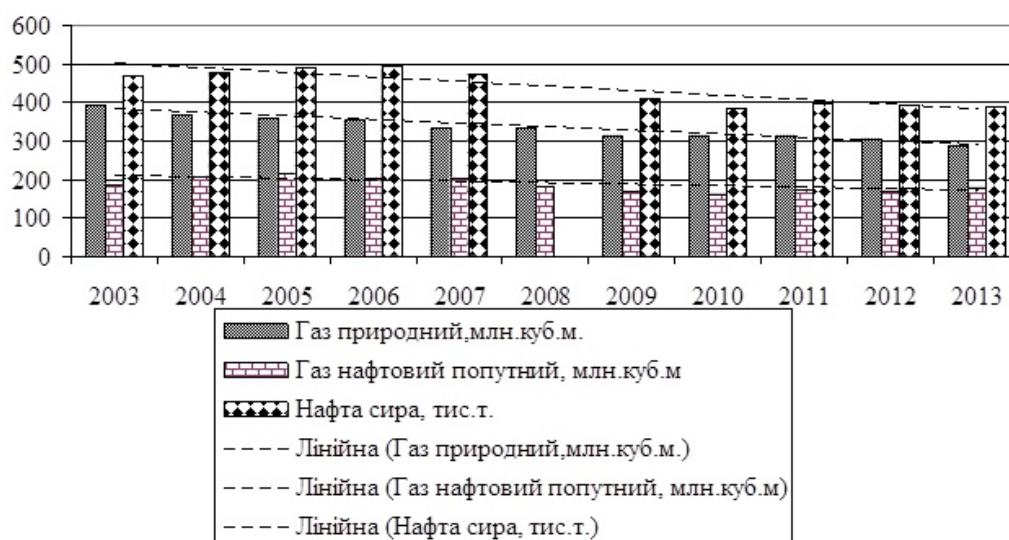


Рисунок 1 Динаміка видобутку нафти і газу регіону

Джерело: наведено на основі даних Головного управління статистики в Івано-Франківській області [1]

Загалом, як видно із рисунку 1, тенденція зменшення видобутку нафти і газу, пояснюється фахівцями тим, що родовища, з яких отримували і отримують основний видобуток вуглеводнів, знаходяться на завершальній стадії розробки. Недавно відкриті нові родовища або малопотужні, або не розробляються зовсім, так як існує потреба в суттєвих довготривалих фінансових інвестиціях.

Проведений аналіз структури реалізованої промислової продукції показав, що питома вага обсягів нафтопереробки досягала максимального значення у 2006-2007 рр. та становила відповідно 23,1% та 18,3%, а в наступні роки спостерігалася тенденція до поступового зниження: 5,3% у 2009 р., 6,8% у 2010 р., 4,1% у 2011 р., 0,2% у 2012 р., 0,3% у 2013 р.

Грунтуючись на вищевикладеному матеріалі, можемо зробити висновки, що нафтогазовий комплекс регіону сьогодні перебуває в скрутному становищі й для його ефективного розвитку, погоджуючись з думкою фахівців, необхідно нарощувати нафтогазоресурсну базу шляхом збільшення обсягів пошуково-

розвідувального буріння, введення в розробку нових родовищ нафти і газу, збільшення повноти вилучення вуглеводнів з пласту, удосконалення технології видобутку тощо.

Для цього необхідно, по-перше, розробити організаційно-економічний механізм залучення іноземних інвестицій, по-друге, вдосконалити систему управління підприємствами нафтогазового комплексу.

Розвиток нафтогазового комплексу зменшить гостроту соціальних проблем в регіоні, зокрема, уможливить створення нових робочих місць, підвищить рівень доходів працівників та ін.

Перспективи подальших досліджень в даному напрямку полягають у вивченні та оцінці показників розвитку підприємств нафтогазового комплексу Прикарпаття, кожного зокрема, в контексті розробки організаційно-економічного механізму залучення іноземних інвестицій та вдосконалення системи управління.

Список посилань на джерела

1. Сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua/>

УДК: 657.1

*Долішня Т.І., к.е.н., доцент
Медвідь І.Б., асистент*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НОВАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Незважаючи на те, що бюджетні установи утримуються за рахунок коштів відповідного державного чи місцевого бюджетів, у процесі виконання кошторисів виступають платниками різних податків і зборів (обов'язкових платежів). Податкове навантаження вони визначають ще на етапі планування при складанні кошторису. При цьому керуються Податковим кодексом України [2] (надалі ПКУ), де визначено види податків та зборів, які сплачують бюджетні установи, порядок їх справляння, загальні правила адміністрування. Прийняття 28 грудня 2014 року Закону України за №71-VIII “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” [3] суттєво вплинуло на систему оподаткування бюджетних установ.

Це обумовлює необхідність та актуальність дослідження даного питання.

З метою аналізу змін в системі оподаткування бюджетних установ розглянемо основні податки та збори, які можуть сплачуватися бюджетними установами.

Податок на прибуток. В новій редакції ПКУ у відповідності до змін внесених Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [3] встановлено, що бюджетні організації не відносяться до платників податку на прибуток з моменту їх внесення до Реєстру неприбуткових організацій та установ контролюючими органами в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику (п.п.133.1.1 п. 133.1 ст. 133 ПКУ [2]). Як результат, бюджетні установи, які ведуть різноманітну додаткову діяльність з 01 січня 2015 року податок на прибуток не сплачуватимуть.

До введення цих змін бюджетні установи звільнялися від сплати податку на прибуток за умови якщо вони були зареєстровані й внесені в установленому порядку до Реєстру неприбуткових організацій та установ і здійснювали діяльність, визначену для неї як основну (ст.157 ПКУ[2]). Тобто не підлягали оподаткуванню доходи, які отримувала бюджетна установа тільки від основної діяльності.

Податок на додану вартість. Для бюджетних установ, як і для інших підприємств, організацій незалежно від форм власності, змінилися вимоги щодо обов'язковості реєстрації їх як платників ПДВ, а саме, загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню, у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, протягом останніх 12 календарних місяців сукупно тепер повинна перевищувати 1000 тис. грн. (без урахування ПДВ), тобто зросла на 700 тис. грн. (без урахування ПДВ) (п.181.1 ПКУ [2]). Ставки податку 20%, 0%,7%(ст.193 ПКУ [2]).

Податок на доходи фізичних осіб. Бюджетна установа нараховує та виплачує працівникам дохід у вигляді заробітної плати та інших виплат (загальний оподатковуваний дохід) (ст. 164 ПКУ [2]). Тому виступаючи податковим агентом зобов'язана утримувати ПДФО із суми такого доходу за його рахунок (пп. 168.1.1 ПКУ [2]). Основні ставки податку 15%, 20% (п.167.1 ПКУ [2]).

Військовий збір. Змінами внесеними Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [3] змінена база оподаткування військовим збором і термін адміністрування. Відповідно до ст.16 розділу “Перехідних положень” ПКУ [2] тимчасово, до набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних сил України встановлено військовий збір. Платниками збору є особи, які визначені п.162.1 ст.162 ПКУ [2], об’єктом оподаткування є їх доходи, що визначені ст.163 ПКУ[2]. Ставка збору становить 1,5 відсотка від об’єкта оподаткування.

Плата за землю. Змінами внесеними Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [3] бюджетні установи виключені із переліку осіб, що мають пільгу зі сплати земельного податку (ст.282 ПКУ[2]). Плата за землю, як складова податку на майно, включена до переліку місцевих податків. Бюджетні установи тепер на загальних умовах нараховують та сплачують земельний податок.

Збір за першу реєстрацію транспортного засобу, який бюджетні установи повинні були нараховувати та сплачувати тільки один раз при першій реєстрації транспортного засобу, втратив чинність згідно Закону України № 71-VIII [3].

Натомість введено транспортний податок з 01 січня 2015 року.

Транспортний податок. Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об’єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25000 грн за кожен легковий автомобіль (п. 267.4 ПКУ[2]).

Екологічний податок. У відповідності до змін внесених Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [3] бюджетна установа є платником цього податку якщо вона здійснює (п. 240.1 ПКУ [2]):

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об’єкти;
- розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об’єктах) суб’єктів господарювання);
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Збір за спеціальне використання води втратив чинність від 28.12.2014 р. [3].

Натомість бюджетні установи сплачуватимуть рентну плату за спеціальне використання води.

Рентна плата за спеціальне використання води. Справляється водокористувачами, які повністю утримуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, використовують обсяги води для господарської діяльності, направленої на отримання доходу у грошовій, матеріальній чи нематеріальній формах, збір обчислюється на загальних підставах з усього обсягу використаної води з урахуванням обсягу втрат води в їх системах постачання (п. 255.1 ПКУ [2]).

Наразі слушно зауважити, що до змін бюджетна установа була платником збору спеціальне використання води, тільки у разі якщо вона використовувала обсяги води в господарській діяльності, направленої на отримання доходу у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, то після змін, бюджетна установа повинна нараховувати і сплачувати збір на загальних підставах з усього обсягу використаної води з урахуванням обсягу втрат води в їх системах постачання (рентна плата за спеціальне використання води).

Збір за користування радіочастотним ресурсом України відповідно до Закону України № 71-VIII [3] втратив чинність. Натомість установи сплачуватимуть рентну плату за користування радіочастотним ресурсом України.

Рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України. Платниками податку є загальні користувачі радіочастотного ресурсу України, визначені законодавством про радіочастотний ресурс, які користуються радіочастотним ресурсом України в межах виділеної частини смуг радіочастот загального користування (п. 254.1 ПКУ [2]).

Узагальнюючи вищевикладений матеріал, можемо зробити висновок, що податкове навантаження на бюджетні установи збільшилося за рахунок відміни податкових пільг.

В подальшому необхідно проводити дослідження податкового навантаження бюджетних установ, зокрема в напрямку конкретизації їх сфер функціонування, з метою розробки рекомендацій щодо оптимізації податкового навантаження.

Список посилань на джерела

1. *Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.*
2. *Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2756- VI (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.*
3. *Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс]: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/71-19>.*
4. *Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України [Електронний ресурс]: Закон України від 31.07.2014 р. № 1621 –VII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>.*

УДК: 658.712

*Дробишева О.О., старший викладач
Романенко І.К.*

Запорізька державна інженерна академія

УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИНЦИПАХ СОРСИНГУ

У сучасних умовах розвитку економіки ефективно управління матеріально-технічним забезпеченням стає основою успішного функціонування підприємств. Зміни, що обумовлені ринковими трансформаціями в економіці призвели до перетворення матеріально-технічного забезпечення у саморегульовану систему, що спирається на попит, пропозицію, ціну та конкуренцію. Характер цих змін, які виникли при формулюванні завдань управління матеріально-технічним забезпеченням, потребує застосування нових підходів щодо їх вирішення. Тому, особливої уваги потребує розв'язання проблеми управління та раціональної організації матеріально-технічного забезпечення промислового підприємства.

Вагомий внесок у дослідження проблем управління матеріально-технічним забезпеченням промислових підприємств за сучасних умов господарювання внесли: С. Гаркавенко, І. Дмитренко, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, Г. Тарасюк, Л. Шваб та інші учені. Не зменшуючи значення наукових здобутків зазначених вчених, можна стверджувати, що на сьогодні не знайшли достатнього відображення досить важливі аспекти матеріально-технічного забезпечення підприємства. Зокрема, існує потреба у дослідженні нових підходів до організації матеріально-технічного забезпечення підприємства на принципах сорсингу.

Основним завданням промислового підприємства з організації та управління матеріально-технічним забезпеченням є своєчасне, безперебійне і комплексне забезпечення ресурсами у відповідності зі встановленими плановими завданнями.

Від організації своєчасного надходження ресурсів у потрібній кількості, певної якості та асортименту залежить рівномірний, ритмічний випуск готової продукції та її якість, ефективність роботи підприємства [1, с.357].

Промислове підприємство як відкрита система активно взаємодіє із зовнішнім середовищем функціонування. Одним із ключових напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств є організація ефективної міжорганізаційної логістики у сфері постачання необхідних для виробництва ресурсів. Отже, особливого значення набувають стратегічні механізми управління постачанням, що вимагають інтеграції усіх сфер діяльності підприємства у вирішенні завдань матеріально-технічного забезпечення та координації дій з різними постачальниками. Саме створення надійних, взаємовигідних та довгострокових зв'язків з постачальниками надає підприємствам впевненість у виконання своїх виробничих планів, підвищує їх конкурентоспроможність, забезпечуючи стабільне та успішне функціонування.

Аналіз наявних в науковій літературі підходів до питань управління системою матеріально-технічного забезпечення показав, що дану систему розглядають як у розрізі класичного менеджменту, так і з позиції

логістики. Проте практично відсутні наукові праці, у яких управління матеріально-технічним забезпеченням розглядається як окрема відносно виробництва мікрологістична система.

Логістична діяльність підприємства ґрунтується на трьох основах:

- техніка як сукупність усіх технічних засобів та обладнання, що супроводжують матеріальні ресурси;
- інформація про рух матеріальних та нематеріальних потоків підприємства;
- економіка підприємства.

Однією із найважливіших функцій логістики є ефективна організація матеріально-технічного забезпечення споживачів, що визначає рівень використання засобів виробництва, зростання продуктивності праці, зменшення собівартості продукції, підвищення прибутку і рентабельності.

Аналіз ключових аспектів управління товарно-матеріальним забезпеченням промислових підприємств показав, що для загального постачальницького ланцюга підвищення ефективності необхідно виключення дублювання операцій та непродуктивних витрат часу і ресурсів. Через впровадження організаційних змін, необхідних для реалізації наскрізного управління матеріальними потоками на підставі концепції зниження загальних витрат, існує реальна можливість підвищити результати виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства. Таким чином, слід вдатись до логістичного підходу в управлінні матеріально-технічним забезпеченням з метою інтеграції постачальників та споживачів, розвитку сильних корпоративних зв'язків, орієнтуючись на стратегічні потреби як самого підприємства так і його партнерів. Саме тому система матеріально-технічного забезпечення потребує інтегрованого логістичного управління, яке полягає не лише в адаптації підприємства до вимог сучасного ринку, що включає швидке виконання замовлень споживачів з дотриманням строків постачання (логістичний підхід), а й у випереджаючому розвитку і ефективному використанні стратегічного ресурсного потенціалу конкретного підприємства, підвищенні його конкурентоспроможності (стратегічний сорсинговий підхід).

Сорсинг спрямований на формування каналів поставок, які забезпечуватимуть найнижчі загальні витрати для підприємства і більш узгоджену співпрацю з постачальниками. При цьому, даний процес не обмежується лише зниженням закупівельних цін.

Стратегічний сорсинг охоплює всі види діяльності підприємства, які входять до циклу закупівель, починаючи від розробки специфікації продукту і до отримання готових товарів і послуг та їх оплати. Головною метою стратегічного сорсингу є забезпечення максимально високої цінності, кращих послуг та найнижчих загальних витрат. Основними цілями стратегічного сорсингу є: оптимальні терміни поставок матеріальних ресурсів; оптимальна кількість матеріальних ресурсів; підтримка та підвищення якості продукції; пошук і закупка товарів і послуг за вигідними цінами; пошук компетентних постачальників; взаємовигідна співпраця та розвиток взаємовідносин; підвищення конкурентоздатності підприємства [2, с. 125].

З метою забезпечення раціональної організації процесів постачання і підвищення якісних показників діяльності системи матеріально-технічного забезпечення слід використовувати принципи форсингу, які враховують відповідність характеристик постачальників конкретним вимогам закупівель.

До основних принципів стратегічного сорсингу належать:

- 1) узгодженість стратегій (стратегічне партнерство з постачальниками, узгодженість бізнес-стратегій);
- 2) скоординовані процеси (масштаб взаємовідносин відповідно до контракту, аналіз ринку, суміщення процесів з постачальниками);
- 3) оптимізована організація (навчання, талант керівника, моніторинг професійної кар'єри);
- 4) підтримуючі технології (планування роботи ланцюга поставок, ефективний обмін даними, електронна база даних та обмін);
- 5) обмін результатами (показники роботи постачальників, показники роботи підприємства, фокусування на підвищенні цінності продукції) [3].

Як видно, цілі та принципи стратегічного сорсингу базуються на раціональній, ефективній та взаємовигідній співпраці з постачальниками. Оволодіння основами стратегічного сорсингу є складним процесом, який залежить від багатьох факторів. Використання його принципів неможливо застосувати в загальному вигляді для всіх підприємств, він буде ефективним лише за умови індивідуального підходу до конкретного підприємства. Для його застосування необхідно мати актуальну інформацію про потенційних постачальників, а також знати особливості досліджуваної сфери виробництва.

Стратегічний сорсинг стає ефективним механізмом управління закупівельною діяльністю сучасних підприємств. Управління матеріально-технічним забезпеченням на засадах сорсингу дозволяє забезпечити

альтернативність постачання найбільш цінних і стратегічно важливих матеріальних ресурсів, а також розвиток вертикальної інтеграції для спільного планування ланцюга поставок. Завдяки такому підходу до управління матеріально-технічним забезпеченням можна підвищити якість матеріально-технічного постачання, прозорість процесів ресурсного забезпечення, підвищити ступінь задоволення споживачів, скоротити сукупні витрати на управління системою матеріально-технічного забезпечення.

Список посилань на джерела

1. Шкода М.С. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства / М.С. Шкода // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць*. – Суми – 2011. – Випуск 33 – С. 356-364.
2. Сисоєв В.В. Стратегічний сорсинг – спосіб покращення конкурентоздатності підприємства та підвищення рівня прибутків / В.В. Сисоєв, А.Ю. Горбач // *Вісник НТУ “ХП”*. Серія: *Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства* – Харків: НТУ “ХП”. – 2013. – 7(981). – С. 123–128.
3. Мешкова Л.Л. *Логистика в сфере материальных услуг. 2-ое издание* / Л.Л. Мешкова, И.И. Белоус, Н.М. Фролов / – Тамбов: Издательство ТГНУ, 2002. – 188 с.

UDC 330.341.2

*Drogomyretska M., Candidate of Economic Sciences,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

POSSIBILITIES FOR IMPLEMENTING THE CLUSTER MODEL IN THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

The first one and a half decades of the 21st century have been exceptional for the global economy and the travel and tourism sector. Highly increased international mobility and curiosity of people all over the world have caused “the evolution from border-defined geo-nations to now boundaryless global neighbors” [4]. But the incredible excitement of growth in tourism sector, which has a potential to play a vital role in the global economic renewal, is not exclusively about travel and travelers. It is about the underlying the economic, environmental, social and cultural impacts, both beneficial and otherwise, which it is having on our world. With more than a billion people traveling each year, the concepts of global stability become a strong reality.

“Tourism has proven to be a surprisingly strong and resilient economic activity and a fundamental contributor to the economic recovery by generating billions of dollars in exports and creating millions of jobs. This has been true for destinations all over the world, but particularly for Europe, as the region struggles to consolidate its way out of one of the worst economic periods in its history,” said Taleb Rifai, UNWTO Secretary-General, opening the Spain Global Tourism Forum in Madrid [5].

In view of this, tourism is considered to be the largest industry in the world and one of the most rapidly changing sectors of the global economy. Actually, it is an activity able to stimulate improvements in equipment travel (accommodation, food, communications and so on), to influence business services (business, health, leisure), to increase the size of economic sectors designated to meet tourism demand [2]. By tourism we can evaluate the specific items such as picturesque landscape, salubrious climate, therapeutic mineral waters, culture and other factors that cannot be recovered in other fields. Thus, it is provided the progressive development of areas, less rich in resources, to empower their industrial development based on natural and human tourism resources, attracting tourists and leading to the emergence and the development of tourist resorts.

It could be argued that nowadays the biggest exporters of tourism services are the industrialized countries. However, tourism is also very important in a considerable number of the developing countries, where it is often among the most significant sectors in terms of foreign currency earnings and employment. Since tourism is extremely labor intensive, the developing countries have a revealed strong potential comparative advantage.

One of the ways to achieve drivers of innovation and competitiveness in the light of globalization is the association and cooperation of enterprises in the cluster. This term was introduced by an American economist Michael Porter, who described it not only as an analytical concept but also an effective tool for achieving the competitive-ness of various economical branches and spatial units. In general, cluster theory argues that those companies, which are closely located in geographic proximity, usually generate positive externalities and economies of scale, and then these agglomeration effects can contribute to their overall productivity.

According to the last research of the tourism clusters, published by Melisidou S., Papageorgiou A. et al [3], clusters differ from other forms of cooperation and networks in that the key players involved in a cluster are linked in a value chain. The cluster concept goes beyond “simple” horizontal networks in which firms, operating on the same end-product market and belonging to the same industry group, co-operate on aspect such as demonstration programs, collective marketing or purchasing policy. Clusters are similar to cross-sectoral networks, made up of various firms specializing around a specific link or knowledge base in the value chain. As a result, cluster can be defined as an efficient management and marketing tool for modern tourist destinations. It is worthwhile to mention that these tools must be used in appropriate manner in order to facilitate at achieving sustainable tourism development and related business objectives.

Obviously, tourism cluster is a concentration within a limited area of interconnected firms and organizations interacting in the process of creation, production, promotion and sale of tourism product, as well as in activities related to tourism and recreational service [1]. The boundaries of any cluster do not follow the existing administrative frontiers, such as municipalities or even countries. Conversely, clusters are quite dynamic with frontiers, able to change themselves if new companies or new linkages appear and others disappear.

Many debates related to the tourism development in emerging nations and less developed regions have focused on the evaluation of its influence on the general state of the economy. However, the tourism industry is rapidly growing and many countries and regions have already started to see tourism as a guide to support their economy which usually lacks resources, skilled labor and capital. From that perspective they should focus on productively introducing sustainable tourism development in a way that minimizes the negative effects and maximizes the positive effects; rather than focusing on the short term gains of hasty tourism development. Consequently they should look to tourism cluster development as an appropriate strategy. Our country is not an exception to the rule.

Ukraine is the country with unusually appropriate conditions for the tourism development. However, its inner differentiation in terms of prerequisites necessary for the development of tourism is often emphasized. Attractive regions of our country traditionally alternate with those that are not capable of attracting potential visitors. This problem takes place both in the big cities and in rural areas that undergo great functional changes. Unfortunately, the powerful value chain of tourism in Ukraine, except to some extent, is not built. This raises the question of standards, quality of service and loyalty to Ukraine as a long-range tourist destination.

According to the Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [6], Ukraine’s current rank (76th) is not much higher than those of the 2007 – 2008 indices (78th and 77th positions respectively), but this result is rather just a recovery of positions lost after the crisis. The key development goals and interests of Ukraine in the field of tourism are as follows: to promote a sustainable economic growth, employment and high quality of life of all residents through the development of foreign tourism; to ensure the development of their own positive international image; to ensure long-term protection and integrated management of natural and cultural resources in the interest of sustainable tourism development; to ensure international quality standards of tourists protection according to the famous European practice.

Through this research we have come to certain conclusions. On the threshold of a new period of tourism development, Ukraine is faced with the need for rapid revitalization of the inherited structure and the wise use of many untouched attractions and design of new products. Ukraine is the crossroads where the place intense adaptation to European integration and where to show a strong growth in the competitive capacity of institutions, companies and individuals. Tourism in this context, there is such an essential complex with increasing potential untapped. Ukrainian coach potentials are far underutilized, because tourism has never been a serious subject of development policy of Ukraine. On the other hand, many states with similar or even lower potential in recent years have made efforts that brought them to the world tourist map of important countries. Examples of Republic of Hungary, Czech Republic, Bulgaria, Romania and Poland confirm it the best. Ukraine today has only comparative advantage in tourism, because it has a variety of tourist structures, located near the traditional and emerging tourism markets, has a long history and a general recognition, preserved natural resources, and the proportion of good communication has great human potential. The transformation process of comparative into competitive advantage in the tourism industry of Ukraine is a part of the reform process, as well as the political attitude towards tourism as an important creator of national prosperity.

The main factors of the tourism cluster on an individual and system level constitute the cluster and support the competitiveness of tourism destinations. These factors are indices of domestic and regional environments where destinations are located and where the tourism cluster is formed. They include core resources and attractions, destination management, complementary conditions, and demand conditions. When these environments support and

permit sufficient inputs such as skilled labor, assets, attractive resources, and provide better information about products and tourist needs to the relevant suppliers, tourism destinations gain a competitive advantage.

References

1. Danko, N., Dovhal, H. *Creation of the tourist cluster as a way of increase of investment attractiveness of a region. Problems of Economy*, 2013, No. 4, pp. 212-218.
2. Iordache C., Ciochina I., Asandei M. *Clusters – tourism activity increase competitiveness support. Theoretical and Applied Economics. Volume XVII (2010), No. 5 (546), pp. 99-112.*
3. Melisidou S., Papageorgiou, A., Papayiannis D., et al. *Tourism clusters and a potentially effective tool for local development and sustainability. Accessed at: <http://jotr.eu/index.php/tourism-management/101-melissidou>*
4. Mendiratta A. *The role of government in tourism: the critical “how”, 2009. Accessed at: <http://www.eturbonews.com/9936/role-government-tourism-critical-how>*
5. *Over 1.1 billion tourists travelled abroad in 2014. Pres-Release. UNWTO (2015). Accessed at: <http://media.unwto.org/press-release/2015-01-27/over-11-billion-tourists-travelled-abroad-2014>*
6. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation. World Economic Forum, 2013. Accessed at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf*

УДК: 657

Дубовая В.В., к.е.н., доцент

Марченко Л.Ю., старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОРИСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Складання фінансової звітності за міжнародними стандартами потребує використання міжнародних концепцій, що висвітлені у The Conceptual Framework for Financial Reporting (Концептуальній основі фінансової звітності), котра перебуває у процесі оновлення. Станом на 1 квітня 2015 року цей документ видання 2010 року (далі Conceptual Framework 2010) містить:

розділ 1 “Мета фінансової звітності загального призначення”;

розділ 2 “Суб’єкт господарювання, що звітує” (без тексту);

розділ 3 “Якісні характеристики корисної фінансової інформації”;

розділ 4 “Основа (1989): текст, що залишився” (далі Framework 1989), який присвячено висвітленню питань визначення елементів фінансових звітів, їх визнання і оцінки, і котрий лише буде поновлений відповідно до IAS 1 (переглянутого у 2007 році).

Згідно Conceptual Framework 2010 objective of general purpose financial reporting (метою фінансової звітності загального призначення) є надання фінансової інформації про reporting entity (звітуючий суб’єкт господарювання), котра є корисною для існуючих і потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів при прийнятті ними рішень щодо забезпечення цього суб’єкту ресурсами.

При цьому, щоб інформація, викладена у фінансових звітах була корисною для існуючих і потенційних інвесторів, позикодавців та кредиторів, їй мають бути притаманні qualitative characteristics of useful financial information (якісні характеристики корисної фінансової інформації), серед яких відокремлюють fundamental qualitative characteristics (фундаментальні якісні характеристики) і enhancing qualitative characteristics (посилувальні якісні характеристики) – риси, які підвищують корисність інформації.

Фундаментальними якісними характеристиками фінансової інформації є:

1. *Relevance* (значущість – в авторському перекладі, або доречність – в офіційному перекладі), тобто спроможність її вплинути на прийняття користувачами різних рішень, її ознаками є:

— *predictive value* (прогнозна цінність);

— *materiality* (суттєвість), характер і розміри якої залежать від обставин.

2. *Faithful representation* (правдиве подання) передбачає:

— *completeness* (повноту) відображення інформації;

— *neutrality* (нейтральність);

— *free from error* (відсутність помилок).

До посилювальних якісних характеристик фінансової інформації включено:

1. *Comparability* (зіставність), що означає можливість її порівняння з фінансовою інформацією інших суб'єктів господарювання або з попередніми звітними періодами діяльності даного суб'єкта господарювання.

2. *Verifiability* (підтвердження – в авторському перекладі, або можливість перевірки – в офіційному перекладі) незалежними спостерігачами надає більшої впевненості користувачам фінансової інформації в її правдивості.

3. *Timeliness* (своєчасність) інформації означає, що інформація подається без затримки.

4. *Understandability* (зрозумілість) інформації для користувачів, які мають відповідні знання з бізнесу, економічної діяльності та бухгалтерського обліку.

Для хронології у Framework 1989 було перелічено дещо інший набір якісних характеристик фінансової інформації без їх класифікації на фундаментальні і посилювальні характеристики:

1. *Understandability* (зрозумілість),

2. *Relevance* (значущість),

3. *Reliability* (достовірність),

4. *Comparability* (зіставність).

В НП(С)БО 1 перелічено набір якісних характеристик фінансової звітності, який у повній мірі відповідає тексту Framework 1989 і лише частково Conceptual Framework 2010:

1. *Дохідливість* і зрозумілість інформації (четверта посилювальна якісна характеристика).

2. *Доречність* (перша фундаментальна якісна характеристика).

3. *Достовірність* (аналог другої фундаментальної якісної характеристики).

4. *Зіставність* (перша посилювальна якісна характеристика).

Отже, у національному варіанті відсутні такі дві міжнародні посилювальні якісні характеристики корисної фінансової інформації як можливість перевірки та своєчасність.

Список посилань на джерела

1. *The Conceptual Framework for Financial Reporting / IASB // http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2014/conceptual_framework_unaccompanied.pdf.*
2. *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements / http://www.mca.gov.in/XBRL/pdf/framework_fin_statements.pdf.*
3. *Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів // Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.*
4. *НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затв. наказом Мінфіну України від 28.10.2013 р. №336/22868.*

УДК: 631.95

Ерстенюк І.О

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького

ЩОДО РОЗРОБКИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

На сучасному етапі однією з найбільш складних економіко-екологічних проблем є розробка інструментарію регулювання земельно-майнових відносин з урахуванням інтересів усіх суб'єктів (зокрема, фізичних та юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності) на регіональному рівні. Йдеться саме про ті земельні ресурси, що знаходяться у власності (чи мають право користування) фізичних та юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності та забезпечують комплексний розвиток території з урахуванням численних екологічних обмежень.

Слід зазначити, що земельна реформа в Україні здійснювалася фактично без будь-якої програми і носила здебільшого стихійний характер. Фактично, внаслідок відсутності належної координації й контролю з боку державних органів за ходом реформи, несвоєчасного розв'язання низки організаційних і правових питань реалізація реформених заходів постійно стримувалася. Водночас, раціональне використання земельних ресурсів на регіональному рівні являє собою процес, за допомогою якого ці ресурси забезпечують дохідність підприємств, у тому випадку, коли вони ефективно використовуються з найменшими

витратами. На даний час для регулювання земельних відносин не має відповідної землевпорядної, кадастрової, містобудівної та екологічної документації. Відсутній належний кадастровий облік усіх земельних ділянок і пов'язаних з ними об'єктів нерухомого майна. Хоча, варто зауважити, що розроблення містобудівної та землевпорядної документації є серед основних завдань фактично на кожен рік, починаючи з 2000 (зокрема, на 2014 р. [1, с. 82]).

В узагальненому вигляді програма охорони земель передбачає систему міжнародних, державних, регіональних адміністративно-господарських, нормативно-правових, технологічних, суспільно-виховних заходів і дій щодо охорони та раціонального використання земельних ресурсів. Регулювання процесу використання та охорони земельних ресурсів на регіональному рівні можна представити у вигляді розроблених програм по забезпеченню екологічної безпеки щодо стимулювання цього процесу, а також у формі різних видів контролю їх якості та природоохоронних відносин в цілому. В цьому зв'язку формування та розвиток природоохоронних відносин з урахуванням їх економічної складової в повній мірі повинно забезпечувати екологічно стійкий розвиток регіону. Здійснення контролю за станом та охороною земельних ресурсів, як правило, входить до компетенції різних органів управління, як адміністративних так і відомчих, які впливаючи на підприємства, організації та установи, як суб'єкти природокористування, з одного боку, надають їм допомогу щодо поліпшення використання цих ресурсів, з іншого – дають приписи на усунення тих чи інших недоліків і порушень. Іншими словами, регулювання процесу управління земельними ресурсами в сучасних умовах включає в себе складну систему факторіальних умов, а також інноваційні підходи, що забезпечують підвищення якісного рівня комплексного контролю за використанням природно-ресурсного потенціалу та природоохоронної діяльності. При цьому в умовах постійно мінливих обставин формування і розвитку навколишнього природного середовища зростає роль інформаційних технологій, як найважливішого інструменту реалізації політики управління земельними ресурсами на регіональному рівні, з урахуванням еколого-економічних факторів.

Заходи щодо реалізації цільових програм щодо поліпшення використання та охорони земельних ресурсів повинні включати наступні дії:

- інвентаризацію, упорядкування і закріплення на місцевості меж земельних ділянок, що перебувають у державній та муніципальній власності, власності фізичних і юридичних осіб, зонування земель та ін.;
- оцінку земельних ресурсів з урахуванням екологічних факторів, визначення вартісних показників природно-ресурсного потенціалу в рамках регіонального природокористування;
- посилення контролю за використанням природних ресурсів на регіональному рівні.

Це обумовлює необхідність також створення інформаційної системи, яка сприятиме організації раціонального використання та охорони земельних ресурсів на регіональному рівні.

Список посилань на джерела

1. Програма соціально-економічного та культурного розвитку області на 2015 рік. Проект. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/files/ПРОЕКТ%20%20ПСЕКР-2015%20УТОЧНЕНО%2016-02-2015.pdf>.
2. Горлачук В.В. Еколого-економічні проблеми раціонального землекористування Західної України / В.В. Горлачук. – Львів: Вища школа, 1996. – 210 с.
3. Про охорону земель. Закон України. № 962-IV від 19.06.2003. – [Чинний]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.

УДК:332.1

Журба І.О., к.е.н, доцент

Черкаський державний технологічний університет

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ, ЯК ОДИН З ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Однією з важливих умов забезпечення процесу сталого розвитку та інноваційного оновлення є здійснення заходів, спрямованих на ефективне використання наявних ресурсів регіону, його інноваційно-інвестиційного потенціалу. Дієвим засобом прискореного інноваційного розвитку регіонів та їх стабільного економічного зростання є кластерний підхід, про ефективність якого свідчить як світова господарська практика, так і певний вітчизняний досвід[2].

Теоретико-методологічні та практичні питання щодо кластерної стратегії розвитку регіону, в тому числі питання поширення кластерів в системі формування національної конкурентоспроможності висвіт-

люються у працях таких українських вчених В. Дорофієнка, Р. Манна[3], О. Фінагіної[3], В. Мамонової, В. Захарченко, В. П. Ільчука[2], І. Хоменко, І. Лисенко та інших. Але діапазон окресленої проблеми та лише зародження цього процесу в Україні підтверджують нагальну потребу відповідних наукових досліджень.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду формування регіональної кластерної стратегії дозволив зробити наступні висновки:

1) в кожній країні існують національні особливості розвитку регіональної кластерної політики (кластерні стратегії відрізняються в кожній країні залежно від національних традицій, культур, особливостей процесів формування політики, концепцій розвитку кластерів);

2) різноманітність стратегій регіональних кластерних ініціатив обумовлюються національними особливостями розвитку економік та затвердженої кластерної концепції;

3) кластерні політики держав різняться в залежності від того, наскільки значним є втручання уряду в укладання, формування та розвиток кластерів;

4) не існує загально прийнятої та ґрунтовно розробленої методики стратегії кластерної політики.

На основі організації кластерів, зарубіжного досвіду формування кластерної політики, а також наукового підходу до процесу розробки і впровадження політики, передбачаються наступні теоретико-методологічні основи розробки та впровадження регіональної кластерної стратегії Черкаської області.

Суб'єктами кластерної політики є органи управління міжнародного, національного та регіонального рівнів.

До суб'єктів кластерної політики Черкаського регіону можна віднести:

- департамент економіки Черкаської ОДА;
- спеціальні державні органи з підтримки кластерів (комісії з кластероутворення при обласних управліннях економіки);
- колегіальні органи управління кластерним процесом у вигляді некомерційних організацій.

Основним етапом формування регіональної кластерної політики є розробка кластерної стратегії, яка у відповідності з принципами багаторівневості формування, повинна розроблятися на місцевому рівні (регіональна) та на рівні суб'єктів кластерів (макрорівень). Виходячи з окресленого системного підходу, кумулятивного характеру процесів кластеризації, а також ролі кластерів у підвищенні конкурентоспроможності економічних систем, регіональна кластерна стратегія повинна бути складовою частиною стратегії соціально-економічного розвитку Черкаського регіону.

На основі результатів дослідження кластерів генеруються стратегічні альтернативи. Оптимальний склад стратегічних альтернатив визначається в першу чергу в залежності від стадії життєвого циклу кластеру: зародження кластеру, кластери в стадії розвитку, кластери в стадії занепаду (див. Табл 1).

Розробка і затвердження концепції підвищення конкурентоспроможності економіки ставить перед органами державного і регіонального управління завдання розробки і реалізації кластерних програм в складі Стратегії розвитку Черкащини до 2020 рр. [3,4]. Регіональні кластерні програми представляють собою інструмент реалізації державно-приватного партнерства. На основі інтеграції ресурсів держави і бізнесу, узгодження обставин в рамках спільних проектів та розмежування відповідальності сторін, спільній меті, спільному управлінні.

Суттєвою відмінністю цього підходу є широке залучення в процес планування представників різних громадських ініціатив, бізнес-товариств, вчених і спеціалістів на всіх етапах, тобто він дозволяє реалізувати принципи державно-приватного партнерства, що підвищує об'єктивність економічну ефективність і досяженість програм. Це забезпечується за рахунок створення організаційної структури управління проектом, включаючи координаційну раду, тематичні групи для проведення аналізу, розробку заходів, планування витрат і контролюючий орган.

Державними замовниками регіональних кластерних програм можуть виступати облдержадміністрації, розробниками науково-дослідні інститути, консалтингові організації, ВУЗИ, центри підтримки підприємництва, бізнес-інкубатори, регіональні агенції з економічного розвитку, маркетингові центри. Організаційне і фінансове забезпечення здійснюється міжнародними донорськими організаціями. У випадку залучення міжнародних організацій до організації і фінансування кластерної програми, вона може набувати статусу державно-приватної-міжнародної програми.

Пропонується основними джерелами фінансування регіональних кластерних програм, що здійснюються в рамках державно-приватних підприємств:

- місцеві бюджети (внеском з боку держави може слугувати державна власність, фінансування, надання послуг, гарантії банків, податкові пільги та ін.);

Стратегічні альтернативи розвитку кластерів (розробка автора)

Етап життєвого циклу кластерів	Вид стратегічної альтернативи
Кластери в стадії зародження	Стратегія підтримки їх розвитку можуть виступати просування та популяризація кластерного підходу, забезпечення форуму для конструктивного діалогу між учасниками кластерів, залучення іноземних інвестицій до кластеру, економічне стимулювання мережевого співробітництва в науці, освіті, маркетингу, збуті.
Кластери в стадії розвитку	Підтримка підприємництва, розширення джерел фінансування, трансфер технологій в кластері, проведення спільних маркетингових досліджень і збуту на зовнішніх ринках, розвиток прикордонного співробітництва, проведення спільних розробок нової продукції для суб'єктів учасників кластеру
Кластери в стадії занепаду	Створення банку інвестиційних проектів в кластері, створення об'єктів фінансової інфраструктури в регіоні (товариства взаємного кредитування, кредитні каси, венчурні фонди), залучення іноземних інвестицій в кластер, вихід на зовнішні ринки збуту продукції кластеру.

- коштами підприємств і організацій кластеру (в якості внеску приватного сектору виступають фінанси, майно, менеджмент, професійний досвід, новаторські розробки);
- кошти міжнародних організацій.

Список посилань на джерела

1. Ільчук В.П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону : монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко. – Чернігів.: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. –367 с.
2. Фінагіна О.В. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону: монографія / Л.В.Батченко, А.В.Гуренко, Г.С.Кононенко, Р.В.Манн, О.В.Фінагіна, С.І.Цихмістро, Е.О. Васильконова – Донецьк: “ВІК”, 2013. – 287с.
3. Інвестиційний паспорт Черкаської області 2014р. – Ч. – 26 с.
4. Стратегії розвитку Черкаської області до 2020 року – Ч., – 56 с
5. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November–December. – P. 77-90.
6. Cluster Analysis & Cluster-based policy in OECD-countries various approaches, early results & policy implications / Ed. by Theo J. A. Roelandt, Pim den Hertog. // Report by the Focus Group on: Industrial clusters – 1999. –<http://www.oecd.org/daf/corporate>.

УДК: 658.811:622 (477)

Запухляк І.Б., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮГА ЦІННОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу України, в тому числі і газотранспортних підприємств, є запорукою енергетичної безпеки та успішності зовнішньо інтеграційних процесів держави, необхідною умовою стабілізації та розвитку вітчизняної економіки, задоволення потреби населення і суспільного виробництва в паливно-енергетичних ресурсах, забезпечення захисту національних інтересів України тощо.

В паливно-енергетичному балансі України природний газ посідає перше місце – близько 40%, проте власний видобуток забезпечує лише чверть обсягів внутрішнього споживання. Розв'язання проблеми енергетичної залежності України полягає насамперед у стимулюванні розвитку газовидобувної галузі, масштабному розгортанні проектів із видобування нетрадиційного газу, розробленні та впровадженні інноваційних технологій у сферах геологорозвідки, видобування, транспортування газу, ефективному управлінні трансформаційними процесами у газовій галузі [1, с.7]

Саме застосування аналізу ланцюга створення цінності, який можна розглядати як спосіб декомпозиції підприємства на стратегічно важливі операції та вивчення їх впливу на витрати і цінність, що створюється [2], є одним з важливих інструментів для визначення можливостей та шляхів досягнення позитивних зрушень у роботі вітчизняної газотранспортної системи.

Ідея ланцюга цінності заснована на процесному підході до розгляду підприємства. Зокрема, підприємство розглядається як система, що складається з підсистем, кожна з яких має вхід, трансформаційні процеси та вихід. Входи, процеси перетворення та виходи передбачають (включають) придбання та споживання ресурсів (гроші, праця, устаткування, матеріали, будівлі, земля, адміністрація і управління). Тобто як дії, складові процеси ланцюга цінності підприємства поетапно (кумулятивно) формують витрати підприємства, а від так впливають на його прибутковість. Як правило, підприємство виконує сотні, навіть тисячі дій в процесі перетворень від входу в систему до виходу із системи, які умовно можна розділити на первинні (основні) та вторинні (допоміжні) [3, 4, 5].

На сьогодні функціонування вітчизняних газотранспортних підприємств супроводжується високим рівнем витрат на транспортування природного газу, саме тому порівняльний аналіз як між вітчизняними управліннями магістральних газопроводів, так і з аналогічними підприємствами інших держав (конкурентами/ партнерами), зводиться до стратегічного аналізу витрат. Для того, щоб вітчизняні газотранспортні підприємства були конкурентоздатні, їхні витрати повинні відповідати витратам конкурентів/партнерів. Ланцюг створення цінності є інструментом аналізу потенційних джерел створення вищої цінності для споживачів та виявлення ефекту синергізму. Ланцюг цінностей визначає діяльність, функції і процеси, реалізовані підприємством. Якщо далі диференціювати процеси на окремі види робіт, завдання, операції, то можна детально розібратися в структурі витрат підприємства і визначити їхні основні елементи.

Виходячи з напрямків діяльності та функцій ПАТ “Укртрансгаз”, можна сформулювати ланцюг цінності окремого управління магістральних газопроводів в наступному вигляді (рис. 1).

Найважливішою складовою аналізу стану газотранспортного підприємства є конкурентоспроможність витрат та тарифів на транспортування природного газу стосовно найближчих конкурентів/партнерів. Різниця у витратах конкурентів/партнерів може бути викликана:

- різницею у цінах на природний газ, який поступає у систему газопроводів, матеріалів, одорантів, комплектуючих, запасних частин, матеріалів для гідроізоляції трубопроводів, електроенергії та ін.;
- різницею в технології транспортування та зберігання природного газу, стані та віці обладнання компресорних станцій, лінійної частини газопроводів обладнання підземних сховищ газу, видах газоперекачувальних агрегатів та їх коефіцієнта корисної дії, рівнях завантаженості, впливу природно-кліматичних факторів та техніко-економічні параметри експлуатації об'єктів газотранспортної системи тощо;
- різницею у виробничих витратах, витратах на збутову діяльність, сервісне обслуговування, адміністративних витратах, витратах на зовнішньоекономічну діяльність.

Розуміння ланцюга цінності підприємства вимагає розгляду в різних галузях конкретних видів діяльності, які мають неоднакове значення для досягнення конкурентної переваги. Підприємства отримують конкурентну перевагу, розробляючи нові способи діяльності, впроваджуючи нові технології або початкові компоненти виробництва. Ключовим моментом при формуванні (удосконаленні) ланцюга створення цінності газотранспортних послуг є визначення тих видів діяльності, які управління магістральних газопроводів будуть виконувати самостійно, і тих, які передадуть іншим підприємствам, організаціям.

Окрім того, досліджуючи ланцюг створення цінності окремого газотранспортного підприємства, необхідно розглядати його в системі створення цінності нафтогазового комплексу, оскільки формування собівартості транспортування природного газу та цінності даних послуг безпосередньо залежить від техніко-економічних параметрів процесів розвідки, розробки, видобутку та підготовки нафти і газу, а також від можливостей і техніко-економічних параметрів функціонування газорозподільних мереж, великих споживачів та інших газотранспортних систем.

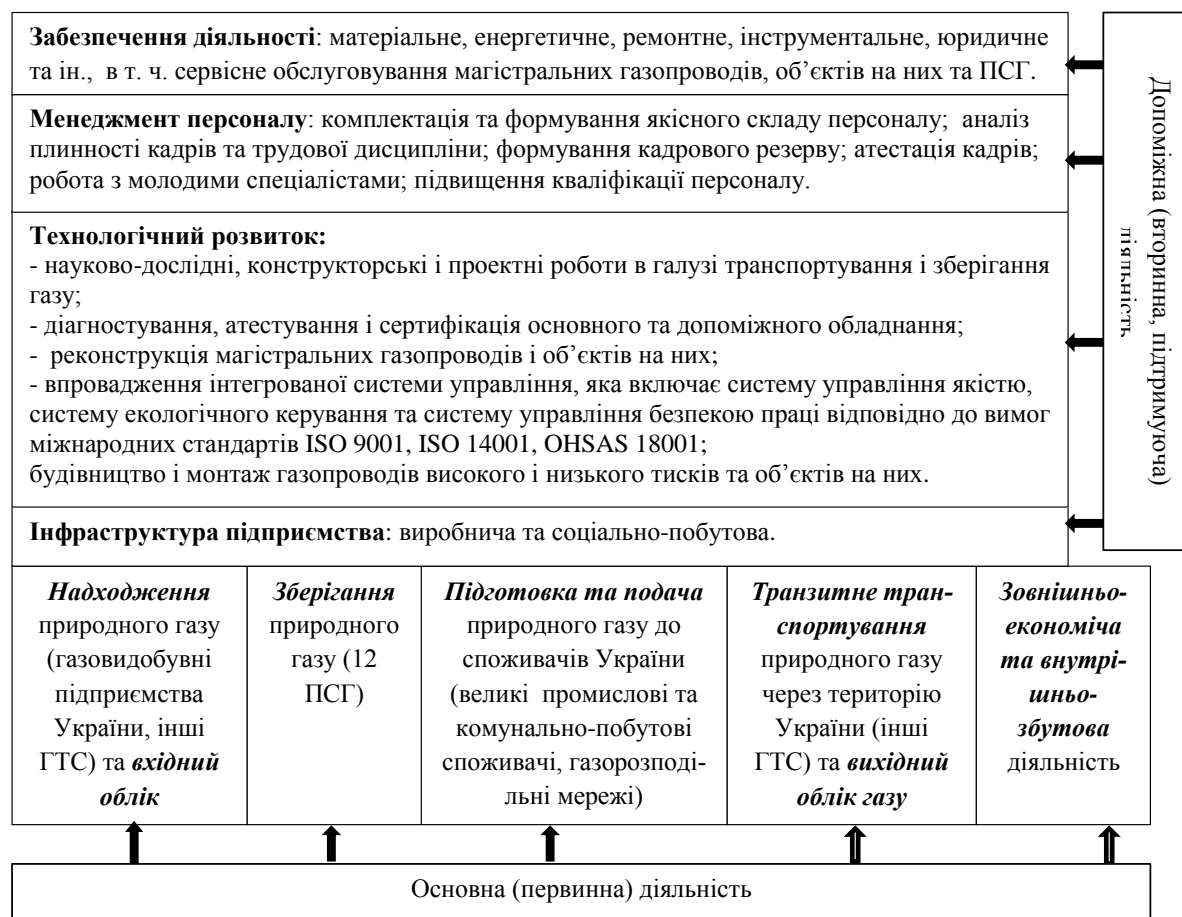


Рис. 1 Ланцюг цінності газотранспортного підприємства

Список посилань на джерела

1. Крижанівський Є.І. Техніко-економічні аспекти транспортування природного газу із морських родовищ / Є.І. Крижанівський, О.Г. Дзьоба, А.П. Джус, Ю.В. Міронов / ІФНТУНГ. – Івано-Франківськ. – 2013. – Вип. 2(35). – С. 7-15.
2. Шевчук Н. В. Моделі конфігурації цінності підприємства / [Електронний ресурс] / Шевчук Н. В. – Режим доступу: <http://kneu.edu.ua> .
3. Rowe, Mason, Dickel, Mann, Mockler; "Strategic Management: a methodological approach". 4th Edition, 1994. Addison-Wesley. Reading Mass.
4. Porter M., Michael E., "Competitive Advantage". 1985, Ch. 1, pp 11-15. The Free Press. New York.
5. Porter M. Towards a dynamic theory of strategy. Strategic Management Journal, Vol. 12 95-117 (1991) / from: <http://www.oecd.org>.
6. Michail A. Use of Porter's Value Chain Framework / from: <http://strategy-models.blogspot.com/2011/06/use-of-porters-1985-value-chain.html>.

УДК: 37.005

Зелінська Г.О., д.е.н., професор
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФОРМУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА ЗНАЇ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ОСВІТНІЙ СИСТЕМІ

Глобальні тенденції сучасного соціокультурного розвитку, посилення суспільної значущості освіти обумовили кардинальні зміни як теоретичних, так і практичних її компонентів. Для визначення цих змін у наукових джерелах використовують такі поняття, як "реформування", "трансформація", "модернізація", "парадигмальна революція". На кожному історичному етапі суспільного розвитку, виходячи із провідної місії освіти,

існувала певна парадигма, що задавала зразок, модель побудови освітнього простору. В останнє десятиліття відбувається переосмислення парадигми розвитку освіти та формування її нової концепції під назвою “освіта в інтересах сталого розвитку” (ОСР).

Динамічне становлення та розвиток економіки знань в Україні є однією з головних передумов стійкого розвитку нашої держави як суб'єкта світового господарства. Через це необхідна радикальна переорієнтація соціально-економічної політики країни, спрямована на розвиток усіх компонент когнітивного процесу: формування знань, їхнього поширення і закріплення, зберігання та акумуляції, ефективного використання. Основна особливість економіки знань, яка відрізняє її від попередніх економічних систем, полягає в тому, що ця стадія передбачає виробництво нових знань та їх втілення в інноваційних продуктах і послугах як ключова базисна складова відтворювальних процесів. Найважливіший прояв цієї особливості – виникнення та зростання ринкового попиту на знання.

Отже, питання щодо формування і розвитку економіки знань та особливостей цього процесу є актуальними як з наукової, так і з практичної точки зору.

Світовий досвід показує, що підвищення конкурентоспроможності економіки, входження її на рівних у світовий та європейський економічний простір, можна реалізувати декількома стратегіями. Для України на період до 2015 року обґрунтовується застосування стратегії нарощування інноваційного розвитку замість стратегії перенесення (використання зарубіжного науково-технічного потенціалу) та стратегії запозичення (освоєння зарубіжної науково-технологічної продукції, що виробляється в інших країнах). Стратегія нарощування базується на використанні власного науково-технічного потенціалу, інтеграції фундаментальних і прикладних наук; активному генеруванню нових знань, виробника нових видів техніки та високих технологій і вихід з цією продукцією на зовнішні ринки [292, с.38]. Стосовно концепції економіки знань, то тут особливого значення набуває управління знаннями в освіті, зокрема засобами реалізації освітніх програм і проєктів, метою яких є сталий розвиток освітньої системи й покращення якості освіти в Україні. Цей напрямок розвитку реалізується шляхом проєктної підтримки запровадження нових форм і технологій надання освітніх послуг, насамперед у вищих навчальних закладах України.

У світовій практиці готовність країни впровадити модель розвитку, засновану на знаннях, визначають на основі відповідного оцінювання яке включає такі ключові характеристики як інституційний режим; рівень освіченості населення й наявність у нього навиків створення, розповсюдження і використання знань; інформаційну та комунікаційну інфраструктуру; інновації [2, с.53].

Ефективність просування суспільства у напрямі розбудови економіки знань може бути визначена за допомогою індексу економіки знань (ІЕЗ) та індексу знань (ІЗ). Використовуючи ці показники, можемо констатувати, що Україна знаходиться в групі держав, що наздоганяють, зайнявши в рейтингу країн 56 місце (дані за 2013 р.)

Виділимо основні тенденції процесу розбудови економіки знань в Україні:

1) загальний стан державного фінансування освіти та науки є незадовільним. Кошти, що виділяються з бюджету на освіту, вдвічі, а на науку – в чотири рази менші, ніж задекларовано законодавством. Унаслідок зменшення фінансування за рахунок держбюджету й відсутності вільних коштів у самих наукових організацій і промислових підприємств стан матеріально-технічного та інформаційного забезпечення науки незадовільний. Отже, обмеженість та неефективне використання бюджетних коштів, що спрямовуються на фінансування освіти в Україні, стримують можливості інноваційного розвитку освітньої галузі та гальмують поступ України до економіки знань;

2) регіональна освітня система (РОС) є найбільш динамічною складовою економіки знань за рахунок постійного зростання чисельності студентів ВНЗ, підвищенню рівня престижності вищої освіти. Потенційний рівень спроможності освітньої системи України у задоволенні потреби її економіки у кваліфікованих фахівцях формально може бути визначено на підставі даних про кількість ПТНЗ і ВНЗ I-IV рівнів акредитації, чисельність студентів і випускників із врахуванням попиту і пропозиції щодо підготовки фахівців за різними спеціальностями. При цьому, особливостями розвитку освіти в Україні є те, що вибір навчального закладу та спеціальності робиться не на користь знань, які мають бути одержані молоді людиною у процесі навчання, а за наявністю бюджетних місць, альтернативі військовій службі та престижності отриманого диплому. Можемо констатувати, що за освітньою складовою індексу знань кількісно потенціал вищої освіти в Україні відповідає потенціалу системи вищої освіти провідних країн Європи. Якісно ж він не спроможний суттєво впливати на економічне зростання країни на засадах інтелектуального ресурсу через не достатній рівень якості отримуваних компетенцій, бо у сучасній інноваційній економіці знання мають орієнтуватися на економічний результат, а освіта – на вимоги регіонального ринку праці;

3) Україна та її регіони володіють високорозвиненим науковим потенціалом, який спроможний ефективно вирішувати сучасні інноваційні завдання. Інтелектуальний потенціал держави й дотепер лишається досить потужним донором. Це підтверджують дані щодо чисельності науковців, яка складає близько 0,54% від чисельності економічно активного населення (в тому числі, за чисельністю дослідників – 0,41%) [270]. Забезпеченість науковими кадрами в Україні прирівнюється до Іспанії, Польщі, Чехії, Угорщини. В порівнянні з країнами Західної Європи вона вдвічі менша за середнє значення цього показника;

4) У сфері інноваційної діяльності в Україні спостерігається спадна тенденція показників через неефективне управління, ігнорування сучасними знаннями у сфері загального менеджменту та стратегічного планування.

Отож, проведений аналіз складових, що характеризують економіку знань засвідчив необхідність створення на державному рівні системи ефективних управлінських заходів, спрямованих на розвиток РОС, здатних стимулювати розбудову наукомісткої економіки. Ними могли б бути: зміни у системі законодавчого і нормативно-правового регулювання вищої освіти з урахуванням вимог європейської системи стандартів та сертифікації; запровадження в навчальний процес інноваційних, креативних елементів, передових досягнень освіти і науки; використання ІТ-проектів в навчальному процесі, як інструментів інформаційних технологій з метою підвищення якості освіти. Розвиток економіки знань потребує посилення інноваційності всіх компонентів управлінської діяльності самих суб'єктів освітнього менеджменту. У цілому, як правило, принципово змінюється стратегія розвитку РОС. Головним ресурсом і рушійною силою її розвитку в цих умовах стає інноваційний потенціал мешканців регіону, а інноваційна система – середовищем, яке забезпечує трансформацію результатів інноваційної діяльності у подальший розвиток. Впровадження нових знань та технологій вимагає узгодженого функціонування інноваційної системи, науки, освіти, інформаційно-комунікаційної інфраструктури в єдиному правовому полі та регулятивному середовищі.

Список посилань на джерела

1. Смирнов Е.А. Теоретические подходы к определению сущности региональной инновационной системы / Е.А. Смирнов // *Экономика Крыма*. – 2010. – № 4 (33). – С. 142-146.
2. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2009 год / Под общей ред. проф. С. Н. Бобылева. – М.: Весь Мир, 2009. – 160 с.
3. Семиноженко В. Доктрина економіки знань (Проект) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.semynozhenko.net>
4. Гамаюнов В. Г. Інноваційний потенціал регіональної освітньої системи: управлінський аспект/ В. Г. Гамаюнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/du/2010_151/g\(1\).htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/du/2010_151/g(1).htm)

УДК: 33.338

Зелінський Р.Р., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах, коли значна кількість ресурсів вичерпуються, інноваційні процеси неабияк актуалізуються. Саме завдяки їм є можливим досягнення економічного розвитку країни, а для підприємств – це одна із основних умов, яка забезпечує їх конкурентоспроможність.

Інноваційні процеси тісно пов'язані з інтелектуальним потенціалом. Генерування нових знань, технологій, підвищення якості освіти, інноваційний менеджмент і культура виробництва перетворюються у потенціал, який створює передумови для зростання інноваційної активності підприємств. Розуміння важливості інновацій змушує організацію все більше уваги приділяти підвищенню якості інтелектуальної складової як визначального напрямку формування і розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Дослідженню проблем, пов'язаних з інноваційними процесами приділяли значну увагу такі вітчизняні вчені як: В. Александрова, О. Амоша, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Краснокутська, І. Продіус, С. Вовканич, С. Ягудін. Серед зарубіжних дослідників, які працювали над питаннями пов'язаними з інноваційними процесами, варто відзначити Р. Акоффа, Л. Водачека, П. Друкера, Р. Фостера, Й. Шумпетера.

В основі будь-якого інноваційного процесу рушійною силою виступає інтелект, тому не забезпечивши сприятливе середовище для його формування, стає неможливим отримання інновацій. Однак, одного розуміння значущості інновацій у процесі функціонування підприємства та його розвитку є не достатнім, оскільки без втручання у цей процес держави стає неможливим їх генерування у необхідній кількості і якості. Крім цієї проблеми існує і ряд інших, які потребують подальшого вирішення, а саме: для забезпечення зростання фактора інноваційності економіки необхідно досить багато часу, фінансових і організаційних ресурсів, інституційних та структурних змін. При чому даний процес має відбуватися на всіх рівнях ієрархії управління економікою, у тому числі на рівні підприємств, як ключової ланки національної інноваційної системи. Для кращого їх висвітлення розглянемо вищенаведені проблеми детальніше.

Досить ваговою проблемою в контексті інноваційної діяльності є відсутність її належного фінансового забезпечення. Належне фінансування є однією з найважливіших умов інноваційної активності підприємств, оскільки проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. У більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що лімітуються у законодавчому порядку [1]. Щодо України, то тут відбувається абсолютно протилежний процес. Розглянемо джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні [1]

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		Інші джерела	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2010	8045,5	4775,2	59,4	87	1,1	2411,4	30	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2	994,8	8,6	2925,6	25,5
2013	11120,2	7113,3	63,9	195,6	1,8	1003,2	9	2808,1	25,3
2014	9345,7	5798,4	62	89,4	0,9	724,3	7,8	2733,6	29,3

З вищенаведених даних бачимо, що основним джерелом фінансування інновацій в Україні за аналізований період залишаються власні кошти підприємств. Їх частка у 2014 році досягнула рівня 62%. Другою за величиною джерел фінансування інновацій діяльності в Україні є інші джерела, частка яких у 2014 році зросла до рівня 29,3%, що є найвищою протягом аналізованих 5 років, за виключенням 2011 року (частка становила 45,6%). Якщо проаналізувати частку витрат, яка припадає на фінансування інновацій в Україні з державного бюджету то бачимо, що вона коливається в інтервалі 0,9%-2%. Тобто частка державного фінансування в загальному обсязі майже не впливає на розвиток інноваційної діяльності. Щодо іноземних інвесторів, то їхній внесок у розвиток інновацій в Україні є несистематичним і залежить, в першу чергу, від економіки країни, яка на жаль, не є стабільною. Однак, навіть за таких умов іноземні інвестиції протягом 2010-2014 рр. переважають над державними (за винятком 2011 року, який став останнім роком, що передував процесу спаду економіки).

Ще одним проблемним моментом, що зумовлює низьку інноваційну активність є домінування великих підприємств важкої промисловості, які в основному і забезпечували економічне зростання на протязі 2000-2009 років. Якщо такі підприємства порівняти з малими і середніми, то для останніх, інноваційна активність як така, була майже відсутньою. У середньому інноваційно активними у країні залишаються близько 6% промислових малих та близько 16% середніх підприємств (для прикладу у Польщі – понад 30% [2]).

Окремою проблемою інноваційного розвитку підприємств є недооцінювання їх інтелектуальної складової, що приводить до спотворення ринкової вартості підприємства. Тільки 21,1% вітчизняних підприємств, впроваджують нові технології для удосконалення продукції або створення нового продукту і лише 2,4% – використовують міжнародні патенти [3].

Також існує проблема у нормативно-правовому полі. У розвинених країнах, частка інноваційних підприємств досягає 70%. Завдяки виробництву і експорту наукоємної продукції забезпечується до 80-90% приросту ВВП [4]. Досить неоднозначною і суперечливою є політика держави спрямована на підтримку інноваційної діяльності, яка породжує несприятливий інноваційний клімат. Справа у тому, що призупинена дія окремих статей законів, які стосувалися фінансової діяльності, а приймалися без належного їх аналізу та оцінки нові законодавчі акти та нормативно-розпорядчі документи.

На жаль, присутні проблеми і в системі освіти, яка є важливим індикатором розвитку інноваційно-інтелектуального потенціалу будь-якого підприємства, а відтак країни загалом. Також існує проблема недотримання принципів соціальної справедливості, згідно якої той, хто прагне до знань, повинен бути забезпечений відповідними умовами. Ще одну ваду в освіті вбачаємо у диспропорціях між ринком освіти та потребами часу. Фактично втрачається найбільш високовартісна частина людського капіталу – інтелектуальна складова, яка і є передумовою генерування інновацій. Як зазначив на Інтелектуальному форумі України президент НАН України академік Б. Є. Патон: “Сучасна науково – технічна революція, формування інформаційного суспільства, процеси глобалізації перетворили розум на головну рушійну силу суспільного поступу. Нині інтелектуальний капітал – це найважливіший, я б навіть сказав, єдиний ресурс нації, здатний забезпечити її майбутнє” [5, с. 35; 6, с. 34].

Тільки врегулювавши вищенаведені проблеми стосовно інноваційної активності, ми можемо розраховувати на її примноження та отримання економічного ефекту.

Отже, вітчизняна економіка характеризується відсутністю повного розуміння суспільством необхідності проведення реформ в економіці, пов'язаних з переходом на інноваційну модель розвитку. Стимування таких процесів на різних рівнях управління свідчить про пасивність влади, а відтак підприємців та споживачів. На наше переконання всі вищеназвані проблеми є досить взаємопов'язаними між собою, тому потребують комплексного вирішення.

Список посилань на джерела

1. *Наука та інновації в Україні [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. *Wyniki badań innowacyjności polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.parp.gov.pl>.
3. *Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.
4. *Россоха В. Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення /В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 119-129.*
5. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) “Шляхом Європейської інтеграції” / Авт. кол. А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін.: Нац. ін-т. страт. дослідж. Ін-т. екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.*
6. *Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. [Текст] / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.*

УДК: 330.332

Іванова М.О., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У сучасних умовах різкого падіння промислового виробництва, економічної кризи та зниження рейтингів інвестиційної привабливості України провідними агентствами світу, що викликано військовими подіями, призвело до різкого скорочення і без того незначного обсягу інвестицій. Ці обставини актуалізують питання щодо забезпечення максимальної ефективності інвестиційних проектів. Проблеми оцінки ефективності інвестиційних проектів знайшли широке відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених зокрема: Г. Бірмена, І. Бланка, А. Гойко, Н. Ковтуна, А. Пересади, У. Шарпа та інші, але по превеликому обсягу наукових праць лишається невирішеним питання обґрунтування методів оцінки ефективності інвестиційних проектів в умовах невизначеності та високих ризиків.

Ефективність інвестиційних проектів – це категорія, яка відображає відповідність проекту цілям, завданням та інтересам його учасників.[1, с.64] В залежності хто виступає в якості суб'єкта інвестиційної діяльності і який результат від впровадження інвестиційного проекту він очікує отримати, ефективність може проявлятися у різних формах та відповідно мати різне понятійне та смислове наповнення. Ефективність у широкому розумінні є порівняння отриманого результату (ефекту) з витратами, які були здійснені для його отримання. Оцінка ефективності інвестиційного проекту на мікрорівні, як правило, зводиться до оцінки суто економічної, яка описують при допомозі таких показників як: чистий приведений дохід, внутрішня норма доходності, індекс доходності та період окупності інвестицій. Основною проблемою оцінки

ефективності на мікрорівні є визначення ставки дисконтування, яка складається з безризикової норми доходності, плати за ризик та інфляції. Під ризиком розуміють ступінь імовірного відхилення очікуваного чистого приведенного доходу від середнього або значення, що очікують отримати. В умовах невизначеності та економічної кризи дуже важко визначити рівень інфляції та ризику. Поправка на ризик, яка визначається з припущення, що з плином часу ризикованість грошових потоків збільшується з визначеним темпом, тоді як у реальності спрогнозувати ці темпи практично не можливо. Складності виникають і при визначенні чистого приведенного доходу у разі відсутності аналогічного інвестиційного проекту. Тому в умовах наявності високих ризиків та невизначеності при прийнятті управлінських рішень, з метою ефективного витрачання інвестиційних ресурсів, доцільно використовувати функцію корисності Дж. Наймана-Монгерштерна. Функція корисності виходить з припущення що існує декілька альтернативних проектів ефективність по яким в різних умовах відома, а суб'єкт інвестиційної діяльності, якій прагне до максимізації своїх прибутків, вибере той проект, по якому він отримає найбільшу ефективність. Для цього будується "матриця корисності" в якій кожній альтернативі у конкретній ситуації відповідає своє значення ефективності. В умовах невизначеності при прийнятті рішень на нашу думку краще всього використовувати критерії Вальда та Гурвіца. За критерієм Вальда (максемінним) вибирається та альтернатива, яка має найбільшу ефективність при найгіршому сценарії подій. Критерій Гурвіца дає усереднену оцінку ефективності між максимальним та мінімальним значенням ефективності по конкретній альтернативі. За цим критерієм обирається та альтернатива, яка має найбільшу усереднену оцінку.

Необхідно зауважити, що проведення розрахунків економічної ефективності інвестиційного проекту необхідно проводити поетапно, як пропонує Пересада А.А, виокремивши наступні стадії життєвого циклу проекту: задум і мотивація, техніко-економічне дослідження, техніко-економічне обґрунтування проекту, розробка кошторису, стадія робочої документації [3, с. 204]

На мезо- та макрорівні оцінка ефективності інвестиційного проекту має носити комплексний, інтегрований характер. На цих рівнях ефективність інвестиційного проекту необхідно розглядати як інтегральний показник з трьох основних векторів: економічної ефективності, соціальної ефективності, екологічної ефективності. Необхідно врахувати також ефекти впливу від впровадження інвестиційного проекту на трансформаційні процеси економіки регіону та країни в цілому. Складність визначення інтегральної оцінки полягає в тому, що економічна ефективність може бути описана такими показниками, як ВВП на душу населення, капітальні інвестиції на душу населення, обсяг промислової продукції, вартість основних фондів, обсягом експорту, та імпорту, які можуть бути виражені у грошовому вигляді, тоді, як соціальна ефективність визначається за рівнем зниження безробіття, розвитком культурного та освітнього рівня громадян, послабленням криміногенної ситуації покращення ж екологічного стану впливає на здоров'я людей та на їх продуктивність праці, ці ефекти доволі складно оцінити у грошовому виразі. Це зумовлено недостатнім обсягом статистичної інформації та опосередкованими показниками, які тяжко піддаються оцінці. На нашу думку, необхідно проводити подальші поглиблені моніторингові дослідження цих напрямків, створити єдину інформаційну базу, яка надасть змогу проводити оперативний аналіз та приймати ефективні управлінські рішення.

Отже підводячи підсумок, зазначимо таке: суб'єкти інвестиційної діяльності використовують різні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів. Оцінка ефективності інвестиційного проекту проводиться на кожному етапі його життєвого циклу. В умовах невизначеності при прийнятті управлінських рішень доцільно використовувати матрицю корисності, зокрема проводити оцінку за критеріями Вальда або Гурвіца, які передбачають досягнення найкращого результату в найгірших умовах. Ефективним на макрорівні рахується інвестиційний проект, який відповідає критеріям економічної, екологічної та соціальної ефективності.

Список посилань на джерела

1. Н.В. Ковтун *Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика монографія* / Н.В. Ковтун – Київ, 2005
2. Є.Г Галич *Теоретичні засади оцінки ефективності інвестиційних проектів* / Галич Є.Г. Фісуненко Н.О. // *Вісник Маріупольського державного університету* – 2013 – вип. 1. – с. 228-231.
3. А. А. Пересада *Управління інвестиційним процесом*/ Пересада А.А. – К.: Лібера, 2002. -472с.
4. Т. Бень *До визначення економічної ефективності інвестицій* / Т.Бень // *Економіка України*. – 2007. – 4. – с. 12-19.

УДК: 658.15

*Kaminska I., Assistant of Accounting and Audit Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

CONCEPTUAL MODEL OF DECISION SUPPORT SYSTEM FOR MANAGEMENT COSTS FOR EMPLOYEES

Introduction. The providing of competitive advantage on the market in conditions of managing in the XXI century increasingly becomes possible primarily due to person – a worker.

Statement of the problem. We have set task to develop a conceptual model of decision support system (DSS) for management by costs on employees on the base of model of evaluating the effectiveness of such control.

The aim of the study is to determine the optimal levels of costs on employees during their planning.

Presentation of main material of research. The conceptual model of decision support system was developed in the study. It can be recommended for implementation in oil and gas producing departments of PJSC “Ukrnafta” to optimize the management efficiency of costs on employees.

Based on the developed model we designed the indicators of management effectiveness of individual groups of costs (costs included in the remuneration fund of work, costs not included in the remuneration fund of work and other costs that are not income in workers) and integrated indicators of effectiveness for the years 2008-2012 in oil and gas producing departments of PJSC “Ukrnafta”. We defined their predicted values based on artificial neural networks.

Optimistic and pessimistic scenarios of change the values of indicators the effectiveness of management by costs on employees was developed.

A key element of the final stage in the formation of DSS in the conceptual model is a calculation the optimal values of indicators of costs on employees at a given level of management effectiveness of staff costs (EV).

Conclusions and recommendations. The proposed DSS to manage the costs on employees allows to solve the following problems:

- Identify performance management of individual groups of staff costs;
- To determine the contribution of each item of expenditure, the cost of a general indicator of the effectiveness of cost management for employees;
- Identify integral indicator of the effectiveness of cost management for employees;
- To identify and predict some indicators of effectiveness and integrated indicator the effectiveness of management by costs on employees;
- To develop predictive scenarios of change the values of indicators the effectiveness of management by costs on employees under various specified conditions;
- To calculate itemized the optimal values of costs on employees at a given level of management effectiveness EV;
- To choose the most appropriate scenario which respond on the main objectives of management between the proposed by DSS scenarios of development.

Based DSS manager chooses a decision on filling expenditure on workers themselves.

References

1. Kaminska, I.B. (2013). *Modeliuvannia otsinky efektyvnosti upravlinnia vytratamy na pratsivnykiv na pidpriemstvakh naftohazovoho kompleksu [Simulation of evaluating the effectiveness of cost management for employees at oil and gas companies]. Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky: zbirnyk naukovykh prats – Simulation of the regional economy: collection of scientific works. 1 (21), 435-444 [in Ukrainian].*
2. Kaminska, I.B. (2013). *Kontseptualna model systemy pidtrymky pryiniattia rishen dlia potreb upravlinnia u hazovydobuvnykh upravlinniakh PAT “Ukrnafta” [Conceptual model of decision support system for management of gas extracting divisions PJSC “Ukrnafta”]. Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky: zbirnyk naukovykh prats – Simulation of the regional economy: collection of scientific works. 2 (22), 213-224 [in Ukrainian].*
3. Power, D.J. *A Brief History of Decision Support Systems. DSSResources.com, World Wide Web, version 2.8, May 31, 2003.*
4. Veres, O.M. (2010). *Vydy arkhitektury system pidtrymky pryiniattia rishen [Types of architecture of decision support systems]. O.V. Lobur (Eds.), Kompiuterni systemy proektuvannia. Teoriia i praktyka – Computer systems design. Theory and practice: Herald/National University “Lviv Polytechnic”. (Vol. 685), (pp. 190-197). Lviv: NU “LP” [in Ukrainian].*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДООХОРОННИХ ПРОГРАМ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Бурхливий розвиток економіки і суспільства призводить до чимраз інтенсивнішого і різноманітнішого використання природних ресурсів, все більшого втручання людини у режими функціонування природних комплексів.

Прагнучи до прискорення темпів економічного зростання, вони часто керуються тактичними цілями, не замислюючись над невтішною перспективою майбутнього – все більшого забруднення навколишнього середовища, що у свою чергу обов'язково спричинить й економічний занепад.

Теоретико-методологічні основи і доміанти формування ефективної системи природокористування і екологічнобезпечної практики ресурсокористування сформоване у працях багатьох вітчизняних і закордонних науковців. Так, науково-методичні підходи до оцінки економічних збитків докільню від екодеструктивної діяльності господарюючих суб'єктів і проблеми ефективного управління природо-користуванням досліджені у працях О. Ф. Балацького, С. М. Бобильова, А. О. Гусева, Б. М. Данилишина, С. І. Дорогунцова, В. С. Кравців, Н. Н. Лук'янчикова, Л. Г. Мельника, М. Ф. Реймерса, Т. С. Хачатурова, М. А. Хвесика та ін.

Екодеструктивні зміни у довкіллі спричиняють негативні процеси і в економічних системах. Ці процеси, що призводять до виникнення економічних втрат і збитків, можуть бути охарактеризовані таким чином. По-перше, відбувається зменшення “видобутку” корисно використаної “вільної енергії” і збільшення дисипативної (втрачається безповоротно) складової енергетичного балансу економічних систем. По-друге, економічні системи змушені додатково витратити “енергію” (нести додаткові витрати) на підтримку рівня гомеостазу в погіршених умовах довкілля (реалізація механізмів негативного зворотного зв'язку). По-третє, внаслідок змін у середовищі економічні суб'єкти змушені нести додаткові витрати, зумовлені необхідністю зміни рівня існуючого гомеостазу [7, с. 145].

Одним з найважливіших наслідків шкідливого впливу екодеструктивних факторів на розвиток регіону є нанесення найрізноманітніших збитків докільню.

У зв'язку з цим теоретичного і практичного вирішення вимагають три питання:

- 1) визначення розмірів заподіяних збитків;
- 2) системи стимулів і заохочень до раціонального природокористування;
- 3) розробка методики визначення ефективності заходів по охороні природи [6, с. 124-126].

На нашу думку особливої уваги заслуговує вирішення саме останнього питання.

Для визначення рівня ефективності заходів по охороні природи багато дослідників пропонують застосовувати оцінку ефективності реалізації регіональних природоохоронних та державних (загальнодержавних) цільових екологічних програм [6; 4].

Методика оцінки ефективності реалізації регіональних природоохоронних та державних (загальнодержавних) цільових екологічних програм затверджена Наказом Мінекології 15.10.2012 р. Цю методику розроблено “з метою здійснення оцінки екологічної та економічної ефективності виконання програм, які містять завдання і заходи з охорони навколишнього природного середовища, визначення кількісних і якісних показників (індикаторів) ефективності окремих завдань і заходів та програм у цілому з урахуванням їх специфіки” [3].

Зокрема, у цій методиці пропонується оцінювати проекти в двох вимірах – екологічному та економічному за допомогою застосування індексного методу. При цьому наголошено, що екологічне оцінювання проекту має передувати економічному.

Вважаємо, що в рамках даної методики питання оцінки фінансування програмних заходів розглядати недоцільно. Оцінка ефективності запровадження програм має здійснюватись окремо від оцінки ефективності виконання програми. Адже ефективність тієї чи іншої програми визначається на етапі її розробки та затвердження, а ефективність виконання – під час або після її реалізації.

На даний момент оцінка результативності програм не є регламентованою, а показники, що застосовуються, є довільними і неоднозначними. Тобто спочатку доцільно регламентувати в нормативних документах вимоги до складання екологічних програм, з визначенням показників їх результативності для забезпечення співставності “планових показників” з переліком показників ефекту, що пропонується здійснювати згідно з Методикою.

Також, на нашу думку, не врахованою залишається соціальна складова ефективності реалізації проєктів, якою на даний час не можна нехтувати. Адже згідно з дослідженнями, опублікованими в роботах [1;2], “екосоціальна ринкова економіка і сталий розвиток суспільства ґрунтується на трьох підмурках: органічному поєднанні економічної ефективності, соціальної справедливості та ресурсно-екологічної збалансованості”. Ці ж дослідники запропонували описову модель типу “соціо-еколого-економічна система” і т. п.

Аналізуючи зміст класичних пріоритетів сталого розвитку, неважко дійти до висновку про можливість і доцільність врахування соціальної складової при будь-якій оцінці не тільки ефективності проєктів, але й при визначенні інтегрального показника екологічнобезпечного розвитку регіону.

На переконання О. Проніної, “перехід до переважно ринкових відносин повинен супроводжуватись дієвими заходами екологічного та соціального спрямування для забезпечення оптимальності розвитку та уникнення неузгодженості інтересів, які виникають найчастіше поза ринком, де ринковий механізм відсутній або обмежений” [5, с. 77].

Саме тому, на нашу думку, для аналізу рівня сталого розвитку регіону, після проведення якого можна буде зробити висновок про ефективність державного управління екологічною сферою в регіоні, необхідним є удосконалення системи індикаторів у трьох вимірах: екологічному, економічному та соціальному. Нами розроблена удосконалена система таких індикаторів, і вона наведена на рис. 1.

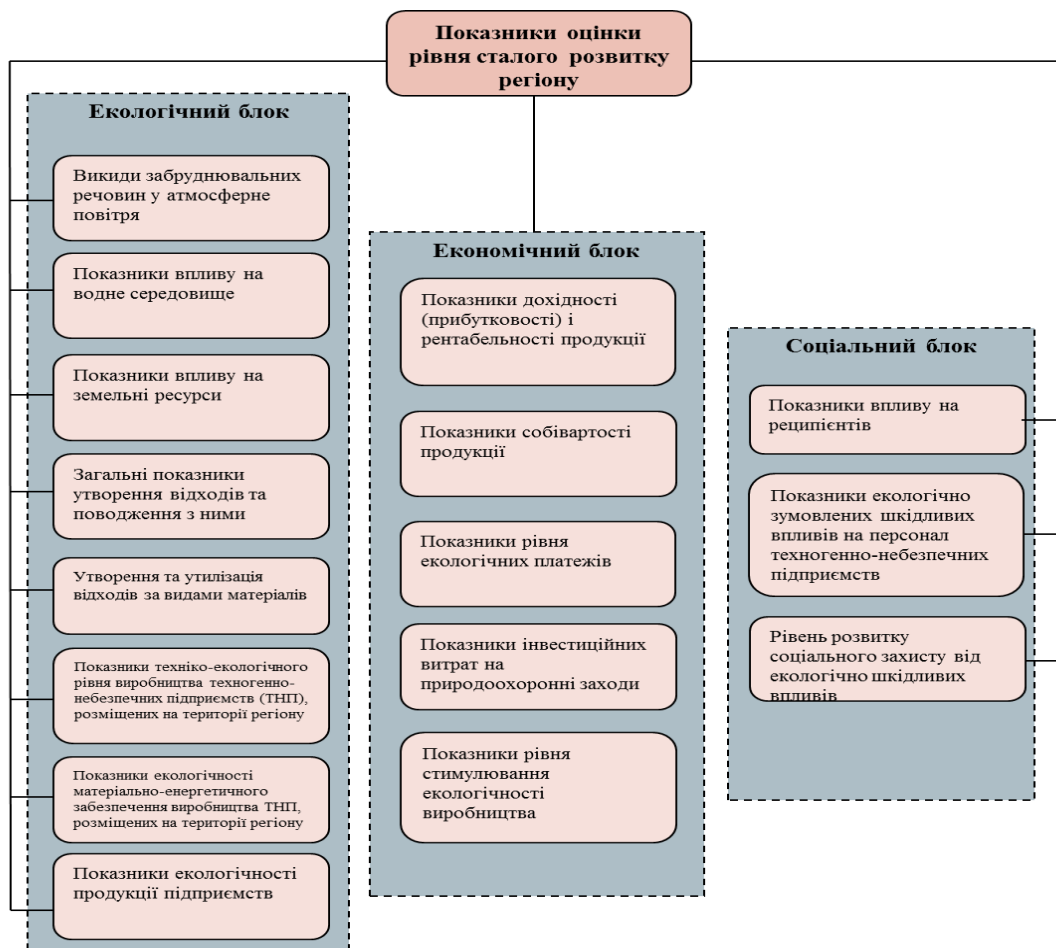


Рис. 1 Показники оцінки рівня сталого розвитку регіону

Для визначення рівня екологобезпечного розвитку регіону можна використати інтегральний показник, розрахунок якого базується на принципах багатомірного статистичного аналізу в економіці, запропонованого у роботі М. Войнаренко, О. Яременко [26, с. 62].

Інтегральний показник, що характеризує рівень екологобезпечного розвитку регіону загалом, розраховується шляхом сумування інтегральних екологічних, економічних і соціальних показників, помножених на вагові коефіцієнти окремих показників.

Застосування такого інтегрального показника дозволить зробити висновок про рівень екологобезпечності розвитку регіону. За результатами такої оцінки можна приймати рішення щодо покращення неза-

довільного стану розвитку території або ж щодо продовження існуючої екологічної політики при умові задовільного стану регіону.

Практичне значення цієї системи індикаторів і методики розрахунку інтегрального індикатора – забезпечити оцінку стану еколого-економічної діяльності в регіоні, зробити висновки про можливі шляхи покращення такої діяльності, а також використовувати її як основу механізму управління процесами екологізації в регіоні.

Список посилань на джерела

1. Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей / М. Згуровський, Т. А. Маторина, Д. О. Прилуцький, Д. А. Аброськін // Системні дослідження та інформаційні технології. – К. : ВПК “Політехніка” ВПІ НТУУ “КПІ”, 2008. – №1. – С. 7-32
2. Мельник Л. Екологічна економіка: підручник / Л. Мельник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – 367 с.
3. Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України “Про затвердження Методики оцінки ефективності реалізації регіональних природоохоронних та державних (загальнодержавних) цільових екологічних програм” № 491 від 15.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2146-12>
4. Програма дій “Порядок денний на XXI століття” (“AGENDA 21”) : ухвалена конф. ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт “Планета Земля” 1992 р.) : [пер. з англ.]. – [2-е вид.]. – К. : Інтелсфера, 2000. – 359 с.
5. Проніна О. В. Засади еколого орієнтованого розвитку з використанням ринкових механізмів та ситуативного державного регулювання / О. В. Проніна // Інвестиції: практика та досвід. – К : ДКС Центр. – 2010. – № 7. – С. 76-78
6. Черевко Г. В. Економіка природокористування : навч. посіб. / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Львів : Світ, 1995. – 203 с.
7. Яворська О. М. Чинники формування економічного збитку від забруднення атмосфери і методи його оцінки / О. М. Яворська // Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість : науково-технічний збірник. – Л. : НЛТУ України, 2002. – № 2 (27). – С. 145-161

УДК: 338.2

*Кісь Г.Р., к.е.н., доцент
П’яста А.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В Івано-Франківській області за останні роки накопичено значний практичний досвід у сфері стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій. Перший в історії України стратегічний план, який формувався за участю “місцевої влади, громадських організацій, науковців та бізнесменів за підтримки громади міста [1, с. 9]” було створено в місті Івано-Франківську. Експертами Центру політичних студій та аналітики документ віднесено до категорії таких, які містять значні прорахунки [2], що дає підстави вести мову про необхідність удосконалення стратегічного планування і перехід від його формально-шаблонної до креативної реалізації.

У березні 2004 року, в результаті майже дворічної роботи, рішенням Івано-Франківської обласної ради була затверджена Стратегія економічного і соціального розвитку Івано-Франківської області до 2011 року (Стратегія–2011). Результатом оцінки її виконання [3], а також у відповідності до нових умов розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища регіону став розглянутий і затверджений у 2007 році рішенням ІХ-ї сесії обласної ради п’ятого демократичного скликання новий документ під назвою “Стратегія економічного і соціального розвитку Івано-Франківської області до 2015 року” (Стратегія – 2015).

Незважаючи на те, що дія розробленої і затвердженої у 2004 році та скоригованої у 2007 році Стратегії була розрахована на період до 2015 року, у травні 2014 року було створено робочу групу із залученням закордонних експертів чисельністю понад 100 осіб, метою та наслідком роботи якої стала розробка “Стратегії розвитку Івано-Франківської області на період до 2020” (Стратегія–2020). Документ створений в рамках пілотного проекту Європейського Союзу “Підтримка політики регіонального розвитку в Україні”. Одним із керівників цього проекту в Україні, який брав участь у розробці обласної довгострокової стратегії в інтерв’ю

місцевому Інтернет-виданню зазначено: "...підтримка ЄС полягає, як правило, в методології, адже до цього проекти розроблялися нашими науковцями в кабінетах без залучення будь-кого..."[4].

Перш за все, слід відзначити, що склад робочої групи, якій було доручено розробити перший стратегічний документ області був не менш чисельним, ніж у 2014 році, а персональний склад – не менш представницьким та авторитетним. По друге, якщо для прийняття стратегічного документу у 2004 році робочу групу з його підготовки було створено у 2002 році, то початок роботи над затвердженою у жовтні 2014 року Стратегією–2020 припадає на травень 2014 року. Таким чином, попередній документ формували майже 2 роки, а Стратегію у 2014 році – менше 6 місяців. По третє, при формуванні Стратегії–2011 та її коригуванні до 2015 року були використані методичні розробки, які не просто копіювали зарубіжний досвід, а враховували особливості розвитку територій Івано-Франківської області та здобутки місцевих науковців в сфері досліджень регіонального розвитку.

Порівнюючи основні положення Стратегії-2015 із змістом стратегічного документу терміном дії до 2020 року, вважаємо за необхідне звернути увагу на такі особливості:

— аналіз соціально-економічного розвитку області у Стратегії–2015 супроводжується графічним матеріалом, який дає можливість прослідкувати динаміку основних показників, а в стратегічному документі до 2020 року має описовий характер;

— запропонований в Стратегії–2020 SWOT-аналіз розвитку Івано-Франківської області можна вважати ефективним інструментом стратегічного планування тільки за умови його формування на основі всестороннього аналізу стану та перспектив соціально-економічного розвитку регіону, який, на наш погляд, потребує значних витрат часових та людських ресурсів;

— аналогічними, з незначними доповненнями, до змісту Стратегії–2020, є стратегічні цілі до 2020 року; позитивним елементом Стратегії–2020, на наш погляд, слід вважати їх детальний опис, виділення операційних цілей з чіткою ідентифікацією очікуваних результатів, індикаторів та завдань;

— у стратегічному документі до 2015 року містяться прогнозовані значення основних показників соціально-економічного розвитку області, які стали базою для порівняння отриманих значень, а в Стратегії–2020 зазначено, що форму моніторингового звіту виконання стратегії визначає ОДА;

— незважаючи на задекларовану і обґрунтовану узгодженість Стратегії–2020 з іншими програмними та стратегічними документами, привертає увагу те, що стратегічний документ, який окреслює основні вектори розвитку Івано-Франківської області прийнятий в жовтні 2014 року, а загальнодержавна Стратегія сталого розвитку "Україна 2020" у січні 2015 року;

— починаючи з 2002 року склад робочої групи з розробки Стратегії–2007 та Стратегії–2015 формувалася на паритетних засадах, тобто рівними частинами були представлені науковці, громадські діячі, представники бізнесу; роботу над Стратегією–2020 здійснювала робоча група, яка складалася з 129 осіб, з яких 6% представляв громадський сектор, майже 12% – науковці місцевих ВНЗ, менше 4% – представники бізнесу, а решту (78%) – особи з числа керівного складу органів виконавчої влади та місцевого самоврядування та незначна частина депутатів різних рівнів. Отже, якщо Стратегія 2015 – це документ, який розроблений в "кабінетах науковців", то Стратегію 2020 можна справедливо характеризувати як продукт з "кабінету чиновників".

Незважаючи на окремі критичні зауваження щодо змісту та порядку організації роботи над стратегічним документом, який визначає напрямки розвитку області до 2020 року, слід погодитись з важливістю та своєчасністю його прийняття в контексті сучасних євроінтеграційних поступів України. Однак, необхідно звернути увагу на те, що основою стратегічного розвитку є не Стратегія-2020 як головний документ, а його чітка реалізація у відповідності до задекларованих положень. В цьому контексті корисними, на наш погляд, органам виконавчої влади та місцевого самоврядування можуть стати наступні рекомендації:

- перетворити стратегічне планування на сильну сторону в діяльності органів державної влади завдяки реалізації процесів управління стратегічним розвитком;
- відмовитись від практики вироблення "формальних" стратегій під потреби нової влади та нових можливостей;
- перетворити стратегічний план розвитку на документ реальних потреб та механізмів їх реалізації;
- контроль досягнення поставлених цілей здійснювати об'єктивно, незалежно, за допомогою експертно-дорадчого супроводу;

— спонукати центральні органи виконавчої влади створити належну систему ієрархії стратегічних документів в країні.

Список посилань на джерела

1. Стратегічний план економічного розвитку міста Івано-Франківська. – Івано-Франківськ: АЕРІФ, 1999 р. – 32 с.
2. Міста – кораблі без капітана? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epivda.com.ua/publications/2015/03/20/533662/>.
3. Стратегічний розвиток області (2004-2007 роки). Здобутки, проблеми, перспективи (нідсумки, цифри і факти) / Авторський колектив: Шкварилук В.В., Попович В.В., Шкунда С.Г., Іванова Ю.В., Кісь С.Я., Кузьмин В.М., Ревтюк С.А., Федюк В.М., Петренко В.П. / За заг. ред. В. П. Петренка – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2008. – 70 с.
4. Близько 100 експертів працюють над стратегією розвитку Прикарпаття до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firtka.if.ua/?action=show&id=64896>.

УДК: 330.3

Кісь С.Я., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ДЕТЕРМІНАЦІЯ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ

Автори монографії [1], досліджуючи проблему інтелектуальної власності, звертають увагу на те, що інтелектуальна діяльність поєднує два взаємопов'язані аспекти: репродуктивний – вирішення стандартних завдань та творчий (продуктивний) – розв'язання нестандартних завдань. Можемо припустити, що стандартність у виконанні завдань – це дії носіїв ординарного інтелекту на підприємстві, а творчість, пов'язана з активністю носіїв неординарного та елітного інтелектів [2]. З врахуванням вище наведеного припущення, будемо вважати, що загальна кількість завдань, виконання яких передбачене всіма процесами діяльності підприємства (TT) складається з двох частин: завдання, які виконуються традиційно-стандартизовано із застосуванням відомих алгоритмів, технологій, типових засобів (ST), а також виконання завдань на основі використання нових (неповторних, оригінальних, унікальних) або нестандартного застосування відомих засобів та підходів у принципово нових ситуаціях, які не мають аналогів у минулому (OT). В результаті отримаємо:

$$TT = ST + OT \quad (1)$$

Інтерпретація діяльності підприємства у вигляді сукупності завдань, які реалізує управлінський та виконавчий персонал дає можливість сформулювати підхід до оцінки результатів інтелектуалізації суб'єкта господарювання. Його суть полягає у розрахунку коефіцієнта інтелектуалізації діяльності за наступною формулою:

$$K_{инт} = \frac{OT}{TT} = \frac{OT}{ST + OT} \quad (2)$$

Найбільш оптимальним інтервалом значень слід вважати інтервал від 0 до 1, а його відповідність рівням інтелектуалізації діяльності підприємства та їх характеристикам демонструє таблиця 1.

Таблиця 1

Відповідність значень рівню інтелектуалізації діяльності підприємства

Інтервал значень $K_{инт}$	Рівень інтелектуалізації	Характеристика рівня інтелектуалізації
0-0,4	низький	Переважає більшість завдань на підприємстві виконуються із застосування традиційно-стандартизованих підходів, засобів, технологій, інструментарію
0,4-0,6	середній	Частина завдань (близько 50%), пов'язаних з реалізацією бізнес-процесів діяльності підприємства виконуються із застосуванням результатів творчої інтелектуальної діяльності
0,6-1,0	високий	Більшість або 100% від загальної кількості завдань, передбачених регламентом бізнес-процесів виконуються із застосуванням результатів творчої інтелектуальної діяльності

Для встановлення залежності між результатами діяльності та інтелектуалізації підприємств на основі використання вище наведених підходів, вважаємо можливим припустити, що саме рівнем інтелектуалізації буде визначатись коефіцієнт, який демонструє зміни в результатах діяльності внаслідок зростання (зменшення) кількості завдань, виконання яких пов'язане з творчою інтелектуальною діяльністю (K_3).

В науковій та навчальній літературі широко розповсюдженим є підхід до визначення результатів діяльності підприємства, який заснований на інтегральній оцінці рівня розвитку і передбачає використання фактичних та еталонних значень показників, а також коефіцієнтів вагомості. Вважаючи такий метод визначення результативності найбільш прийнятним, необхідно зауважити, що його використання в умовах економіки, заснованої на знаннях вимагає певної модифікації, суть якої, на наш погляд, полягає у розширенні числа елементів добутку показником рівня інтелектуалізації або K_3 . Таким чином, інтегральна оцінка рівня розвитку (результативності діяльності) підприємства з врахуванням її представлення в [3, с. 236] та результатів інтелектуалізації буде мати наступний вигляд:

$$R = \frac{1}{n} K_3 \cdot \sum_{j=1}^n a_j \cdot \frac{R_j^0}{R_j^e} \quad (3)$$

де, R — інтегральний показник результату діяльності підприємства ($0 < R < 1$);

n — кількість показників-результатів діяльності підприємства за всіма сферами діяльності;

K_3 — коефіцієнт змін в результатах діяльності підприємства внаслідок зростання (зменшення) кількості завдань, виконання яких пов'язане з творчою інтелектуальною діяльністю;

a_j — коефіцієнт вагомості j -го показника-результату діяльності підприємства;

R_j^0 — значення j -го показника-результату діяльності підприємства;

R_j^e — нормативне значення j -го показника-результату діяльності підприємства.

Співставляючи інтервали значень та характеристики рівнів інтелектуалізації діяльності підприємства із стадіями життєвого циклу підприємства, приходимо до можливості інтерпретації наступної схеми відповідності (рис. 1).

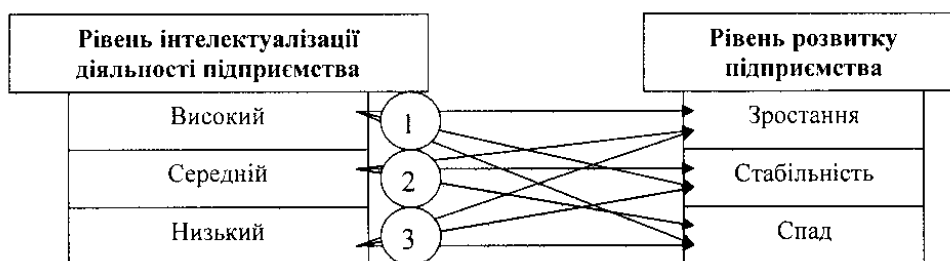


Рисунок 1 Схема відповідності рівня інтелектуалізації рівню розвитку підприємства

Вигляд рисунку 1 дає можливість встановити три варіанти розвитку суб'єкта господарювання, кожний з яких, за нашим припущенням, характеризується трьома сценаріями діяльності:

1. Варіант 1: рівень інтелектуалізації – високий, рівень розвитку – зростання або стабільність, або спад.

1.1 Сценарій діяльності 1.1 – високий-зростання. Результати діяльності підприємства забезпечені високим рівнем інтелектуалізації, який повністю компенсує негативні впливи на окремі показники-результати.

1.2 Сценарій діяльності 1.2 – високий-стабільність. Стабільний розвиток підприємства гарантований високими показниками інтелектуалізації, які, в більшості випадків, виконують компенсаторні функції.

1.3 Сценарій діяльності 1.3 – високий-спад. Високі показники інтелектуалізації діяльності тільки частково забезпечують компенсацію, їх дія, як правило, нівелюється впливом зовнішніх факторів ринкового (об'єктивного) походження або внутрішніх (суб'єктивного), які виникають за межами підприємства як учасника корпоративного утворення.

2. Варіант 2: рівень інтелектуалізації – середній, рівень розвитку – зростання або стабільність, або спад.

2.1 Сценарій діяльності 2.1 – середній-зростання. Розвиток підприємства забезпечений дією фактору інтелектуалізації та іншими чинниками, які сприяють досягненню високих результатів, зокрема, зміною ринкових умов господарювання.

2.2 Сценарій діяльності 2.1 – середній-стабільність. Підприємство демонструє, що результати діяльності адекватні результатам інтелектуалізації. Таким чином, ступінь компенсаторного впливу інтелектуалізації відповідає ступеню її нівелювання збоку інших факторів розвитку.

2.3 Сценарій діяльності 2.1 – середній-спад. Низький рівень результатів діяльності зумовлений переважанням негативного впливу інших факторів над позитивною дією фактора інтелектуалізації.

3. Варіант 3: рівень інтелектуалізації – низький, рівень розвитку – зростання або стабільність, або спад.

3.1 Сценарій діяльності 3.1 – низький-зростання. Підприємство досягає високих результатів діяльності виключно за рахунок неінтелектуалізаційних чинників, до яких, за нашим припущенням, слід відносити: монопольний статус на ринку, гарантії держави або корпоративних структур вищого рівня на збут товарів чи надання послуг.

3.2 Сценарій діяльності 3.2 – низький-стабільність. Підприємство обмежено інтелектуалізує свою діяльність і одночасно з цим не використовує повною мірою переваги неінтелектуалізаційних чинників або не володіє ними.

3.3 Сценарій діяльності 3.3 – низький-спад. Результат виникає внаслідок того, що суб'єкт господарювання обмежено інтелектуалізує свою діяльність і, при цьому, відсутня дія неінтелектуалізаційних чинників.

Ідентифікація ймовірних сценаріїв діяльності підприємства дозволяє, по перше, встановити характеристики, які описують залежність економічних результатів від результатів інтелектуалізації, по друге, продемонструвати прогнозний сценарій діяльності для прийняття заходів щодо його коригування.

Список посилань на джерела

1. *Базилевич В. Д. Метафізика економіки: монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 718 с.*
2. *Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління. Монографія. – Івано-Франківськ: ПП Курилюк В.Д., 2009. –196 с.*
3. *Самуляк В.Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – Львів: Вид-во Львівська політехніка, 2010. – № 691. – С. 231-239.*

УДК: 336.22

Клим Н.М., к.е.н., доцент

Національний лісотехнічний університет України (НЛТУ України)

Гончаренко О.О., к.е.н., доцент

Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ

НОВОВВЕДЕННЯ ЩОДО АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Рівень розвитку держави, цивілізованість її економічних і правових конституцій залежить у значній мірі від форм і методів справляння податків та налагодженої системи їх адміністрування. З 1 січня 2015 року вітчизняні підприємства переходять на систему електронного адміністрування ПДВ [1], основні принципи функціонування якої визначені Порядком №569 [2].

Система електронного адміністрування ПДВ, що організована на центральному рівні ДФС, забезпечує автоматичний облік в розрізі платників податку: – сум податку, що містяться у виданих та отриманих податкових накладних (далі ПН), зареєстрованих в Єдиному реєстрі ПН (далі – ЄРПН) та розрахунках коригування до них; – сум податку, сплачених платниками при ввезенні товарів на митну територію України; – сум поповнення та залишку коштів на рахунках в системі електронного адміністрування ПДВ; – суми податку, на яку платники мають право зареєструвати ПН в ЄРПН. [3]

Незмінними на законодавчому рівні залишаються положення, визначені у Податковому Кодексі України стосовно визначення кола платників ПДВ, об'єкту оподаткування, принципів формування податкових зобов'язань та податкового кредиту. [3; 5]

Система адміністрування ПДВ передбачає такі нововведення: [1; 2; 4-6]

1. Здійснення автоматичних розрахунків з бюджетом з ПДВ шляхом введення спеціальних ПДВ-рахунків і ліміту суми ПДВ, на яку платник може видати ПН (розрахунок формули відкладено до 1 липня 2014 р.), складання ПН у електронній формі, їх реєстрація у ЄРПН та подачі електронної звітності всіма платниками податку.

2. Збільшено поріг для обов'язкової реєстрації платникам ПДВ з 300000 грн. до 100000 грн.

3. Мають бути зареєстровані навіть ПН на суму перевищення звичайної ціни над фактичною (при здійсненні контрольованих операцій). Реєструються ПН: – на постачання товарів/послуг неплатникам

ПДВ (у тому числі нерезидентам); – на “умовне постачання”; – за щоденними підсумками операцій (за даними касових апаратів); – на суму перевищення ціни придбання.

4. Скорочено граничний термін включення ПН до податкового кредиту до 180 днів (для платників податку, що застосовують касовий метод – до 60 календарних днів, для банківських установ – при одержанні ними права власності на заставне майно).

5. База оподаткування ПДВ операцій з продажу товарів (продукції, робіт, послуг) чи необоротних активів буде розраховуватись, виходячи із договірної вартості товарів(послуг), але не нижче собівартості таких товарів (продукції, робіт, послуг), а для необоротних активів – їх балансової вартості за даними бухгалтерського обліку. Митна вартість, як і раніше, не впливає на визначення бази оподаткування при подальшому продажі імпортованих товарів чи необоротних активів.

6. Передбачено спеціальний режим оподаткування підприємств сільського господарства.

7. Відшкодування ПДВ буде проводитись за результатами перевірки звітнього періоду, в якому сформовано від’ємне значення податкових зобов’язань. Скорочені критерії автоматичного відшкодування ПДВ і одночасно введено додаткові умови: необоротні активи платника повинні у 12 разів перевищувати суму, заявлену до відшкодування. Така можливість доступна лише для платників податків, які володіють значними ОЗ.

8. Право на податковий кредит за операцією з придбання послуг у нерезидента (імпорту послуг) виникає за датою реєстрації податкової накладної на суму податкових зобов’язань за такою операцією, що зареєстрована в ЄРПН (раніше таке право виникало в місяці сплати податку за декларацією, в якій задекларовані відповідні податкові зобов’язання).

9. Платники ПДВ матимуть право декларувати від’ємне значення ПДВ для бюджетного відшкодування у місяці отримання такого від’ємного значення.

10. Для подачі електронної звітності всі платники мають оформити цифровий підпис підзвітних осіб і отримати посилені сертифікати електронних ключів.

11. Платники можуть тільки поповнювати ПДВ-рахунки, а зняти кошти з такого рахунку неможливо.

Враховуючи те, що сума ПДВ розраховується платником у Декларації за звітний період, а Казначейство перераховує у бюджет суми податку у відповідності з реєстрами, направленими ДФС на основі даних Декларацій, платник зобов’язаний поповнити рахунок самостійно у випадку відсутності на ньому коштів для сплати податку. Обов’язком платника податку є також самостійне перерахування суми ПДВ на свій спец-рахунок при поставці товарів за готівку та при бартерних операціях. Цей обов’язок платника податку стосується також у випадку нарахування зобов’язання у зв’язку із використанням товару (при придбанні якого сформовано податковий кредит) у операціях, що не є об’єктом оподаткування, звільнених від оподаткування, у рамках балансу, в операціях, що не являються господарською діяльністю. [3; 4]

Як бачимо, нова система адміністрування базується на філософії добровільної сплати податків та має ряд позитивних нововведень: перехід на електронну форму документування має полегшити і прискорити оформлення і обмін документами, відсутня необхідність звірки податкового кредиту і корелюючими податковими зобов’язаннями контрагентів, обов’язок своєчасної сплати податку у бюджет покладено на Казначейство. Застосування формули, за якою обмежується ліміт реєстрації ПН мало б виключити можливість видачі ПН, не підтверджених сплатою ПДВ постачальником, сплаченому на митниці, викоринити практику фіктивних підприємств з формування податкового кредиту, не забезпеченого корелюючими податковими зобов’язаннями.

Разом з тим, серед недоліків застосування платниками ПДВ системи є те, що:

- зміни в п.200.3 ПК, по суті, виключають передбачену у п.200.6 ПК; можливість зарахування сум ПДВ, що підлягає відшкодуванню, у рахунок платежів майбутніх періодів;
- система електронного адміністрування вилучає 1/6 оборотних засобів у добропорядних платників податків, зобов’язує при будь-якому збої у системі поповнити ПДВ-рахунок;
- відсутність сервісу, за допомогою якого можна здійснювати обмін податковими накладними між платниками податку спонукає до вибору серед програмних сервісів iFin, Арт-Звіт Плюс, MeDoc, Соната (кожний з яких має свої переваги та недоліки);
- збільшення навантаження на обслуговуючу Реєстр базу і її технічні можливості, спричиняють збої і затримки в реєстрації ПН. У той же час, у випадку пропущення терміну на реєстрацію ПН (більше 15 днів), передбачені штрафні санкції.

Тому, для уникнення можливих претензій з боку ДФС, варто: – реєструвати у ЄРПН усі ПН, водночас рекомендуючи покупцям отримувати витяг з ЄРПН (відповідно до абзацу п'ятого п.201.10 ст.210 ПКУ); – за вимогою покупця – надавати такому покупцю ПН в електронному (або у паперовому) вигляді.

Для зменшення негативних наслідків від нововведень платникам податку пропонуємо детально планувати поставки, щоб розподіляти податковий кредит на протязі звітного періоду, переходити на попередню оплату з покупцями, отримувати оплату не пізніше закінчення терміну реєстрації податкових накладних. Варто також прописати фінансові санкції у договорах з контрагентами за несвоєчасну чи помилкову реєстрацію ПН у ЄРПН.

Список посилань на джерела

1. Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/63462.html>
2. Порядок електронного адміністрування ПДВ (Затв. Постановою КМУ №569 від 16.10.2014.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/569-2014
3. Основні правила роботи системи електронного адміністрування ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/175151.html>
4. Порядок №957, затверджений Наказом Мінфіну України від 14.11.14 р. № 1129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1455>
5. ПДВ у 2015 році: коротко про нові правила [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtki.ua/ua/taxation/pdv/32189>
6. Лист ДФС України від 19.01.2015 №1403/7/99-99-19-03-01-17 “Про систему електронного адміністрування ПДВ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-na-dodanu-vartist/listi-dps/179740.html>

УДК: 330.322

*Коваленко О.В., д.е.н., професор
Дробишева О.О., старший викладач
Савченко Ю.А.*

Запорізька державна інженерна академія

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний період розвитку, якому притаманні наявність та поглиблення кризових явищ, характеризується насамперед загостренням конкурентної боротьби серед промислових підприємств різних галузей. Для виживання та успішного функціонування за таких умов підприємствам треба бути конкурентоспроможними. Для реалізації цієї мети промислові підприємства мають зосередитися на виробництві таких товарів та послуг, які найбільш задовольняють споживчий попит як за якістю, так і за ціною, що можливо лише у разі проведення виваженої інвестиційно-інноваційної політики. Продумана інвестиційно-інноваційна політика забезпечує її учасників сприятливими нормативно-правовими та економічними умовами для вкладення інвестицій в економіку підприємства, зосереджуючи їх інноваційну спрямованість. Саме цьому проблема створення ефективної інвестиційно-інноваційної політики є однією з найбільш актуальних проблем сучасної економіки підприємства.

У сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває інноваційна діяльність як фактор інтенсивного розвитку підприємства і формування конкурентних переваг. Забезпечення стійкого зростання, як будь-якого суб'єкта господарювання, так і всієї української економіки у цілому неможливо без активізації інвестиційно-інноваційної діяльності.

Повільний розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в економіці України сьогодні не відповідає завданням стратегічного курсу інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України [1]. Про це свідчить зниження активності інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства являє собою сукупність заходів економічного, фінансового, комерційного і організаційного характеру, що здійснюються учасниками інноваційного процесу з метою пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, раціонального формування їх структури, вибору найефективніших

об'єктів для інвестування, а також розробки збалансованої інвестиційної програми (інвестиційно-інноваційного портфеля) і забезпечення її реалізації. Чинники, що впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства можна класифікувати на внутрішні і зовнішні. Серед найважливіших внутрішніх факторів необхідно виділити:

1. наявність фінансових ресурсів для інноваційної діяльності, а також їх розподіл;
2. наявність матеріальних та інтелектуальних ресурсів для інноваційного розвитку.
3. структурні та соціокультурні особливості підприємства, що впливають на характер підприємницької поведінки;
4. здатність керівництва приймати рішення про реалізацію підприємницьких ініціатив та інші [2, с.48].

Науковий огляд пріоритетних напрямів державної промислової політики до 2020 р. свідчить про необхідність оновлення та модернізації промисловості та створення передумов до побудови інноваційної моделі розвитку, освоєння нових ринків та ефективної участі країни в інтеграційних процесах. При зрозумілості окреслених завдань перші проблеми виникають у визначенні переліку підприємств, які мають бути не лише оновленими, а й здатні бути ефективно діючими в процесі реалізації зазначеної вище моделі. Серед таких, що мають найбільший потенціал до інноваційного розвитку підприємства машинобудівної галузі. Запорізький регіон традиційно відрізняється від інших регіонів України значною вагою машинобудівних підприємств. Таким чином, пріоритети промислової політики на рівні даного регіону мають бути визначені з урахуванням існуючих тенденцій в машинобудуванні, які ми представимо за допомогою наступних даних.

Аналіз макроекономічних показників інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств показав, що протягом 2010-2014 рр. інноваційний розвиток промисловості України відзначався нестабільністю. За даними Держкомстату у 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств або 16,1% підприємств, що менше ніж у 2013 р. (1715 підприємств або 16,8% від загальної кількості) та у 2012 р. (1758 підприємств або 17,4%) [5,6].

Динаміка витрат підприємств на інноваційну діяльність має нестабільний характер, починаючи з 2011 року відбувається спад фінансування, у 2014 році на інновації підприємства витратили 7,7 млрд. грн., що менше ніж у попередніх роках (9,6 млрд. грн. у 2013 р.; 11,5 млрд. грн. у 2012р.; 14,3 млрд. грн. у 2011 р.), як слідство – зменшення обсягу освоєння виробництва інноваційних видів продукції.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн., що складає більше ніж 70% загального обсягу витрат. Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн. (2-2,5%), вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн. (більше 1%), кредитів – 561,1 млн. грн. (значно скоротилася з 21,0% до 7,5%).

Головним зовнішнім фактором, що повинен забезпечувати інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств є інноваційна політика держави, яка може бути здійснена шляхом фінансування інноваційної діяльності, створення нормативно-правової бази, підтримки інноваційних програм та проєктів.

Аналіз тенденцій розвитку машинобудування в Україні показав необхідність розробки адекватної інноваційно-інвестиційної політики машинобудівних підприємств, яка враховувала б ключові особливості і сприяла розвитку настільки важливого для країни комплексу, яким є машинобудування. При розробці і впровадженні єдиної інноваційно-інвестиційної політики машинобудування з боку держави необхідно застосовувати певний комплекс взаємозв'язаних несуперечливих заходів із залученням різних державних організацій і інститутів як виконавців. Одним із пріоритетних та перспективних напрямків підвищення інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств є розвиток вертольотобудування в країні, який стане основним поштовхом для розвинення нової конкурентоздатної продукції на промислових підприємства не тільки на ринку України, так і за її межами, а головне – забезпечить державні структури та відомства вертольотами українського виробництва, які так потрібні для оновлення вертолітного парку України.

Вирішення проблем формування і реалізації інвестиційно-інноваційної політики в області машинобудування передбачає розробку інвестиційних програм по основних напрямках: оновлення і модернізація основних засобів; розвиток інновацій; вдосконалення системи управління підприємством. Розвиток машинобудівного комплексу повинен відбуватися не просто в рамках оновлення і розширення виробництв, але і в плані інноваційного розвитку.

Список посилань на джерела

1. Бодров В.Г. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посіб. / В.Г. Бодров, О.М. Сафронова, Н.І. Балдич. – К. : Академвидав, 2010. – 520 с.

2. Гурунян Т.В. *Управление инвестиционно-инновационной деятельностью: учеб. пособие для дистанц. обучения и самост. работы студентов* / Т.В. Гурунян; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во Сиб АГС, 2010. – 283 с.
3. *Діяльність підприємств. Економічна статистика [Електронний ресурс]* – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. *Діяльність підприємств. [Електронний ресурс]* – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК: 338.312

Коваленко О.В., д.е.н., професор

Парфенюк Г.М.

Запорізька державна інженерна академія

РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах ринкових відносин задача підвищення продуктивності праці як джерела реального економічного прогресу стає життєво важливою для подальшого розвитку економіки. Як показує світовий досвід останніх десятиліть, економічними лідерами стають не ті країни, які мають значні ресурси, а ті, які досягли високої продуктивності праці. Не випадково в економічно розвинених країнах світу функціонують спеціальні установи, які займаються дослідженням і розробкою технології управління продуктивністю праці. Цій темі присвячено чимало наукових праць, набутий багаторічний досвід в практиці нашої країни та за кордоном. Проте, й сьогодні ця проблема залишається не менш актуальною. Системи мотивації та стимулювання праці в промисловості являють собою практично застарілу систему, де в основі використовується лише матеріальний принцип стимулювання, який у свою чергу є недосконалим. На промислових підприємствах працівники не мотивовані до високопромислової праці, таким чином це знижує загальний рівень конкурентоспроможності підприємств.

З'ясовуючи економічний зміст продуктивності праці, треба мати на увазі, що праця, яка витрачається на виробництво тієї чи іншої продукції складається з [3]: живої праці, яка витрачається в даний момент безпосередньо в процесі виробництва продукції; минулої праці, уречевленої у раніше створеній продукції, яка використовується тією чи іншою мірою для виробництва нової продукції (сировина, матеріали, енергія – повністю: машини, споруди, тощо – частково).

Продуктивність як невід'ємний атрибут та вихідний принцип ринкової господарської системи формує відповідні соціально-економічні вимоги до людських ресурсів, які стосуються, насамперед, результативності праці, її відповідності суспільним потребам та трудовим настановам і орієнтаціям самого населення. За умови продуктивного використання людських ресурсів забезпечується створення національного продукту, достатнього для повного задоволення матеріальних та духовних потреб членів суспільства, а відтак реалізуються передумови, необхідні для соціально-економічного прогресу в країні.

Щодо методології розрахунків показників суспільної продуктивності праці у сучасних умовах, то слід виділити дві частини: принципи оцінки чисельника (обсягів продукції) та знаменника (витрат праці) цього показника. Методологічні аспекти розрахунку чисельника цього показника на макроекономічному рівні (у цілому по економіці) пов'язані з переходом від виробленого національного доходу, що застосовувався у радянські часи, до ВВП. Між ними існує дві основні розбіжності. Перша – в тому, що, оскільки СНР не розподіляє економіку на дві частини – сферу матеріального виробництва та невиробничу сферу, показник ВВП буде охоплювати більше коло видів економічної діяльності, ніж показник виробленого національного доходу. Друга впливає з того, що ВВП включає відрахування на споживання основного капіталу (поняття дуже близьке до амортизації), що є не частиною знов створеної вартості, а частиною матеріальних витрат у колишньому (радянському) розумінні, або скоріше відносяться до проміжного споживання у СНР. Оскільки у багатьох країнах досить складно визначити обсяги цих відрахувань, вони включаються до ВВП. Якщо їх виключити, то матимемо не ВВП (валовий внутрішній продукт), а ЧВП (чистий внутрішній продукт). Частка цих відрахувань в Україні в останні роки складає у середньому 15% ВВП. Таким чином, у сучасних умовах аналогом виробленого національного доходу радянських часів буде ВВП. Паралельно у чисельнику може використовуватись і показник випуску продукції та послуг (аналог показника валового суспільного продукту радянських часів). У СНР він складається з двох частин – ВВП та проміжного споживання. Але його краще застосовувати при визначенні

продуктивності праці у галузях і підгалузях економіки та в регіональних розрахунках, коли складно визначити валову додану вартість (галузеві аналоги ВВП) [8].

З огляду на методику визначення резервів продуктивності праці, одним із найбільш ефективних методів управління продуктивністю праці промислового підприємства є економічний. До найбільш важливих економічних методів можна віднести: використання інформаційних технологій; впровадження виробничої логістики; гнучку систему ефективного преміювання; виявлення резервів росту продуктивності праці. Слід визначити існуючі резерви підвищення середньогодинного, середньоденного і середньорічного виробітку робітників на промислових підприємствах. Підвищити продуктивність праці можна шляхом [8]: збільшення випуску продукції за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, так як при нарощенні об'ємів виробництва збільшується лише змінна частина затрат робочого часу, а постійна залишається без змін. В результаті затрати часу на випуск одиниці продукції зменшуються; скорочення затрат праці на її виробництво шляхом інтенсифікації виробництва, підвищення якості продукції, запровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва, більш досконалої техніки і технології виробництва, скорочення втрат робочого часу за рахунок покращення організації виробництва, матеріально-технічного постачання і інших факторів у відповідності з планом організаційно-технічних заходів.

Враховуючи зарубіжний досвід підвищення продуктивності праці на промисловому підприємстві, слід зазначити, що підвищення продуктивності праці повинно переслідувати дві взаємопов'язані мети [1]: підвищення життєвого рівня населення – за рахунок зростання продуктивності в країнах, що переходили до ринкової економіки, досягалося від 40 до 90% життєвого рівня; підвищення ефективності діяльності галузей і підприємств, а також реальне зростання особистих доходів працівників. Для досягнення позитивного результату потрібне поєднання матеріальних та нематеріальних стимулів, що забезпечують сучасні методи мотивації і стимулювання працівників, які успішно використовуються у світовій практиці. На наш погляд, для підвищення продуктивності праці на підприємствах України найбільш заслуговують на увагу наступні нематеріальні стимули: використання тендерний та індивідуальний підхід до мотивації і стимулювання працівників, метод культивування цінностей. Щодо нового методу підвищення продуктивності праці, який відповідає усім вимогам сучасного світу, можна віднести раціонально організований відпочинок працівників. На сьогоднішній день багато підприємств світу, включаючи такі відомі компанії, як Google, Coca-Cola, Green Mountain Coffee, Cleveland Clinic і Genentech, використовують дану методику. Сила відновлення займає центральне місце у процесі роботи. Найкращий результат був досягнутим за допомогою кімнат “відновлення”, на які в компаніях відвели окремий простір для їх облаштування. В цих кімнатах співробітники можуть спати, медитувати або просто розслабитися.

Отже, продуктивність праці характеризує ефективність використання робочої сили і її зростання сприяє покращенню всіх техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства. Правильний підхід до збільшення продуктивності промислового підприємства полягає в тому, щоб визначити підхід, який краще всього відповідає сучасній ситуації і характеру виробництва в тій або іншій галузі української промисловості, на тому або іншому підприємстві. Розглянуті вище методи мотивації і стимулювання вимагають індивідуального підходу до працівника і застосування залежно від певних виробничих обставин.

Список посилань на джерела

1. <http://ipress.ua/mainmedia/vidpochynok.html> – Відпочинок допомагає підвищити рівень продуктивності праці// *The New York Times*.
2. Беседін В.Ф. Визначення і прогнозування показників продуктивності праці / В.Ф. Беседін, Н.І. Горшкова, С.М. Кожем'якіна та ін. // *Економіка України: стратегічне планування : монографія / за ред. В.Ф. Беседіна, А. С. Музиченка.* – К. : НДЕІ, 2008. – С. 38–49.
3. Бродська Д.В. Сучасні методи підвищення продуктивності праці // *Формування ринкових відносин в Україні.* – 2004. – № 4. – С. 46-53.
4. Верба Д. Вплив створення робочих місць на продуктивність праці в економіці України у 2001 – 2003 рр. // *Україна: аспекти праці.* – 2005. – № 8. – С. 41-50
5. *Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб.* – 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. 662 с.
6. Олійник Т.І. До проблеми індексного аналізу динаміки продуктивності праці в господарстві // *Статистика України.* – 2006. – № 1. – С. 15-19
7. Писаренко Б.А. Регламентна система управління продуктивністю праці // *Вісн. економ. науки України.* – 2010. – №2. – с.113-116

8. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах //Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 32-37.
9. Яценко О.І. Резерви зростання продуктивності праці на промислових підприємствах// Науковий вісник.- 2010. – № 17. – С. 271-275.

УДК: 331.2

*Коваленко О.В., д.е.н., професор
Яковчук О.В.*

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогоднішній день актуальним питанням є проведення аналізу системи оплати праці на підприємствах, оскільки саме за допомогою оплати праці здійснюється взаємозв'язок трудових та усіх інших показників господарської діяльності. На підприємстві оплата праці має велике соціально-економічне значення – від неї залежать не лише результати праці, а й добробут і соціальний статус працівників, моральний клімат у колективі. Застосування неефективної або несправедливої системи оплати призводить до зниження продуктивності праці, якості продукції, порушень трудової дисципліни, виникнення соціально-трудова конфліктів між працівниками і роботодавцем, що негативно відображається на кінцевих результатах діяльності підприємства.

Система оплати праці – чинний на підприємстві організаційно-економічний механізм взаємозв'язку між показниками, що характеризують міру (норму) праці та міру її оплати відповідно до фактично досягнутих (щодо норм) результатів праці, тарифних умов оплати праці та погодженою між працівником і роботодавцем ціною робочої сили [1].

Системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Організація оплати праці проводиться на основі [4]: законодавчих та інших нормативних документів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих, генеральних угод; трудових договорів.

Аналіз ефективності системи оплати праці являє собою складне завдання, оскільки: по-перше, фіксує показники не тільки розміру, структури, організаційно-економічного механізму оплати праці, а й показники якості, ресурсоемності, прибутковості всієї організації, в динаміці та взаємозалежності один з одним; по-друге, на сьогодні відсутні міжнародні стандарти оцінки ефективності оплати праці; по-третє, в Україні технічна, економічна, кадрова, соціальна політика не орієнтовані на забезпечення конкурентоспроможності.

Формування методики аналізу ефективності системи оплати праці необхідно здійснювати із застосуванням принципів, що дозволяють розглядати систему оплати праці як комплексну систему взаємопов'язаних показників. Основними принципами оцінки ефективності системи оплати праці є: принцип системності; принцип комплексності; принцип узгодженості; принцип безперервної мінливості; принцип стійкої нерівноваги; принцип достатності; принцип відповідності [4].

Індикаторами ефективності системи оплати праці на макрорівні є: рівень середньомісячної заробітної плати; темпи росту мінімальної заробітної плати; зміни в різниці оплати праці у країнах ЄС та в Україні; співвідношення за рівнем ВВП на 1 працюючого та рівнем оплати праці; середньомісячна заробітна плата в промисловості; показники оплати праці (частка оплати праці у собівартості продукції; частка оплати праці у структурі ВВП; ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; рівень заробітної плати (євро); мінімальна годинна ставка оплати праці (євро); диференціація зарплати); витрати на робочу силу та їх структура. Необхідно визначити, що методичні підходи до визначення ефективності системи оплати праці, які базуються на використанні таких методів як аналіз міжнародних переваг, метод ефективної конкуренції, SWOT-аналіз мають певні переваги, а саме: зручність у користуванні; охоплення найбільш важливих критеріїв оплати праці; відсутність експертних оцінок, що робить дані методи оцінки об'єктивними. Значна диференціація регіонів України за рівнем ефективності оплати праці обумовлена, насамперед, нерівномірністю економічного розвитку регіонів, існуючою різницею в обсягах наявних ресурсних потенціалів та ефективності їх використання (зокрема, найвищий індекс ефективності оплати праці відмічений у м. Києві – 0,75469, найнижчий – у Тернопільській області – 0,25157) [2].

У якості пріоритетних критеріїв розвитку ефективності системи оплати праці слід виокремити інтенсивність конкуренції та забезпечення необхідних законодавчо-правових, соціальних, інституціональних умов для її розвитку. Чинники позитивного (негативного) впливу на зазначені умови були віднесені до складу індикатора стимулюючого (стримуючого) впливу на формування ефективності системи оплати праці [3].

Такий методичний підхід передбачає оцінювання значень індикатора стимулюючого впливу (I_s) та індикатора стримуючого впливу (I_r) на розвиток ефективності системи оплати праці.

Інтегральний індикатор ефективності системи оплати праці (ІКСОП) визначається за такою формулою:

$$IRCOП = 10 \times [I_s - I_r] \quad (1)$$

Різниця індикаторів стимулюючого та стримуючого впливу, яка визначає величину інтегрального індикатора ефективності системи оплати праці, демонструє кількісну оцінку переваги сумарного позитивного або негативного впливу на нього.

Результатом проведеного аналізу систем оплати праці є рекомендації щодо використання ефективної системи оплати праці на підприємствах України:

- дотримання конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини і передусім його права на працю.
- забезпечення підвищення ціни робочої сили з метою самодостатнього і якісного її відтворення за рахунок демократичного регулювання з урахуванням кваліфікації працівника, умов і складності праці, співставлення попиту і пропозиції на ринку праці;
- створення дієвого механізму формування розміру мінімальної заробітної плати;
- забезпечення індивідуалізації в організації заробітної плати, посилення її залежності від рівня ефективності праці, професіоналізму, кваліфікації, складності, умов праці, що сприятиме зростанню трудової активності, підвищить мотивацію до ефективної праці;
- застосування сучасних мотиваційних і стимулюючих механізмів високопродуктивної праці, зокрема визначення розмірів заробітної плати через оцінку особистого внеску та ділових якостей працівника;
- створення оптимального механізму формування та регулювання фондів оплати праці на підприємствах різних галузей і форм власності залежно від результатів виробничої та фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, використання ефективної системи оплати праці сприятиме створенню ефективного мотиваційного механізму, удосконаленню оплати праці, підвищенню конкурентоспроможності працівника, продукції, підприємства й економіки України у цілому.

Список посилань на джерела

1. Шпонко В.Л., Филиповский В.Н. Заработная плата в переходной экономике // *Человек и работа*. – 1996. – № 2-3. – С. 53-61.
2. Шкільов О.В., Барабан С.С., Ярославський В.А., Гаврилюк І.П., Балан О.Д., Ткачук В.А., Ланченко Є.О., Ібатуллін М.І., Гапоненко Н.В., Мельянова Л.В. *Економіка праці й соціально-трудова відносини: Підручник за ред. д-ра. екон. наук. проф. Шкільова О.В.* – Четверта хвиля, 2008. – 472с.
3. Червінська Л. Новий підхід до оплати праці сільськогосподарських працівників / Л. Червінська, С. Мала // *Пропозиція*. – 2009. – № 3. – С. 46-50.
4. *КЗпП України з постатейними матеріалами*. – К.: ЮрІнком, 2008.
5. Радько С.Г. *Теоретические основы управления трудовым потенциалом; Учеб. пособ.-СПб: "Просвещение", 2007. – 318с.*

УДК: 338.43

Ковбасюк О.О., здобувач

Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" (м. Київ)

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Будь-який суб'єкт економічних відносин на різних етапах життєвого циклу повинен підтримувати конкурентоспроможність і планувати її розвиток. Конкурентоспроможність окремого економічного суб'єкта є залежною від конкурентоспроможності на мезо- і макрорівні. Процес розвитку конкурентоспроможності

ускладнюється тим, що вона є головним чинником отримання ефекту від діяльності в умовах ринку. У зв'язку з цим основні зусилля з розвитку конкурентоспроможності повинні направлятися в пріоритетні галузі регіонів і країни, здатних створити належні умови для підтримки розвитку відповідних підприємств, що прагнуть до отримання ефекту.

Питанням конкурентоспроможності були присвячені праці таких вчених як М. Портер, Ф. Котлер, П. Друкера та ін. Проблематику факторів конкурентоспроможності на рівні окремих суб'єктів господарювання, галузей та країни в цілому досліджували у своїх працях В.А. Сальников, Д.И. Галімов, В.М. Ларін, А.Д. Немцев, С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омельяненко, А.В. Вакуленко, І.З. Должанський, Т.О. Загорна. Проте, незважаючи на достатньо велику кількість наукових публікацій за цим напрямом, не найшли належного обґрунтування та систематизації проблеми визначення факторів конкурентоспроможності зернопродуктового підкомплексу регіону. Тому, виходячи з необхідності підвищення конкурентоспроможності аграрної економіки в цілому та зернопродуктового підкомплексу, зокрема важливо систематизувати чинники, що забезпечують її зростання, оскільки в науковій літературі немає єдиної позиції щодо досліджуваної проблематики.

Різні підходи вчених до визначення сутності конкурентоспроможності припускають і виділення певних факторів, на неї впливають. Так, у науковій літературі існує багатоманітність підходів щодо визначення факторів конкурентоспроможності. Проте більшість науковців у своїх працях посилаються на роботи М. Портера, який виділив чотири групи факторів:

- параметри попиту, що визначають можливості реалізації продукції, а також межі можливих змін цін на неї;
- наявність конкурентного середовища, яке стимулює до постійного пошуку нового, підвищенню якості та ефективності виробництва;
- параметри факторів, що використовуються в процесі виробництва: сировина, матеріали, енергія, робоча сила;
- наявність споріднених і підтримуючих галузей, пов'язаних з основними конкурентоспроможними галузями, що дозволяють максимально підвищувати якість продукції [1, с. 52].

Така систематизація факторів, на нашу думку, найбільш повно розкриває чинники конкурентоспроможності в процесі виробництва і обігу в умовах конкуренції. Проте автор обходить увагою такі зовнішні відносно об'єктів фактори як: платоспроможний попит і доходи населення, відносини власності, розподілу і перерозподілу, інтерес товаровиробників, державне регулювання тощо.

Як ствердує В.Д. Андріанов на конкурентоспроможність галузі впливають в основному макроекономічні фактори, а внутрішні чинники підприємства в розрахунок не беруться [2, с. 6]. Проте, на нашу думку, невиправдано невілюються внутрішні чинники розвитку галузей, які значним чином визначають рівень конкурентоспроможності.

Певної системи дотримуються і такі відомі вчені, як В. Сінько, А. Трубілін і А.Ю. Юданов, які конкурентоспроможність галузі ставлять у залежність в основному від зовнішніх, якісних та економічних факторів: тенденції розвитку економіки і ринку, науково-технічного прогресу, зміни в структурі споживання, коливання кон'юнктури і складу конкурентів; якості товару, гарантії безпеки, збереження продукції; собівартості і ціни товару [3, 4, 5]. Однак у даній класифікації, на нашу думку, не знайшли відображення такі фактори, як платоспроможність населення, структура виробництва, асортимент, споживчі властивості продукції, економічна політика держави та ін.

Аналізуючи вищевикладені позиції науковців щодо переліку факторів, що впливають на конкурентоспроможність галузей, спробуємо визначити та систематизувати їх перелік для зернопродуктового підкомплексу регіону (рис. 1). Крім того, проведемо їх класифікацію за джерелами впливу та суб'єктами підкомплексу. Наведена на рис. 1 інформація відображає об'єктивні процеси формування конкурентних переваг зернопродуктового підкомплексу регіону і визначає два основні джерела їх походження: внутрішні та зовнішні. Крім того, конкурентоспроможність продуктового підкомплексу визначається як сукупність конкурентних переваг його суб'єктів. У зв'язку з цим нами запропонований поділ внутрішніх факторів конкурентоспроможності залежно від суб'єктів зернового ринку.

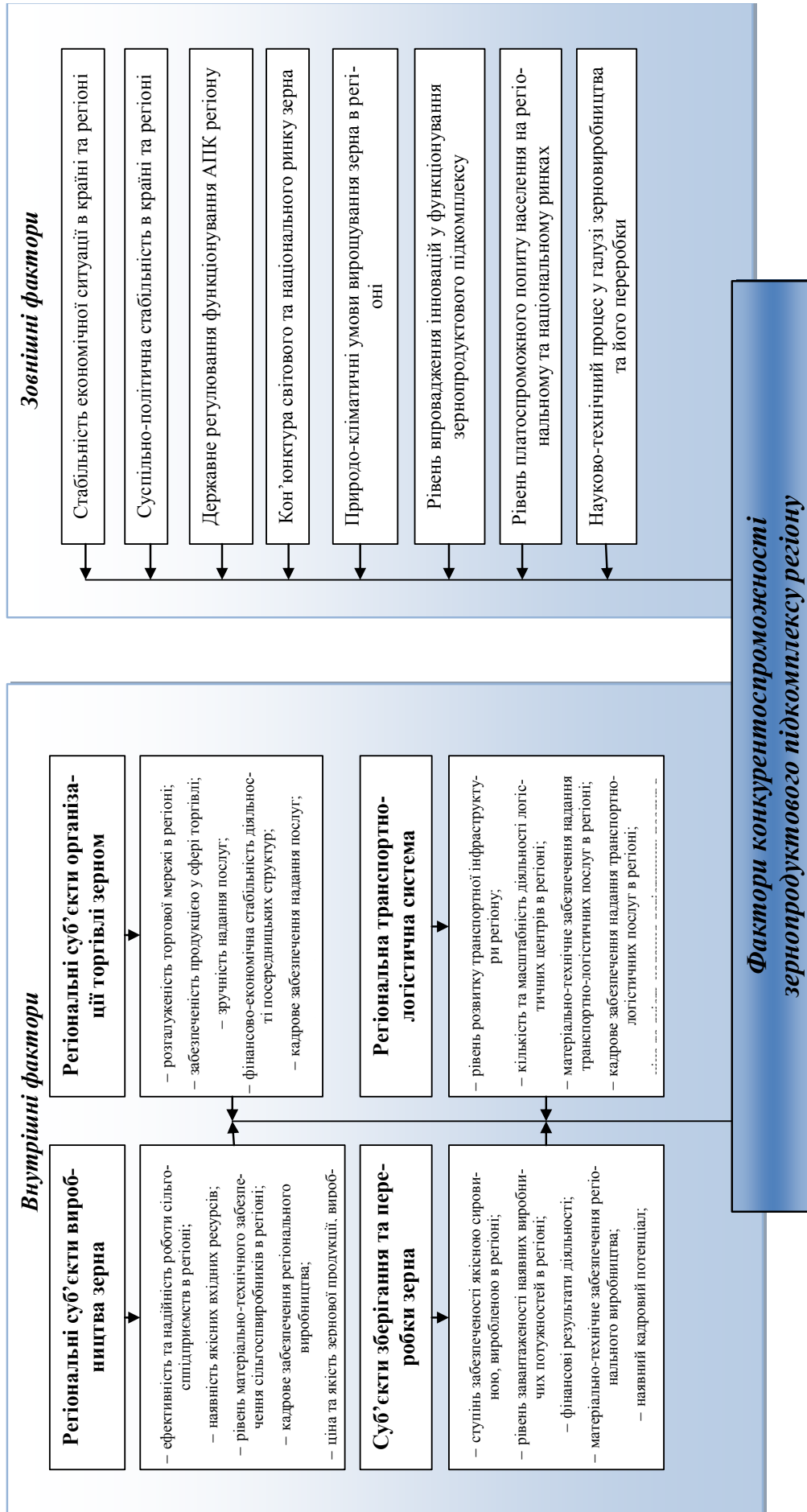


Рис. 1. Фактори конкурентоспроможності зернопродуктового підкомплексу регіону
Джерело: складено автором

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності зернопродуктового підкомплексу регіону на основі реалізації вищевикладених факторів можливе тільки при інтенсивному розширеному відтворенні на основі досягнень науки, техніки і передового досвіду. Це зумовлено тими обставинами, що в сучасному світі якісно змінюються продуктивні сили і виробничі відносини, що визначальним чином впливає на формування конкурентних переваг як суб'єктів господарювання, так і підкомплексів в цілому.

Список посилань на джерела

1. Портер М. *Международная конкуренция* / М. Портер. – М.: *Международные отношения*, 1993. – С. 52-58.
2. Андрианов В.Д. *Конкурентоспособность России в мировой экономике* / В.Д. Андрианов // *Маркетинг*. – 1999. – № 2. – С. 3-9.
3. Синько В. *Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия* / В. Синько // *Стандарты и качество*. – 2000. – № 4. – С. 54-59.
4. Трубилин А. *Конкурентоспособность – главный фактор эффективности производства* / А. Трубилин // *АПК: экономика, управление*. – 2002. – № 12. – С. 39-46.
5. Юданов А.Ю. *Конкуренция: теория и практика: учеб. пособие* / А.Ю. Юданов. – 2-е изд. – М.: *Гном-Пресс*, 2001. – 96 с.

УДК: 339.9

Козюк В.В., д.е.н., професор

Шиманська О.П., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ КОМПОЗИЦІЇ ІНДЕКСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КРАЇН

Посилення процесів глобалізації актуалізувало появу індикаторів їх кількісної оцінки, які сьогодні широко застосовуються у світовій практиці, і представлені, насамперед, Індексом глобалізації А.Т. Kearney/Foreign Policy Magazine (The A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine's Globalization Index); KOF-індексом глобалізації (KOF Index of Globalization); Індексом глобалізації CSGR (The Centre for the Study of Globalization and Regionalization's Globalization Index) та Соціологічним індексом глобалізації (GlobalIndex). Спектр застосування цих індикаторів доволі широкий – від розрахунку рівня глобалізації стосовно окремих країн – до визначення його середніх значень за регіонами та у загальносвітовому вимірі, що врешті розглядається як один із вагомих інструментів створення релевантної моделі виміру сучасних економічних процесів.

Вдаючись до аналізу композиційної структурованості вищезазначених індексів, варто наголосити на спільних та відмінних рисах їх параметричної наповнюваності (див. табл. 1). Спільним є те, що кожен індекс передбачає вимір “економічної”, “соціальної” та “політичної глобалізації”. Зокрема “економічна глобалізація” характеризується наявністю міжнародних потоків товарів, капіталу, послуг та інформації, функціонування яких призводить до розуміння особливостей сучасного ринкового обміну. “Політична глобалізація” проявляється через міжнародну активність у формі укладання міжнародних угод, участі країн у міжнародних організаціях і миротворчих місіях ООН. “Соціальна глобалізація” у широкому контексті віддзеркалює поширення потоків людей, ідей, іміджу та інформації [1, с. 26].

Поряд з цим у KOF-індексі глобалізації та Індексі глобалізації CSGR композиційно як самостійний параметр не структурується “технологічна здатність до взаємодії”, яка, охоплюючи чисельність Internet-користувачів, кількість Internet-хостів, захищених серверів для проведення конфіденційних трансакцій, представлена в частині соціального виміру глобалізації. Крім цього компонента “культурної глобалізації” при обрахунку Індексу глобалізації А.Т. Kearney/Foreign Policy Magazine, KOF-індексу глобалізації та Індексу глобалізації CSGR є також неодмінною складовою “соціальної глобалізації”.

З усіх вищезазначених показників на особливу увагу заслуговує Соціологічний індекс (GlobalIndex) виміру глобалізації країн – інтегрований показник, який об'єднав різні її аспекти в єдину аналітичну конструкцію і пов'язав досліджуване явище із загальними соціально-економічними змінами, які відбуваються в межах різних країн [1, с. 38].

“Архітектоніка” індексів глобалізації

Назва індексу	Параметри				Культурна глобалізація
	Економічна глобалізація/ Економічна інтеграція	Технологічна здатність до взаємодії	Соціальна глобалізація/ Особисті контакти	Політична глобалізація/ Політична інтеграція	
Індекс глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine	+	+	+	+	-
KOF-індекс глобалізації	+	-	+	+	-
Індекс глобалізації CSGR	+	-	+	+	-
Соціологічний індекс глобалізації (GlobalIndex)	+	+		+	+

Якщо попередні спроби виміру глобалізації акцентували увагу на економічній її складовій, насамперед в аспекті оцінки фінансових потоків [2], то GlobalIndex включає показники, які вимірюють відкриті та приховані бар'єри для імпорту, обмеження руху капіталу, тарифні ставки та податки на міжнародну торгівлю. З огляду на те, що глобалізація знаходить своє відображення у поширенні взаємопов'язаності світу і розповсюдженні нових ІКТ [3], GlobalIndex також передбачає необхідність виміру соціотехнологічної взаємообумовленості, яка представлена показниками оцінки міжособистісного глобального обміну, а також обміну інформацією у планетарному масштабі. Крім цього Соціологічний індекс глобалізації актуалізує необхідність оцінки розповсюдження англійської мови, як засобу забезпечення мовної відкритості, яка сьогодні створює необхідну та надійну основу для поширення міжнаціональних комунікацій. Відтак технологічна здатність до взаємодії та соціальна глобалізація представлені у GlobalIndex в якості спільного параметра в його загальній композиційній структурі. З огляду на те, що багато вчених наголошують на необхідності включення в індекс глобалізації таких показників, як право на освіту (один з найважливіших факторів виробництва), дотримання прав людини, поширення гендерної рівності, урбанізацію, а також визнання світових стандартів і цінностей [4], [5], [6], GlobalIndex інтегрував всі ці змінні в окремий вимір “культурної глобалізації”. Оскільки економічне та соціальне життя неможливе без підпорядкування дії законів і нормативних актів, Соціологічний індекс глобалізації включає в себе ще одну, доволі вагому, складову, яка відображає зростаючу політичну взаємодію країн. Однак важливо усвідомлювати неможливість чіткого визначення меж політичного виміру глобалізації, оскільки багато з його складових знаходять відображення в інших формах її прояву. Таким чином, політичні змінні лише частково можуть відобразити ступінь політичної глобалізації [1, с. 39].

Вимір рівня глобалізації країн, який ґрунтується на застосуванні вищезазначених показників, доволі часто ускладнюється з огляду на велику кількість змінних, країн, років, а також, подекуди, – неповноту емпіричних даних. Зазвичай наявні дані для різних часових періодів вирізняються значною варіативністю, що суттєво впливає на значення індикаторів, зокрема у розрізі політичного виміру глобалізації. Однак методи лінійної інтерполяції та застосування регресійних моделей уможливають проведення відповідних розрахунків за відсутності низки емпіричних даних.

Ще один важливий аспект у композиційному структуруванні загальних індексів глобалізації країн пов'язаний з призначенням відповідних вагових параметрів для окремих змінних. При цьому використовується відповідна методологія, яка ґрунтується на аналізі головних компонент задля визначення реального внеску кожної змінної у загальне значення індексу. Така процедура забезпечує можливість присвоєння адекватних вагових параметрів, які не призводять ні до завищення, ні до заниження значень індивідуальних показників. Цей метод, за яким кожна окрема змінна на базі структури даних отримує власне вагове значення в загальному індексі, нівелює вплив суб'єктивного чинника (довільного рішення дослідника) стосовно значимості кожного із застосовуваних індикаторів, який слугує відображенням певного виміру глобалізації [1, с. 40].

Таким чином, глибину аналізу процесів глобалізації можливо забезпечити лише через застосування нової системи вимірників, яка логічно й структурно доповнює існуючі статистичні моделі і долає однобі-

чне розуміння стану та якісних параметрів розвитку глобальної економіки, викликане застосуванням лише системи національних рахунків.

Список посилань на джерела

1. *Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік: навч.-метод. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. В.В. Козюка. – 2-ге вид., випр. і доп. – Тернопіль: Вектор, 2015. – 248 с.*
2. *OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) “Measuring Globalisation”, OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. Paris: OECD, 2005.*
3. *Von Plate, B. “Grundzüge der Globalisierung”. – 2003 // Information zur politischen Bildung. – № 280. – P. 3-6.*
4. *Beck, U. Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1999.*
5. *Meyer, J. W., Ramirez, F. O. and Soysal, Y. N. “World Expansion of Mass Education, 1870–1980” // Sociology of Education. – 1992. – № 65. – P. 128-49.*
6. *Sassen, S. The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton, NJ: Princeton University Press. – 2001.*

УДК: 658:005.591

Колбушкін Ю.П., д.е.н.

Департамент економічного планування та бюджетних розрахунків НАК “Нафтогаз України”

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРАВИЛ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СПІВТОВАРИСТВА

Українська газотранспортна система є одним з найбільш цінних інфраструктурних активів країни. Разом з тим, нинішня організація української газотранспортної системи демонструє свої суттєві недоліки: високий ступінь державного втручання у визначення умов доступу та тарифів відлякує (потенційних) користувачів, брак достатніх та передбачуваних доходів перешкоджає здійсненню довгострокових інвестицій в інфраструктуру, а також брак стимулів перешкоджає необхідній адаптації потенційних змін у способах використання системи (наприклад, від імпортера до експортера, від транзитної країни до постачальника балансуєчих послуг).

Реформа газотранспортної системи необхідна не лише з точки зору економіки для подолання цих недоліків. Вона також потрібна в рамках зобов'язань України, взятих перед Енергетичним Співтовариством та Європейським Союзом. Договір про заснування Енергетичного Співтовариства, і Угода про асоціацію України з ЄС передбачає, що Україна має реформувати нормативно-правову базу для роботи своєї газотранспортної системи.

Врешті-решт, реформа регуляторної системи також зумовлена необхідністю залучити інвестиції в старіючу інфраструктуру. За офіційними оцінками, вартість модернізації системи транзиту газу складає від 3 до 5,5 млрд дол. США. Стан державних фінансів України не дозволить профінансувати таку модернізацію виключно за рахунок власних коштів. Відповідно, 14 серпня 2014 року Верховна Рада прийняла закон про реформування української газотранспортної системи, який дозволяє передавати міноритарний пакет прав власності оператора газотранспортної системи та оператора газових сховищ західним інвесторам.

Таким чином, існує безліч причин для проведення глибокої реформи нормативно-правової бази газотранспортної системи України. Одним із ключових питань, які виникають при обговоренні реформи є те, яким чином встановлюються та структуруються тарифи на транспортування газу. Тарифи визначають бізнес-модель компанії-оператора і надають стимули для ефективної роботи та модернізації.

Перехід України до тарифної системи “вхід/вихід” має на меті створення конкурентного ринку природного газу, встановлення економічно обґрунтованих тарифів на транспортування природного газу за європейськими стандартами і принципами прозорості та недискримінаційності, що передбачає відсутність різниці у підходах до формування тарифів для всіх замовників послуг транспортування (як зовнішніх, так і внутрішніх).

Ядром моделі “вхід-вихід” є визначення ринкових зон (рис.), які також називають “зонами входами-виходу”, що можуть відповідати території цілої країни чи меншим регіонам. Природний газ надходить до мережі в будь-якій точці входу (наприклад, точок приєднання, до яких газ надходить з інших ринкових зон, площадок з видобування чи газових сховищ) та залишає мережу в будь-якій точці виходу (наприклад,

точки приєднання до інших ринкових зон, точка, що межує з розподільною мережею, великими споживачами та сховищами газу).

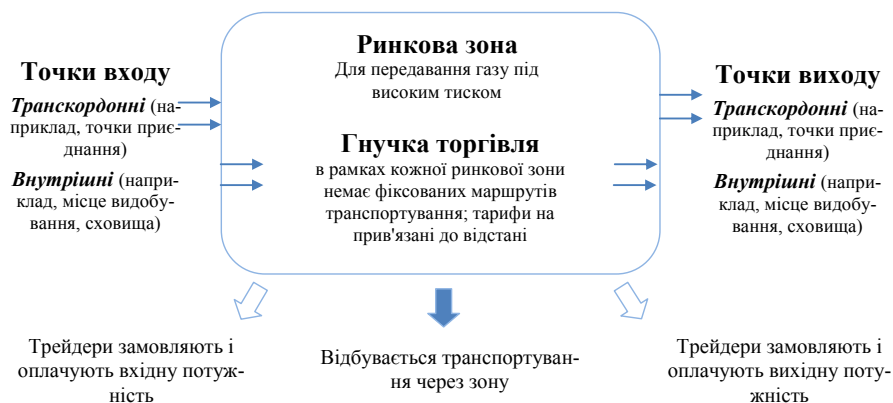


Рисунок 1 Модель “вхід-вихід” транспортування газу

Трейдери можуть резервувати потужності на вході/виході незалежно одна від одної і сплачують окремі платежі для входу/виходу за використання мережі (“роз’єднана система”). Тарифи в цих точках можуть відрізнятися і не залежать від відстані транспортування. Таким чином, транспортування газу відбувається через зони замість того, щоб транспортувати газ вздовж заздалегідь законтракованих шляхів. Торгівля всередині однієї зони “входу-виходу” (наприклад, зона з єдиною ціною на товар) має бути абсолютно гнучкою.

Тарифна система “вхід/вихід” ефективно функціонує на базі принципів прозорості, недискримінаційності та конкуренції.

По-перше, визначені гармонізовані принципи тарифів за користування передавальною мережею. Вони мають бути прозорими, відображати затрати та бути недискримінаційними. Вони мають сприяти ефективній торгівлі газом та конкуренції, водночас уникаючи перехресного субсидування між користувачами мережі. Більш того, тарифи передавальної мережі мають встановлюватися окремо для точок входу та виходу.

По-друге, встановлені гармонізовані принципи розподілу пропускної здатності та управління перенавантаженнями в точках приєднання. Для користувачів має бути доступною максимальна пропускна здатність, приймаючи до уваги технічні та безпекові обмеження. Суміжні системні оператори, що керують мережами в сусідніх ринкових зонах мають спільно пропонувати взаємопов’язані продукти з розподілу пропускної здатності (наприклад, потужність на виході плюс відповідна потужність на вході) в точках приєднання. У випадку перенавантажень, що зумовлені контрактом, застосовуються довгострокові та “добу наперед” механізми по типу “використав-або-втратив”. Системний оператор має пропонувати невикористану потужність на первинному ринку принаймні на основі негарантованої потужності “добу наперед”; для тих, хто хоче перепродати законтраковану потужність мають бути доступні вторинні ринки.

По-третє, встановлені гармонізовані принципи балансування. Мають бути запроваджені ринкові режими та режими щоденного балансування, де зона балансування відповідає відповідній зоні “входу-виходу”. Балансуючі аукціони системних операторів мають включати короткострокової балансуєчі продукти, що продаються на той же день чи добу наперед та використання балансуєчих послуг (лише якщо перші продукти є неможливими або існує недостатня ліквідність на ринку).

Тому з метою якнайшвидшого створення в Україні конкурентного ринку природного газу, його інтеграції до ринку природного газу ЄС і запроваджується тарифна система “вхід/вихід”. Так, Кабінетом Міністрів України прийнято постанову від 3 вересня 2014 року №510 “Про вдосконалення державної політики у сфері регулювання діяльності з транспортування природного газу магістральними трубопроводами території України”.

Зазначене слугуватиме не лише виконанню міжнародних зобов’язань України перед Енергетичним Співтовариством та в рамках Угоди про Асоціацію, а і, найголовніше, допоможе Україні створити надійну нормативно-правову базу, що буде стимулювати здійснення приватних інвестицій в старіючу інфраструктуру. Також має відбутися значний відрив від чинної моделі організації ринку, бо зазначений механізм регулювання газотранспортної системи дозволяє одночасно залучати інвестиції, отримувати стабільні доходи від транзиту газу, пом’якшити витрати на транспортування газу для українських споживачів та стимулювати зростання газовидобувної галузі в Україні.

*Корицька О.М., доктор філософії у галузі економічних наук, викладач
Львівський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)*

МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ТА КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ РЕГІОНІВ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ

Основним суб'єктами, які реалізують інноваційний потенціал регіону, забезпечуючи його соціально-економічний розвиток та конкурентоздатність, є малі та середні підприємства (МСП). У силу власної невеликої структури, часто будучи родинним бізнесом чи одноосібною фірмою, підприємства цього сектору є чутливими до факторів зовнішнього середовища, які в першу чергу визначаються на місцях (географічні фактори розміщення, демографічна структура регіону, місцеві програми сприяння розвитку тощо). Серед перелічених факторів, що так чи інакше впливають на діяльність малого бізнесу, саме місцеві програми розвитку є більш гнучкими в частині відповідного наповнення на відміну від інструментів загальнодержавного регулювання чи тим паче фіксованих географічних чинників. Важливо розуміти, що забезпечення сприятливих умов для ефективної діяльності МСП на місцевому рівні є одним з небагатьох ключів до вирішення проблеми конкурентоздатності самого регіону. При цьому, видається цікавим, що у світовій економічній теорії та практиці господарювання виняткова інноваційна роль малого та середнього бізнесу, а також важливість активної регіональної політики сприяння економічного розвитку, були сформовані приблизно в однаковий період – кінець 70-х – початок 80-х рр. ХХ ст.

Україна поряд з іншими країнами колишнього радянського табору стала на шлях реформування економічної системи давно, однак на сьогодні значно відстає за основними економічними параметрами від окремих з них, зокрема Польщі. З огляду на це доцільно вивчати закордонний досвід з перспективи можливості його використання у вітчизняній практиці управління розвитком окремих секторів, галузей, регіонів тощо.

Розвиток є одночасно і необхідною передумовою, і ціллі функціонування підприємства в ринкових умовах, при цьому основною його детермінантою слід вважати інновацію. Важливе місце у польській практиці реалізації інноваційного потенціалу регіону в цілому та сектору МСП як його компоненти, належить концепції відкритої інновації ("open innovation"). Дана модель передбачає об'єднання підприємництва, вузів, органів місцевої влади, дослідницьких інститутів та організацій бізнес-середовища [1, с. 58]. Інша важлива концепція, що у значній мірі визначає інноваційні стратегії польського бізнесу в регіонах, є концепція інтелегентної спеціалізації ("smart specialization"). Зазначений підхід є відносно новим і впливає з прийнятої у 2010 р. Європейською Радою програми "Європа – 2020". Суть його полягає у тому, що регіони повинні виявляти і представляти свої сильні та слабкі сторони, а також розвивати власну спеціалізацію з акцентом на інновації. Напрямок вибору спеціалізації підприємств залежить від самих регіонів, наявних у них ресурсів та ключових пріоритетів. Іншим важливим аспектом формування конкурентоздатності регіонів у Польщі є трактування її у тісному зв'язку з поняттям еластичності – себто здатністю регіонів пристосовуватися до змінного середовища для того, щоб утримати або покращити своє становище стосовно інших територіальних одиниць (регіонів). Очевидно, що носіями цієї еластичності в рамках регіону є сектор МСП [1, с. 69-71].

Які інструменти сприяння інноваційному розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні використовують у Польщі? У більш ширшому аспекті слід виокремити інструменти опосередковані (сприяння розвитку інформаційної, технологічної інфраструктури регіону, наповнення властивими організаціями бізнесоточення тощо) та інструменти безпосередньої дії (кредити, позики, спеціальні пакети банківських послуг, лізинг, структурне фінансування з фондів ЄС, консультації, навчання та ін.). У вузькому аспекті, або ж на регіональному рівні, більшість інструментів, укладених у локальні програми сприяння розвитку сектору МСП, є фінансового характеру і поділяються на дохідні (зменшення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок редукації податкових надходжень після встановлення різного роду податкових пільг – податкових канікул, скорочення бази оподаткування чи зменшення ставки податку тощо) та видаткові інструменти (фінансування різного роду ініціатив щодо покращення умов ведення господарської діяльності у регіоні) [2, с. 85-87]. Серед регіональних організацій, які мають за мету сприяти реалізації інноваційних можливостей польського малого бізнесу і формують багатий візерунок його інституційного оточення, слід відмітити агенції регіонального та локального розвитку, бізнес-інкубатори, центри підтримки підприємництва (навчання, консультації), фонди кредитних порук (які досі не діють в Україні), кредитні спілки, фонди типу venture

capital тощо. Особливе місце у системі сприяння розвитку сектору МСП і покращення конкурентоздатності регіонів у Польщі належить різним програмам Європейського союзу, які загалом можна розділити за чотирма напрямками: 1) тематичні програми, спрямовані на фінансування конкретних досліджень, навчань, захист середовища; 2) фінансування підприємницьких та регіональних ініціатив з європейській структурних фондів, передовсім коштом Європейського фонду регіонального розвитку; 3) сучасні фінансові інструменти, зокрема цільові інвестиційні фонди, що мають за мету залучення інвестицій, нарощення власного капіталу підприємств; 4) програми сприяння інтернаціоналізації польського сектору МСП, програми промислової співпраці (Al. – Invest IV, Proinvest, EU-Gateway та ін.) [3, с. 6-7].

Проводячи паралелі між Україною та Польщею, слід враховувати відмінності щодо участі сектору МСП в економіці країн. У Польщі малий бізнес продукує понад 50% ВВП (і частка ця продовжує збільшуватися), а основні інструменти сприяння спрямовані сьогодні на інноваційну компоненту його діяльності, оскільки вже попередньо напрацьовані базові моделі підтримки МСП, яких так на разі потребує українське підприємництво, чиї позиції у вітчизняній економіці є значно слабшими [4]. Однак для обох країн очевидний симбіотичний зв'язок між інноваційним розвитком малих та середніх підприємств як основи конкурентоздатності регіонів та можливістю останніх якісно визначати більшість його детермінант.

Список посилань на джерела

1. Jabłoński A., Jabłoński M. *Efektywność przedsiębiorstw sektora MSP a wzrost konkurencyjności regionów*. – Katowice: Grupa MARIS, 2012
2. Adamik A. *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu*. – Warszawa: Difin, 2012
3. Misztal A. *Instrumenty polityki finansowej a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce//Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse”*. – 2010 . – Nr. 1.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.e-finanse.com/artykuly_eng/137.pdf
4. *Статистичні дані Польської агенції розвитку підприємництва: [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.parp.gov.pl>

УДК: 330.3

Король С.В., викладач

Івано-Франківський фінансово-комерційний кооперативний коледж імені С. Граната

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙ

У сучасних умовах господарювання інвестиції є найважливішим засобом забезпечення структурних зрушень у національній економіці, зростання науково-технічного прогресу та покращення якісних показників фінансово-господарської діяльності підприємств. У наукових працях дослідження проблеми інвестування у підприємства завжди знаходилося у центрі уваги багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, економістів та фінансистів, оскільки, саме інвестиції виступають чи не найголовнішою основою господарської діяльності підприємства, тим самим забезпечуючи його стрімке економічне зростання.

В економічній літературі науковці по-різному тлумачать сутність інвестицій, так як трактують їх виходячи із власного розуміння, оскільки за своїм змістом поняття “інвестиції” є складною та багатовекторною категорією.

Вивчення нами чималої кількості літературних джерел свідчить про велику активність дослідження основних понять інвестиційної діяльності, що пов'язано з активізацією інвестиційного процесу як одним із надійних механізмів соціально-економічних перетворень.

Розвиток інвестиційних теорій пройшов тривалий шлях еволюції: від епохи меркантилізму до сучасних неокласичних доктрин міжнародного руху капіталів. Тому ми вважаємо, що доцільно проаналізувати еволюцію поняття “інвестиції”, зокрема від моменту його зародження аж до сучасних його трактувань, серед яких виділимо основні періоди формування інвестиційної теорії:

1. Меркантилізм. Представники цього періоду вважали що єдиний спосіб збагачення – це нагромадження грошей та самі реальні гроші, що надходять до держави, яка в свою чергу регулює ці надходження і їх використання; це єдина умова розвитку виробництва, їх треба не тільки нагромаджувати, але й вкладати

ти в розвиток зовнішньої торгівлі; збільшення маси грошей в обігу, як засіб їхнього здешевлення і відповідно зниження ставок процента. [7, с.94].

2. Капіталізм. Представники цього періоду висловлювалися проти втручання держави в економіко-господарське життя [5].

3. Фізіократизм. Представники якого вважали землю єдиним джерелом багатства; капітал – не грошима, а тим, що купується за гроші, тобто засоби виробництва; інвестиції – необхідними для виробництва витратами, які визначають вартість товарів [7, с.18].

4. Марксизм. Представники цього періоду виокремили п'ять функцій грошей, серед яких міра грошей, засіб обігу, засіб платежу, засіб утворення скарбів та світові гроші [5].

5. Інституціоналізм. Представники вважали, що важливе значення має аналіз чинників, які впливають на формування національних пріоритетів країни і дуже важливим є правильний вибір стратегії інноваційної політики, спрямованої передовсім на підтримування тих галузей виробництва, де вже існують ґрунтовні передумови досягнення конкурентних переваг на світовому ринку тощо [7, с.121].

6. Інвестиційна теорія ХХ ст., де представники виокремлюють поняття інвестицій та капітальних інвестицій.

7. Інвестиційна теорія кінця ХХ – початку ХХІ ст. Представники цього періоду розглядають всебічно поняття інвестицій, зокрема як вкладення у відтворення основних фондів (будівлі, устаткування, транспортні засоби) або як найважливіший економічний інструмент, який характеризує діяльність будівельного комплексу.

Підбиваючи підсумки аналізу основних періодів формування інвестицій та капітальних вкладень зазначимо, що інвестиції – це значно ширше поняття, ніж капітальні вкладення [2; 3; 4; 6; 8].

Тому, опрацювавши чималу кількість літературних джерел вважаємо за доцільне запропонувати власне визначення терміну “інвестиції”. Отже, інвестиції – це засіб розміщення капіталу у будь-які галузі економіки з метою отримання прибутку та досягнення позитивного економічного і соціального ефекту.

З вище сказаного випливає, що здійснення інвестицій є найважливішою умовою вирішення багатьох стратегічних та поточних завдань розвитку й забезпечення ефективної діяльності підприємства.

При цьому, роль інвестицій у забезпеченні ефективності функціонування підприємства, яку розкривають науковці О. В. Васильєв та Н. М. Богдан, відобразимо у наступних положеннях:

1. Інвестиції – головне джерело формування виробничого потенціалу.

2. Інвестиції – основний механізм реалізації стратегічних цілей економічного розвитку.

3. Інвестиції – головний механізм оптимізації структури активів.

4. Інвестиції – основний фактор формування довгострокової структури капіталу.

5. Інвестиції – найважливіша умова забезпечення росту ринкової вартості підприємства.

6. Інвестиції – основний механізм забезпечення простого й розширеного відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

7. Інвестиції – головний інструмент реалізації інноваційної політики (впровадження результатів технологічного прогресу).

8. Інвестиції – один з діючих механізмів рішення завдань соціального розвитку персоналу [1, с.10].

З вище сказаного випливає, що практична реалізація інвестицій забезпечується саме інвестиційною діяльністю підприємства.

Список посилань на джерела

1. Конспект лекцій з дисципліни “Інвестування” / О. В. Васильєв, Н. М. Богдан; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. –96 с.
2. Вовченко О. Л. Інвестиції: економічна сутність та форми // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – с. 18-23.
3. Гриньова В. М. Інвестування: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 452 с., с.162-163.
4. Ковальчук М. М. Тенденції розвитку інвестиційної діяльності // Науковий вісник НЛТУ. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип.20.7 – с. 165-171.
- 5/ Малько К. /Розвиток інвестиційних теорій. – http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72585.doc.htm.
6. Марцин В. С. Складові впливу правових аспектів на інвестиційну діяльність України в сучасних умовах господарювання. // Регіональна економіка. – №2. – 2011. с.78-88.
7. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000, с.94.
8. Чернікова О. В. Визначення економічної сутності інвестицій умовах ринкових відносин – <http://intkonf.org/chernikova-ov-viznachennya-ekonomichnoyi-sutnosti-investitsiy-v-umovah-rinkovih-vidnosin/>

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ЇХ ОБЛІКУ

Потреба впровадження у економічну науку поняття трансакційних витрат походить від необхідності суб'єктів господарювання мати інформацію про те, яка саме частина витрат призводить до приросту вкладеного капіталу, а яка виникає внаслідок забезпечення належних умов існування.

В той же час, введення у економічну теорію трансакційних витрат як окремої категорії зумовлює також потребу в уточненні їх складу та класифікації, але в першу чергу – структури сукупних витрат підприємства.

Так, один із перших дослідників трансакційних витрат Коуз Р. виділив у складі сукупних витрат підприємства трансформаційні та трансакційні витрати [1, с. 35]. Лученок А. та інші автори виділяють трансформаційні витрати, трансакційні витрати, інституційні витрати та витрати інституційної трансформації, які виникають лише в період проведення інституційних реформ [2, с. 17]. Белоусенко М. пропонує поділити сукупні витрати підприємства на три складові: 1) трансформаційні (витрати ресурсів, необхідні для одержання “тіла продукту”); 2) менеджерські чи організаційні витрати (породжуються механізмом управління, координації людино-технічних систем, забезпечують трансформацію ресурсів в продукт); 3) трансакційні витрати (цінність ресурсів, необхідних для встановлення відносин (як правило, контрактних) між незалежними суб'єктами ринкового обміну) [3, с. 215-217].

Окремо слід виділити підхід Біушкіна А. до поділу витрат господарюючого суб'єкта на так звані “зони”: зона трансформаційних витрат, зона трансакційних витрат; зона конкуренції витрат; зона упущеної вигоди [4, с. 14-16]. Саме такий поділ якнайкраще відповідає сучасним вимогам до інформаційного забезпечення управління підприємством.

Навіть такий короткий огляд показує, що серед дослідників немає єдиного підходу до поділу витрат на окремі складові, проте переважна їх більшість все ж виділяє трансакційні витрати як окремий елемент, необхідний для нормального існування підприємства. Більше того, можна стверджувати, що трансформаційні та трансакційні витрати між собою тісно пов'язані: наприклад, високі трансакційні витрати (зокрема, через нечітко визначений статус права власності) можуть стати причиною у відмові у виробництві певного виду виробу, зміни технологій тощо.

Таким чином, очевидно є потреба у більш детальному розгляді складу трансакційних витрат та їх класифікації. Одна із перших класифікацій була запропонована Уоллісом Дж. Та Нортом Д. [5], яка базується на часовому критерії. Витрати поділено на три групи за їх відношенням до контрактного процесу: *ex ante* (до обміну), *ex interim* (під час обміну), *ex post* (після обміну).

Інший підхід можна бачити у працях Фуруботна Е. та Ріхтера А., які класифікують трансакційні витрати за сферами виникнення – ринкові, управлінські, політичні [6].

Найбільш повною, і в той же час простою, побудованою на принципі аналогії із зовнішніми показниками діяльності, що спричиняють відповідні витрати, можна вважати класифікацію Еггертссона Т. На його думку, слід виокремлювати такі групи трансакційних витрат: пошуку інформації; ведення перемовин; укладання контрактів; витрати моніторингу; витрати на примус; на захист прав власності [7].

Серед вітчизняних дослідників складу та видів трансакційних витрат відмітимо перш за все Архієреєва С., який виділяє групи: витрати здійснення розрахунків; витрати специфікації прав власності; витрати укладання контрактів; витрати боротьби з опортуністичною поведінкою [8]. Такий поділ автор запропонував, пов'язуючи трансакційні витрати з витратами обміну прав власності, хоча це не дає можливості охопити весь спектр витрат такого роду.

Булеєв І., подібно до російського вченого Шастітка А., вводить ще одну класифікаційну ознаку – постійність та змінність, причому перший виділяє умовно-постійні, умовно-змінні та разові витрати [9], тоді як Шастітка А. виділяє тільки дві категорії – змінні та постійні витрати [10]. Виділення такої категорії слід вважати особливо необхідним на макрорівні при управлінні підприємством. Проте важливим аспектом тут є виділення фактора витрат – показника, від якого залежатиме їх величина. Традиційний показник

– обсяг виробництва – у даному випадку непридатний у ролі фактора витрат, адже практично усі трансакційні витрати по відношенню до нього є постійними. Дане питання потребує ґрунтовних досліджень з урахуванням особливостей діяльності окремого підприємства.

Для цілей організації обліку дослідники Ющак Ж. та Мельник С. пропонують виділяти контрольовані та неконтрольовані трансакційні витрати [11]. Досить повну класифікацію для обліку, надання релевантної інформації та управління трансакційними витратами пропонує Шигун М. Інші дослідники також пропонують свої підходи, які в тій чи іншій мірі повторюють один одного. Слід зауважити, що для ведення внутрішнього обліку витрат доцільно ввести розмежування трансакційних витрат на явні та неявні (дійсні та альтернативні), а також за місцями їх виникнення [12].

Отже, дослідження показало, що виділення у структурі сукупних витрат підприємства трансакційних витрат дає можливість по-іншому поглянути на оцінку ефективності функціонування підприємства, підвищити його конкурентоспроможність. Детальне ж вивчення складу і структури трансакційних витрат сприятиме раціональній організації їх обліку та покращення якості інформаційного забезпечення управління.

Список посилань на джерела

1. Коуз Р. *Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников.* – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
2. *Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели / А.И. Лученок, М.В. Маркусенко, О.Л. Шулейко и др. Под науч. ред. П.Г.Никитенко; Ин-т экономики НАН Беларуси.* – Минск: Право и экономика, 2008. – 223 с.
3. *Белоусенко М.В. Общая теория экономической организации. Организационная эволюция индустриальной экономики: Монография. / М.Б. Белоусенко.* – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.
4. *Биушкин А.В. Управленческое представление издержек хозяйствующего субъекта / А.В. Биушкин. // Экономика. Финансы. Рынок.* – 2006. – № 1(1). – С. 2-25.
5. *Wallis J., North D. Measuring the Transaction in the American Economy, 1870-1970 in Long-term Factors in American Economic Growth. Ed. by Engerman S., Gallman R.* – Chicago: The University of Chicago Press, 1986. – pp. 95-148.
6. *Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер ЦЭМИ РАН: учеб. пособие / Г.Б. Клейнер.* – М.: Наука, 2004. – 240 с.
7. *Эггертссон Трауинн. Экономическое поведение и институты / Трауинн Эггертссон.* – Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
8. *Архиереев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной информации: учеб. пособие / С.И. Архиереев.* – Харьков: БизнесИнформ, 2000. – 288 с.
9. *Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике: учеб. пособие / И. П. Булеев.* – Донецк: ИЭП НАНУ, 2002. – 154 с.
10. *Шаститко А.Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики.* – 1997. – №7. – С.65-76.
11. *Ющак Ж. М. Підходи до класифікації трансакційних витрат для потреб бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_2/27.pdf
12. *Шигун М. М. Бухгалтерський облік трансакційних витрат: проблеми визначення поняття і класифікації / М. М. Шигун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2(14).* – Житомир: ЖДТУ, 2009. – с. 224-234.

УДК: 658.15

Кочкодан В.Б., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ХАРАКТЕРИСТИК КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В процесі господарської діяльності на підприємствах спостерігається зміна тенденцій розвитку фінансових процесів залежно від зміни умов зовнішнього середовища та внутрішніх чинників організації. У випадку погіршення показників стану капіталу можна говорити про формування кризової фінансової ситуації.

Співвідношення динаміки розвитку зовнішнього і внутрішнього середовищ суб'єктів господарювання дає можливість припустити, що фінансові загрози на підприємствах можуть бути локалізовані як за рахунок внутрішніх резервів, так і при застосуванні більш агресивних стратегій їх поведінки на ринку. Перевірку гіпотези про здатність підприємств підтримувати позитивні тенденції розвитку фінансових процесів доцільно здійснювати за допомогою механізму прогнозування характеристик капіталу підприємства [5].

Для вирішення завдань такого прогнозування пропонується використовувати методи екстраполяції, що засновані на інформації про об'єкт прогнозування і його минулий розвиток. Оскільки часові ряди інтегральних показників стану капіталу і зовнішнього середовища підприємства мають складну хвильову природу [6], то для їх дослідження пропонується використовувати методи і моделі декомпозиції часового ряду [1, 2, 3, 4, 8].

Методика прогнозування характеристик капіталу підприємства містить сім кроків [7]. На перших п'яти кроках відбувається дослідження часового ряду на наявність трендової, періодичної та випадкової компонент та побудова відповідних моделей цих компонент. На шостому кроці проводиться синтез і перебір конкуруючих варіантів моделі. На заключному кроці модель використовується для прогнозування інтегрального показника стану капіталу підприємства.

На першому кроці аналізований часовий ряд показників стану підприємства тестується на наявність тренда в середньому і дисперсії за допомогою критеріїв Фішера та Стьюдента [3, 4] відповідно. Якщо результати тестування ряду на наявність трендової компоненти показали, що тренд у ряді відсутній, то здійснюється перехід до 3-го кроку методики, змістом якого є дослідження періодичної компоненти. У випадку, коли часовий ряд має трендову компоненту, здійснюється перехід до 2-ого кроку, що полягає в її моделюванні.

Проблемна ситуація в даному випадку виникає в процесі підбору виду функції, за допомогою якої може бути описаний тренд. Підбір виду функції здійснюється, як правило, емпірично. Якщо підбір виду функції є ускладненим, тобто тренд не має яскраво вираженого характеру, досліджується варіабельність таких характеристик ряду, як перші і другі різниці, темпи зростання, темпи зростання перших приростів тощо [3].

Після ідентифікації виду тренда здійснюється оцінка параметрів моделі. Для оцінки параметрів лінійної моделі використовується звичайний метод найменших квадратів [2; 3; 4]. Для оцінки параметрів нелінійних моделей трендової компоненти застосовується метод трьох точок, приведення нелінійних моделей до лінійного виду за допомогою логарифмічних перетворень, зважений метод найменших квадратів тощо [3].

Оцінка якості і вибір найкращого варіанта моделі трендової компоненти ряду здійснюється за допомогою таких критеріїв, як коефіцієнт кореляції, детермінації, критерій Стьюдента, критерій Фішера [3; 4].

Побудова моделі трендової компоненти з задовільним рівнем якості дає можливість перейти до третього кроку методики, на якому здійснюється елімінування трендової компоненти і дослідження залишкових членів ряду. Реалізація цього кроку вимагає задання типу моделі декомпозиції часового ряду, оскільки різні його компоненти можуть бути представлені в моделі в адитивній чи мультиплікативній формі.

Вибір виду моделі здійснюється на засадах візуального аналізу вихідного часового ряду інтегрального показника стану капіталу підприємства. При адитивному характері періодичної компоненти амплітуда її коливань постійна в часі і не залежить від середнього рівня ряду. Перевагу мультиплікативній формі моделі слід віддати тоді, коли вона змінюється в часі пропорційно до рівня тренда [2].

Прийнятий тип моделі декомпозиції часового ряду обумовлює процедури розрахунку залишкових членів ряду, що відображають сукупний вплив періодичної і випадкової компонент. У випадку, якщо залишкові члени ряду мають хвильову природу, здійснюється перехід до 4-го кроку методики, що полягає в моделюванні періодичної компоненти часового ряду, в іншому разі – до 5-го кроку, змістом якого є дослідження випадкової компоненти ряду.

Для дослідження періодичної складової ряду, що відображає вплив чинників циклічного і сезонного характеру, використовуються методи спектрального аналізу, які дозволяють одночасно визначити період коливання різних періодичних компонент та їх інтенсивність [3; 8].

Знайдені значення трендової і періодичної компонент є основою для обчислення значень випадкової компоненти, що є змістом 5-го кроку методики. При цьому в адитивній моделі випадкова компонента присутня у вигляді доданка, а в мультиплікативній – як співмножник.

Дослідження випадкової компоненти здійснюється на основі аналізу значень автокореляційної і похідної автокореляційної функцій. Для оцінки значимості коефіцієнтів автокореляції використовується Q-статистика Бокса-Пірса [2]. Якщо підтверджується гіпотеза про відсутність автокореляції, здійснюється перехід до 6-го

кроку методики. В іншому випадку для моделювання такої компоненти використовуються авторегресійні моделі, порядок яких визначається на основі аналізу “викидів” значень автокореляційної функції.

На 6-ому кроці здійснюється синтез моделей різних компонентів часового ряду й оцінюється якість “підгонки” комбінованої моделі. Перебір конкуруючих її варіантів і вибір найкращого з них здійснюється за допомогою таких критеріїв, як коефіцієнт детермінації, критерій Акайка, критерій Шварца [2].

На 7-ому кроці методики на основі найкращого варіанта комбінованої моделі здійснюється прогнозування значень інтегрального показника стану капіталу підприємства. При цьому розробляється як точковий, так і інтервальний прогноз, що відображає оптимістичний (з урахуванням позитивного впливу випадкових чинників) і песимістичний (з урахуванням їх негативного впливу) варіанти розвитку фінансової ситуації.

Список посилань на джерела

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 194 с.
2. Дуброва Т. А. Статистические методы прогнозирования / Т. А. Дуброва. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 206 с.
3. Иванов В. В. Анализ временных рядов и прогнозирование экономических показателей / В. В. Иванов. – Харьков: ХНУ, 1999. – 230 с.
4. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования: учебное пособие / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харьков: ХГЭУ, 2002. – 372 с.
5. Кочкодан В. Б. Комплекс механізмів управління структурою капіталу підприємства / В. Б. Кочкодан // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – № 2(6). – С. 94-101.
6. Кочкодан В. Б. Комплексна оцінка характеристик капіталу підприємства / В. Б. Кочкодан, І. С. Благун, І. Т. Зварич // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ: Плай, 2008. – № 1(11). – С. 3-17.
7. Кочкодан В. Б. Прогнозування характеристик капіталу підприємства / В. Б. Кочкодан // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції “Наукова думка інформаційного віку – ’2007”. – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2007. – Т. 2. – С. 73-75.
8. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / [В. М. Гесць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. та ін.]. – Харків: ВД ІНЖЕК, 2005. – 396 с.

УДК: 332.72

Кравчук Р.С., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РИНОК ЗЕМЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Земля як фактор виробництва відіграє особливу роль. Відомий англійський економіст, класик економічної науки Уільям Петті ще в XVII ст. підкреслював, що земля – мати багатства. І понині значення цього фактора не зменшується. Земля – це засіб виробництва, створений природою. Поняття “земля як фактор виробництва” має широкий зміст: земля є одночасно життєвим простором виробництва, сховищем природних ресурсів (родовища мінералів, нафти, газу), природною основою сільськогосподарського виробництва (орні землі, пасовища, водоймища), територіальною площадкою для розміщення житлових приміщень. У сільському господарстві земля є головним засобом виробництва, тобто одночасно і предметом праці, і засобом праці.

В Україні на сучасному етапі поки що немає повноцінного ринку земельних ресурсів. Але це не заважає купівлі-продажу земель в не-легальній, прихованій формі, від чого держава втрачає значну частку доходів бюджету. За оцінками незалежних експертів, щорічні обороти тіньового ринку землі в Україні становлять близько 50-60 млн. доларів. Купують землю сільськогосподарського призначення в обхід мораторію за різними мотивами, найчастіше під забудову, змінюючи її цільове призначення. Тому актуальною проблемою сьогодення є організація використання, збереження і відтворення земельних ресурсів.

Земля – специфічний господарський ресурс, цінність якого постійно зростає. Це пов’язано з двома обставинами: 1) збільшенням попиту на сільськогосподарську продукцію (як на продукти харчування, так і сировину для промисловості) внаслідок зростання чисельності населення, його потреб; 2) скороченням

природних ресурсів з огляду на ерозію ґрунтів і вилучення земель під промислове і міське будівництво. У результаті спостерігається тенденція скорочення господарських угідь на душу населення.

Ринок землі – це сукупність економічних механізмів, що забезпечують встановлення, зміну та припинення прав на земельні ділянки, які відбуваються на підставі юридично оформленого договору й опосередковуються грошовим чи натуральним платежем.

Попит на землю складається із сільськогосподарського та несільськогосподарського попиту. Попит на землю показаний кривою DD (рис. 1), нахил якої є традиційним, що відповідає закону спадної дохідності. За нижчої ціни землекористувачі готові придбати більше землі, і навпаки. Окрім того, така динаміка попиту на землю пояснюється ще тією обставиною, що землекористувач-фермер може залучити до використання додаткові земельні площі лише тоді, коли додатковий продукт, який на них створюється, є більшим, ніж плата за додаткову землю.

Пропозиція землі в короткостроковому періоді зображена як вертикальна лінія SS (рис. 1). Вона є абсолютно нееластичною, оскільки кількість землі, яка може перебувати в економічному обігу, обмежена. Землі можна поліпшувати, але при цьому їхня кількість лишатиметься незмінною. Ці твердження є безперечно правильними, якщо вести мову про економіку в цілому. Якщо ж мати на увазі альтернативні варіанти застосування землі, то пропозиція виявиться еластичною. Наприклад, земля може бути використана і як сільськогосподарська ділянка, і як місце для забудови, її власник буде пропонувати землю залежно від прибутковості проекту використання

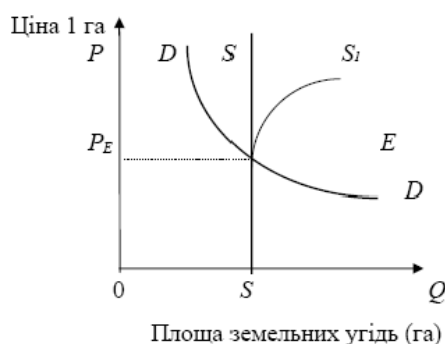


Рисунок 1 Попит на землю, пропозиція землі, ціна землі

У довготерміновій перспективі, приклавши певну кількість праці, капіталу та знань, кількість придатних до обробітку земель можна збільшити, у цих випадках еластичність пропозиції землі відхиляється від нуля, вертикальна лінія пропозиції перетворюється на похилу в довгостроковому періоді SS1.

Ціна землі встановлюється на рівні ціни рівноваги пропозиції землі і попиту на неї (PE). Але орієнтується вона на ренту. Земля – це особливий товар, що є продуктом природи і не має початкової вартості, але має ціну. Тому така ціна називається ірраціональною. Основою ціни землі є дохід, який земля дає її власнику, тобто рента. Ціну купівлі-продажу земельних ділянок тому ще називають капітальною ціною землі. Власник землі продає її тільки тоді, коли вигоду від продажу (ціна землі), будучи покладеною на банківський рахунок, даватиме дохід (процент), не менший, ніж колишній рентний дохід.

Покупець погоджується тільки на такі витрати (ціну землі), які після купівлі землі дадуть змогу одержувати земельну ренту, не меншу, ніж процентний дохід у разі вкладання даних коштів у банк.

Ціна землі, яка влаштовує обидві сторони, визначається за формулою:

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{земельна рента}}{\text{ставка банківського процента}} \times 100\% \quad (1)$$

Отже, ціна землі – це дисконтований потік її доходу (ренти), або капіталізована земельна рента.

Ціна землі має тенденцію до зростання. Особливо помітно підвищуються ціни на земельні ділянки в містах. Цьому сприяють зростання ренти та попиту на ділянки під будівництво [3].

На ринку землі продається не тільки земля як матеріальний об'єкт, але й відбувається обмін правами на землю. Вище ми розглянули ринок прав власності на землю, тобто ринок землі, на якому здійснюється купівля-продаж землі як товару в повну власність. Земля при цьому відчужується від її власника.

Однак існує і ринок прав тимчасового користування і володіння землею, або ринок оренди (суб-оренди) послуг землі. При цьому власність на цей економічний ресурс від власника не відчужується [1].

Орендна плата (прокатна ціна землі) включає: земельну ренту – суму грошей (ціну), що сплачується орендарем власнику землі за право господарювати на земельній ділянці; процент на капітал, який був вкладений у процесі господарювання в землю – у поліпшення ґрунтів, будівництво шосейних доріг, поливних споруд тощо (однаково, кому здається ділянка – колишньому орендарю чи новому); амортизаційні відрахування по об'єктах, збудованих на земельній ділянці.

Ринок оренди земель є розвинутим у багатьох країнах. Наприклад, у Франції орендується більше половини земель, у Великій Британії – близько 40%, у США – 45% фермерів орендують землю у держави чи приватних осіб.

Сучасна аграрна реформа в Україні передбачає перехід на переважно земельно-орендні відносини між власниками землі (земельних паїв) та суб'єктами господарювання і обов'язкову платність за використання землі між суб'єктами земельних відносин. Це сприятиме формуванню і функціонуванню ринку земельних ресурсів. Нині серед учених-аграрників і практиків утверджується думка, що земельна рента має вилучатися безпосередньо шляхом рентних платежів з кожного гектара землі залежно від його економічної оцінки, яку дано в державному земельному кадастрі [2].

Формування в Україні повноцінного ринку земельних ресурсів зумовлює потребу якнайшвидшої реальної грошової оцінки кожної земельної ділянки і є складним та тривалим у часі процесом. На мій погляд, це обумовлено, по-перше, складністю переходу від державної до приватної власності на землю, по-друге, специфікою і важливістю даного економічного ресурсу, необхідністю його збереження для майбутніх поколінь, по-третє, неприпустимістю з боку держави спекуляції при здійсненні ринкових операцій з землею.

Складність процесу становлення ринку землі передбачає подальші наукові дослідження розвитку земельного ринку. Наукові пропозиції разом з розробкою та прийняттям низки законодавчих та нормативних актів у недалекому майбутньому приведуть до розвитку цивілізованого ринку землі в Україні.

Список посилань на джерела

1. Білецький Г.М. Становлення та розвиток землі в Україні. – К., журнал "Економіка, фінанси і право" № 11; 2006, 216 с.
2. Бревнов А.А. Основи економічної теорії. Навчальний посібник; Харків Одісей 2000, 512 с.
3. Гарбуз М.Л. Формування і розвиток Ринку землі в Україні – К., журнал "Економіст" № 9, 2005, 113 с.

УДК: 005.56

Крихівська Н.О., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ДО УЧАСТІ У ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ

На сьогоднішній день в економічній літературі відсутній обґрунтований підхід щодо оцінки готовності потенційних партнерів до участі у партнерських відносинах. Зокрема, для встановлення довготривалих та результативних партнерських відносин Р. Уоллес рекомендує проводити ретельну самооцінку та оцінку підприємства-партнера. Ці дослідження спрямовані на розробку заходів щодо налагодження довірчих відносин як на етапі формування, так і у фазі функціонування партнерства [4].

У свою чергу С. Карделл [3] акцентує увагу на принципах розробки схеми відбору партнерів, до яких відносяться: стратегічна спрямованість, об'єктивність, опора на критерії, адекватність ресурсного забезпечення, багатоетапність та фактологічна основа.

Дж. Іган [2], стверджує, що підприємство, приймаючи стратегічне рішення про формування довготривалих, взаємовигідних відносин з суб'єктами ринку, які мають значення для його функціонування та розвитку, має здійснити аналіз всіх переваг та недоліків таких відносин, а також провести підготовчі дії. На думку автора, головним критерієм у пошуку потенційного партнера є власна готовність до таких відносин.

Зокрема, на практиці, при виборі потенційного партнера, доцільно виокремити два способи, якими може скористатись ініціатор партнерських стосунків:

1. Вибір потенційного партнера з числа тих, з якими вже встановлені або були встановлені ділові відносини. Це полегшує вибір, оскільки ініціатор відносин має в розпорядженні точні дані про діяльність цих суб'єктів [5].

2. Вибір потенційного партнера з числа тих, які для підприємства-ініціатора відносин є абсолютно незнайомі.

Щодо оцінки можливості формування відносин з новим потенційним партнером, важливе місце займає саме інформаційне забезпечення. Інформація для такої оцінки повинна бути: загальною, ґрунтовною та детальною, оскільки завдяки їй відбувається ретельне знайомство з новим суб'єктом, з яким не має досвіду роботи. При ухваленні рішення щодо вибору партнера не можна обмежуватися одним джерелом інформації і хоча б одне з джерел, що використовується, повинно бути незалежним, тобто незацікавленим у можливих наслідках використання наданої інформації [5]. На жаль, ступінь розвитку і мобільність ринку інформації та інформаційних технологій, який характерний для розвинутих країн, на вітчизняному ринку є недостатнім [1].

Тому, основною перешкодою щодо якості проведення оцінки готовності суб'єктів ринку до участі у партнерських стосунках, є низка проблем інформаційного характеру, серед яких варто виділити:

- 1) обмеженість доступу до джерел інформації;
- 2) складність процесу збору інформації та недосконалість процедури її систематизації;
- 3) швидка динамічність зміни інформації, яка викликана прискоренням технічного розвитку та посиленням конкурентного тиску, що потребує постійної ініціації зусиль щодо її оновлення.

Отже, перед суб'єктами ринку постає питання формування адекватної системи інформаційного забезпечення, відповідної як потребам ринку, так і безпосередньо потребам учасників партнерських стосунків.

В процесі дослідження готовності партнерів для формування відносин, важливо зосередитись також на таких напрямках оцінювання, як [1]:

- місія, цілі та цінності потенційного партнера;
- потенціал організації;
- репутація потенційного учасника;
- зацікавлені кола партнерської програми, для якої компанія шукає партнера;
- структура управління організації – потенційного партнера;
- оцінка ризиків та відповідальність.

Поряд із зазначеними аспектами, оцінку готовності партнерів до участі у відносинах варто проводити аналізуючи чинники наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Фактори дослідження потенціалу діяльності партнерів

Середовище діяльності	Класифікаційна ознака	Фактори
Зовнішнє	Макросередовище	– політичні; – правові; – економічні; – соціально-демографічні; – екологічні.
Внутрішнє	Ресурсні	– інформаційні; – фінансові; – трудові; – матеріально-технічні.
	Маркетингові	– цінова політика; – збутова політика; – розподільча політика; – комунікаційна політика; – кадрова політика.
	Науково-технічні та технологічні	– технологічна база; – провадження науково-дослідних робіт та розробок; – використання науково-технічних новинок;
	Соціально-культурні	– корпоративна культура; – лояльність персоналу; – психологічний клімат у колективі.

Джерело: розроблено автором на основі [1; 5].

Таким чином, проведення аналізу потенційних учасників партнерських стосунків за визначеними характеристиками та показниками дає можливість оцінити їх готовність до участі у партнерських стосунках, а також є суттєвим інструментом підвищення якості функціонування партнерських відносин. Варто зазначити також, що запропонований перелік факторів та напрямів оцінки потенційних учасників відносин не є повним, і може доповнюватися відповідно до специфіки діяльності, галузі, цілей підприємницьких суб'єктів та умов взаємодії.

Список посилань на джерела

1. Бутенко Н.В. *Партнерські відносини на промисловому ринку: монографія* / Н.В.Бутенко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2013. – 320 с.
2. Иган Дж. *Маркетинг взаимоотношений: Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений* / Дж. Иган. - Пер. с англ. Лалаян Е.Э.- Изд. 2-е.- Москва: Юнити-Дана, 2008. – 375 с.
3. Карделл С. *Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнес-курс* / С. Карделл. – Пер. с англ. К. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 256 с.
4. Уоллес Р.Л. *Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных отношений и создания совместных предприятий* / Р.Л. Уоллес.- Пер. с англ. – М.: Хорошая книга, 2005. – 288с.
5. Ус М. І. *Показники оцінювання потенційних партнерів підприємства* / М. І. Ус // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ "ХПИ". – 2012. – № 45 (951). – С. 174-181.

УДК 336.221.4

*Крихівська Н.О., асистент
Вацеба М.В.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проблема оподаткування в усі часи була надзвичайно актуальною, адже саме податки є тим джерелом надходження коштів до державної скарбниці, без якого неможливо уявити процвітаючу та стабільну країну. Податки є дуже складною фінансовою категорією, яка впливає на всі економічні явища та процеси. Жодна країна світу не може існувати без податкової системи, яка є основою розвитку суспільства та економічного зростання держави. Саме податкова система сприяє постійним, стабільним і повноцінним надходженням коштів до бюджету, та відчутно впливає на доходи юридичних та фізичних осіб. Тому реформування податкової системи, особливо зараз, в умовах економічної кризи, набуває особливо великого значення.

У рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку за складністю податкової системи Україна посідає 164 місце у світі із 183. Саме тому ще навесні 2014 року значна кількість підприємницьких асоціацій та визначних фахівців об'єднала свої зусилля, аби розробити проект податкової реформи, що стимулювала б економіку, була б простою і водночас виконувала завдання наповнення бюджету. Тривала спільна робота, гострі дискусії та вивчення численних альтернатив призвели до вироблення узгодженого документу, який був поданий на розгляд до Кабінету Міністрів.

Розроблені пропозиції відображали запит суспільства на підвищення взаємної довіри між владою, бізнесом і громадянами, на боротьбу з корупцією, а також на стрімке відновлення економічного зростання, в першу чергу саме шляхом реформування податкової системи України.

Відповідно до Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" від 28 грудня 2014 року №71-VIII [1] суттєво змінилися окремі правила оподаткування. Ці кардинальні зміни в оподаткуванні юридичних осіб та громадян покликані спростити і здешевити систему адміністрування податків, а також додатково залучити до бюджету держави 40 млрд. грн. в рік.

З цією метою з 2015 року в Україні зменшується кількість податків з 22 до 11 в основному за рахунок групування. Проте, окремі податки скасовано повністю.

Зокрема скасовано[2]:

— збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Заглиблюючись у зміст податкової реформи, варто зауважити негативний характер змін, які прийняв уряд, оскільки трансформація податків свідчить про ознаки формалізму і навряд чи дозволить покращити інвестиційний клімат України, підвищити її позиції в рейтингу легкості сплати податків Paying Taxes, який є складовою частиною рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business, а навпаки, може створити додаткові проблеми (наприклад – об'єднання єдиного податку і фіксованого сільськогосподарського податку є недоцільним, оскільки природа даних податків є різною, а на практиці – такі зміни ускладнять сприйняття податкового законодавства платниками податків).

Тому, опираючись на проведені дослідження щодо реформування податкової системи України в сьогоденних умовах нестабільної економічної та політичної ситуації, доцільно зазначити рекомендації, на які варто опиратися, при розробці та впровадженні податкової реформи [3]:

1) Створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, що є передумовою міцної та ефективної податкової системи. Оскільки саме стимулювання підприємницької діяльності здатне створити нові робочі місця, збільшити доходи до бюджету держави та завдяки розвитку вітчизняного виробництва розширити експортні можливості України.

2) Формування соціально справедливої податкової системи, що також є важливим заходом для реалізації податкової реформи, оскільки в умовах економічної кризи необхідно насамперед захистити тих, хто найбільше від неї постраждав.

3) Посилення децентралізації податкової системи, тобто необхідно розширити фіскальну самостійність місцевих органів влади, що забезпечить ефективнішу роботу зі збору податків та наповнення місцевих бюджетів.

Отже, зважаючи на важку економічну ситуацію в країні, зауважимо, що реформування особливо важливих складових фінансової системи держави варто розпочати із демонополізації ринків, проведення дерегуляції бізнесу, скорочення бюрократичного апарату системи управління та посилення боротьби із агресивною мінімізацією оподаткування заможних верств населення та підприємницьких структур.

І найголовніше, необхідно пам'ятати, що будь-який процес реформування має, щонайменше, дві складові: реформування законодавчої бази та впровадження у життя положень реформованого законодавства, при чому ключова роль при проведенні реформ належить саме останній складовій, яка залежить як від конкретних виконавців так і від громадськості, яка повинна здійснювати всебічний контроль діяльності державних органів при реалізації податкової реформи.

Список посилань на джерела

1. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28 грудня 2014 року N71-VIII
2. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/158489.html>
3. Податкова реформа: 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://from-ua.com/articles/337229-podatкова-reforma-2015.html>

УДК: 332:336.5

Кропельницька С.О., к.е.н, доцент

Вусяницька М. П., викладач

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У СТИМУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ

В сучасних умовах економічного розвитку регіони перетворилися на двигуни світової економіки і відіграють все більшу рушійну роль в поштовху інновацій та зростанні конкурентоспроможності економіки. Парадокс інновацій полягає тому, що вони використовуються для підвищення конкурентоспроможності та змушують об'єднуватися різних учасників ринку. Часто такі об'єднання утворюють інноваційні кластери.

Кластерний підхід стимулювання інноваційної діяльності є альтернативою традиційному галузевому підходу і успішно використовується в багатьох країнах світу. Його позитивні сторони проявляються у зв'язку з взаємозалежності між суб'єктами, що формують мережу (кластер) в процесі виробництва товарів і послуг, та в напрямку запровадження інновацій [1, с. 413].

“Кластер – це система економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання, які об'єднуються на добровільних засадах, базуються на територіальних, технологічних і/або інституційних (соціальних) зв'язках та спрямовані на досягнення кращого сумарного фінансового результату кластера та кожного його суб'єкта при високому рівні конкуренції” (визначення автора. – С.К.) [2, с. 51]. Таке визначення, на нашу думку, відображає сутність вітчизняних кластерів, в межах яких об'єднуються як правило лише суб'єкти сфери виробництва та/або сфери послуг.

Організація економічного співробітництва і розвитку визначає кластер як географічну концентрацію фірм, вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ, а також інших державних та приватних організацій, що сприяє співпраці в їх спільній господарській діяльності [3, с. 186]. Таке трактування кластера обумовлено високим рівнем конкуренції в розвинутих країнах світу і, як наслідок, необхідністю запровадження підприємствами інновацій у своїй господарській діяльності для того, щоб втриматися на ринку.

В сучасних умовах інноваційна діяльність все більше потребує активного пошуку нових інформаційних ресурсів і технологій та запровадження їх у виробничий процес. Суб'єкти господарювання в їх прагненні до підвищення конкурентоспроможності стають все більш залежними від додаткових знань інших учасників ринку. Саме це спонукає їх об'єднуватися у кластери, що зумовлює необхідність переходу від традиційного галузевого підходу стимулювання інноваційної діяльності до кластерного.

В економіці, заснованій на знаннях, кластери інноваційних фірм формуються навколо джерела знань. Вони базуються на розвиненій інноваційній та науково-дослідній інфраструктурі, яка забезпечує формування і розвиток інноваційних ідей, спільне користування і обмін результатами розробок і досліджень, і характеризуються високою концентрацією і ефективністю зв'язків між підприємцями, інвесторами та дослідниками [1, с. 413].

Університети можуть відігравати важливу роль у розвитку інноваційних кластерів. Є багато прикладів того, як нові галузі промисловості формуються з університетських досліджень. На жаль, шлях від університетських досліджень до кластерного розвитку і далі до економічного розвитку регіону не простий. В Україні особливо гостро стоїть проблема відокремленості університетів від регіональної економічної системи. Важливим завданням для органів влади постає налагодження партнерства між вищими начальними закладами та бізнесом. Загалом можна виділити такі три можливі напрямки кооперації як підготовка кадрів, наукові дослідження та консультаційні послуги для потреб бізнесу.

Вважаємо, що в вітчизняних умовах корисним буде досвід Федерального міністерства науки та досліджень Австрії щодо заохочення університетів до активної участі в регіональній стратегії економічного розвитку. Міністерству освіти і науки України необхідно зобов'язати вищі навчальні заклади позиціонувати себе в регіоні за місцезнаходженням для того, щоб інтегрувати свою освітню і наукову діяльність в стратегію регіонального розвитку. Університети повинні самостійно обрати площину тісної співпраці зі стратегічними партнерами в промисловості, ділових і наукових колах, що характерно при функціонуванні кластерів. Це дасть їм змогу залучити приватне та державне фінансування, в також кошти міжнародної фінансової допомоги, що відповідає принципу концентрації ресурсів. Дана стадія не потребує додаткового фінансування вузів, але її результати можуть вплинути на виділення коштів з державного бюджету в майбутньому [4].

Варто зазначити, що освітні програми підготовки студентів в вищих навчальних закладах мають співпадати з потребами визначених пріоритетних напрямків розвитку економіки регіону. За таких умов видатки на вищу освіту стануть інтелектуальними інвестиціями, які матимуть позитивний ефект не лише безпосередньо для отримувача освітніх послуг, а й для економіки регіону загалом. Відповідно до такого сценарію не відбуватиметься щорічне поповнення лав безробітних випускниками вищих навчальних закладів.

Державні тематики наукових досліджень, які фінансуються за бюджетні кошти також мають відповідати потребам економіки регіону. Україні варто скористатися позитивним зарубіжним досвідом фінансування науки в університетах на основі конкурсних грантів для університетів та індивідуальних грантів для науковців. Проте фінансове стимулювання лише науковців не забезпечить успіху за умов, якщо науковець не має відповідного матеріально-технічного забезпечення. Зрозуміло, що забезпечити належною науково-дослідною інфраструктурою всі університети не вдасться через обмежені бюджетні ресурси.

Вважаємо, що виходом з ситуації буде запровадження елементів фінансування на контрактній основі в рамках кластерної організації співробітництва. Університет бере на себе зобов'язання з виконання поставлених завдань, які обов'язково мають мати кількісне та часове вимірювання. Відповідно до контракту проводиться його матеріально-технічне забезпечення і комерціалізація наукових розробок.

Корисним для України може стати зарубіжний досвід використання інноваційних ваучерів. Так, Великобританія щорічно виділяє близько 2,8 млн. дол. на реалізацію програми інноваційних ваучерів, що розпочалась в 2013 році. Канада планує надати близько 16 млн. дол. протягом трьох років на фінансування інноваційних ваучерів в рамках програми сприяння доступу підприємств до інновацій. Корея і Швеція також запровадили пілотні ваучерні схеми. Австралія (штат Вікторія), Бельгія (столичний регіон Брюссель) і Чеська Республіка (Прага) впровадили інноваційні ваучери на державному та регіональному рівнях. Італійська ваучерна схема, що адмініструється на регіональному рівні, сприяє запровадженню цифрових технологій в бізнес (веб-сайти, ширококутне та ультра ширококутне Інтернет сполучення) [3].

В Україні такий фінансовий інструмент як інноваційний ваучер не використовується. Єдиним випадком став проект USAID ЛІНК з комерціалізації наукових розробок – “Інноваційний ваучер”. Мета проекту сприяти комерціалізації розробок через здійснення інтенсивного комплексу цілеспрямованих заходів з підвищення рівня обізнаності учасників, пошуку й підбору партнерів, фінансування нових партнерств між українськими науково-дослідними закладами та малими й середніми підприємствами. Застосування інноваційних ваучерів дасть налагодити тісні коопераційні зв'язки між наукою та бізнесом, що притаманне кластерам, та надати цільового характеру фінансовій допомозі малому і середньому бізнесу, що водночас збільшить фінансування освітніх та науково-дослідних установ.

Незважаючи на те, що кластеризація здебільшого здійснюється за підходом “знизу-вгору”, що відповідає вимогам ринкової економіки, органи державної та місцевої влади повинні активно виступати в якості посередників у формуванні кластерів та створювати ефективну систему фінансових стимулів для інноваційного розвитку регіону.

Список посилань на джерела

1. *OECD (1999), Boosting Innovation: The Cluster Approach, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264174399-en>.*
2. *Кропельницька С.О. Особливості формування фінансових відносин у кластері народних художніх промислів / С.О. Кропельницька // Актуальні проблеми економіки. 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eco-science.net/archive2008/80--583.html>.*
3. *OECD (2012), “Cluster policy and smart specialisation”, in OECD, OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012, OECD Publishing, Paris. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/sti_outlook-2012-20-en.*
4. *European Commission (2014) Universities and research organisations as drivers for smart specialisation at regional level. Brussels, European Commission. Available at http://ec.europa.eu/research/regions/documents/publications/ExpertReport-Universities_and_Smart_Spec-WebPublication-A4.pdf.*

УДК: 271.2 (477)

*Крук О.І., к.і.н., доцент
Молочко В.М.*

Чернігівський національний технологічний університет

РЕЛІГІЙНА ТОЛЕРАНТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМА СТВОРЕННЯ ЄДИНОЇ ПОМІСНОЇ ПРАВОСЛАВНОЇ ЦЕРКВИ В УКРАЇНІ

За останні роки Україна пережила релігійний ренесанс. Минулого року в нашій державі діяло близько 34 тис. зареєстрованих релігійних громад 56-ти конфесій і напрямів [1]. Україна стала поліконфесійною державою.

Ми не зможемо вибудувати повноцінне громадянське суспільство, забезпечити національне порозуміння й злагоду, а отже стати справді європейською й демократичною державою, без міжконфесійного порозуміння, зокрема, міжправославного. Відтак толерантність – є необхідним показником демократичності, цивілізованості і, нарешті, високого рівня духовності суспільства.

Проблеми сучасного церковного життя України, зокрема, міжправославних стосунків, досить ґрунтовно висвітлюються в працях П.Кралука, М.Мітрохіна, П.Павленка, Л.Филипович та ін. дослідників. Однак місце і роль толерантності в досягненні міжцерковного, зокрема, міжправославного порозуміння, на наш погляд, потребують ще подальшого дослідження.

Метою цієї розвідки є спроба проаналізувати найбільш оптимальні шляхи досягнення єдності в православному середовищі України (створенні єдиної Помісної Православної Церкви на принципах миру, взаємоповаги, толерантності).

Поняття толерантність часто пояснюють словом терпимість. Це найпростіше розуміння не відповідає тому визначенню, яке запропонувало ЮНЕСКО в “Декларації принципів толерантності”, що була прийнята в 1995 році. У цьому документі толерантність визначається як “повага, сприйняття та розуміння різноманіття культур..., форм самовираження та самовиявлення людської особистості” [2, с.89]. Толерантність вважається не просто цінністю, але цінністю універсальною [3, с.114-115]. Західна цивілізація прийшла до усвідомлення толерантності, як цінності, через війни та переслідування, ксенофобію та расизм.

Французький філософ П.Рікер зазначав, що плюралізм і толерантність притаманні християнству з самого його зародження та закладені в Новому Заповіті: “Про вихідний плюралізм в християнстві свідчить той факт, що Церква визначила, прийняла чотири Євангелія, а не одне, щоб засвідчити через це плюралістичну єдність центральної проповіді, що Ісус є Христос” [4, с.329]. Проте, ця закладена в Біблії толерантність використовується в різних сферах не в однаковій мірі.

Релігійна толерантність є складною для засвоєння, оскільки, кожне віросповідання акцентує увагу на своїй істинності, універсальності, винятковості. Ідея, згідно з якою будь-яка християнська церква однаковою мірою веде до Бога та спасіння, з’явилася відносно недавно – у ХІХ ст. у межах оксфордського руху в Англіканській церкві. Тільки досконало розуміючи один одного, можна навчитися жити разом. Ліквідуючи хибні уявлення, ми об’єднуємо суспільство, вчимося жити разом в одному домі, а не просто поруч. У відомому листі про віротерпимість, написаному Джоном Локком у 1685 році, автор робить наголос на тому, що “віротерпимість є головною відмінною рисою істинної церкви” [5, с.142].

Більшість священників і віруючих України цінують мир, з належною повагою ставляться до людей різних віросповідань. У своїх проповідях, молитвах вони закликають до терпимості, духовності, злагоди.

На жаль, поряд з позитивними моментами є і негативні. У міжконфесійних відносинах мають місце елементи нездорової конкуренції, ворожнечі, пропагандистської і контрпропагандистської діяльності. Іноді практикуючі віруючі, відстоюючи інтереси свого віросповідання, проявляють агресивність, навіть ворожість до інославної. Ситуація, яка склалася в православ’ї, зокрема, протистояння між православними церквами УПЦ (МП), УПЦ КП та УАПЦ, не влаштовує нікого, хто вболіває за долю України, і негативно позначається на вирішенні багатьох питань релігійного та суспільно-політичного буття. Положення ускладнюється активним втручанням в українські справи як церковних так і державних структур Російської федерації. В контексті розв’язаної проти України гібридної війни Кремль використовує дуже широкий набір засобів: від воєнних дій до розхитування внутрішньої ситуації, в тому числі через посилення релігійного протистояння.

Створення єдиної Помісної Православної Церкви позитивно позначилось би на релігійному, суспільно-політичному, культурному житті України.

На початку нинішнього року чотирма провідними українськими соціологічними структурами було проведено опитування, присвячене релігійним уподобанням населення. Загальні результати показали наступне: переважна більшість українців відносять себе до православ’я (73,7%), 8% – до греко-католиків, майже по 1% – до римо-католиків і протестантів. “Просто християнами” себе вважають 8,5% опитаних, до інших релігій належить 0,7%, не відносять себе до жодного з релігійних віросповідань 6% і, нарешті, взагалі не визначились понад 1% респондентів. В той же час серед тих, хто вважає себе православними 38% відносять себе до Української православної церкви Київського патріархату, 19,6% – Української православної церкви Московського патріархату, 1,3% – до Української автокефальної православної церкви, а 39% вважає себе “просто православними”. До УПЦ КП найчастіше відносять себе на заході та в центрі країни [6, с.5]. На Донбасі, півдні та сході впливові позиції продовжує зберігати Московський патріархат. Як приклад, на Чернігівщині з 908 зареєстрованих релігійних громад, 564 громади належать УПЦ (МП), 131 – УПЦ КП і 1 – УАПЦ. З 692х культових будівель, якими користуються віруючі, 514 належить УПЦ (МП) і 62 УПЦ КП [7].

З вищевказаних даних можна зробити кілька висновків:

По-перше, УПЦ (МП) за останній час суттєво втрачає свої позиції і не може претендувати на роль помісної православної церкви всіх українців.

По-друге, УПЦ КП, незважаючи на зростання свого впливу серед віруючих, в найближчому майбутньому не зможе об'єднати навколо себе переважну більшість православних вірян і стати єдиною домінуючою структурою [6, с.5].

По-третє, поступове падіння впливу УПЦ (МП), наявність дуже великої кількості “просто православних” віруючих свідчить, що в суспільстві зростає розуміння того, що Україні необхідно звільнитися від духовної залежності з боку північного сусіда. Скільки ще років, десятиліть, ворогуватимуть православні українці з православними українцями? Виходом з такої ситуації може стати створення Української Помісної Православної церкви. Не державної церкви, яка існує в Російській Федерації і обслуговує забаганки кремлівського керівництва, а церкви, створеної шляхом об'єднання віруючих на засадах духовності, патріотизму, толерантності та взаємоповаги.

Першим кроком до цього може стати об'єднання УПЦ КП та УАПЦ, яких ніщо не розділяє – ні догматично, ні обрядово, ні національно-орієнтовано. Вирішення цього завдання дасть позитивний імпульс для об'єднавчого руху в православному середовищі. З одного боку можна буде активізувати співпрацю зі здоровими силами в УПЦ (МП) (перш за все з нижчою, середньою ланкою духовенства та простими вірянами), з іншого – більш обґрунтовано ставити питання про канонічне визнання такої церкви перед вселенським патріархатом або патріархатами інших помісних церков.

Окремий напрям – співпраця й порозуміння з Українською греко-католицькою церквою, церквою, яка протягом своєї драматичної історії багато зробила для захисту національних прав та інтересів українського народу.

Єдина Помісна Православна Церква може постати тільки тоді, коли більшість духовенства і віруючих, а також політикум нашої держави усвідомить це. Необхідна активна просвітницько-роз'яснювальна робота, ознайомлення з історією становлення і розвитку всіх помісних церков, пошук компромісу, створення атмосфери довіри, взаємоповаги, толерантності. Час розкидати каміння минув. Нині прийшов благославенний час збирати каміння з метою відродження кращих духовних традицій минулого, творення духовного простору для сучасної людини, яка прагне істини в ім'я любові до Бога й до ближнього.

Список посилань на джерела

1. Дані Державного департаменту у справах національностей та релігій. Форма 1. Звіт про мережу церков і релігійних організацій в Україні станом на 01.01.2014р. mincult.kmi.gov.ua/mincult...publish/article/354806
2. Толерантність: теорія і практика. Роздуми філософів і релігієзнавців. Міжнародні правові документи (витяги)/Упор. Бабій М. – К., 2004. – 201с.
3. Ерік Соловійов. Толерантність як новосвітописна універсалія // Демони миру та боги війни. Соціальні конфлікти посткомуністичної доби. – К.:Політична думка, 1997. – 494с.
4. Рікер П. Толерантність, неотолерантність, неприйнятне // Рікер П. Навколо політики. – К.:Дух і Літера, 1995. – 287с.
5. Локк Дж. Избранные философские произведения в двух томах. – Т.П. – М.: Изд. Соц. эконом. лит., 1960. – 532с.
6. Сергій Грабовський. Вірогідність об'єднання УПЦ КП та УАПЦ дуже велика. // День. – 2015. – 15 квітня.
7. Статистичні данні департаменту культури, туризму, національностей і релігій Чернігівської облдержадміністрації на 01 січня 2015р.

УДК: 330.55

*Крупа О.М., к.е.н., доцент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ЇХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Як свідчить історичний досвід, майже в усіх країнах світу існує певна, більша або менша нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів, яка зазвичай є достатньо стійкою у часі. Така ситуація

сприяє створенню проблемних регіонів, які відстають від розвинутих за основними показниками економічного та соціального розвитку.

У вітчизняній літературі існує декілька методик визначення депресивних територій, у тому числі й такі, що містяться в нормативно-законодавчих актах, і повинні бути, згідно з останніми, обов'язковими для використання. Але недостатньо розглянутим залишається питання щодо особливостей оцінки депресивних територій як таких, що є однією зі складових проблемних регіонів. На нашу думку, ідентифікація проблемних регіонів повинна проводитись шляхом комплексної оцінки та аналізу процесів, що відбуваються в соціально-економічному розвитку регіонів з урахуванням наявного ресурсного, науково-технічного потенціалу та інших чинників, які формують конкурентні переваги регіону. У зв'язку з цим актуальність ідентифікації проблемних регіонів в сучасних умовах України, дослідження їх стану та особливостей функціонування постійно зростає.

Порівняння досвіду науковців розвинутих країн в сфері вивчення проблемних регіонів із пропозиціями вітчизняних вчених дає змогу зробити висновок про необхідність поглиблення досліджень проблемних регіонів.

Завдання усунення регіональних диспропорцій, досягнення збалансованості регіонального розвитку потребує точної ідентифікації відмінностей між регіонами. Досягнути цієї мети можна за допомогою впровадження класифікації або типологізації регіонів за рівнем їх соціально-економічного розвитку.

Проведений аналіз наведених наукових підходів до ідентифікації типів розвитку регіонів підтверджує, що головними чинниками незбалансованого регіонального розвитку є відмінності його соціально-економічного розвитку. Проте, типологізація регіонів за ступенем проблемності та відмінностями їх соціально-економічного розвитку потребує чіткого розмежування понять “депресивний регіон”, “проблемний регіон”, “слаборозвинений регіон”.

В науковій літературі існують різні підходи до термінологічної класифікації проблемних територій, у зв'язку з цим різняться і визначення ступеню проблемності регіонів.

Досить часто в науковій літературі ототожнюють поняття проблемного, депресивного, кризового, відсталого регіонів. З огляду на це, доцільно звернути увагу на зауваження А. Гранберга, який вважає, що у структурі проблемних регіонів слід виділяти відсталі, депресивні і кризові. Поняття відсталості (слаборозвиненості) регіону є відносним і має сенс лише в контексті загальної соціально-економічної ситуації в країні. До проблемних прийнято відносити такі, що традиційно мають низький рівень життя порівняно з іншими регіонами країни. Більша частина регіонів даної групи знаходиться у стані довгострокового застою. Економічно слабо розвинені регіони, як правило, мають незначні внутрішні резерви економічного зростання, а реалізації наявних конкурентних переваг вимагає крупномасштабної економічної допомоги з боку держави. До кризових слід відносити території, які постраждали в результаті природних і техногенних катастроф, регіони широкомасштабних суспільно-політичних конфліктів, які викликають руйнування накопиченого економічного потенціалу і значні розміри вимушеної міграції населення, регіони, в яких глибина економічної кризи може призвести до соціальних і політичних деформацій. На нашу думку, використання сучасної нормативно-методичної бази стимулювання розвитку регіонів не дозволяє в повній мірі визначити депресивність території та встановити відповідний статус. Тому під терміном “депресивні регіони” слід розглядати більш ширше визначення за змістом, яке на думку авторів, дозволить визначити стадію розвитку регіонів, коли на конкретній території складається ситуація, яка (порівняно з попереднім періодом) характеризується різким спадом виробництва, зростанням безробіття, зниженням рівня життя населення і при якій регіон втрачає інвестиційну привабливість. Виходячи з вищенаведеного, на нашу думку, поняття депресивний, відсталий (слаборозвинений), кризовий регіон доцільно використовувати для визначення соціально-економічних умов утворення проблемного регіону. Це дозволяє дати власне визначення поняття проблемного регіону, яке базується на науковому підході А. Гранберга: проблемний регіон – це територія, що потребує загальнодержавної підтримки для вирішення соціально-економічних проблем, що склалися у результаті низького соціально-економічного розвитку території або дії депресивних чи кризових явищ, така територія не визначається межами адміністративно-територіального устрою, а формується під впливом природних, техногенних або економіко-політичних явищ і визначається соціально-економічними та господарськими зв'язками.

Таким чином, у відповідності до даного поняття, необхідно визначити три основні рівні вимірювання проблемних регіонів: соціально-економічний розвиток, динамічність розвитку і природно-географічні

умови або темпи різкого падіння рівня життя населення, що дозволяє виділити проблемні регіони трьох типів: відсталі (слаборозвинені), депресивні та кризові.

До відсталих відносяться регіони, які мають традиційно низький рівень життя в порівнянні з більшістю. У них традиційно низький рівень господарської діяльності, мало диверсифікована структура промисловості, слабкий науково-технічний потенціал, малорозвинена соціальна сфера. У деяких регіонах цієї групи така соціально-економічна ситуація загострюється політичними, етнічними, кримінальними і іншими проблемами. При цьому більшість відсталих регіонів мають об'єктивні умови для прискорення свого соціально-економічного розвитку на основі використання своїх переваг. Депресивні території – це території, в яких по економічних, соціальних, політичних або екологічних причинах перестали діяти власні умови і стимули для соціально-економічного розвитку. Кризові території з'являються в результаті дії глибинних природних, техногенних або економіко-політичних явищ, що викликають руйнування накопиченого економічного потенціалу і значні розміри вимушеної міграції населення.

Методичний підхід до ідентифікації проблемних регіонів базується на застосуванні наведеної класифікації видів регіонів за рівнями економічного та соціального розвитку.

Економічний розвиток регіону визначається за допомогою інтегрального показника економічного розвитку та темпів його зміни у часі. Так за рівнем економічного розвитку регіони діляться на високорозвинуті, середньорозвинуті, слаборозвинуті, а за темпами економічного розвитку – регіони, що динамічно розвиваються, депресивні та кризові.

Соціальний розвиток регіонів визначається за рівнем інтегрального показника соціального розвитку та темпів його зміни у часі. За рівнем соціального розвитку бувають регіони з високими, середніми та низькими доходами на одну особу, за темпами соціального розвитку – регіони з високими, середніми та низькими темпами соціального зростання.

Ідентифікація проблемних регіонів передбачає використання матричного підходу та побудову матриць “Рівень економічного розвитку – Темпи економічного розвитку”; “Рівень соціального розвитку – Темпи соціального розвитку”; “Економічний розвиток – Соціальний розвиток”. Для позиціонування регіонів України кожна матриця розбита на дев'ять квадрантів методом золотого перетину. Границі квадрантів матриці визначаються значеннями відповідних інтегральних показників та стандартизованими значеннями темпів їх зміни.

Список посилань та джерела

1. Варналій З. Регіональна політика України: нові умови, нові вимоги 11 Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1(2). – С.141-149.
2. Долишній М. Регіональна політика та механізм її реалізації / М. Долишній, С. Злупко, С. Писаренко / Нац. акад. наук України, Ін-т регіон, досліджень. – К: Наукова думка, 2003 – 503с.
3. Заставний Ф. Д. Депресивні регіони України: аналіз, оцінка, проблеми // Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 76-90.
4. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.-328 с.

УДК: 338.45:622.324

Кузьмин В.М., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Х-НЕЕФЕКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИЧИНИ І АСПЕКТИ ПОДОЛАННЯ

Х-неефективність (X-inefficiency) в економіці – відмінність між ефективною поведінкою фірм, передбачуваною економічною теорією, і їхньою реальною поведінкою, які спостерігаються у реальності. Таке коротке визначення приведене в Вікіпедії (<https://ru.wikipedia.org/>). На ринках з досконалою конкуренцією Х-неефективність, як правило не виникає, тому що кожна менш ефективна фірма елімінується ринковими механізмами в довгостроковому періоді. Х-неефективність виникає переважно в закритих економічних системах, зокрема природних або штучних монополіях. В вітчизняній нафтогазовій галузі присутні чинники відносної монополії державних газодобувних підприємств і пострадянські методи управління галуззю, як закритою сис-

темою. Джерелами X-неефективності можуть бути як недостатнє інвестування, так і надлишкове інвестування. Для вітчизняних підприємств характерне недостатнє, а той повна відсутність, інвестування, і, як наслідок, отримання неінвестиційного доходу, характерного для такого виду X-неефективності. Оскільки зведеного вище визначення, X-неефективність відмінність між ефективною і реальною поведінкою, то необхідно окреслити, що ефективна поведінка – це прибуткоорієнтована поведінка, насамперед направлена на оптимальний прибуток з інвестицій. В реальності в нафтогазовій галузі ми маємо рентоорієнтовану поведінку, де отримання прибутку відбувається не через механізми інвестування, що зумовлює відсутність мотивації до інновацій, зниження витрат та інші негативи, притаманні X-неефективності. Слід відмітити, що рентоорієнтована поведінка притаманна не тільки підприємствам галузі, але й уряду. Так за поданням уряду внесені чергові зміни до Податкового Кодексу, якими ставка рентної плати за користування надрами для видобування природного газу для підприємств, які здійснюють видобуток більшості природного газу в країні, доведена до 70 відсотків від вартості товарної продукції. Рентоорієнтованій поведінці характерно створення штучних бар'єрів (“захист” права привласнення ренти): чи багато інвесторів будуть здійснювати інвестиції в галузь, якщо 70% доходу треба віддати (це якщо інвестпроект буде доведений до стадії видобутку), а витрати на непрозоре ліцензування, дозволи тощо зумовлюють не то що сприятливий інвестиційний клімат, а й відтік інвесторів. Навіть з першої десятки найбільших нафтогазових компаній з їхнім потужним фінансовим, технологічним, організаційним потенціалом ніхто не ризикує розпочати реальну діяльність в Україні.

Згідно сучасної економічної теорії “фірми з X-неефективністю приречені на загибель”, сучасна економічна теорія розглядає ринки з досконалою конкуренцією, на таких ринках в основі ціноутворення є довгострокові середні витрати. Можна поставити питання, якою буде рентна плата при формуванні світового ринку газу і зниженні цін на даному ринку на природний газ, наприклад до 50 амер. дол. /тис. куб. м.? Чи зможуть наші нафтогазові підприємства бути конкурентоспроможними в таких умовах, і чи будуть рентні платежі в бюджет взагалі? Таким чином, для збереження і розвитку нафтогазової галузі і галузевих підприємств необхідна докорінна зміна економічної політики, зокрема перехід від рентоорієнтованої до прибуткоорієнтованої поведінки. Такі зміни доцільно насамперед розпочати з цінової політики.

Приведемо варіант зміни політики ціноутворення на найбільш резонансному на даний час газовому ринку. Основним чинником ціноутворення (при переході до прибуткоорієнтованої поведінки) необхідно визначити прибутковість видобутку газу державними підприємствами. (Довідково, в 2014 р. обсяги споживання газу населенням і видобутку газу державною компанією “Укргазвидобування” приблизно рівні і складають 15,1 млрд. куб. м). Для провідних 15 світових нафтогазових компаній відношення чистого прибутку до доходів складає в середньому 8,8%, для вітчизняних державних газодобувних підприємств рентабельність видобутку газу доцільно встановити суттєво більшою – 25% (ця величина орієнтовна і потребує додаткового обґрунтування). Основною вимогою впровадження такого ціноутворення є прозорість і відкритість добувних підприємств (вільний доступ всіх зацікавлених сторін, зокрема експертних і громадських організацій, до звітних документів та всіх витрат газодобувних підприємств, в ідеалі on-line система доступу до оплати витрат). Таке ціноутворення не вимагає змін до ст. 10 Закону України “Про засади функціонування ринку природного газу”, можливі удосконалення Закону: ціни встановлювати не “щороку”, а щоквартально, внаслідок динамізму ринку. Ціни (тарифи) на газ для населення повинні встановлюватися суто на основі принципу “витрати плюс” (cost+). Оскільки виробнича собівартість внаслідок відмінностей умов видобутку для різних добувних підприємств (НГВУ) різна, то для розрахунку тарифу на газ для населення доцільно прийняти усереднену найбільшу виробничу собівартість групи підприємств з часткою ринку не меншою 20% (дискусійно, підлягає конкретизації, але принцип 20:80 часто використовується в економіці, зокрема Р. Кохом та ін.). Для газодобувних державних підприємств ціна, як уже вище приведено, формується з розрахунку 25% рентабельності, таким чином формується різниця в цінах (між тарифами на газ для населення і ціною газу для підприємств, в яких собівартість менша, ніж прийнята для розрахунку тарифу), яка направляється на створення запасів природного газу з інших джерел (резервного фонду). Крім того, згідно чинного порядку тарифи на газ для населення диференційовані для різних груп споживачів. Розглянутий тариф формується для населення з споживанням не більше 2500 тис. куб. м/рік, різниця в тарифах для інших груп також направляється в резервний фонд. Фонд перш за все повинен забезпечити стійкість балансу газу для даної групи споживачів внаслідок можливих дисбалансів видобутку і споживання. Балансування газу інших (кваліфікованих) споживачів здійснюється на основі угод між кваліфікованими споживачами і гарантованими постачальниками згідно принципів Закону “Про засади функціонування ринку природного газу”.

На наступному етапі забезпечуються умови інвестування в галузь. Прибуток державних підприємств, як власнику, належить державі (навіщо рентна плата, якщо держава може одержати ці доходи, як прибуток підприємств), проте для забезпечення розвитку підприємств доцільно весь прибуток (як приведено вище 25% доходу) згідно урядової постанови направити на інвестування добувних підприємств протягом 10 років (чи окремо для конкретного підприємства на період реалізації затвердженого інвестпроекту). Необхідною економічною умовою інвестиційних проектів (програм) добувних підприємств є не менше 25% доходу на інвестований капітал (необхідно забезпечити дохідність вищу, ніж в іноземних компаніях). Розгляд і попереднє узгодження інвестпроектів доцільно забезпечити не “незалежним” регулятором, а експертною радою (з залученням фахівців галузі і провідних економістів) при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі, після чого вони подаються регулятору для врахування при затвердженні ціни. Чіткі і, головне, незмінні правила порядку і порівняно висока дохідність інвестицій в галузі повинні визвати інтерес іноземних і вітчизняних інвесторів. Певний досвід залучення іноземних інвесторів через проведення конкурсів на розробку перспективних родовищ і укладення угод згідно Закону України “Про розподіл продукції” є, проте в попередні періоди такі процедури мали непрозорий характер, відповідно виникали складності з узгодженням, особливо на регіональному рівні, незрозуміла була участь третіх сторін тощо. Але наявність значних запасів, особливо сланцевого газу, в поєднанні з стабільними правилами порядку і потенційною прибутковістю мають стати привабливими, як для іноземних так і вітчизняних інвесторів.

Стабільні правила тарифоутворення на газ для населення на цьому відносно стабільному за обсягами споживання сегменті газового ринку з часом сформуєть привабливість цього сегменту і для підприємств недержавної форми. Таким чином, сформуєть конкурентні умови в цьому сегменті ринку і можливості постачання газу населенню підприємствами різних форм власності спочатку за регульованим тарифом, а згодом при перевищенні пропозиції і зближенні вільних ринкових цін і регульованого тарифу відміні регульованого тарифу і переходу галузі на вільне ціноутворення при якому обумовлюєтья і фізичне балансування газу.

УДК: 658.011.1: 622.691

Кузьміна В.В., викладач

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ВІЗІЯ УМОВ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГТС УКРАЇНИ

Україна є значним споживачем природного газу та його транзитером до європейських країн, тому газотранспортна система (ГТС) відіграє надзвичайно важливу роль в економіці України та є одним з найбільших надбань держави, гарантом її енергетичної безпеки.

У газотранспортному секторі найбільші оператори, підтримувані владою своїх країн, найчастіше працюють виключно в рамках країни. На сьогоднішній день в окремих регіонах можна виділити кілька великих гравців в газотранспортному секторі (табл. 1).

Таблиця 1

Газотранспортні компанії та регіон їх функціонування (фрагментарно)

Газотранспортна компанія	Основна країна функціонування
Gasunie	Нідерланди
Snam Rete Gas	Італія
National Grid	Великобританія
Open Grid Europe	Німеччина
Gascade Gas Transport	
Thyssengas	
Fluxys	Бельгія
Net4Gas	Чехія
Enagas	Іспанія
DESFA	Греція
GRTGaz	Франція
Булгаргаз	Болгарія
Газпром	Росія
Газпромекспорт	

Всі вищенаведені підприємства, здебільшого, працюють в рамках своєї країни, і наявна структура активів – безпосередній наслідок їх діяльності та державної політики, згідно з якою газотранспортна мережа країни – один з основних її стратегічних активів.

Зазначимо, що вітчизняна ГТС включає в себе 36 тис. км газопроводів, у тому числі 22,8 тис. км магістральних і 13,2 тис. км газопроводів-відведень. Вартість газотранспортної мережі оцінюється понад 20 млрд. доларів США. Пропускна спроможність системи становить на вході 290 млрд. куб. м, а на виході – 170 млрд. куб. м за рік. До системи магістральних газопроводів України, на відміну від систем інших країн, входить майже 40% трубопроводів великого діаметра (1020-1420 мм). Саме ці газопроводи відносно нові: 90% з них експлуатуються до 25 років і майже половина – працює менше 15 років [1]. Відмітимо, що ГТС України за своєю потужністю поступається тільки транспортній системі Російської Федерації (РФ).

Натомість, її сучасний стан характеризується високою долею нестабільності щодо прогнозів на коротку та тривалу перспективу: неоднозначність прийнятих рішень керівництвами країни, ПАТ “НАК “Нафтогаз України””, ПАТ “Укртрансгаз”, а також відкрита позиція РФ щодо бажання відмовитися від будь-яких транзитних країн, в яких вона не контролює ГТС (в тому числі і від України), не сприяє реалізації існуючої стратегії функціонування газотранспортних підприємств.

На сьогоднішній день Україна залишається однією з основних країн-транзитерів російського природного газу до Європи. Проте обсяги транзиту суттєво знизились після запуску Росією трубопроводу “Північний потік”. Так, якщо в 2011 році обсяги транзиту становили 104 млрд. куб. м, то в 2014 році обсяги транзиту становили близько 62 млрд. куб. м. В 2015 році міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings прогнозує зниження обсягів транзиту російського газу до України до рівня 50 млрд. куб. м [2]. При постійній роботі оператора української газотранспортної системи над розширенням технічних можливостей ГТС постає питання щодо попередження та уникнення чинників негативного впливу на роботу ГТС.

Однак новоявлені зовнішні чинники впливу на ГТС не завжди піддаються нівелюванню: нинішнє зниження обсягів транзиту російського газу через Україну за великим рахунком залежить не від нашої країни, а від Росії та європейських країн, що намагаються якомога менше газу закупити у РФ.

В цих умовах дедалі актуалізується потреба системного дослідження механізму побудови стратегії функціонування газотранспортних підприємств України у реальному економічному середовищі й аналіз багатьох аспектів цього складного економічного явища, що у вітчизняній економічній науці до поки не набули комплексного характеру. Окрім того, актуальність даної теми дослідження обумовлена суттєвими змінами, які відбулися в сферах електроенергетики та транспортування газу в Європейському Союзі (ЄС) в останні роки. У 2009 р вступили в силу “Лісабонський договір” і “Третій енергетичний пакет”. Ці документи дозволили наднаціональним органам ЄС перейти до активної підтримки пріоритетних проектів, а також зробили вплив на переважаючі інвестиційні стратегії в середині регіону. Якщо до 2008-2009 рр. на ринку переважали угоди, спрямовані на укрупнення на регіональному рівні, то після прийняття “Третього енергетичного пакету” зросла частка угод з розділення вертикальних структур.

В таких умовах трансформація схеми роботи ГТС неминуча, такі вимоги висувають не тільки вище окреслені проблеми, але й загальнодержавна стратегія розвитку. Водночас зауважимо, що процеси глобалізації не дозволяють обирати стратегію, що виходить за рамки загальносвітових тенденцій, саме тому розробка нової стратегії функціонування ГТС має враховувати ще й цей аспект.

Список посилань на джерела

1. Груб'як С.В. Напрями підвищення ефективності функціонування газотранспортної системи України в сучасних умовах// С.В.Груб'як, Н.В.Навольська – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_4/9.pdf
2. Fitch прогнозує зниження транзиту російського газу через Україну – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/energetics/1043439-fitch-prognozue-znijennya-tranzitu-rosiyskogo-gazu-cherez-ukrajinu.html>

КАРПАТСЬКИЙ ЄВРОРЕГІОН ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ-ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах продовження та поглиблення глобалізації зростає значення єврорегіональних об'єднань та приділяється велика увага транскордонній співпраці, яка згідно з рекомендаціями Ради Європи, повинна розв'язати глобалізаційні проблеми та зменшити негативний вплив цих процесів. Правові засади розвитку єврорегіонів визначені в Європейській рамковій Конвенції про транскордонне співробітництво територіальних утворень та їх органів урядування, а також в Європейській хартії місцевого самоврядування.[1] Практика застосування подібних об'єднань підтвердила свою ефективність. На сьогоднішній день розвиток транскордонної співпраці є одним з пріоритетів державної політики України. Єврорегіони залишаються основною формою транскордонного співробітництва, а їх розвиток відіграє вагомую роль у стимулюванні регіонально-економічного розвитку західних регіонів України.[2]

У 1993 році Карпатський Єврорегіон став першим міжнародним міжрегіональним об'єднанням і сьогодні він є найстаршим серед інших єврорегіонів на Україні. Карпатський Єврорегіон виконав свої геополітичні завдання, що ставились перед ним у 1993 році. Наступний період був присвячений регіонально-економічному розвитку, а останні роки - спрямовується робота на практичну та інформаційну складову співпраці із представництвами Карпатського Єврорегіону у Словаччині, Угорщині, Румунії, Польщі та на Україні. Сьогодні Карпатський Єврорегіон змінює свої завдання із макрополітичних на міжрегіональні.

У загальноєвропейській системі пріоритетів Єврорегіон розглядаються як інструмент інтеграції держав через інтеграцію регіонів. Їх діяльність спрямовується на прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і формування їх експортної спеціалізації, інфраструктурну підготовку для поглиблення співробітництва з Європейським Союзом, розвиток системи міжрегіональних зв'язків у сфері туризму, рекреації, запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій, екології, охорони та збереження довкілля. Єврорегіони дають можливість розв'язувати проблеми національних меншин, покращувати якість життя населення; забезпечувати економічний розвиток; інноваційну діяльність, спрощувати митні формальності, а також вони можуть бути засобом вирішення територіальних претензій.[3]

Проблеми транскордонного співробітництва України досліджували вітчизняні науковці та фахівці. Вони знайшли відбиток у численних публікаціях таких авторів, як В. Симоненко, Я. Верменич, Н. Мікула, П. Костінен, Ж. Кложнік, М. Долішній, О. Мрінська та ін. Саме ці фахівці займаються дослідженням різних вимірів транскордонного міжрегіонального співробітництва. Хоча на сьогодні залишається ще ряд питань, які потребують вирішення. Поряд із позитивними моментами створення та розбудови транскордонної співпраці, існують проблем у: її недосконалій організаційно-правовій структурі, транскордонній кооперації, фінансуванні адміністративних одиниць, нерозвиненої інфраструктури транспортного сполучення та величини територіального масштабу.

Основні проблеми функціонування української частини Карпатського Єврорегіону полягають в обмеженому використанні потенціалу Карпатського Єврорегіону в контексті використання наявного інституційного потенціалу та актуалізації регіональної платформи європейської інтеграції України. Недостатня відповідність діяльності української сторони Карпатського Єврорегіону – насамперед управлінських та бізнесових структур Закарпатської, Чернівецької, Івано-Франківської та Львівської областей, що входять до складу Карпатського Єврорегіону, стратегічним пріоритетам євроінтеграції України. Україна зосереджена на участі у двосторонніх проектах транскордонної співпраці, що безпосередньо стосуються сфер культури, освіти та туризму. Визнаючи важливість цих сфер для комплексного регіонального розвитку, варто відзначити, що все ж вони не є бюджетотворюючими для української економіки та ключовими для стимулювання економічного зростання в регіонах. У кращому випадку вони лише опосередковано сприяють вирішенню проблем прикордонного руху, транспортної та соціальної інфраструктури, охорони навколишнього середовища. Експерти відзначають слабку координацію зусиль місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування, представників бізнесу та інститутів громадянського суспільства щодо формування спільних позицій відповідних українських областей стосовно пріоритетів діяльності української сторони у межах Карпатського Єврорегіону.

Постає завдання активізації міжрегіонального співробітництва в рамках Карпатського Єврорегіону. Одним із шляхів є розкриття потенціалу розвитку Карпатського Єврорегіону як каталізатора та регіональної платформи процесів євроінтеграції України, що передбачає:

- приведення діяльності української сторони Карпатського Єврорегіону у відповідність із стратегічними пріоритетами європейської інтеграції України;
- повноцінне та своєчасне використання можливостей, що надаються українській стороні у рамках міжнародних ініціатив;
- удосконалення інституційно-правового забезпечення процесу розробки стратегічної ініціативи “Карпатський горизонт” з метою реалізації операційної програми Європейської Комісії;
- узгодження українського законодавства, що регулює сфери транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіонів.

Наступним шляхом є створення сприятливих умов для участі української сторони у комплексному міжнародному міжрегіональному співробітництві у рамках Єврорегіону шляхом залучення української сторони до процесів формування порядку денного у рамках міжнародних програм (проектів); що реалізуються на території Карпатського Єврорегіону; забезпечення представництва регіональних інтересів Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей в процесі розробки та прийняття міжнародних програм та проектів, визначення їх стратегічних пріоритетів; комплексне використання потенціалу інституційної активності представників публічної влади цих областей в процесі реалізації спільних у межах Карпатського Єврорегіону міжнародних програм та проектів.

Важливе місце в активізації функціонування Карпатського Єврорегіону має підвищення координованості роботи щодо стратегічного планування, розвитку міжрегіонального, міжнародного і транскордонного співробітництва через налагодження ефективного співробітництва на рівні держава – бізнес-структури – міжнародні суб’єкти господарювання та інституції – громадські організації (насамперед – із залученням ресурсного потенціалу Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей) у межах реалізації проектів Карпатського Єврорегіону; стимулювання дієвого міждержавного співробітництва та координації зусиль публічної влади учасників Єврорегіону щодо вирішення спільних енергетичних, соціальних, екологічних проблем та активізації транскордонного співробітництва.

Список посилань на джерела

1. Закон країни “Про транскордонне співробітництво” [Електронний ресурс]/ Верховна рада України. – К., 2010 – 9 с. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>. – Назва з екрана.
2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки [Електронний ресурс]/Кабінет Міністрів України. – К., 2010. – 8 с. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=60690971>.
3. Біла С., Романова В. Карпатський Єврорегіон як чинник європейської інтеграції України: - Регіональна політика, .К.-:ІРД НАН України, 2013, с. 78-88.

УДК 338.51:351.824.11: 005.583.3:620.92 /97

*Курбатова Т.О., аспірант
Сумський державний університет*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ З ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

На сучасному етапі сектор відновлювальної енергетики (ВЕ) є одним із ключових у реформуванні вітчизняної енергетичної галузі, а отже, і одним з найбільш перспективних для вкладення капіталу. Незважаючи на те, що на сьогодні в Україні сформована концепція управління розвитком “зеленої” енергетики, частка відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) у загальному балансі електричної енергії країни залишається досить низькою (близько 1% без великих ГЕС) [1]. Таке відставання від більшості розвинених країн у ступені використання ВДЕ здебільшого обумовлено неефективністю державної участі у розвитку галузі.

Одним із ключових недоліків існуючої схеми підтримки розвитку ВЕ, основним інструментом якої є “зелений” тариф, є відсутність стимулювання споживання електроенергії з ВДЕ кінцевими споживачами.

Адже основним покликанням “зеленого” тарифу є заохочення виробництва електроенергії з ВДЕ, а її споживання є побічним ефектом даного економічного інструменту.

На нашу думку, саме формування постійно зростаючого попиту на “зелену” електроенергію може стимулювати значне збільшення її пропозиції. Тому одним із можливих шляхів удосконалення державного управління розвитком ВЕ є впровадження на національному рівні обов’язкових квот на споживання електроенергії з ВДЕ та системи випуску й обігу зелених сертифікатів (ЗС).

Система торгівлі ЗС – механізм стимулювання виробництва електроенергії з ВДЕ, у рамках якого урядом країни на енергопостачальні компанії накладається зобов’язання (квота) з купівлі певної кількості електроенергії з ВДЕ, встановленої пропорційно обсягу їх продажів електричної енергії кінцевим споживачам. Виконання накладеного зобов’язання підтверджується фактом володіння певною кількістю ЗС, придбаних відповідно до умов реалізації даного механізму [2].

У рамках системи торгівлі ЗС електроенергія з ВДЕ продається за ринковою ціною традиційної електроенергії. Додаткові витрати на виробництво електроенергії з ВДЕ покриваються за рахунок продажу ЗС, які представляють екологічну цінність “зеленої” електроенергії.

Наразі в Україні не існує єдиного методичного підходу до визначення ціни на електроенергію з ВДЕ. Тому одним із ключових завдань при впровадженні на національному рівні системи торгівлі ЗС є формування підходів до оцінки вартості електроенергії з ВДЕ та ціни ЗС.

В основу розрахунку вартості електроенергії з ВДЕ пропонуємо покласти метод нормованої вартості електроенергії (LCOE, Levelized Cost of Electricity).

Даний показник відображає постійний тариф на електроенергію, при якому сукупна дисконтована виручка від продажу електроенергії кінцевому споживачу дорівнює сукупним дисконтованим витратам протягом всього життєвого циклу генеруючого об’єкта, а, отже, по суті відображає собівартість виробництва і споживання одиниці електроенергії [3]. Іншими словами – це мінімальна ціна, за якою електроенергія, згенерована за весь термін служби електростанції, повинна бути реалізована для досягнення точки беззбитковості (тобто за умови, що чиста поточна вартість за проектом дорівнюватиме нулю: NPV= 0). Якщо ціна на електроенергію буде вище показника LCOE, це дасть більший, ніж прийнята ставка дисконтування, показник прибутковості на інвестований капітал (NPV > 0), у той час як менша ціна не дозволить проекту окупитися з заданою нормою прибутковості (NPV < 0).

Для розрахунку середньої розрахункової собівартості електроенергії з ВДЕ в Україні вважаємо за доцільне врахувати наступні показники: інвестиційні та експлуатаційні витрати, вартість палива (для всіх видів ВДЕ, окрім біомаси, де паливна складова відсутня), витрати на виведення генеруючого об’єкта з експлуатації, ставку дисконтування.

Таким чином, собівартість одиниці електроенергії відповідного виду ВДЕ можна розрахувати за формулою:

$$LCOE = P_{RE} = \sum_{t=1}^T (I_t + O_t + M_t + F_t + D_t) \times (1 + r)^{-t} / (E_t (1 + r)^{-t}) \quad (1)$$

де E_t — обсяг згенерованої електроенергії в рік t , МВт*год;

P_E — фіксована ціна на електроенергію, грн/МВт*год;

I — інвестиційні витрати в рік t , грн;

O_t, M_t — витрати на експлуатацію та технічне обслуговування в рік t відповідно, грн;

F_t — витрати на паливо в рік t , грн;

D_t — витрати на виведення генеруючого об’єкта з експлуатації в рік t , грн;

r — ставка дисконтування;

T — тривалість життєвого циклу генеруючого об’єкта, років.

Для визначення кінцевої величини тарифу на електроенергію до собівартості одиниці електроенергії, обчисленою за формулою (1), необхідно додати суму прибутку енергопідприємства на одиницю електроенергії.

Визначення вартості одиниці електроенергії з різних видів ВДЕ, у свою чергу, дозволить розрахувати вартість ЗС. Оскільки у рамках системи торгівлі ЗС вартість електроенергії з ВДЕ містить дві складові: ринкову ціну традиційної електроенергії та екологічні характеристики “зеленої” електроенергії, для розрахунку вартості ЗС для кожної технології ВЕ пропонуємо використовувати формулу:

$$P_{GC} = P_{RE} - \bar{P}_{CE} \quad (2)$$

де P_{GC} — вартість ЗС відповідного виду ВДЕ, грн/МВт*год;
 P_{RE} — вартість електроенергії відповідного виду ВДЕ грн/МВт*год;
 P_{CE} — середня вартість традиційної електроенергії, грн/МВт*год.

Для спрощення системи випуску, обігу та обліку ЗС пропонуємо звести ціну сертифіката до єдиної. Оскільки різні технології генерації ВЕ мають різну вартість, за єдину ціну сертифіката пропонуємо взяти вартість ЗС для найдешевшої технології ВЕ. Регулювання вартості екологічних характеристик електроенергії для різних видів ВДЕ буде здійснюватися шляхом видачі різної кількості ЗС виробникам електроенергії з різних джерел за 1 МВт*год згенерованої електроенергії. Таким чином, вартість генерації 1 МВт*год електроенергії з ВДЕ для виробника можна розрахувати наступним чином:

$$P_{PROD} = \bar{P}_{CE} + P_{GC} \times Q \quad (3)$$

де P_{PROD} — ціна електроенергії для виробника, грн/1МВт*год;
 P_{CE} — середня ринкова вартості 1МВт*год традиційної електроенергії;
 P_{GC} — ціна “зеленого” сертифіката, грн/1МВт*год;
 Q — кількість сертифікатів, виданих виробнику відповідно до вартості технологій на основі яких генерується електроенергія з ВДЕ.

Вартість електроенергії для споживача можна виразити наступним чином:

$$P_{CONS} = (V_E - \alpha) \times P_{CEr} + (\alpha \times P_{GC}) \quad (4)$$

де P_{CONS} — вартість електроенергії для споживача, грн/МВт*год;
 V_E — обсяг спожитої електроенергії, МВт*год;
 P_{CEr} — роздрібна ціна на традиційну електроенергію, грн/МВт*год;
 P_{GC} — ціна “зеленого” сертифіката, грн/МВт*год;
 α — єдина квота на споживання електроенергії з ВДЕ, встановлена урядом для відповідного року.

Формування єдиного методологічного підходу для визначення ціни на електроенергію з ВДЕ та ціни ЗС, який буде базуватися на техніко-економічній оцінці реалізації проектів ВЕ на території України, дозволить забезпечити адекватний рівень рентабельності проектів ВЕ та створити рівні умови розвитку різних технологій ВЕ, що є запорукою ефективності схеми підтримки розвитку “зеленої” генерації на основі торгівлі ЗС.

Список посилань на джерела

1. State Statistics Service of Ukraine: Energy balance of Ukraine. – Mode of access:// <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Fouquet D. European renewable energy policy at crossroads – Focus on electricity support mechanisms / D. Fouquet, T. Johansson // Energy Policy. – 2008. – vol. 36. – P. 4079-4092.
3. IEA. Projected Costs of Generating Electricity: 2010 edition. Organisation for Economic Co-operation and Development, Nuclear Energy Agency/International Energy Agency, Paris, France.

УДК: 669:658.5

Кушакова Н.О., аспірант

Запорізька державна інженерна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І ПРАЦІ, ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Важливим фактором зниження собівартості продукції підприємств металургійної галузі є удосконалення організації виробництва і праці, що включає зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва; вдосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; поліпшення використання основних фондів; поліпшення матеріально-технічного постачання; скорочення транспортних витрат; інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва.

При одночасному вдосконаленні техніки та організації виробництва необхідно встановити економію по кожному фактору окремо і включити у відповідні групи. Якщо такий поділ зробити важко, то економія може бути розрахована виходячи з цільового характеру заходів або по групах факторів.

Зміна собівартості під впливом організаційно – технічних факторів ($\square C_{от}$) обчислюється за формулою:

$$\square C_{от} = (C2 - C1) \square N2, \quad (1)$$

де $C1, C2$ — витрати на одиницю продукції до і після впровадження заходу;

$N2$ — обсяг виробництва даної продукції після впровадження заходу в плановому періоді.

Зниження поточних витрат відбувається в результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва (розвитку потокового виробництва, підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, вдосконалення організації контролю за якістю робіт та продукції). На спеціалізованих металургійних підприємствах з масово-потокним виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію в невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення і найраціональніших кооперованих зв'язків між підприємствами.

Враховуючи те, що значну частку витрат у собівартості металургійної продукції складають витрати на енергоресурси, потрібен ефективно працюючий механізм енергозбереження, має бути сформульована єдина політика енергоспоживання, розроблені стратегія і тактика енергозбереження на підприємстві, та їх супровід.

Значне зменшення витрат на оплату праці може відбутися при збільшенні норм і зон обслуговування, скороченні витрат робочого часу, зменшенні числа робітників, які не виконують норм виробітку.

У результаті зниження трудомісткості економія ($\square C_{оп}$) досягається за рахунок зменшення витрат на оплату праці з урахуванням додаткової заробітної плати та відрахувань на соціальне страхування та розраховується на одиницю продукції за формулою:

$$\square C_{оп} = (T1 \square Ч1 / K - T2 \square Ч2 / K) \square K \square K \square N2, \quad (2)$$

де $T1, T2$ — трудомісткість одиниці виробу до і після впровадження заходу в нормо-годинах;

$Ч1, Ч2$ — середньогодинна тарифна ставка до і після впровадження заходу;

K, K — коефіцієнти, що враховують додаткову заробітну плату і відрахування на соціальне страхування;

$N2$ — новий обсяг виробництва.

Додаткова економія виникає при вдосконаленні структури управління підприємства в цілому. Це досягається шляхом скорочення витрат на управління та економії заробітної плати і нарахувань на неї у зв'язку з вивільненням управлінського персоналу.

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається в результаті підвищення надійності та довговічності обладнання; вдосконалення системи планово-попереджувального ремонту; централізації і впровадження індустріальних методів ремонту; утримання та експлуатації основних фондів.

Удосконалення матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів знаходить відображення у зменшенні норм витрат сировини і матеріалів, зниженні їх собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат.

Транспортні витрати скорочуються в результаті зменшення витрат на доставку сировини і матеріалів від постачальника до складів підприємства, від заводських складів до місць споживання; зменшення витрат на транспортування готової продукції.

Певні резерви зниження собівартості закладені в усуненні або скороченні витрат, які не є необхідними при нормальній організації виробничого процесу (наднормативна витрата сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітникам за відступ від нормальних умов праці і понаднормові роботи і т. п.). Виявлення зайвих витрат вимагає особливих методів. Їх можна виявити проведенням спеціальних обстежень, а також проведенням аналізу планових і фактичних витрат на виробництво.

Список посилань на джерела

1. Генкін А.В. "Економіка праці", К.: – 1999р. – 259 с.
2. Дутчак Р.Р. Внутрішній контроль собівартості продукції на промислових підприємствах / Р. Р. Дутчак // Наука й економіка. – 2012. – № 1. – С. 163-168.
3. Шик Л.М. Особливості оцінки собівартості продукції в комплексному виробництві / Л.М. Шик // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. статей. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 111-116.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

В сучасних умовах господарювання посилюється значення питання управління процесами всередині підприємства, оцінки діяльності підрозділів та їх вплив на стимулювання та мотивацію персоналу.

Трансфертне ціноутворення є невід'ємною складовою системи управлінського обліку на підприємствах. Трансфертна ціна – ціна, відповідно до якої роботи або послуги одного центру відповідальності підприємства передаються іншому центру відповідальності цього підприємства.

Мета системи трансфертного ціноутворення:

- 1) надавати інформацію, яка спонукає менеджерів підрозділів до прийняття виважених та обґрунтованих управлінських рішень;
- 2) забезпечувати корисною інформацією для оцінки показників внутрішньогосподарської діяльності центрів відповідальності;
- 3) цілеспрямовано переміщувати частину прибутку між підрозділами та місцями їх розміщення;
- 4) гарантувати, що автономність діяльності підрозділів не порушується;
- 5) забезпечення внутрішнього контролю за результатами взаємовідносин між центрами відповідальності.

Запровадження трансфертної політики повинно ґрунтуватися на дотриманні принципів об'єктивності, реалізму, справедливості для усіх сторін, скорочення часу на переговори та вирішення суперечок, зниження ризику недостатньої оптимізації виробництва та управління, точності і достовірності відображення економіки кожного центру прибутку.

Найчастіше використовують трансфертні ціни, ґрунтовані на: ринкових цінах, витратах, договірних цінах. Кожному з методів властиві переваги та недоліки. При цьому, як правило, один і той же самий метод втілює вигоди для одного підрозділу і невідповідні умови для іншого, що і є причиною виникнення конфліктних ситуацій. Як правило за високих трансфертних цін переваги має центр відповідальності, який є постачальником продукту. Навпаки, низькі трансфертні ціни створюють переваги для центру відповідальності, що є споживачем продукту. Трансфертна ціна буде справедливою лише в тому випадку, якщо забезпечить можливість об'єктивної оцінки результатів діяльності кожного центру відповідальності, що на практиці важко досягнути та іноді суперечить стратегічним інтересам підприємства.

Критеріями вибору методу трансфертного ціноутворення є:

- сприяння узгодження загальної мети компанії;
- мотивація керівництва;
- сприяння автономії підрозділів в умовах децентралізації управління.

Вибір оптимального варіанту трансфертної ціни для розрахунків між центрами відповідальності залежить від ряду чинників серед яких можна виділити характер поставлених завдань, рівень економічної самостійності центрів відповідальності, стан ринку проміжних продуктів (послуг). Встановлення трансфертних цін не вимагає додаткових витрат з їх впровадження, трансфертне ціноутворення повинно здійснюватися поряд з формуванням та встановленням відпускних цін на продукцію. На внутрішній прибуток підрозділу як центру відповідальності будуть впливати наступні фактори: рівень трансфертних цін, кількість переданої внутрішньої продукції (послуг), витрати виробництва.

Трансфертні ціни часто використовуються транснаціональні корпорації для мінімізації податкових і митних платежів при внутрішньо фірмовому обміні, застосовуючи різні ставки платежів у різних країнах. Для запобігання таким явищам уряди окремих країн вживають відповідних заходів: законодавчо встановлюють мінімальну ціну реалізації продукції закордонним філіям; підвищують митні збори тощо. Тому політику трансфертного ціноутворення визначають умови країни, в якій перебуває дочірня компанія.

Відмітимо, що застосування елементів системи трансфертного ціноутворення сприятиме покращенню функціонування системи внутрішнього контролю як за діяльністю структурних підрозділів, підприємства в цілому, так і за діяльністю групи компаній. Трансфертна ціна дозволяє керівникам центрів відповідальності приймати оптимальні управлінські рішення, підвищує їх зацікавленість у зростанні ефективності діяльності,

тому вибір методів трансфертного ціноутворення набуває особливого значення. Використання трансфертного ціноутворення створює можливості оперативного контролю витрат та результатів діяльності на різних рівнях підприємства. Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін є складовим елементом стратегії підприємства. Відсутній однозначний підхід до формування трансфертних цін, тому в залежності від цілей компанії, ринкової кон'юнктури, фінансового стану компанії чи групи компаній та інших факторів, фінансово-економічна служба має впроваджувати відповідний метод формування трансфертних цін чи розробляти власний, що адаптований під певні умови та враховує проведені дослідження.

Список посилань на джерела

1. Атамас П.Й. *Управлінський облік: навчальний посібник. [Текст] - Д. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.*
2. Балюк Т. *Практика встановлення трансфертних цін транснаціональними корпораціями в Україні // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – 2011. – № 2(67). – С. 209-223.*
3. Венгер С.А. *Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі // Академічний огляд. – 2011. – № 2(35). – С. 156-163.*
4. Єсик Т. *Трансфертне ціноутворення та контрольовані операції / Т. Єсик // Юридична газета. – 2013. – № 37. – С. 30.*

УДК: 332.82/83:334.736

*Литвин О.Ю., к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія*

ЗАХОДИ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ЖИТЛОВО-БУДІВЕЛЬНИХ КООПЕРАТИВІВ

Ефективність функціонування житлової системи визначається масштабами та якістю будівництва житла в країні і доступністю його придбання для пересічного українця. В умовах недостатнього фінансування державних житлових програм необхідна розробка та впровадження інноваційних підходів для вирішення даного питання. Найбільш ефективним механізмом забезпечення громадян України новим житлом вважаємо впровадження житлово-будівельних кооперативів.

Теоретичним і практичним аспектам розвитку і аналізу потенціалу житлової кооперації, в тому числі житлово-будівельних кооперативів, присвятили свої дослідження такі вітчизняні вчені-економісти як В.В. Гончаренко [1], А.О. Пантелеймоненко [2], [3], [4], А. В. Правдиченко [5], І. А. Фареній [6], [7], П. П.Черевко [8] та інші. Але далеко не всі аспекти цього питання досліджені достатньо. Особливий науковий інтерес викликають дослідження, присвячені створенню та ефективному впровадженню житлово-будівельних кооперативів.

Для ефективного впровадження житлово-будівельних кооперативів в Україні необхідно реалізувати наступний комплекс заходів.

Органи центральної влади:

Верховна Рада України – потрібно розробити та прийняти Закон України “Про житлово-будівельні кооперативи”.

Кабінет Міністрів України – необхідно розробити й затвердити “Типовий статут житлово-будівельного кооперативу” та “Концепцію розвитку житлової кооперації”.

Органи місцевого самоврядування:

У виконавчих комітетах районних рад:

- із складу працівників відділу містобудування і архітектури визначити спеціаліста (спеціалістів), у сферу повноважень якого буде входити робота з житлово-будівельними кооперативами;
- із складу працівників юридичного відділу визначити спеціаліста, у сферу повноважень якого буде входити робота з юридичного супроводу зазначених кооперативів;
- із складу працівників відділу благоустрою визначити спеціаліста, що буде надавати відповідну допомогу та здійснювати контроль за підтриманням у належному стані території, на якій проводиться будівництво будинку ЖБК.

Вищі навчальні заклади:

Організувати курси по підготовці менеджерів житлово-будівельних кооперативів (вивчення порядку реєстрації та створення ЖБК, банківського обслуговування, основ зведення житлових будинків, державних стандартів з будівництва).

Організувати курси по підвищенню кваліфікації для спеціалістів районних виконавчих комітетів, що будуть допомагати роботі ЖБК.

На юридичних факультетах запровадити вивчення навчальної дисципліни “Житлово-кооперативне законодавство”.

Банківські установи:

Організувати рекламно-роз’яснювальну роботу щодо переваг співпраці членів житлово-будівельних кооперативів із відповідними банківськими установами.

Запровадити даткові послуги – спеціальні депозитні накопичувальні рахунки для членів зазначених кооперативів. Для зручності членів ЖБК такі рахунки повинні мати наступні характеристики:

- відкриватися на весь період будівництва будинку;
- можливість поповнення;
- можливість перерахування грошових коштів у визначений клієнтом термін без втрати відсотків;
- зменшену плату за перерахування коштів банком на розрахунковий рахунок забудовника.

Страхові компанії:

Запровадити новий вид послуг – страхування ризиків будівництва квартир у багатоповерховому будинку членами житлово-будівельного кооперативу.

Засоби масової інформації, громадські організації:

Проводити роботу по роз’ясненню переваг будівництва житла для населення з використанням механізму житлово-будівельних кооперативів, поширювати інформацію про зарубіжний позитивний досвід житлової кооперації.

Реалізація розробленого алгоритму організаційно-економічних заходів, необхідних для ефективного впровадження житлово-будівельних кооперативів в Україні, дозволить створити один із можливих механізмів вирішення гострої житлової проблеми в Україні.

Список посилань на джерела

1. Гончаренко В. В. *Основи діяльності кооперативних організацій. Вітчизняний та зарубіжний досвід : навч. посібник / В. В. Гончаренко, А.О.Пантелеймоненко.* – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 59 с.
2. Пантелеймоненко А. *Генезис і тенденції розвитку житлової кооперації в Україні / Андрій Пантелеймоненко // Вісті: діловий випуск центральної спілки споживчих товариств України.* – 2011. – № 43. – С. 1-10.
3. Пантелеймоненко А. *Становлення та розвиток житлової кооперації Німеччини / А. Пантелеймоненко // зб. наук. праць Хмельницького кооперативного торгівельно-економічного інституту : Економічні науки.* - 2011. – № 2. – С. 187-201.
4. Пантелеймоненко А. *Становлення та розвиток житлової кооперації у Великобританії / Андрій Пантелеймоненко // Вісті: діловий випуск центральної спілки споживчих товариств України.* – 2012. – № 9. – С. 3-6.
5. Правдіченко А. *Генезис законодавства про залучення коштів фізичних осіб у житлове будівництво / А. Правдіченко // Правничий часопис Донецького університету.* – 2008. – № 2. – С. 87-92.
6. Фареній І. А. *Зародження житлової кооперації в Наддніпрянській Україні / І. А. Фареній // Україна Соборна: Збірник наукових статей.* – Вип. 4. – Т. 1. – К. Інститут історії України НАН України, 2006. – С. 231-233.
7. Фареній І. А. *Кооперативний рух у Наддніпрянській Україні в другій половині XIX – на початку XX століття [Текст]: монографія / І.А. Фареній.* – Черкаси: Відлуння–Плюс, 2008. – 432 с.
8. Черевко П. П. *Правове регулювання створення житлово-будівельних кооперативів в Україні / П. П. Черевко // Університетські наукові записки.* – 2006. – № 3–4 (19–20) – С. 199-203.

ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Фінансо-економічна криза дає поштовхи до певних змін в економіці. Головним пріоритетом держави та бізнесу в цей момент повинен полягати в адаптуванні до нових змін із найменшими втратами та створити умови для швидкого після кризового зростання економіки. Тому, під час сучасної економічної кризи держава може зосередитися на підтримці підприємств або дозволити ринку самостійно визначити конкурентоспроможні фірми для подальшого оздоровлення економіки України.

Удосконалення та дослідження ефективності дій держави у цьому напрямку – це невід’ємна складова етап стратегії щодо виходу з кризового стану економіки. Над цими питаннями працюють Н.Ізосімова, І.Акімова, А.Мілін, Б.Краснянський, О.Кузнецов, А.Аваков, А.Близнюк та інші [3]. Основною метою їх роботи є визначення доцільності і ефективності державного втручання в діяльність підприємств в період кризового стану.

На думку противників державного втручання, відповідно до ліберальної, ринкової моделі економіки, підприємства, які не здатні самостійно впоратися із проблемами, повинні піти з ринку, і що раніше це відбудеться, то швидше їхнє місце займуть нові, більш ефективні компанії. Саме так, адже природне банкрутство неефективних підприємств прискорює перерозподіл економічних ресурсів – інвестицій, кадрів, підприємницької ініціативи – у більш конкурентоздатні сектори [1]. Також самі етапи субсидування підприємств зменшують дохід держави, та зменшують довіру до уряду що ми можемо спостерігати на сьогоднішній час. Замість цього необхідно ощадливо витрачати ресурси для підтримки й інвестування в інфраструктуру, а також реалізовувати, наскільки це можливо, програми із захисту всіх своїх громадян від впливу поточної економічної кризи.

Втручання держави може бути виправдане у випадках “провалів” ринку, коли останній через відсутність конкуренції не може забезпечити оптимальний розподіл економічних ресурсів. Однак, в умовах недосконалих ринкових і суспільних інститутів адресна державна підтримка часто призводить до неефективного використання бюджетних коштів. Прагнення виправити недосконалість ринку здатне спричинити ще більші викривлення конкуренції. У результаті благі наміри приносять вигоду вузькому колу зацікавлених осіб на шкоду економіці й суспільству загалом [4].

Тому, уряду та державі необхідно виконувати свої зобов’язання перед підприємцями і саме завдяки правильному економічному втручанні підприємства самі будуть здатні вийти із кризи. Зараз слід припинити боротися з кризою і почати готувати країну до посткризових часів, тобто підвищувати її конкурентоздатність. Адже спроби вивести країну з кризи в умовах, коли ця криза не виникла всередині країни, а є наслідком глобальної кризи малорезультативні.

Багато підприємств, які потребують державної допомоги, є місцем утворення робочих місць, а отже, їхнє банкрутство спричинить масове безробіття та призведе до найтяжчих соціальних наслідків які призведуть до гірших наслідків. Саме тому, щоб побороти безробіття й залучити інвестиції, державі потрібно спрямовувати кошти на створення ефективного бізнес-середовища, тобто на розвиток інфраструктури, на реформи, які поліпшать бізнес-клімат, на перекваліфікацію робочої сили. У результаті чого з’являться нові робочі місця, Україна стане привабливою для інвесторів. Банкрутство одного підприємства може спричинити ланцюгову реакцію, що призведе відповідно до банкрутства бізнес-партнерів (клієнтів і постачальників) і навіть конкурентів. Тому, допомагаючи одному підприємству, держава надає підтримку цілому галузевому кластеру. Відмова держави від підтримки підприємств може призвести до втрати складних майнових і технологічних комплексів, а також кадрового потенціалу в ряді стратегічних галузей, наприклад в авіабудуванні, приладобудуванні, хімічній промисловості [2]. Ці унікальні комплекси і є потенційним фундаментом для майбутнього економічного зростання.

Саме тому, державна підтримка підприємств повинна полягати не у прямій фінансовій допомозі окремим підприємствам або компаніям, а у створенні регуляторного середовища, у якому ці підприємства матимуть шанс на виживання, який складається з можливостей залучення прямих іноземних інвестицій, інноваційних технологій, конкурентоздатної робочої сили й багато чого іншого. Цей шанс і повинна дати держава у формі вивіреної та системної економічної політики регіонального розвитку, яка має працювати на розвиток внутрішнього ринку мого регіону й диверсифікованість його економіки.

Список посилань на джерела

1. Богомазова В. Система індикаторів економічного зростання [Текст]//Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць Вип. 6(133)/ Наук.ред. І.Г. Маніуров. – К., – 2012.-С. 40-49

2. Ситніченко В., Кисельова Г. Сучасні системи менеджменту – основа сталого розвитку підприємства // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. - №3. – с.59-61
3. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Економіка підприємств. – 2006. – №9. – с.169-173
4. Сорокіна Л.В. Діагностика й регулювання стрибків економічного розвитку підприємств // Економіка та управління підприємствами. – 2007. - №2. – с. 93-100

УДК: 332.142:338.2

*Мазур І.М., к.е.н., доцент
Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького*

АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ

В ході дослідження [1] розроблено інтегровану систему показників для оцінювання енергетичної безпеки національної і регіональної економік й окремих суб'єктів в розрізі критеріїв та видових складових. Запропонований методичний підхід, на відміну від існуючих сьогодні, дозволяє ідентифікувати джерело і виявити характер загроз і стимулів енергетичної безпеки національної чи регіональної економіки. Розроблені моделі енергетичної безпеки економіки, критеріїв, компонент та видових детермінант забезпечують порівнюваність даних і результатів оцінювання для визначення сучасного стану й стрес-тестування впливу загроз, генерованих окремими детермінантами. Порівняння із нормативними значеннями дозволяє оцінювати ефективність державної політики в енергетичній сфері та результати її впровадження.

Результати аналізу та нормативні показники енергетичної безпеки регіональної економіки Івано-Франківської області наведено у таблицях 1-2.

Таблиця 1

Аналіз енергетичної безпеки регіональної економіки Івано-Франківщини

Критерії	Роки					Модель ЕБ
	2009	2010	2011	2012	2013	
Енергонадійність (НП)	0,059	0,065	0,015	0,013	0,150	адитивна
Енергозабезпеченість (ЕЗ)	0,055	0,056	0,046	0,300	0,759	
Енергонезалежність (ЕН)	0,071	0,057	0,123	0,122	0,055	
Енергоефективність (ЕЕ)	0,785	0,714	0,825	0,989	1,175	
Економічна стійкість (ЕС)	0,273	0,031	0,048	0,025	0,007	
Енергетична безпека регіональної економіки (ЕБр)	0,249	0,185	0,211	0,290	0,429	
Стан енергетичної безпеки національної економіки	небезп.	небезп.	небезп.	небезп.	недост.	
Енергонадійність (НП)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	мультиплікативна
Енергозабезпеченість (ЕЗ)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Енергонезалежність (ЕН)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Енергоефективність (ЕЕ)	0,875	0,834	0,816	0,924	0,989	
Економічна стійкість (ЕС)	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	
Енергетична безпека національної економіки (ЕБр)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Стан енергетичної безпеки національної економіки	крит.	крит.	крит.	крит.	крит.	

Порогові значення критеріїв та показника енергетичної безпеки економіки Івано-Франківщини

Модель	Критерії енергетичної безпеки					Стан енергетичної безпеки	ЕБ
	НП	ЕЗ	ЕН	ЕЕ	ЕС		
адитивна	0,154	0,250	0,073	0,224	0,147	небезпека	0,170
	0,308	0,500	0,147	0,448	0,294	недостатній	0,339
	0,462	0,750	0,220	0,672	0,440	достатній	0,509
	0,555	0,900	0,264	0,807	0,528	безпечний	0,611
	0,617	1,000	0,294	0,896	0,587	абсолютний	0,679
мультиплікативна	0,159	0,164	0,001	0,228	0,066	небезпека	0,050
	0,318	0,327	0,002	0,457	0,132	недостатній	0,100
	0,478	0,491	0,002	0,685	0,198	достатній	0,150
	0,573	0,589	0,003	0,822	0,238	безпечний	0,180
	0,637	0,655	0,003	0,914	0,265	абсолютний	0,200

Рівень енергетичної безпеки регіональної економіки за адитивною згорткою детермінант є небезпечним, а за мультиплікативною – критичним. Згідно мультиплікативної моделі тільки енергоефективність має безпечний та абсолютний стан через скорочення обсягів промислової діяльності в області, а інші критерії – характеризуються критичним станом.

Водночас, покращення стану згідно адитивної згортки спостерігається для енергозабезпеченості до достатнього рівня. Погіршення стану енергонезалежності зумовлене заміщенням в електроенергетиці природного газу вугіллям, яке в області не видобувається. Критичний рівень економічної стійкості характеризує відсутність стимулів та ресурсів для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності у паливно-енергетичному комплексі та необхідність дерегуляції відносин та переходу до ринкових важелів і механізмів.

Аналіз енергетичної безпеки регіональної економіки в розрізі компонент дозволяє визначити загрози погіршення стану відносно порогових значень табл. 3, результати дослідження за адитивною моделлю наведено у табл. 4, за мультиплікативною – у табл. 5. Рівень енергетичної безпеки регіональної економіки за адитивною моделлю відображає її критичний стан з підвищенням у 2013 до недостатнього, а згідно мультиплікативної – критичний. Основні загрози генеруються у сфері безпеки за електроенергією, вторинними ПЕР, вугіллям, природним газом і торфом.

Впродовж 2009 – 2013 років погіршується від безпечного до небезпечного стан компоненти за біомасою і відходами через кризові фактори діяльності щодо збору та поводження з відходами, зниження попиту на паливо з біомаси на зовнішньому ринку, неконкурентоздатність біопалив на внутрішньому ринку тощо. Зростання енергетичної безпеки регіональної економіки за електроенергією пов'язане із заміщенням природного газу в електрогенерації на вугілля та модернізацією генеруючих потужностей, а також повним виконанням інвестиційних програм електропостачальних та електророзподільчих підприємств. Високий рівень детермінанти за сировою нафтою і конденсатом викликаний зменшенням їх споживання.

Таблиця 3

Порогові значення компонент та показника енергетичної безпеки економіки Івано-Франківщини для 2015 року

Компоненти енергетичної безпеки національної економіки	Івано-Франківщина адитивна згортка					Івано-Франківщина мультиплікативна згортка				
	небезпека	недостатній	достатній	безпечний	абсолютний	небезпека	недостатній	достатній	безпечний	абсолютний
за електроенергією	0,122	0,244	0,366	0,439	0,488	0,086	0,173	0,259	0,311	0,345
за нафтопродуктами	0,051	0,101	0,152	0,183	0,203	0,006	0,012	0,018	0,021	0,024
за вугіллям	0,119	0,238	0,357	0,429	0,476	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за торфом	0,263	0,525	0,788	0,946	1,051	0,235	0,471	0,706	0,848	0,942
за сировою нафтою і конденсатом	0,193	0,386	0,579	0,695	0,772	0,183	0,367	0,550	0,660	0,733
за біомасою і відходами	0,328	0,656	0,983	1,180	1,311	0,300	0,599	0,899	1,079	1,199
за природним газом	0,143	0,285	0,428	0,513	0,570	0,065	0,129	0,194	0,232	0,258
за теплоенергією	0,170	0,341	0,511	0,613	0,682	0,162	0,323	0,485	0,582	0,646
за вторинними ПЕР	0,188	0,375	0,563	0,675	0,750	0,157	0,315	0,472	0,567	0,630
Енергетична безпека національної економіки	0,160	0,320	0,481	0,577	0,641	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
*без вугілля	x	x	x	x	x	0,090	0,179	0,269	0,323	0,359

Таблиця 4

Аналіз енергетичної безпеки економіки Івано-Франківщини за адитивною згорткою компонент

Компоненти енергетичної безпеки за адитивною згорткою	Роки					Нормативні значення			
	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2020	2025	2030
за електроенергією	0,082	0,122	0,115	0,118	0,636	0,488	0,533	0,571	0,627
за нафтопродуктами	0,191	0,201	0,162	0,241	0,179	0,203	0,234	0,188	0,206
за вугіллям	0,175	0,115	0,164	0,148	0,135	0,476	0,484	0,487	0,489
за торфом	0,117	0,106	0,136	0,321	0,875	1,051	1,051	1,019	1,019
за сировою нафтою і конденсатом	1,779	0,549	0,990	7,979	8,608	0,772	0,724	0,747	0,724
за біомасою і відходами	1,149	1,084	0,855	0,700	0,595	1,311	1,343	1,365	1,340
за природним газом	0,255	0,238	0,248	0,366	0,465	0,570	0,571	0,618	0,649
за теплоенергією	0,420	0,431	0,379	0,479	1,018	0,682	0,690	0,732	0,732
за вторинними ПЕР	0,074	0,078	0,150	0,158	0,143	0,750	0,750	0,750	0,750
Енергетична безпека регіональної економіки	0,276	0,217	0,236	0,278	0,327	0,641	0,685	0,787	0,938
Стан енергетичної безпеки	небезп.	небезп.	небезп.	небезп.	недост.	x	x	x	x

Таблиця 5

Аналіз енергетичної безпеки економіки Івано-Франківщини за мультиплікативною згорткою компонент

Компоненти енергетичної безпеки за мультиплікативною згорткою	Роки					Нормативні значення			
	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2020	2025	2030
за електроенергією	0,001	0,002	0,005	0,002	0,001	0,345	0,395	0,397	0,434
за нафтопродуктами	0,068	0,052	0,034	0,027	0,011	0,024	0,004	0,037	0,015
за вугіллям	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за торфом	0,000	0,000	0,000	0,067	0,057	0,942	0,942	0,850	0,850
за сировою нафтою і конденсатом	0,363	0,498	0,096	1,031	0,732	0,733	0,681	0,688	0,634
за біомасою і відходами	0,127	0,088	0,322	0,443	0,360	1,199	1,215	1,238	1,215
за природним газом	0,032	0,013	0,025	0,008	0,000	0,258	0,398	0,489	0,547
за теплоенергією	0,138	0,114	0,192	0,283	0,335	0,646	0,656	0,707	0,706
за вторинними ПЕР	0,019	0,040	0,062	0,039	0,011	0,630	0,630	0,630	0,630
Енергетична безпека регіональної економіки	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
*без вугілля	0,000	0,000	0,000	0,086	0,028	0,359	0,262	0,390	0,338

Погіршення детермінанти за нафтопродуктами відбулося під впливом скорочення залишків нафтопродуктів у постачальників та споживачів. Підвищення детермінант за природним газом та теплоенергією зумовлене заміщенням природного газу іншими видами палива та енергії у бюджетній сфері та у виробництві теплоенергії.

Обмеження компенсаційного впливу детермінант енергетичної безпеки у мультиплікативній моделі зумовлює їх нижчі значення у порівнянні із розрахованими за адитивною. Отже, отримані показники енергетичної безпеки на основі критеріїв і детермінант забезпечують порівнювані результати, що дозволяє за допомогою адитивної моделі досліджувати стан енергетичної безпеки, а за рахунок мультиплікативної ідентифікувати загрози та можливості підвищення.

Результати дослідження відображають енергетичну небезпеку регіональної економіки, що потребує негайної активізації реформ у паливно-енергетичному комплексі та удосконалення енергетичної політики. Метою якої повинно стати створення потенціалу формування енергетичної безпеки національної економіки на засадах ринкових законів, важелів регулювання та стимулів. Адміністративні важелі можуть мати тільки короткочасний характер (заборона продажу газу вітчизняного видобутку в зимовий період окремим підприємствам тощо).

Слід скасувати перехресне субсидіювання та контроль виручки від надання послуг і реалізації продукції підприємствами ПЕК, впровадивши прозорий ринковий механізм ціноутворення. Тільки в умовах конкурентної боротьби між постачальниками та споживачами за доступні енергоресурси формуватиметься дійсна ринкова ціна, достатня для фінансування інвестицій в розвиток паливно-енергетичного комплексу і нарощування сировинної бази, що дозволить забезпечити раціоналізацію структури споживання й стимулюватиме підвищення енергоефективності національної економіки, обумовлюючи її енергетичну безпеку.

Оцінка енергетичної безпеки національної економіки відображає її небезпечний і кризовий рівень, а для регіональної економіки Івано-Франківщини простежується його покращення у 2013 році до недостатнього за адитивною згорткою компонент. Основними стимулами підвищення стало заміщення природного газу у теплоенергетиці та електроенергетиці регіону на кам'яне вугілля, збільшення частки біомаси і відходів у кінцевому споживанні палива, зупинка єдиного в області нафтопереробного заводу, заміщення нафтопродуктів рідким біопаливом та зрідженим природним газом у транспорті.

Окрім необхідності оптимізації структури споживання паливно-енергетичних ресурсів на користь відновлюваних та місцевих джерел палива та енергії, на особливу увагу заслуговує необхідність реформування системи господарських відносин і державного регулювання у паливно-енергетичному комплексі.

Список посилань на джерела

1. Мазур І.М. *Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки національної економіки: монографія* / І. М. Мазур. – Івано-Франківськ: НАІР, 2014. – 648 с.

УДК: 005.35

*Малинка О.Я., к.е.н., доцент
Лазарук Т.В.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

На жаль, визначення терміну “соціальна відповідальність” не є чітко сформульоване. Зазначимо, що поняття “соціальна відповідальність бізнесу” в нашій країні та за кордоном трактуються по-різному. У розумінні іноземних фахівців соціально відповідальна компанія дотримується норм громадянського суспільства, піклується про матеріальне благополуччя своїх співробітників, ефективно розпоряджається ресурсами, стимулює та підтримує інновації. Але навіть найрозвиненіші в цьому напрямі українські підприємці сприймають свою роль більш вузько: це сплата податків, виконання встановлених законами зобов’язань перед державою та доброчинність. Єдиного визначення соціально-відповідального бізнесу немає і, певно, не може бути.

Категорією “соціальна відповідальність бізнесу” в Україні почали оперувати з тих пір, як 16 грудня 2005 р. в Києві був підписаний Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, який визначає принципи і завдання соціально відповідального бізнесу [1, 3].

Більшість вчених єдині у тому, що діяльність соціально-відповідальних компаній повинна бути зосереджена за такими напрямками:

- формування доброзичливих взаємин з місцевими співтовариствами і сприяння їх розвитку, підтримка будь-яких ініціатив в цьому напрямку;
- надання місцевій молоді і власному трудовому колективу широких можливостей для навчання і підвищення кваліфікації відповідно до вимог світового ринку і національної економіки;
- добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавств;
- добровільна екологічна діяльність: підтримка і заохочення зусиль, пов’язаних з охороною довкілля;
- охорона здоров’я і безпека праці;
- виробництво якісної продукції;
- реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров’я співробітників;
- реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу;
- реалізація благодійних та спонсорських проектів;
- участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес [1, 6, 7].

Загалом під соціальною відповідальністю розуміють добровільне зобов’язання бізнес-організацій проводити таку політику, приймати такі рішення, розвивати такі напрямки діяльності, які є бажаними з точки зору цілей та цінностей суспільства.

За результатами соціологічного опитування, проведеного Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України та благодійним фондом “Інтелектуальна перспектива”, в якому взяли участь 811 підприємств різних розмірів, форм власності та сфер діяльності, бізнес-структури позиціонують своє ставлення до аспектів соціальної відповідальності наступним чином.

До реалізації соціальних проектів 60% респондентів ставляться позитивно та вважають її корисною для суспільства в цілому; чверть опитаних продемонструвала “нейтралітет”; 5% респондентів зафіксували негативне ставлення, оцінивши таку діяльність як “марну витрату часу та ресурсів”.

У визначенні сфер, які потребують соціальних проектів – допомога дітям інвалідам – 69%; допомога інвалідам, людям похилого віку, знедоленим – 60%; охорона здоров’я – 58%; освіта – 50%; екологія – 39%; наука – 30%; культура, мистецтво – 22%.

Багато з цих чинників, які негативно позначаються не лише на формуванні соціально відповідальної поведінки, але й на розвитку підприємництва взагалі, пояснюється тим, що останнім часом в Україні зростає протистояння держави і підприємницьких кіл. Свідомством цього є і динаміка зміни індексу економічної свободи [2].

Крім того, багато вітчизняних підприємств не бажають відкрито заявляти про те, що вони займаються соціальною відповідальністю. Така ситуація обумовлена наступним. По-перше, вона віддзеркалює в цілому негативне ставлення громадян до бізнесу в українському суспільстві. По-друге, здійснення будь-яких соціальних заходів може бути розцінене як ознака того, що вони приховують свій прибуток.

Масштаби соціальної активності можуть істотно зрости, якщо держава буде її заохочувати та стимулювати шляхом формування сприятливого соціально безпечного середовища для діяльності підприємців. Причому це середовище утворюється не самою державою, а через посередництво інститутів громадянського суспільства, наприклад, бізнес-асоціацій, ЗМІ, громадських благодійних організацій, наукових установ тощо [5].

У таких умовах саме органи місцевої влади мають відіграти ключову роль у налагодженні стабільного та ефективного зв'язку між бізнесом і громадою у вирішенні соціальних проблем останньої на засадах добровільності та взаємовигоди.

Необхідною умовою успішного подолання кризових явищ стає ухвалення і реалізація бізнесом зважених і узгоджених рішень з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін [4]. Будь-які соціально спрямовані дії у межах внутрішніх (орієнтованих на персонал) і зовнішніх програм повинні бути скоординовані із стратегічними завданнями бізнесу. Варто дуже чітко визначати основні параметри політики, оптимізувати управлінські схеми (включаючи моніторинг, контроль, оцінку результатів, попередження негативних наслідків). Саме тому фактори ефективності стають сьогодні вирішальними, а до соціальної відповідальності, як до частини загальної стратегії компанії, висуваються надзвичайно високі вимоги.

Список посилань на джерела

1. Вахитов Р. *Искусство возможного (Круглый стол: “Социальная ответственность бизнеса. Проблемы и решения”)* / Р. Вахитов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sob.ane.ru/p5.htm>
2. Долишній М. *Підприємництво в соціальній сфері як передумова формування експортноорієнтованої економічної політики* / М. Долишній, В. Куценко // *Економіка України*. – 2006. – № 8. – С. 10–19.
3. *Какой же бизнес социально ответственный?* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finam.ru/analysis/forecasts0024D/default.asp>
4. Мельник С. *Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України* / С. Мельник // *Економіка та держава*. – 2008. – № 5. – С. 71–73.
5. Мельник С. *Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики* / С. Мельник // *Україна аспекти праці*. – 2008. – № 5. – С. 32–36.
6. *Социальная ответственность как инструмент взаимодействия бизнеса и общества* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=165
7. Фурса М. В. *Фактори формування соціальної відповідальності бізнесу* / М. В. Фурса, П. С. Яницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.corporate-citizen.org.ua/pub_1.htm

УДК: 657

Марків М.М., аспірант

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ДВОРІВНЕВА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки особливої актуальності набуває розширення інформаційного забезпечення управлінського обліку. Така ситуація зумовлює необхідність формування концептуального підходу до його організації.

Важливість ведення управлінського обліку на підприємствах, зумовлена потребою формування необхідної інформації, яка відповідає принципам оперативності, своєчасності, достатності й аналітичності, з метою забезпечення нею потреб менеджерів для прийняття управлінських рішень.

Це пояснюється тим, що саме управлінський облік акумулює необхідну для управління як фактичну, так і планову (нормативну) інформацію про результати роботи як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів.

Проведений фундаментальний аналіз літературних джерел та практичних рекомендацій спеціалістів галузі дав можливість встановити, що особливість організації управлінського обліку, як складової обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством, полягає у його дворівневій структурі.

На першому рівні управлінського обліку відбувається формування облікової інформації для внутрішніх користувачів шляхом виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення та систематизації інформації найвагоміше про витрати з використанням різних систем обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Другий рівень структури управлінського обліку характеризується підготовкою інформації для прийняття управлінських рішень шляхом здійснення аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації управлінській ланці через сформовані комунікаційні зв'язки в організаційній структурі підприємства.

Виокремлення дворівневої структури управлінського обліку підтверджується традиційним підходом до трактування терміну «управлінський облік»: процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів [1;2; 3, с. 175].

У цілому слід відмітити, що організація управлінського обліку на підприємстві може реалізовуватися через кілька етапів. Зокрема, це побудова і впровадження управлінського обліку на підприємстві, безпосереднє його ведення, діагностика (оцінка) запровадженої управлінської облікової системи, усунення виявлених негативних явищ та пошук шляхів щодо удосконалення облікових процедур.

Оскільки, одним із найважливіших етапів організації управлінського обліку є етап його побудови на підприємстві, тобто розробки початкових параметрів функціонування облікової системи та вимог до неї, тому вважаємо доцільним врахування запропонованої дворівневої структури управлінського обліку.

Так, зокрема, при визначенні обов'язків та встановленні відповідальності менеджерів різних ієрархічних рівнів на першому рівні структури управлінського обліку буде визначено, наприклад, хто повинен складати планову та фактичну калькуляцію собівартості продукції.

Другий рівень структури управлінського обліку реалізується на основі отриманої інформації з його першого рівня та заданих початкових параметрів діяльності підприємства, співставлення і оцінка яких дозволяє сформулювати аналітичне забезпечення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Тому на цьому рівні необхідним є, наприклад, визначення відповідальних осіб за складання звітів про результати роботи окремих структурних підрозділів, а також складання форми такого звіту з можливістю порівняння фактичних і планових показників, виявлення причин відхилень тощо.

Таким чином, слід відмітити, що запропонована структуризація управлінського обліку сприятиме створенню концептуального підходу до його організації через конкретизацію завдань та чітке визначення інформаційних запитів системи управління.

Список посилань на джерела

1. Голов С. Ф. *Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С.Ф. Голов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 522 с.*
2. Хорнгрен Ч. Т. *Бухгалтерський учет: управленческий аспект [Текст]; пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.*
3. Довжик О. О. *Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О. О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174-179.*
4. Скрипник Н.В. *Управлінський аналіз як функція обліково-аналітичної системи / Н. В. Скрипник, С. В. Рилєєв // Інноваційна економіка. – 2013. – №6. – С. 283-288.*

УДК: 336.761

*Мацук З.А., к.е.н., доцент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ

Розвиток світової економіки, активізація інституціоналізму в останні роки в європейських країнах та проблеми, пов'язані із застосуванням положень неокласичної теорії в процесі ринкових трансформацій, зумовлюють необхідність посилення ролі інституціональної інфраструктури. Реформування фінансової

системи України спонукає появу взаємопротилежних тенденцій, зокрема, в результаті зниження рівня державного втручання в економіку та формування ринкових форм та методів координації дій суб'єктів фондового ринку відбувається руйнування планового механізму регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку, рівень колективної солідарності знижується, посилюється процес індивідуалізму та діяльності, спрямованої на досягнення індивідуальних вигод, активізації спонтанних дій та децентралізації прийняття фінансових рішень. Дані фактори перешкоджають нормальному розвитку фондового ринку, а загалом – формуванню ефективної інвестиційної діяльності країни.

За таких умов функцію законодавчого оформлення «правил гри» в процесі узгодження та збалансування інтересів суб'єктів повинні взяти на себе ринкові інститути та вільні об'єднання учасників ринку, встановлюючи правила та норми поведінки для діяльності економічних суб'єктів та взаємозв'язки між ними як по вертикалі так і по горизонталі, забезпечуючи послідовність, прогнозованість та управління відносин на фондовому ринку. За умов відсутності ефективного інституційного забезпечення та наявності на ринку консерватизму економічного мислення, новостворені інституційні структури не в змозі реалізувати свій потенціал. Безумовно це виступає бар'єром результативного розвитку фондового ринку в Україні, зумовлює дестабілізацію економіки, посилення інформаційної невизначеності, знижує ефективність економічного лібералізму та децентралізованого способу прийняття рішень, підвищує рівень ризикованості в процесі здійснення операцій.

Процеси трансформації господарської системи України після проголошення незалежності відбувались хаотично через відсутність елементарних ринкових механізмів. Більшість проблем з якими Україна зіткнулась в процесі формування ринкових інститутів загалом, та фондового ринку, зокрема, була зумовлена відсутністю природно-історичного характеру розвитку ринкового середовища. Формування більшості ринкових інститутів в постсоціалістичній економіці України не було викликано об'єктивною необхідністю її розвитку, а стало результатом директивних намагань нової демократичної влади.

Логічне формування міжнародного середовища визначається рівнем розвитку національних держав, тобто, практично усі міжнародні інститути формуються на основі високо розвинутих національних інститутів декількох країн. Натомість процес формування цивілізованого ринку України проходить зворотнім шляхом, насадженням ринкових інститутів існуючих в розвинутих країнах та функціонуючих в світовому суспільстві. Слід відмітити, що до даного рівня розвитку передові країни дійшли еволюційним шляхом, натомість в Україні ці інститути були сформовані штучно. Особливо очевидним є даний факт на прикладі фондового ринку, котрий маючи достатньо розвинуту інфраструктуру не функціонує належним чином через відсутність адекватних економічних відносин в реальному секторі. Окрім того, свого часу фінансовий сектор дістав сильний імпульс розвитку, що спровокувало підвищення рентабельності спекулятивних фінансових операцій та впливу капіталу із виробничої сфери.

Сьогодні низький рівень розвитку фондового ринку та відсутність системності у ньому перетворюється в одну з основних проблем економіки, яка не дозволяє акумулювати на фондовому ринку надлишки заощаджень та капіталу, та відповідно, виключає можливість залучення на вітчизняному ринку фінансових ресурсів для їх подальшої трансформації в інвестиційний капітал. Безумовно, одна з головних причин криється в неефективній інституційній інфраструктурі фондового ринку (яка, на жаль, сьогодні, копіює американський аналог та не враховує можливі наслідки її використання), суперечить принципам та умовам розбудови ринкової економіки в Україні, а тим більше, не може зберігатись актуальною й тоді, коли навіть США після фінансової кризи змушенні визнати її крах [1].

Загалом, рівень розвитку інституціональної інфраструктури фондового ринку визначає культуру поведінки економічних суб'єктів. На жаль, в Україні норми етики не стали загальним імперативом його діяльності, тому високі витрати, відсутність надійних інститутів захисту прав учасників ринку перешкоджають подальшому поглибленню розвитку фондового ринку, що негативно впливає на функціонування інших видів ринкової інфраструктури. Розвиток складових інфраструктури фондового ринку проходить різними темпами, що обумовлено рівнем їх стану на момент формування ринкових трансформацій. Безумовно, найактуальнішою є проблема формування інституційної інфраструктури, оскільки перехід від командно-адміністративної форми господарювання до економіки ринкового типу потребує кардинальної зміни відносин на ринку. Для вітчизняної економіки проблема інституційних перетворень має особливе значення, оскільки процес приватизації, лібералізації та фінансової стабільності в недосконалому інституційному середовищі є практично недосяжним та

призводить до зниження рівня ефективності фінансового механізму. Проте, наразі теорія та практика розвитку інфраструктури фондового ринку в інституційному середовищі є слабо розвинуті.

Сьогодні ми змушені констатувати відсутність системного уявлення про інститути, характер їх функціонування та структурну організацію: які з них є необхідними, які трансформуються чи ліквідуються, та відповідно наявність взаємозв'язку між ними. Як результат, нові інститути деформуються уже в процесі створення та суперечать один одному. Аналогічна ситуація спостерігається і з інституціональною інфраструктурою, оскільки практично усі її елементи виникають наслідок потреби основної інфраструктури. Звичайно ж, ефективне функціонування структурних інститутів залежить від якості існуючих чи формування нових елементів інституціональної інфраструктури. Якщо дані інститути не здатні сформувати стійке інституційно-інфраструктурне середовище, про що свідчать показники економічного розвитку країни, вони потребують подальшого удосконалення: модернізації, трансформації та реструктуризації.

Якісні зміни інституційно-інфраструктурного забезпечення фондового ринку повинні вивести його на новий рівень, на якому як національні та іноземні компанії розглядатимуть інструменти та інститути фондового ринку в якості основних механізмів залучення інвестицій. Від рівня забезпечення залучення інвестицій та ефективності розміщення заощаджень, перерозподілу прав власності залежать його конкурентоспроможні позиції на міжнародному ринку цінних паперів та реалізується взаємозв'язок фондового ринку з найбільш актуальними проблемами соціально-економічного розвитку країни.

Список посилань на джерела

1. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // *Дзеркало тижня*. – 2009. - №1. – 17-23.01.2009 // *dt.ua*
2. Коваленко Ю. М. *Інституціалізація фінансового сектору економіки: [монографія]* / Ю. М. Коваленко / Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2013. – 608 с.
3. *Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія* / [за заг. ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської]. – Ірпінь: НУДПСУ, 2013. – 606 с.

УДК: 314.727

Мацькевич О.Ю., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Науковий напрям, що розвиває систему поглядів щодо продуктивного використання людського капіталу (ЛК) як визначального фактора сталого розвитку та економічного зростання соціально-економічної системи, є предметом ретельних досліджень та перебуває сьогодні на стадії розвитку, пошуку конкретних наукових результатів.

Особливої важливості такі дослідження набирають на сучасному етапі економічних перетворень, утвердження «інтелектуалізації економіки», де людські ресурси набувають ознак цінності, яка може формувати та примножувати дохід, що вимагає формування нової парадигми знань, яка визначає принципи формування, розвитку та ефективного використання ЛК, який безпосередньо визначає результативність функціонування соціально-економічних систем.

Економічний успіх підприємства напряму залежить від ЛК, яким воно розпоряджається та від організаційних зв'язків, що дозволяють його ефективно використовувати й нарощувати. Тому визначення чинників впливу на ефективність використання ЛК підприємства є, без сумніву, актуальним завданням (табл. 1).

Окремої уваги заслуговує чинник, сформований на основі активів, реалізованих у знаннях, вміннях, здібностях і досвіді топ-менеджменту, менеджерів та управлінців середнього рангу. Зокрема, компетенція менеджерів вищого рангу поширюється на всі, без винятку, сфери діяльності суб'єктів господарювання, функції підрозділів та служб. З цієї точки зору досягнення запланованих господарських ефектів та забезпечення високої ефективності прямим чином залежить від ЛК, сформованого на основі компетенції, професійних знань та досвіду топ-менеджменту [1]. Тому питання, пов'язані з його підготовкою, визначенням кількісних і якісних параметрів штату, здобувають сьогодні найбільш гострий характер, вимагають критичного переосмислення накопиченого досвіду. Управління ЛК підприємства має бути спрямоване на ком-

плексний аналіз та оцінку використання суб'єктів його формування, а також виявлення основних тенденцій і причин незадовільного використання ЛК.

Завдяки інтелектуальній складовій ЛК утворюється внутрішній резерв інтелектуальних можливостей підприємства, який надає змогу бути успішним у конкурентній боротьбі на вітчизняних та світових ринках та займати провідні позиції по галузі.

Рівень активності ЛК впливає на здатність працівників до пошуку нового та його втілення в конкретних продуктах та послугах. Зокрема, в роботі [2] автор виділяє три рівні активності ЛК: активний, нейтральний, пасивний.

Таблиця 1

Чинники впливу на ефективність використання людського капіталу підприємства

Управління людським капіталом	Високий рівень професійної компетентності управлінського персоналу є індикатором ефективності використання ЛК підприємства і суттєвим чином впливає на отримання відчутних економічних та інших соціально-значимих результатів	Знання, вміння, здібності і досвід топ-менеджменту та менеджерів середнього рангу; Цілі та стратегія управління; Надихаюче лідерство; Методи управління; Стиль керівництва; Відчуття відповідальності; Наявність та рівень виконання HR-політики; Корпоративна культура.
Інтелектуальна складова людського капіталу	Синтез інформації, знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається задля відповідності сучасним умовам, має практичну цінність, слугує отриманню соціально-економічних ефектів.	Рівень освіти; Кваліфікація; Практичні навички, вміння; Професіоналізм; Майстерність та ін.
Рівень активності людського капіталу	Характеризує не тільки динаміку змін, але й визначає інтенсивність змін щодо проведення на підприємстві ефективної діяльності, характеризується ступенем віддачі кожного носія ЛК, який бере участь в виробничо-господарському процесі.	Рівень мотивації; Конструктивне мислення; Інноваційна здатність; Прагнення до лідерства; Ціннісні орієнтації; Стратегічна спрямованість; Здатність до самоменеджменту.
Біофізичний стан людського капіталу	Вплив біофізичних характеристик на ефективне використання знань, досвіду, навичок, розумових здібностей працівників та рівень їх залученості в процесі діяльності підприємства з отриманням відчутних результатів.	Здоров'я; Спосіб життя; Безпечні умови праці; Стан навколишнього середовища.
Інструменти інтелектуальної праці та середовище функціонування людського капіталу	Підвищення продуктивності ЛК у зв'язку з рівнем використання науково-технічних розробок та інновацій.	Модернізація обладнання; Ступінь прогресивності обладнання; Технології; Наукоємність виробництва; Наявність необхідних лабораторій; Використання нових ефективніших видів сировини, матеріалів, енергії тощо.
Інституційне середовище	Характеристики зовнішнього середовища, які є значущими для економічної діяльності та створюють умови для ефективного використання ЛК.	Тип економіки; Стан економіки; Науково-технічний прогрес; Рівень зарплат і цін; Політична стабільність; Умови життя населення; Напрямок інтеграції; Міграція населення та ін.

Джерело: розроблено автором

Посилення активності людського капіталу дозволить вивільнити людський капітал, що може слугувати імпульсом для економічного зростання. Рівень активності ЛК не тільки характеризує поточний стан використання продуктивних здібностей суб'єктів формування ЛК, але і спрямованість здійснення управлінських впливів, зорієнтованих на продуктивне використання останнього та отримання економічно значимих результатів.

Ефективність використання ЛК залежить від стану здоров'я його носіїв. Якщо розглядати впливи різних чинників на формування здоров'я, то науковці розподіляють їх у такому співвідношенні: стан охорони здоров'я – 10%, соціоекологічне середовище – 20%, спадковість – 20%, спосіб життя – 50% [3, с. 306].

Згідно до вимог розвитку інформаційного суспільства інструменти інтелектуальної праці та середовище функціонування ЛК в частині виконання ним своїх виробничих функцій здійснюють вплив на його ефективне використання. Дійсно, спеціаліст без програмного забезпечення його праці, без необхідних джерел інформації, бази даних, методик та технологій не може в сучасних умовах виконувати свою роботу, свої функції [4].

Інституційне середовище створює умови для ефективного використання якісних продуктивних здібностей людини в процесі трудової діяльності (характеристики інститутів можуть не здійснювати негайного прямого впливу на ефективність використання ЛК підприємства, проте відбиваються на ньому).

Відзначимо, що між чинниками, які впливають на ефективність використання ЛК, існує досить тісний діалектичний взаємозв'язок. Причини, що на сьогодні перешкоджають ефективному використанню ЛК на рівні підприємств, лежать на лінії діалектичного взаємозв'язку суб'єкт управління – об'єкт управління (система менеджменту – виконавчий персонал, підлегли) і суттєвим чином впливають на результат функціонування соціально-економічної системи загалом.

Детермінація чинників впливу на ефективність використання ЛК підприємства спрямовує подальші наукові дослідження в руслі вдосконалення системи управління ЛК на мікрорівні.

Список посилань на джерела

1. Ніколайчук М.В. Тенденції та закономірності управління людським капіталом суб'єктів господарювання / М.В. Ніколайчук // *Економіка розвитку*. – 2012. – № 1. – С. 63-68.
2. Мацькевич О.Ю. Методика оцінки рівня людського капіталу підприємства // О.Ю. Мацькевич // *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. – Івано-Франківськ. – №1. – 2014. – С. 126-134.
3. Прошак Г.В. Основні компоненти людського капіталу: теоретичний аспект / Г.В. Прошак // *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету: Збірник науково-технічних праць*. – 2008. – Вип. 18.4. – С. 305-309.
4. Должикова А.П. Людський капітал підприємства: зміст та особливості економічної категорії / А.П. Должикова // *Економічний форум*. – 2013. – № 3. – С. 119-125.

УДК 657:37

Мацьків Р.Т., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗВІТНОСТІ

Соціальна звітність є одним із основних елементів управління соціальною відповідальністю підприємства. Формування нефінансових звітів забезпечує ефективність, організованість, системність та систематичність соціальних заходів. В іншому випадку така діяльність перетворюється у хаотичне витрачання коштів.

Разом з тим підготовка нефінансового звіту є складним та відносно довгим процесом. Водночас його формування та оприлюднення дає господарюючій структурі значні конкурентні переваги. Разом з тим, одним із основних та визначальних етапів є вибір стандарту звітування, який залежить від багатьох факторів. Кожне підприємство є вільне у такому виборі, адже, залежно від галузевої, виробничої, організаційної специфіки тощо, прийнятними можуть бути різні підходи до соціального звітування. Доцільно розуміти, що соціальний звіт – це складна система інформації, яка повинна бути сформована за відповідними принципами і методологією, та відображати діяльність компанії у всіх сферах корпоративної соціальної відповідальності.

Багато фахівців та науковців наголошують на тому, що соціальне звітування – це важливий крок до того, щоб бізнес став дійсно соціально відповідальним в кожному своєму рішенні на конкретному ринку, а не в окремих, вигідних сферах діяльності. Поступово соціальна звітність і в українській бухгалтерській практиці стає невід'ємною частиною бізнес-стратегій і знаходить свою нішу у бізнес-процесі компанії, що характеризується відповідною організаційною структурою, конкретизацією показників, управлінням і контролем. Однак ці розробки більшою мірою стосуються лише корпоративного бізнесу.

В останні роки в світі все більшого поширення набувають стандартизовані форми соціальної звітності підприємств. Відповідно до результатів нового дослідження фінської організації FIBS, які відображають останні тенденції у сфері соціальної відповідальності та сталого розвитку, кількість компаній, які користуються міжнародними стандартами, збільшилася. При цьому третина компаній реалізують нефінансову звітність за стандартом

ISO 26000, 44 % – готують звіти по GRI [1]. Що стосується України, то кількісно за період із 2005 по травень 2010 року в Україні 38 компаній опублікували 55 нефінансових звітів у різних форматах, у тому числі: 47 Звітів про прогрес, 7 звітів за системою GRI (всі від підписантів Глобального договору ООН в Україні), 6 нефінансових звітів іншого формату [2]. Треба відзначити, що з кожним роком усе більше компаній намагаються представити соціальні звіти, складені за міжнародними стандартами AA, GRI та іншими, що дає можливість не тільки порівнювати соціальні звіти національних компаній, а й проводити порівняння з закордонними організаціями тієї ж типологічної групи [3]. На жаль, нефінансова звітність в Україні відстає за своїм поширенням від інших країн, тому має значний потенціал для розвитку. Отже, на сучасному етапі компаніям доцільно орієнтуватись на новітні підходи, побіжна характеристика яких представлена нижче.

15 квітня 2014 року була запропонована та схвалена Європейським парламентом нова директива Європейської Комісії (ЄК) спрямована на зміни законодавства ЄС по звітності. Доцільно відзначити такі важливі моменти, виділені у зазначеному документі:

- що звітність з деяких питань нерелевантна для компанії (наприклад, конфіденційна інформація), то її можна не застосовувати. Однак, у такому випадку, компанія повинна пояснити, чому ці показники не розкриті. Тут діє принцип «report or explain» – прозвітуй або поясни, чому цього не можна зробити;
- якщо компанія вже готує окремий звіт зі сталого розвитку або КСВ, то його можна використовувати як частину щорічного управлінського звіту за умови, що звіт покриває той же фінансовий рік і відповідає питанням, визначеним Директивою;
- розкриття показників передбачено групою в консолідованому звіті, а не кожної окремої компанії;
- протягом 2 років буде випущено Керівництво зі звітності (наприклад, як і за якими показниками звітувати) [1].

Разом з тим, на сьогодні відповідної уваги заслуговує і стандарт GRI G4, тобто четверта версія Керівництва зі звітності у сфері сталого розвитку, яку Глобальна ініціатива зі звітності (GRI) представила у травні 2013 року. Унікальність G4 полягає в тому, що акцентується увага лише на суттєвих для конкретної компанії питаннях. Іншими словами – звітуйте лише про те, що важливо саме для вашої компанії. На сьогодні, вже 61 компанія підготувала звіти за стандартом G4. Лідують європейські компанії. Хоча стандарт і був випущений лише нещодавно, проте, з точки зору користувачів та розробників, вже потребує оновлення. Головна причина – необхідність збалансувати зі Стандартом з інтегрованої звітності. Тож представники Глобальної ініціативи зі звітності запевняють, що стандарт G4 суттєво оновиться.

Також, зараз активно йде розробка цілей сталого розвитку ООН після 2015 року (до цього були цілі тисячоліття) і відділ статистики ООН розробляє методологію розрахунку внеску бізнесу в цілі сталого розвитку після 2015 року.

Ще одним ґрунтовним інструментом звітності доцільно відзначити “Міжнародні основи інтегрованої звітності”, які опублікував Міжнародний комітет з інтегрованої звітності (IIRC) [1]. Стандарт з інтегрованої звітності не залишився непоміченим:

- в Індії: конфедерація промисловості заснувала Лабораторію з інтегрованої звітності. Загалом, Індія досить відповідально підходить до питань КСВ. Так, минулого року був ухвалений закон, за яким 1% від прибутку, компанія має витратити на КСВ ініціативи (на які саме, компанія вирішує самостійно);
- у Південній Африці, Бразилії, ЄС: сприйнято позитивно, почалися зміни в законодавстві;
- у США Комісія з цінних паперів і бірж заявила, що компанії не готові до інтегрованої звітності. Проте варто відзначити, що багато компаній звітують за нефінансовими показниками.

Разом з тим, робоча група з інтегрованої звітності визнала, що багато компаній хоч і зацікавлені в його реалізації, проте роблять досить мало. У вересні завершується Пілотна програма (охоплює більше 80 організацій та 25 інвесторів з 24 країн), спрямована на тестування принципів, змісту та практичного застосування інтегрованої звітності. Після цього планується створити нову бізнес-мережу, до якої увійдуть учасники програми (Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Volvo, Unilever).

Виникнення інтегрованої звітності пов'язане із дією ряду факторів [4]:

- по-перше, зростає потреба з боку учасників фінансових ринків у розумінні впливу бізнес-моделі компанії на створення доданої вартості у довгостроковому періоді, зростає інтерес до СВБ стратегій. Учасники фінансових ринків починають розрізняти короткострокові прибутки та сталість бізнес-моделі компанії;

- по-друге, укріплюється розуміння серед керівництва та менеджерів СББ компаній у необхідності кращої прив'язки стратегії СББ до фінансових рішень всередині та зовні компанії. Нефінансові звіти компаній-лідерів СББ, містять все більше кількісних даних і цим все більше нагадують фінансові звіти. Натомість у фінансових звітах містяться обґрунтування капітальних інвестицій або інвестицій в розвиток нових продуктів, розвиток громад на територіях присутності тощо, які пояснюються довгостроковими нефінансовими чинниками (СББ стратегією);
- по-третє, ресурси, які витрачаються на підготовку фінансової та нефінансової звітності, потребують кращої віддачі. До підготовки фінансової та нефінансової звітності залучені різні департаменти, які виконують часто дублюючі запити, залучаються зовнішні консультанти, використовуються різні системи затвердження звітів та їх оприлюднення.

Зважаючи на курс України на євроінтеграцію, а також глобальні тенденції до законодавчого регулювання питань КСВ, українським компаніям варто почати готувати нефінансову чи інтегровану звітність за істотним нефінансовим індикаторам. Така діяльність є вимогою сучасності і лише її дотримання дозволить компанії бути ефективною та успішною.

Список посилань на джерела

1. КСВ сніданок “Звітність з КСВ: нова директива ЄС. Інтегрована звітність та GRI G4 рік потому” [Електронний ресурс] / Центр “Розвиток корпоративної соціальної відповідальності”. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/article/>
2. Самсонова К.В. Нефінансова звітність, її сутність та значення в умовах соціально-орієнтованої економіки [Електронний ресурс] / К.В. Самсонова, В.О. Буряк. – Режим доступу : intkonf.org/samsonova-kv-buryak-vo-nefinansova-zvitnist-yiyi-sutnist-ta-znachennya-v-umovah-sotsialno-orientovanoyi-ekonomiki/
3. Сорокіна Е.М. Отчетность организаций в области устойчивого развития [Електронний ресурс] / Е.М. Сорокіна // Все для бухгалтера. – № 7 (259). – 2011. – Режим доступу: <http://www.fin-izdat.ru>
4. Воробей В. Інтегрована звітність [Електронний ресурс] / Володимир Воробей // Спільнота “Соціально відповідальний бізнес”. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr_ukraine_white_paper_2013_july_integrated_reporting.pdf

УДК: 343(477:4)

Мельник М.І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА – СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Мале підприємництво потребує серйозних змін збоку державного апарату. Державною підтримкою може бути не тільки матеріальна підтримка бізнесу, можуть бути також і не матеріальні заходи, такі як: безкоштовна реєстрація підприємницької діяльності, координація співпраці малих підприємств влаштуванням ярмарків, виставок і т.д. [1]

На сьогодні в Україні, зокрема західному регіоні, ще не забезпечені основні компоненти сприятливого економічного середовища щодо успішного розвитку малого і середнього бізнесу. Інноваційні та інвестиційні фонди, бізнес-інкубатори, бізнес-центри, які є провідними галузями в економіці і які потребують державної підтримки.[2]

Необхідно враховувати зарубіжні форми підтримки з метою застосування їх в наших умовах. Слід розширити прийняття комплексних державних заходів по стимулюванню створення нових малих інноваційних підприємств у різних галузях, що зумовить істотний вплив на збільшення долі високотехнологічної ринкової продукції та формування національної інноваційної інфраструктури, розвиток якої на сучасному етапі є важливим завданням.[3]

На мою думку основними напрямками підтримки малого бізнесу повинні бути:

- ефективна законодавча база та досконале правове забезпечення, яке забезпечить кращі шляхи реалізації фінансово-кредитного та організаційно-консультативного напрямів державної підтримки;
- фінансово-кредитна підтримка, яка дозволить новоствореним малим підприємствам отримати можливість для розвитку;

— належне консультативне забезпечення. Тобто, підприємці, які тільки починають власну справу, проте не зовсім компетентні в тій чи іншій галузі, мали б можливість звернутись до компетентних консалтингових компаній за порадою щодо ведення бізнесу.[4]

Список посилань на джерела

1. Корягіна Т. В., Осацька Ю. Є. *Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні* / Т. В. Корягіна, Ю. Є. Осацька // *Економіка & держава*. – 2014. – № 12. – с. 4-7.
2. Цегелик Г. Г. *Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні* / Г. Г. Цегелик // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2013. – Т.2. – № 1. – с. 84-89.
3. Лех Г.А. *Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу* / Г.А. Лех, М.М. Ільчишин, О.Я. Туркало // *Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць*. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – 400 с.
4. А. С. Донських *Державна підтримка підприємництва – складова ефективної політики розвитку малого бізнесу* / А. С. Донських // *Ефективна економіка*. – 2012 – №10. – с.4-7.

УДК: 338.4

Мельницький М.М., здобувач

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПОРУДЖЕННЯ НАФТОГАЗОВИХ СВЕРДЛОВИН: СУБ'ЄКТИВНИЙ ТА ОБ'ЄКТИВНИЙ АСПЕКТ

Для того, щоб збудувати нафтогазову свердловину, яку можна вважати найважливішою складовою процесу видобутку нафти і газу, необхідно здійснити цілий ряд операцій. Кінцева якість – свердловина, готова до подальшої експлуатації, залежить від якості робіт на кожному етапі.

Узагальнення приведеної в [1-5] інформації дає підстави відносити до переліку робіт, пов'язаних з будівництвом свердловини, наступні роботи, які формують якість кінцевого продукту (споруджена і введена в експлуатацію свердловина):

1) Розробка робочого проекту на будівництво свердловини, який є основним технічним документом для організації процесу спорудження свердловин на нафту і газ. Розробниками проектів на будівництво свердловин відповідно до [6] виступають науково-дослідні та проектні інститути, а також інші організації, які володіють відповідним дозволом. Зважаючи на важливість етапу, пов'язаного з проектування будівництва нафтогазових свердловин, проектні організації повинні володіти необхідним персоналом відповідної кваліфікації, а також технічними та програмними засобами, використання яких дозволить вирішувати складні технічні завдання та покращити якість виконання робіт. Незважаючи на чітку регламентацію процесу проектування будівництва свердловин чинними нормативними документами, фахівці-виконавці, які працюють над проектом повинні володіти такими якісними характеристиками як професійна підготовка, інноваційна здатність, готовність до неперервного навчання і саморозвитку, готовність до постійних змін, використання власного інтелектуального потенціалу, самостійність у виконанні робіт та інше [89]. За таких умов, на нашу думку, проекти на будівництво свердловин, будуть відрізнятися високою якістю, яка характеризуватиметься не тільки використанням передових технологій, а й дозволить реалізовувати процес спорудження свердловин на нафту і газ безпечно і в короткі терміни.

2) Підготовчі роботи до монтажу бурового обладнання – це важливий етап у процесі спорудження нафтогазових свердловин, якісна реалізація якого дозволить, забезпечити високі темпи будівництва, надійність роботи технічних засобів, машин, устаткування, а також сприятиме безперебійному інфраструктурному забезпеченню реалізації наступних етапів виробничого процесу. До їх переліку відносять планування майданчика під бурову, проведення під'їзних доріг, що сполучають бурову площадку з автодорогами, прокладення водопроводу, підвід електроліній, телефонного зв'язку. Зазначені види робіт, як правило виконують вишкомонтажні бригади. На цьому етапі якість, на наш погляд, формується як з врахуванням як суб'єктивних, так і об'єктивних характеристик. До першої групи належать кваліфікація персоналу вишкомонтажних бригад, рівень організації праці. Об'єктивні характеристики можуть бути представлені природними та кліматичними умовами розташування майбутньої свердловини, якістю сировини та матеріалів, наявністю сучасних технічних засобів, які використовуються для виконання робіт.

3) Монтажно-демонтажні роботи представляють собою важливий, з точки зору якості, етап будівництва свердловин, який забезпечує передумови і враховує наслідки їх експлуатації. Якість проведення монтажно-демонтажних робіт впливає на своєчасність підготовки робочих місць для бурових бригад і ефективно виконання ними плану робіт. Основною проблемою організації монтажно-демонтажних робіт є тривалість їх виконання. Мінімізація часу витраченого на проведення даного виду робіт забезпечує якість як самих монтажно-демонтажних робіт, так і наступних етапів спорудження свердловини, зокрема, бурових робіт.

4) Основним процесом циклу будівництва свердловини є буріння стовбура свердловини, його кріплення, геофізичні і електрометричні дослідження. Якість в рамках виконання цих робіт формується відповідно до характеристик технологічного обладнання, технологій та матеріалів, а також протікання процесів, спрямованих на їх використання.

Технологічну якість, яку можна вважати однією з об'єктивних характеристик процесу буріння доцільно характеризувати багатьма параметрами, серед яких: максимально допустиме навантаження на гак, умовна глибина буріння, тип головного привода, потужність привода установки, потужність привода окремих агрегатів, вид енергії, продуктивність і максимальний тиск бурових насосів, діапазон частот обертання ротора, швидкості підйому гака, висоти підротornoї основи, висоти вишки, технології промивання та цементування свердловини та ін.

Іншою не менш важливою об'єктивною характеристикою, яка має суттєвий вплив на якість проведення бурових робіт є якість сировини і матеріалів. Зважаючи на те, що результати використання промивальної рідини визначаються не тільки об'єктивними якісними характеристиками, а залежать значною мірою від способу приготування та технології використання, можна вести мову про наявність суб'єктивного, персонал-орієнтованого фактору якості.

Техніка, технології, сировина та матеріали, на нашу думку, формують техніко-технологічну базу проведення бурових робіт в рамках процесу спорудження нафтогазової свердловини, яка, на переконання автора [7] кількісно та якісно відрізняється від основних виробничих фондів підприємства. Зараховуючи до складу техніко-технологічної бази знаряддя, засоби і матеріали, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій, доцільно виокремлювати їх характеристики, що впливають з об'єктивно необхідного техніко-технологічного розвитку виробництва, а також виявляти взаємозв'язки, пріоритети, чинники і способи підвищення ефективності виконання робіт з використанням техніки, технології та матеріалів з врахуванням суб'єктивних характеристик. Наявність суб'єктивних аспектів формування якості проведення бурових робіт пояснюється тим, що буріння свердловини – це складний технологічний процес, особливістю якого є нестаціонарність і взаємозв'язок більшості процесів, а також висока ймовірність виникнення непередбачуваних аварійних ситуацій, які вимагають кваліфікованих підходів до прийняття рішень про їх попередження або шляхи ліквідації в обмежений проміжок часу.

5) Заключним процесом циклу будівництва свердловини є процес випробовування свердловини. У формуванні кінцевої якості на цьому етапі важлива роль належить таким об'єктивним характеристикам як технічний стан (рівень морального та фізичного зносу) приладів, які дозволяють застосовувати ефективні методи досліджень, а також стан обладнання для здійснення контролю за експлуатаційними характеристиками свердловини на стадії її випробовування. Не менш важливим чинником, який визначає якість випробувальних робіт є обробка та інтерпретація одержаної геолого-геофізичної інформації. На цьому етапі якість буде визначатись суб'єктивно-об'єктивними характеристиками засобів зв'язку та програмних продуктів, а також виключно суб'єктивними характеристиками їх використання.

Вище приведені різносторонні характеристики якості спорудження нафтогазових свердловин за видами робіт, які виконуються в межах виробничого процесу дають можливість зробити попереднє припущення про те, що якість є головним чинником, який впливає на його результативність. В свою чергу, результативність процесу – це ефективність, яка визначаються як відношення результату до витрат, що забезпечили цей результат [8, с.508]. Таким чином, забезпечуючи якість спорудження нафтогазових свердловин, галузеві підприємства створюють передумови для зростання ефективності господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довідник з нафтогазової справи /За заг. ред. докторів технічних наук В.С. Бойка, Р.М. Кондрата, Р.С. Яремійчука. – К.: Львів, 1996. – с.620.

2. *Справочное руководство по проектированию разработки и эксплуатации нефтяных месторождений. Добыча нефти* / Р.С. Андриасов, И.Т. Миценко, А.И. Петров и др.; Под общ. ред. Ш.К. Гиматудинова. – М.: Недра, 1983. – 455 с.
3. *Мала гірнича енциклопедія. В 3-х т. / За ред. В. С. Білецького.* – Донецьк: Донбас, 2004. – 752 с.
4. *Коцкулич Я.С. Буріння нафтових і газових свердловин: Підручник / Я.С. Коцкулич, Я.М. Кочкодан.* – Коломия: ВПТ “Вік”, 1999. – 504 с.
5. *Коцкулич Я.С. Закінчування свердловин: Підручник / Я.С. Коцкулич, О.В. Тищенко.* – К.: “Інтерпрес ЛТД”, 2009. – 366 с.
6. *Правила розробки родовищ нафти і газу [Електронний ресурс].* Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0044400-84/page>
7. *Городня Т.А. Цілі та пріоритети розвитку техніко-технологічної бази підприємства / Т.А.Городня, О.К.Наумова // Науковий вісник НЛТУ.* – Львів, 2010. – Вип.. 20.15. – С. 165-160.
8. *Економічна енциклопедія: У 3 т. / Відп. ред. С.В. Мочерний та ін.* – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т. 1. – 864 с.

УДК: 332.8

Мельничук І.В., к.е.н.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗДІЙСНЕННЯ РЕФОРМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ І ІНШИХ КРАЇНАХ

Вивчення зарубіжного досвіду функціонування житлово-комунального господарства (ЖКГ) у великих містах різних країн дало змогу встановити, що реформування ЖКГ відбулося свого часу в усіх розвинутих країнах світу.

Основна реформа ЖКГ в Польщі пройшла протягом п’яти років. Її можна розділити на три складові:

1. Адміністративні зміни: були прийняті досить жорсткі закони про місцеве самоврядування та ліквідацію житлово-комунальних організацій.
2. Був законодавчо закріплений інститут керуючих компаній та визначено вимоги до житлових товариств (аналог об’єднанням співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ).
3. На законодавчому рівні було введено сертифікацію керуючих компаній.

Як бачимо, створення ринку комунальних послуг стимулювала сама держава, тому що розуміла, що впоратися із зношеним житловим фондом та мережами за кошти держбюджету буде нелегко [1].

Реформуванню ЖКГ в Чехії притаманні такі характерні риси: зрушення в структурі джерел фінансування житлового будівництва на користь приватного сектору; високі темпи приватизації, реституції жител; зміни в механізмах утримання житлофонду й оплати житлово-комунальних послуг; зміни в механізмах соціального захисту населення з надання та утримання житла [2]

Основною реформи у Німеччині стала побудова системи ефективного муніципального самоврядування, для чого було проведено: демонополізацію і акціонування постачальників послуг; модернізацію комунальної інфраструктури та житлового фонду; удосконалення цінотворень для покриття існуючих витрат. У Німеччині на відміну від України приватизація здійснювалась шляхом продажу державного та муніципального житла. В результаті чого ОСББ було створене в кожному будинку, а управління будинками здійснювали компанії-управителі[3].

Порівняння особливостей проведення реформ ЖКГ у великих містах різних держав дозволило виявити, що реформи відбувались еволюційно, відповідно до змін, які мали місце в соціально-економічній системі; реформування ЖКГ відбувалось за активної участі громадськості та з розумінням мешканцями необхідних змін; нові тарифи на житлово-комунальні послуги були економічно обґрунтованими. На тлі цих особливостей ситуація в ЖКГ України виглядає неадекватною вимогам часу та деформованою (зловживання владою, неналежна якість послуг і завищена оплата за них та ін.) (табл. 1). Порівняно з іншими країнами, в Україні на державному і регіональному рівнях сформувалася низка суперечностей і проблем, пов’язаних із реформуванням ЖКГ.

Житлово-комунальна реформа європейських країн показує наявність тих же проблем, з якими ми стикаємося в даний час. Аналізуючи ситуацію необхідно відзначити основні недоліки, які були характерні для реформування ЖКГ країн ЄС, і які слід нам оминати.

Порівняльна характеристика умов проведення реформи ЖКГ в Україні на тлі інших держав

Критерій/ознака умов	Україна	Зарубіжні країни (Польща, Чехія, Німеччина)
Історичні передумови та динаміка процесів реформування	Необхідність реформи ЖКГ великих міст настала після розпаду Радянського Союзу. Процеси реформування розвиваються стрибкоподібно.	Ринкове середовище сформувалось давно, процеси реформування здійснюються постійно, комплексно та систематично.
Відношення до ресурсів	Тривалий період часу ресурси вважались безплатними і обмеженими у споживанні. Викривлене сприйняття необхідності економії ресурсів.	Розуміння ощадливості як необхідності економити ресурси, яка закладена ринковими умовами.
Приватизація житлового фонду	Недосконалість приватизаційних процесів державного та комунального житла. Не створено відповідної концепції управління приватизованим житлом.	Приватизація житла здійснювалася на платних засадах, відповідно до ринкової вартості житла.
Тарифоутворення, участь приватного капіталу	Недостатня обґрунтованість ЖКГ. Собівартість надання житлово-комунальних послуг населенню є вищою за тарифи на ці послуги (ЖКП). Механізми формування тарифів на ЖКП є непрозорими.	Прихід великих міжнародних компаній у комунальний сектор як дієвий спосіб управління і впровадження ринкових методів ціноутворення в цю сферу
Модернізація	Практично не проводиться модернізація ЖКГ, кошти спрямовуються в основному на ремонтні роботи та збереження існуючого стану об'єктів ЖКГ.	Організаційно-економічні механізми впровадження інновацій з метою модернізації комунальної інфраструктури.
Участь громадськості у реформуванні ЖКГ	Низький рівень поінформованості населення. Байдужість і недовіра населення до державних органів управління в царині реформування ЖКГ спричинена необґрунтованістю заходів, що реалізуються.	Активна роз'яснювальна кампанія, громадські дебати, поінформованість мешканців про діяльність в царині реформувань ЖКГ.

В ході реалізації реформ не було зроблено ніяких цілеспрямованих дій, щоб, використовуючи інформаційно-пропагандистські засоби, сформувати “позитивний” образ реформи. В результаті аналізу проведення реформ ЖКГ в різних країнах нами запропоновано порівняльну характеристику проведення реформи ЖКГ у містах різних держав (табл. 1).

В умовах недовіри суспільства до влади, у свідомості громадян склався однозначно-негативний образ реформи – як заходів щодо підвищення тарифів, жодним чином не пов’язаних з поліпшенням якості комунального обслуговування.

Суспільну підтримку перетворенням може забезпечити більш активне залучення населення у вирішення місцевих проблем, заохочення створення товариств мешканців, наділення їх чіткими повноваженнями. У зв’язку з цим доцільно налагодити роботу своєрідних інформаційних служб для населення, які роз’яснювали б повноваження товариств власників і наймачів житла, можливості вибору комунальних служб в районах і містах, здійснення контролю над їх роботою і т.д.

Очевидно, що більш серйозна інформаційна “підтримка” має бути спрямована на детальні роз’яснення конкретних напрямів реформи. І в самій концепції реформи, і в нормативних актах щодо її реалізації містяться багато положень, роз’яснення яких дозволить посилити практичну участь населення міст в перетвореннях.

Список посилань на джерела

1. Рідюш С. Реформа відносин у ЖКГ: орієнтуємося на сусідів / С. Рідюш // Україна комунальна. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. URL: http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/reforma-vdnosin-u-zhkg-orntumosya-na-susdv18183](http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/reforma-vdnosin-u-zhkg-orntumosya-na-susdv18183)
2. Развитие рыночных механизмов проведения жилищных реформ в республике Чехия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. URL: http://sborderg.ru/39-razvitiye-rynchnykh-mehanizmov-provedeniya-zhilischnyh-reform-v-respubliki-chehiya.html](http://sborderg.ru/39-razvitiye-rynchnykh-mehanizmov-provedeniya-zhilischnyh-reform-v-respubliki-chehiya.html)
3. Гладчук Т.П. Досвід реформування житлово-комунального господарства в країнах Європейського Союзу / Т. П. Гладчук // Часопис Київського університету права : Український науково-теоретичний часопис. – 10/2011. – №4. – С. 376-379.

ШЛЯХИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Економіка українських підприємств характеризується високою енергомісткістю. Значні обсяги споживання природного газу і недостатній власний видобуток, що покриває внутрішнє споживання газу – на 20-25%, змушує Україну імпортувати цей вид сировини у великих обсягах. На сьогоднішній день за імпортом газу наша держава займає третє місце у світі після США і Німеччини. Це негативно впливає на загальний торговельний баланс мінерально-сировинної продукції [1] та економічний розвиток підприємств України. Тому, забезпеченість держави паливно-енергетичними ресурсами, і газом зокрема, є головним чинником її енергетичної безпеки та незалежності, а також розвитку галузей економіки. Одним із шляхів досягнення зазначених аспектів є диверсифікація як зовнішніх, так і внутрішніх джерел постачання та забезпечення енергоресурсів, що визначає актуальність даного дослідження.

Прослідкуємо динаміку структури залежності України від країн постачальників.

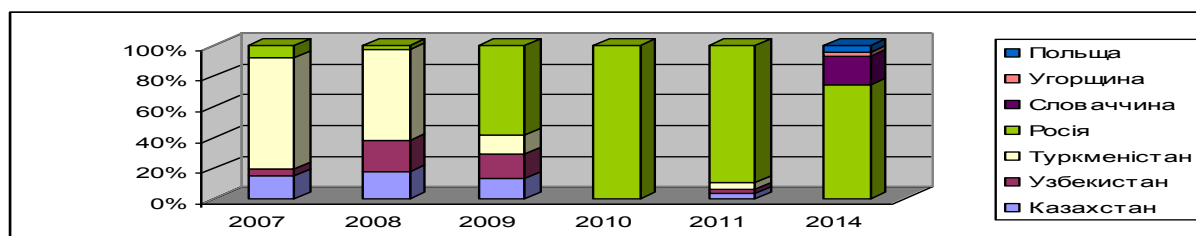


Рисунок 1 Структура зовнішнього газозабезпечення

До 2010 року питанням диверсифікації газозабезпечення приділялось мало уваги, тому основними зовнішніми постачальниками були Туркменістан, Казахстан, Узбекистан та Російська Федерація. Частка останньої була досить незначна (близько 4 млрд.м³), однак усе постачання здійснювалось через її територію, тому вона завжди мала можливість суттєвого впливу на газозабезпечення України. У 2009 році ситуація змінилась і обсяги постачання із Російської Федерації зросли спершу до 22,2 млрд.м³ і до 40 млрд.м³ у 2011 році. Тобто, Україна стала повністю залежною від газових поставок із Росії. Зважаючи на “газові війни” 2005-2006 та 2008-2009 рр., політичний та економічний тиск дедалі частіше постають питання про якнайшвидше здобуття економічної та енергетичної незалежності. У листопаді 2012 році укладені перші контракти на реверсне постачання газу із Європи.

Зважаючи на події 2014 року в Україні відбувся перерозподіл забезпечення газу. За даними Державного комітету статистики [2] потреба України у 2014 році склала 42 млрд. м³. При цьому власний видобуток склав 20,5 млрд. м³, що становить близько 50 % загальної потреби. При цьому інша її частина була покрита шляхом імпорту природного газу з таких європейських країн як Словаччина, Угорщина та Польща (5,1 млрд. м³), а решта 14,5 млрд. м³ завдяки імпорту з Російської Федерації. Порівняно із попереднім 2013 роком відбулось загальне зниження потреби на 17%, а зовнішніх закупівель на 35%. Така ситуація зумовлена як суб’єктивними причинами, зокрема скорочення промисловості у зв’язку із воєнними діями на території України, так і об’єктивними причинами, а саме, збільшенням власного видобутку. Втім, залежність від поставок газу із Російської Федерації залишається значною, а зважаючи на відверту її агресію, питання здобуття економічної та енергетичної незалежності саме від Росії стають все актуальнішими.

Залежність поставок газу від одного постачальника призводить, як відомо, до недопостачань газу внаслідок політичного та економічного тиску з боку постачальника, виникнення різного роду технічних неполадок чи форс-мажорних ситуацій. Тому чим більше існуючих шляхів газозабезпечення, тим конкурентнішим є газовий ринок, тим якіснішим є продукт постачання, тим обґрунтованішою є ціна даного продукту.

На сьогодні є більше десятка проектів на різних етапах обговорення, що дадуть можливість забезпечити постачання газу в Європу, а отже і Україну. Це, зокрема, “Південний потік”, “Білий потік”, “Med – потік”, “Блакитний потік II”, арабський трубопровід, трубопроводи з Катару, з території північного Іраку, з Самсуну до Джейхану і Бургасу до Александрополосу, з Туркменістану до Індії, “Набукко”, ITGI і TAP.

Реальні проекти, які будуть втілені у життя, звичайно визначить ринок. Розглянемо, які з них є найбільш ймовірними на сьогоднішній день для забезпечення підприємств України.

Одним із шляхів диверсифікації газозабезпечення є постачання зрідженого газу. Зокрема, таке транспортування здійснюється до країн Європи із Єгипту, Алжиру, Катару. За оцінками експертів реалізація такого роду проектів потребуватиме інвестицій до 1 млрд. дол. США [3]. Також зріджений газ може постачатись і шляхом будівництва газопроводу із Азербайджану під назвою “Білий потік” із будівництвом терміналу на території України, та установок скраплення газу на території Грузії чи Туреччини. Інвестиції у даний проект є значно більшими і складають до 10 млрд. дол. США [3]. Проектом побудови LNG- терміналу зрідженого газу в Одесі на сьогодні зацікавились австралійські компанії. Інвестиції у побудову такого терміналу складуть 1,5 млрд. доларів [4].

Крім зовнішнього газозабезпечення також слід розширювати внутрішні шляхи, а саме продовжувати видобуток традиційним способом, впроваджувати у промислову розробку проектів видобутку нетрадиційного газу та біогазу.

Щодо нарощення видобутку природного газу традиційним способом, то він є малоімовірним, оскільки понад 60% ресурсної бази у нашій країні вже вичерпано. За станом на початок 2013 року залишкові балансові запаси природного газу нараховуються в межах 674 млрд куб. м або 30% від початкових [5].

Залишкові запаси знаходяться на великих глибинах, у важкодоступних районах або на шельфі Чорного моря, що перебувають на тимчасово окупованій території. Щодо видобутку нетрадиційного газу, а саме газ ущільнених порід, сланцевий газ, метан вугільних пластів, газ із газогідратних покладів та газ глибоководного шельфу, то на сьогоднішній день існує ряд невирішених проблем, що здійснюють гальмуючий вплив на впровадження уже розроблених проектів у промислову розробку. Найбільш вагомими гальмуючими чинниками є, на наш погляд, економічні, технологічні та інформаційні.

Диверсифікація газозабезпечення дасть можливість:

- здобути енергетичну незалежність від імпорту природного газу з Російської Федерації;
- зміцнити енергетичну безпеку України і забезпечити внутрішні потреби країни та її підприємств у природному газі;
- підвищити конкуренцію на енергетичному ринку, що дасть змогу збалансувати якість та ціну на газ, що у свою чергу дасть можливість знизити собівартість продукції підприємств України;
- підвищити використання наявних газотранспортних потужностей України та цим самим підвищити ефективність роботи газотранспортних підприємств;
- створити умови для формування газового хабу на території України, що дасть змогу завантажити існуючі потужності підземних сховищ газу та створить умови для надійного функціонування та сталого розвитку підприємств України.

Отже, диверсифікація газозабезпечення має ряд позитивних сторін їх запровадження. Окрім того, всі шляхи диверсифікації газопостачання в Україну важливі як для власного споживання газу, так і для стратегії перетворення в енергетичний хаб Східної і Центральної Європи. Особливо, враховуючи потужні сховища газу в західній Україні, які здатні зберігати 50 млрд.м³ газу. У цьому є зацікавленість і з боку Європейського Союзу, члени якого неодноразово висловлювались про готовність приймати участь у модернізації українських магістральних газопроводів і газових сховищ.

Однак в таких умовах постає питання про необхідність оцінки ефективності шляхів газозабезпечення, оскільки більшість проектів потребують великих капіталовкладень. Тому слід розглянути і першочергово впровадити ті, які будуть мати найбільшу ефективність.

Список посилань на джерела

1. Стан мінерально-сировинної бази України [Електронний ресурс]. // Державна служба геології та надр України Режим доступу: <http://www.geo.gov.ua/stan-mineralno-sirovinnoi-bazi.html>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Оновлена Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. 24 липня 2013 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eircenter.com/ua-analitiika/energetichna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2030-r-proekt/>
4. Саприкін В. Влада недооцінює вартість побудови терміналу скрапленого газу. [Електронний ресурс] / В. Саприкін // Український Бізнес Ресурс. 22.09.2010 Режим доступу: <http://ua-energy.org/post/2815>

5. *Залишкові запаси природного газу "Укргазвидобування" на початок 2013 р. становили 674 млрд куб. м. [Електронний ресурс] // РБК-Україна. Новини України. Економіка. 27.02.2013. Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/ostatochnye-zapasy-prirodnogo-gaza-ukrgazdobychi-na-nachalo-27022013172700>*

УДК:

Миронова Ю.Ю., к.е.н.

Матюшина Ю.І., старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВИДОБУВАННЯ

Нафтогазова промисловість України сьогодні відіграє ключову роль не лише у складі вітчизняного паливно-енергетичного комплексу, а й усієї економіки загалом. Забезпечення достатнього рівня розвитку нафтогазового комплексу виступає необхідною умовою стабільного розвитку будь-якої країни, адже, крім суто комерційної діяльності, підприємства цього комплексу відіграють важливу соціальну роль, забезпечуючи населення, бюджетні установи та комунальних споживачів природним газом за цінами, що встановлюються державою.

Успішний економічний розвиток нафтогазовидобувного підприємства залежить від ефективного використання і перерозподілу виробничих та фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності на різних стадіях, які безпосередньо здійснюються управлінським апаратом, а також оптимального рівня витрат на виробництво.

Управління собівартістю продукції підприємств – це планомірний процес формування витрат на виробництво всієї продукції і собівартості окремих виробів, контроль за виконанням завдань по зниженню собівартості продукції, виявлення резервів її зниження. Основними елементами системи управління собівартістю продукції являються прогнозування та планування, нормування витрат, облік і калькулювання, аналіз і контроль за собівартістю. Всі вони функціонують в тісному взаємозв'язку між собою.

Проблеми формування собівартості продукції розглядалися в працях відомих вітчизняних учених-економістів: Атамаса П. Й., Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Гнилицької Л. В., Голова С. Ф., Гуцайлюка З. В., Єфіменка В. І., Кірейцева Г. Г., Кужельного М. В., Линника В. Г., Мниха Є. В., Рудницького В. С., Савченка В. Я., Сопко В. В., Чумаченка М. Г. та ін.

Основними завданнями обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції підприємств нафтогазовидобування – є облік об'єму, асортименту і якості виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) та контроль за виконанням плану за даними показниками; облік фактичних витрат на виробництво продукції і контроль за використанням сировини, матеріальних, трудових та інших ресурсів, за дотриманням встановлених кошторисів витрат по обслуговуванню виробництва і управління ним; калькулювання собівартості продукції і контроль за виконанням плану по собівартості; виявлення результатів діяльності структурних підрозділів та інших центрів витрат по зниженню собівартості продукції; виявлення резервів зниження собівартості продукції [2]. Тому, з'ясування і роз'яснення проблемних питань формування собівартості продукції виробничих підприємств нафтогазовидобувного комплексу є актуальним завданням.

Собівартість видобутку нафти, газу та газового конденсату представляє собою вартісну оцінку використовуваних в процесі видобутку природних ресурсів, реагентів, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних засобів, трудових ресурсів тощо. Калькуляційними одиницями собівартості видобутку є 1 т нафти, 1000 м³ газу попутного, 1000 м³ газу природного.

У практиці планування та обліку продукції нафтогазовидобування використовують наступні види собівартості:

- залежно від призначення витрат розрізняють наступні види собівартості: планова, фактична, нормативна та кошторисна;
- у залежності від послідовності формування витрат і місця виникнення виділяють наступні види собівартості: технологічна, цехова, виробнича та повна;
- залежно від рівня формування (ступенем узагальнення) підприємств розрізняють: індивідуальну, середньогалузеву та галузеву собівартість продукції;
- залежно від об'єкта калькулювання виділяють: собівартість товарної продукції, собівартість валової продукції, собівартість реалізованої продукції [2].

Собівартість товарної продукції, обчислена виходячи із загальної суми витрат на виробництво, дорівнює собівартості, підрахованій виходячи з планових калькуляцій окремих видів продукції і їх товарного випуску.

Порядок розрахунку показників собівартості товарної продукції по нафтогазовидобувних підприємствах наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Схема розрахунку показників собівартості товарної продукції
на підприємствах нафтогазовидобування (розроблено авторами)**

Елементи витрат і показники собівартості	Метод визначення
1	2
1. Матеріальні витрати: - сировина і основні матеріали; - допоміжні матеріали; - паливо; - енергія; - вода.	Визначається за нормативами на одиницю продукції, об'єму робіт тощо
2. Фонд оплати праці	Визначення середньої заробітної плати за категоріями робітників та їх чисельності
3. Відрахування на соціальні заходи	Визначається відповідно до нормативів фонду оплати праці
4. Амортизація	Визначається відповідно до нормативів середньорічної вартості основних засобів
5. Інші витрати, в тому числі: - адміністративно-господарські; - загальновиробничі; - послуги інших підприємств; - податки і відрахування в складі собівартості.	Складаються кошториси витрат за нормативами
6. Всього витрат на виробництво (Вв)	Вв = ряд. 1+ ряд. 2+ ряд. 3+ ряд. 4+ ряд. 5
7. Витрати на послуги, що не включаються у валову продукцію (Впос)	Визначаються виходячи із об'єму робіт і установлених цін, на окремі види робіт
8. Внутрішньовиробничий оборот (Ов)	
9. Виробнича собівартість товарної продукції (Св.тов)	Св.тов = Вв- Впос- Ов
10. Позавиробничі витрати (Вп)	
11. Повна собівартість товарної продукції (Сп.тов)	Сп.тов = Св.тов+ Вп
12. Витрати на 1 грн. товарної продукції, (Вт, грн./грн)	$Вт = \frac{Сп.тов}{Qт}$, Qт – об'єм товарної продукції, що визначається як вираження товарної продукції в натуральних одиницях і ціни реалізації даної продукції

Визначення та відображення в бухгалтерському обліку собівартості реалізованої продукції нафтогазовидобувного підприємства здійснюється у відповідності з П(С)БО 16 “Витрати” [1], згідно якої вона складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Таким чином, на підприємствах нафтогазовидобування показники собівартості можуть бути використані для:

- планування обсягів виробництва продукції в цілому по підприємству та на рівні структурних підрозділів, а також собівартості окремих видів продукції, оскільки планування собівартості продукції є частиною загального плану діяльності;
- контролю за дотриманням планової величини загальних витрат і собівартості одиниці продукції;
- контролю за ефективністю витрачання різних ресурсів;
- прийняття короткострокових управлінських рішень, пов'язаних із визначенням обсягу реалізації, асортименту продукції, а також формування цінової політики підприємства;
- оцінки рівня господарювання підприємства та його структурних підрозділів;
- визначення економічної ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадження заходів щодо забезпечення більш ефективного технологічного процесу господарювання;
- розробки і встановлення цін на продукцію (роботи, товари і послуги);

— визначення економічної доцільності та вигідності здійснення підприємницької діяльності за різними об'єктами господарювання.

Список посилань на джерела

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tfu.gov.ua>.
2. Скрипник, М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять / М.І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – № 2 (14). – С.202–206.

УДК: 338.24:339.13

*Михальчишин Н.Л., к.е.н., доцент
Національний університет “Львівська політехніка”*

ЗАГРОЗИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Більшість економічних систем вважаються відкритими до взаємодії та взаємопроникнення, внаслідок чого відбуваються різні економічні процеси, в тому числі міграція праці та капіталу. Результатом такої відкритості є міжнародна інтеграція, яка зумовлює появу на ринках міжнародних та транснаціональних компаній, спільних підприємств з іноземним капіталом тощо. Для завоювання ринків такі компанії беруть участь в інтеграційних процесах, проникають на внутрішні ринки різних країн, стають учасниками конкурентної боротьби на таких ринках і таким чином впливають на формування конкурентних відносин, підтримання конкурентного середовища і тим самим на існування конкуренції.

Щодо конкурентних відносин, то їх наявність є основним елементом існування конкуренції, оскільки такі відносини виникають між підприємствами – учасниками ринку, впливають не лише на структуру ринку, але перш за все на ринкову поведінку його учасників. Відповідно, лише за наявності на більшості ринках конкуренції та конкурентних відносин (за винятком ринків з природно-монопольною складовою) можливо досягти ринкової мети – задоволення потреб споживача благами з найкращою якістю за прийнятною ціною і при цьому забезпечити отримання прибутків ринковим учасникам, що володіють найкращими конкурентними перевагами. Таким чином проблема загрози для формування конкурентних відносин безпосередньо впливає на конкуренцію, інтереси споживача та ринкових учасників.

З появою інтегрованих ринкових структур ускладнюються конкурентні відносини, а подекуди такі відносини втрачають конкурентність і перетворюються на внутрішньоструктурну взаємодію, внаслідок чого ринок втрачає свої конкурентні ознаки. Найбільш складною для аналізу конкурентності є віртуальна взаємодія, для якої географічні обмеження не діють. Так, наприклад, поява віртуальних організацій пов'язана з процесами глобалізації, з міжнародними компаніями, в яких реалізовано спрощення управлінського процесу внаслідок інформатизації [2]. В таких віртуальних організаціях формуються потужні ринкові учасники, які можуть належним чином конкурувати лише з суб'єктом господарювання, частка на ринку та конкурентний потенціал якого є максимально наближені до аналогічних показників віртуальної організації.

В умовах віртуалізації жорсткішою буде конкуренція ділових репутацій ринкових учасників. За таких умов діятимуть такі економічні механізми, як ринкові сигнали, імідж суб'єкта економіки, і різні поручительства і гарантії [3]. Пристосовуючись до динамічної конкуренції підприємства стають учасниками міжнародної конкуренції, внаслідок чого з'являються віртуальні структури. Такі структури, на думку Загорної Т.О., Ткачової А.В., дають можливість сформувати гнучку та динамічну організаційну систему, найбільш пристосовану до швидкого створення нового продукту і виводу його на ринок [1]. Домінуючими чинниками таких структур, враховуючи особливості їх діяльності, є унікальність продукту (послуги), швидкість бізнес-процесів, розмір і якість контактної аудиторії, інвестиційний потенціал, частка ринку, ефективність [1].

Економічна інтеграція, що є складовою міжнародної інтеграції, може використовуватись підприємствами як стратегія розвитку підприємства, зокрема, через зовнішнє зростання, що дає можливість підприємствам за посередництвом партнерів вирішувати проблеми саморозвитку та підтримання життєвого циклу підприємства, з врахуванням фінансових проблем, проблем доступу до інших ринків, використання

сировини та матеріалів тощо. Однак, такі процеси зумовлюють кількісні зміни в структурі ринку, внаслідок яких відбуваються і поведінкові зміни. Таким чином конкурентне середовище може втрачати ознак конкурентності, набувати ознак домінування, що за відсутності відповідних регуляторів, може призвести до монополізації ринку та прояву ознак монополності в поведінці учасників на ринку.

З врахуванням зазначеного загрози для формування конкурентних відносин в умовах міжнародної інтеграції можуть проявлятися через:

- кількісні зміни на ринку, що викликані зовнішнім зростанням підприємств, виходом з ринку підприємств, які через тиск міжнародної конкуренції втратили свою ринкову частку;
- віртуалізацію діяльності компаній, внаслідок якої змінюються засоби конкурентної боротьби, доступність до яких є не однаковою для учасників ринку;
- прагнення компаній стати частиною інтегрованого бізнесу, що дасть змогу реалізувати власну стратегію розвитку та здобути ринкову перевагу над конкурентами, що може стати передумовою зловживання ринковим становищем;
- обмеженість дієвості національних регуляторів монополності поведінки ринкових учасників;
- нерозвинутість міжнародної співпраці щодо виявлення відхилень в розвитку конкуренції на національних ринках та на світовому ринку;
- політику окремих держав щодо сприяння експортноорієнтованій монополній діяльності національних компаній тощо.

Якщо розглядати міжнародну інтеграцію, як стратегію розвитку підприємства та економіки загалом, то участь підприємств в інтеграційних процесах дасть їм можливість:

- входження на зовнішні ринки, використовуючи ринковий потенціал та досвід міжнародних партнерів;
- доступу до фінансових, технічних, інтелектуальних та інших світових ресурсів;
- диверсифікувати свою діяльність завдяки розширенню ринків збуту та орієнтацію на широке коло споживачів;
- використовувати прибутки від міжнародної співпраці для розвитку внутрішніх національних ринків тощо.

Таким чином процес міжнародної інтеграції може зумовити появу двох протилежних за своєю природою процесів: 1) посилення конкурентної боротьби на національних та світових ринках, набуття конкурентних переваг ринковими учасниками; 2) посилення монополізації товарних ринків та створення перешкод для формування конкурентних відносин, існування та розвитку конкуренції. Для сприяння розвитку позитивних для конкуренції процесів та гальмування і усунення негативних необхідно є реалізація як внутрішньо національного, так і наднаціонального контролю за конкурентними відносинами та конкуренцією на товарних ринках. Складність реалізації такого контролю залежить від організаційної структури підприємств та видів їх діяльності, а також від ступеня прихованості діяльності компаній, що вчиняють монополну діяльність. Зокрема, до структур, які можуть характеризуватись прихованим характером діяльності можуть належати віртуальні організації.

Із розвитком міжнародної інтеграції та глобалізаційних процесів на товарних ринках з'являються підприємства зі складною організаційною структурою, діяльність яких характеризується високим ступенем товарної та територіальної диференціації, що може стати передумовою появи монополної структури та вчинення антиконкурентної поведінки на товарних ринках.

На міжкраїновому рівні глобальна конкуренція характеризується суттєвими змінами у взаємодії центру та периферії із монополізацією інтелектуальних ресурсів і високотехнологічних сфер економічної діяльності та концентрацією контролю над фінансово-інформаційними потоками у групі провідних країн світу [2].

Таким чином в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції формування конкурентних відносин набуває наднаціональних ознак і залежить від здатності компаній інтегруватись в структури, які можуть конкурувати на міжнародному рівні, використовуючи лише власний конкурентний потенціал та набуваючи конкурентних переваг. Зокрема, створення коаліції регіональних інтеграційних об'єднань з домінуванням економічних факторів, що знижує вірогідність виникнення жорстких ієрархічних інституційних структур, лібералізує режими доступу на ринки, уніфікує бізнесові і соціальні стандарти тощо [2]. Відповідно формування конкурентних відносин можливе і в умовах міжнародної інтеграції в разі появи на ринку

структур, що зможуть належними чином конкурувати між собою та не вчиняти обмежувальну, дискримінаційну чи іншу антиконкурентну практику по відношенню до ринкових учасників.

Список посилань на джерела

1. Загорна Т.О., Ткачова А.В. Віртуальні організації в умовах інформаційної економіки: специфіка діяльності, конкурентні переваги [Електронний ресурс]// Інновації. Інвестиції. Конкурентоспроможність. Innovations. Investments. Competitiveness// Економіка: реалії часу. – №6(16), 2014- с. 128-135. – Режим доступу до ресурсу: <http://economics.opi.ua/files/archive/2014/No6/128-135.pdf>.
2. Лук'яненко Д., Тітова О. Глобальна модифікація конкурентних механізмів ринку [Електронний ресурс]// Журнал "Міжнародна економічна політика" с.5-21. – Режим доступу до ресурсу: http://ierjournal.com/journals/12-13/2010_1_Lukyanyenko.pdf.
3. Нове явище в третьому тисячолітті – віртуальна економіка, 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://money-news.te.ua/2014/01/05/nove-yavysche-v-tretomu-tysyacholitti-virtualna-ekonomika>.

УДК: 351.82: 669.013

Мізіна О.В., к.е.н., доцент

Амельницька О.В., к.е.н., доцент

Донецький національний технічний університет

СИСТЕМА ПІДХОДІВ ДО ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Проблематика управління природоохоронною діяльністю промислового підприємства в рамках інноваційних проектів потребує аналізу теоретико-методологічних основ охорони навколишнього середовища на макро- та мікро рівнях. Актуальність даного питання полягає у тому, що інтенсивність інноваційних процесів істотно загострює проблеми взаємозв'язку людини з навколишнім середовищем. Через зростаюче використання природних ресурсів та забруднення довкілля відходами людської діяльності, зокрема промисловості, прискорюється екологічна криза. До найважливіших екологічних проблем, що з'явилися внаслідок інноваційної діяльності та які потребують негайного вирішення, належать руйнування озонового шару і виникнення озонових дір, забруднення повітря до стану небезпеки для здоров'я людей та накопичення відходів людської діяльності.

Тому обґрунтовано необхідною виникає мета оптимізації знань, навичок, методів, засобів і технологій в межах виконання інноваційного проекту за для здійснення ефективної природоохоронної діяльності.

Сучасна науково-технічна революція інтенсифікує індустріальне втручання в природні процеси. Але безпека з боку інновацій не постає бар'єром різним змінам, нововведенням і оновленням в житті суспільства. Проте виникає об'єктивна необхідність стримувати ті з них, які можуть деформувати соціально-економічний процес природного розвитку суспільства.

Безпека інновацій як фізична категорія оцінюється за допомогою відповідних критеріїв оптимальності, які можуть бути розроблені відповідно до певної інноваційної діяльності промислового підприємства. У загальному вигляді інтегральну безпеку інновацій слід розглядати як сукупність чинників, кожен з яких характеризує окремі напрями інтегральної безпеки інновацій. До них в першу чергу належить екологічна безпека інновацій та інноваційної діяльності. Вона полягає у відповідності показників функціонування інноваційної діяльності та інновацій критеріям в межах, допустимих екологічними показниками і нормами, що встановлені державними, регіональними та місцевими нормативними актами, а також міжнародними і міждержавними угодами й договорами.

Джерелом екологічного ризику перед усім виступають соціотехногенні чинники. Використання нових технологій, складних науково-технологічних комплексів призводить до різкого зростання антропогенних навантажень на природне середовище, що робить екологічний ризик неминучим і створює загрозу відповідної кризи. Нові наукові відкриття здійснюються постійно, а це неминуче призводить не тільки до забрудненості води і повітря, а й до зміни всього інтелектуального середовища людини і його світогляду.

Тому необхідно спромогтися передбачати наслідки будь-якої інновації, якщо є ймовірність загрози та серйозної шкоди екосистемі. Науковці стверджують, що має бути розроблена концепція раціональності екологічної інноваційної безпеки [1], сутність якої полягає в необхідності розробляти і впроваджувати

тільки такі інноваційні проекти наукоємних систем і технологій, які в умовах забезпечення мінімального екологічного ризику дають економічний і соціальний ефекти, котрі не нижче деяких порогових значень (достатніх, заданих, максимальних). При цьому крім традиційних методів оцінки у проектах повинні бути враховані неявні вигоди і втрати. Нематеріальні результати по можливості необхідно конвертувати в реальні доходи і збитки, надаючи їм не менше значення, ніж матеріальним [2].

Концепція раціональності охоплює, з одного боку, створення методології аналізу і управління економічним ризиком, а з іншого – проблему оцінювання в сукупності економічної і соціальної ефективності інновацій, що потребує парадигми природоохоронної діяльності промислового підприємства.

На теперішній час у всіх країнах світу розробляються екологічно орієнтовані концепції розвитку і впроваджуються в життя. Більшістю країн світу прийняті системи міжнародних стандартів (МС) ІСО серій 900 та 1400, що були розроблені і затверджені Міжнародною організацією із стандартизації (ІСО) [3]. Вони ставлять певні вимоги до екологічної безпеки продуктів, як на стадії проектування, розробки, виробництва, зберігання, так і на стадії утилізації після використання. Сьогодні найбільш ефективну адаптацію цих стандартів може забезпечити управління проектом (Project Management) [4], завдяки використанню знань, навичок, методів, засобів і технологій при виконанні інноваційного проекту з метою здійснення ефективної природоохоронної діяльності. Об'єкт управління, який можна представити у вигляді проекту, відрізняє можливість його перспективного розгортання, тобто можливість передбачити його стан в майбутньому. Особливість проекту як об'єкта управління, обумовлена комплексністю завдань і робіт, чіткою орієнтацією цього комплексу на досягнення певних цілей і обмеженнями за часом, бюджетом, матеріальним і трудовим ресурсам. Тому в рамках об'єкта управління у вигляді проекту необхідно розглядати природоохоронну діяльність, коли: вона об'єктивно має комплексний характер і для її ефективного управління вирішальне значення має аналіз внутрішньої структури всього комплексу робіт з охорони навколишнього середовища; переходи від однієї роботи до іншої визначають основний зміст всієї природоохоронної діяльності; досягнення цілей діяльності пов'язано з послідовно-паралельним виконанням усіх елементів інноваційної діяльності; обмеження за часом, фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами мають особливе значення в процесі виконання комплексу екологічних робіт; тривалість і вартість діяльності явно залежні від організації всього комплексу робіт [3]. Виходячи з цього, об'єктом проектного управління можна вважати особливим чином організований комплекс природоохоронних робіт, спрямований на вирішення задач з охорони навколишнього середовища або на досягнення певної мети, виконання яких обмежено в часі, а також пов'язане зі споживанням конкретних ресурсів. При цьому під “природоохоронною роботою” необхідно розуміти елементарну, неподільну частину комплексу дій в межах інноваційної діяльності промислового підприємства.

Управління Проектами (Project Management) в теперішній час заслужило визнання як самостійний напрям у управлінні підприємством, застосування якого підвищує надійність досягнення поставлених цілей у заплановані терміни, з необхідною якістю і в рамках бюджету. Реалізація проектів виступає невід'ємною складовою бізнес-процесів промислового підприємства. Проекти можуть відрізнятися за типами, масштабом і складністю [5]. Успіх реалізації проектів залежить не тільки від досвіду менеджера проекту і команди проекту, а й значною мірою від підтримки проекту всередині підприємства, що реалізує проект, від підтримки вищого керівництва, від цілого ряду інших зовнішніх факторів.

Таким чином, розгляд питань, пов'язаних з побудовою корпоративного стандарту управління проектами з природоохоронної діяльності, впровадження на промислових підприємствах спеціалізованих систем і технологій здатні значно підвищити ефективність реалізації проектів. Без розробки державної комплексної програми, яка б включала соціоекономічні і організаційно-етичні регулятори взаємодії людини і природи, вирішити екологічні проблеми в Україні проблематично. Необхідно створити економічний механізм, що стимулюватиме поліпшення екологічних характеристик промислового виробництва, посилить систему економічного стимулювання підприємств до скорочення шкідливих викидів та поліпшення загальноекологічного стану, розвиток підприємницької діяльності з переробки відходів.

Список посилань на джерела

1. Краснокутська Н. В. *Інноваційний менеджмент* / Н.В. Краснокутська – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
2. Семенов В.Ф. *Екологічний менеджмент* / В.Ф. Семенов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/ekologiya/ekologizatsiya_suspilnogo_virobnitstva

3. Ефремов В.С. Введение в управление проектами / В.С. Ефремов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmonline.ru/pm/introduction/>
4. Руководство к Своду знаний по управлению проектами “Руководство РМВОК” 4-е издание. [Текст] – Project Management institute. – USA, 2008. – 463 с.
5. Бушуев С.Д. Управление проектами: Основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проектных менеджеров / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева (NationalCompetenceBaseline, NCBUAVersion 3.0). – К.: ІРІДІУМ, 2006. – 208 с.

УДК: 332.142

Мірзодасва Т.В., к.е.н., доцент

Українсько-американський гуманітарний інститут “Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні”

КЛАСТЕРНА СТРАТЕГІЯ – ДОСВІД І ПРІОРИТЕТ ДЛЯ УКРАЇНИ

Здатність нації виробляти продукцію та послуги з високою доданою вартістю залежить від створення і зміцнення регіональних кластерних виробництв, які стали центрами інновацій. Кластери підвищують продуктивність і стимулюють інновації шляхом об'єднання технологій, інформації, ідей, конкуруючих компаній, наукових установ, та інших організацій.

Кластери є відмінною рисою конкурентоспроможної економіки регіонів, що дозволяє збільшити кількість робочих місць та приватних інвестицій. Вони складаються з компаній, постачальників та провайдерів послуг, а також державних установ та інших організацій, що надають спеціалізовану підготовку і освіту, інформацію, дослідження і технічну підтримку. Кластери існують там, де господарська діяльність в суміжних галузях в даній місцевості досягне критичної маси. Саме в цей момент у відповідних сферах виникають можливості для місцевого співпраці між фірмами та іншими організаціями

Кластери виникають природним чином в процесі ринку, надаючи виробничі переваги для компаній, так як збільшуються їх сукупний економічний ефект. Вони стають привабливими для компаній, які шукають нове місце і прагнуть зростати за рахунок діяльності підприємств, що вже задіяні в системі кластера. Компанії в кластерах мають можливість отримати доступ до спеціалізованих регіональних постачальників, постачальників послуг, а також можуть отримати вигоду з накопичення трудових ресурсного потенціалу та загальної інфраструктури.

Як свідчать наукові дослідження, протягом останніх декількох десятиліть, кластери існують у всіх типах економік і більш поширені в місцях, які досягли більш високої продуктивності по відношенню до їх загальної стадії розвитку. Вони відіграють фундаментальну роль у забезпеченні регіональної економічної конкурентоспроможності шляхом заохочення більш високих темпів зростання зайнятості, зростання заробітної плати, формування нового бізнес- та інноваційного середовища в регіонах, де вони знаходяться.

Кластери також функціонувати в якості ефективного інструменту державної політики, маючи здатність об'єднати різні типи політики і програм, спрямованих на розвиток економіки.

У світовій сучасній практиці склалися дві різні моделі кластерної політики. Основним принципом ліберальної моделі (застосовується у США, Великобританії, Австралії) є те, що кластер розглядається як ринковий організм і роль влади зводиться до того, щоб прибрати бар'єри, які заважають його природному розвитку. Ця кластерна стратегія характерна для тих країн, які за традицією проводять ліберальну економічну політику і багато віддають на відкуп ринку. Особливості кластерної політики в цих країнах у тому, що основним гравцем є регіональна влада та регіональні організації, які разом з центральними учасниками кластерів розробляють і реалізують програми їхнього розвитку. У другій моделі (застосовується у Японії, Республіці Кореї, Словенії, Сінгапурі, Швеції, Франції та ін.) робиться наголос на дирижистській політиці щодо розвитку кластерів. У цих країнах суттєву роль відіграє активна державна політика розвитку кластерів. Ця політика включає в себе комплекс заходів, починаючи з вибору пріоритетних кластерів та фінансування проектів з розробки стратегій і програм розвитку кластерів, закінчуючи цільовим створенням ключових факторів успіху для розвитку кластерів.

Більшість країн Європи виробила кластерну стратегію. Вперше кластерна стратегія розвитку була розроблена та імплементована у 1989р. в штаті Флорида у США, а до 1992р., ще два штати – Аризона та Орегон – сформували та застосували аналогічні стратегії. Така стратегія існує в Данії, Нідерландах, Бельгії, Канаді.

Кластерна стратегія направлена на реалізацію кластерної політики і представляє собою конкретну довгострокову програму досягнення її цілей. Кластерна стратегія розробляє рішення (пріоритети) в області організації кластерів та мережевої співпраці, що визначають конкретні заходи для досягнення цілей кластерної політики. Система заходів, терміни виконання, відповідальні виконавці та засоби виконання утворюють кластерну програму. Кластерна стратегія є складовою частиною стратегії конкурентоспроможності об'єкта за рівнями управління. На мікрорівні кластерна стратегія являє собою стратегію участі підприємства в кластері, на регіональному рівні – регіональна кластерна стратегія, на макрорівні – національна кластерна стратегія.

Разом з тим, міжнародний досвід свідчить, що в економічно розвинутих країнах розвитку кластерів сприяє також реалізація різноманітних інших стратегій, зокрема – стратегії підприємництва, регіональної стратегії, промислової стратегії Європейської хартії малих сільськогосподарських підприємств або дослідно-інноваційної стратегії.

На сьогоднішній день експертами описані 7 основних характеристик кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї чи іншої кластерної стратегії [1]:

- географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від суто місцевих (наприклад, садівництво в Нідерландах) до справді глобальних (аерокосмічний кластер);
- горизонтальна: кілька галузей/секторів можуть входити в більший кластер (наприклад, система мега-кластерів в економіці Нідерландів);
- вертикальна: у кластерах можуть бути присутнім суміжні етапи виробничого процесу. При цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластера;
- латеральна: у кластері поєднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових комбінацій (мультимедійний кластер);
- технологічна: сукупність галузей, що користуються однієї й тією ж технологією (біотехнологічний кластер);
- фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо єдиного центру – підприємства, НДІ або навчального закладу;
- якісна: тут важливим є питання про модель співпраці учасників кластеру. Мережа далеко не завжди автоматично стимулює розвиток інновацій, іноді, навпроти, інноваційні процеси придушуються й заохочується опортуністична поведінка. В такому випадку мережі не виявляються ні стабільними, ні стимулюючими.

Для успішного впровадження кластерної політики в Україні, на нашу думку, необхідно врахувати наступні пріоритети.

По-перше, немає необхідності окремо розробляти місцеві програми розвитку кластерів. Формування кластерних структур має стати одним із стратегічних завдань регіонів і знайти відображення в існуючих на сьогодні стратегіях і програмах соціально-економічного розвитку [2].

По-друге, необхідним є нормативно-правове визначення кластера як особливої форми кооперації. В Україні поки що не створено правових основ його формування. В 2008 р. Міністерством економіки України було розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні” [3], проте на квітень 2015 р. її не було затверджено.

По-третє, в Україні вже накопичено досвід роботи транскордонних кластерів, які охоплюють суміжні території сусідніх держав і до складу яких входять підприємства, розміщені по обидва боки кордону (понад 20 кластерів), а також різновиди інноваційних кластерів – технопарки (“Енергетика сталого розвитку” (м. Київ), “Нові машини” (м. Дніпропетровськ), “Нові матеріали” (м. Харків), “Технології інформаційного суспільства” (м. Київ), “Біотехнології” (м. Львів) та ін.

По-четверте, для України оптимальною є італійська модель кластерної вертикальної інтеграції, де суб'єкти прагнуть до максимального збереження економічної самостійності [4] та обмежують монополізацію. Це повинні бути вертикально-інтегровані структури за організаційно-правовою формою холдинги.

Список посилань на джерела

1. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // “Теория и практика управления”, №5, 2003.
2. Дегтярьова І.О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України // Державне управління: теорія та практика, №1, 2011. – С.4. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyaryova.pdf>
3. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 р. (проект) / Міністерство економіки України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164
4. Бойко Л.І. Кластерний аналіз як одна з ефективних форм співробітництва / Л.І. Бойко, С.В. Кудря // Економічний простір. – 2009. – №22/1. – С. 327 – 331.

*Негринч І.М., к.е.н., доцент**Костюк У.З., к.е.н., доцент**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ НА МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Суттєвою перешкодою на шляху виходу українських малих та середніх підприємств на світову економічну арену є недосконалість і значна неузгодженість національного законодавства щодо організації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, тоді як відповідність принципам і якісним характеристикам фінансової звітності (прозорості, достовірності, доречності і порівнянності) неможливо здійснити без ефективної системи регулювання бухгалтерського обліку.

З метою мінімізації відмінностей у національних системах бухгалтерського обліку різних країн у 2009 році Рада з Міжнародних стандартів фінансової звітності затвердила “Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств” (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)). Стандарт є повністю самостійним документом обсягом 230 сторінок (повний текст МСФЗ – 2325 сторінок). За оцінками експертів, стандарт може бути застосований до 95% компаній по всьому світу[1].

Слід відмітити, що даний документ включає принципи, що базуються на існуючих МСФЗ, які були спрощені для того, щоб задовольняти потреби підприємств, для яких цей стандарт створений, оскільки існує ряд стандартів фінансової звітності та вимог до розкриття інформації, які не є придатними для користувачів фінансової звітності малих і середніх підприємств.

Зазначимо, застосування його надає малому та середньому бізнесу сукупність переваг. Це насамперед, отримання іноземних інвестицій, можливості отримання кредитного рейтингу від спеціалізованих міжнародних агентств, залучення іноземних партнерів тощо.

В українському законодавстві малі та середні підприємства для складання та подання звітності керуються нормами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва”, згідно з норм якого для суб’єктів малого підприємства встановлюється скорочена фінансова звітність у складі Балансу і Звіту про фінансові результати [2].

Впровадження МСФЗ для малих і середніх підприємств Україною сприятиме вдосконалення саме національних облікових методик і підготовки фінансової звітності, відповідно до міжнародних вимог.

Однак для повноцінного переходу на МСФЗ для малих і середніх підприємств потрібні уніфікація критеріїв віднесення підприємств до малого і середнього бізнесу, розробка спеціальних концептуальних підходів, спрямованих на зближення вимог національних бухгалтерських стандартів до вимог даного документа.

У трактуванні ради з МСФЗ малі та середні підприємства – це комерційні компанії, які не підзвітні громадськості і які складають фінансову звітність для зовнішніх користувачів. У стандарті не наведемо кількісних критеріїв, таких як обсяг виручки, кількість найманих працівників і т.п. [3]. Згідно з поясненнями в стандарті публічною або підзвітною громадськості вважається компанія, боргові або пайові інструменти якої присутні на фінансових ринках. Також до таких підприємств віднесено і ті фінансові компанії, сферою діяльності яких є довірче управління активами сторонніх осіб. До даного типу слід віднести банки, кредитні спілки, страхові компанії, пайові інвестиційні фонди.

Слід відмітити, позитивною рисою стандарту є те, що порівняно з повною версією МСФЗ, стандарт для малих і середніх підприємств передбачає ряд спрощень, що стосуються[4]:

- фінансових інструментів. Рекомендується оцінювати фінансові інструменти за первісною вартістю з вирахуванням амортизації, а в деяких випадках дозволено застосовувати справедливу вартість;
- нематеріальних активів. Ділова репутація та інші нематеріальні активи, строк корисного використання яких неможливо оцінити, повинні амортизуватися протягом 10 років
- обліку інвестицій в асоційовані компанії. Допускається вести облік вкладень за первісною вартістю, за методом пайової участі та за справедливою вартістю;
- витрат по позиках і на розробки, які завжди відносяться на витрати періоду;
- перегляду залишкової вартості, строку корисного використання, ліквідаційної вартості та методу нарахування амортизації по об’єктах основних засобів і нематеріальних активів. Такий перегляд допустимий лише в разі істотних змін умов експлуатації об’єкта;

- державних грантів, які завжди визнаються як дохід;
- інвестиційної нерухомості. У тому випадку, якщо облік інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю передбачає значні витрати, то стандартом встановлена можливість обліку інвестиційної власності у складі основних засобів за первісною вартістю за мінусом накопиченої амортизації;
- вимог до подання інформації. Передбачена можливість не подавати звіт про фінансовий стан на початкову дату самого раннього порівняльного періоду, якщо компанія ретроспективно переглядає статті фінансової звітності. Також існує можливість представляти спільний звіт про сукупні доходи і нерозподіленого прибутку, у випадку, якщо єдиними причинами зміни капіталу були прибуток або збиток звітного періоду, виплата дивідендів, виправлення помилок минулого періоду або зміни в обліковій політиці.

Отже, найсуттєвішими спрощеннями застосування стандарту є виключення позицій МСФЗ, які неможливо застосувати до приватних компаній; спрощення вимог визнання та оцінки; скорочення обсягу інформації, що розкривається; спрощений порядок складання звітності.

Підсумовуючи, зазначимо основні переваги застосування МСФЗ для малих та середніх підприємств вітчизняними підприємствами є: підвищення якості звітності у порівнянні зі звітністю, підготовленою відповідно до діючих національних стандартів та розширення доступу до міжнародних ринків капіталу.

Список посилань на джерела

1. Тимоценко Ю. М. Облік на малих підприємствах в умовах глобалізації світової економіки // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція // Збірник наукових праць. Вип. 1 (81). – Львів, 2010. – С. 532-541.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва” (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів/ [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>. Законодавство України.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП) [Електронний ресурс] /GAAP in UA. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/IFRS-for-SMEs-UKR.pdf>.
4. IFRS for SMEs, Section 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifrs.org/ua/wp-content/uploads/2013/06/MSFO-dlya-predpriyatij-MSB.pdf>

УДК: 519.6

Незамай Б.С., к. т. н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РЕКЛАМНОЇ КОМПАНІЇ

Рекламна кампанія товарів та послуг є важливим елементом при забезпеченні їх потрапляння на ринок. Часто реклама проводиться безсистемно або з використанням певних емпіричних методів, що може призвести до зворотного ефекту, коли реклама товару починає виконувати роль антиреклами. В той же час для вивчення особливостей процесу реклами перспективним є застосування математичних методів, зокрема, апарату звичайних диференціальних рівнянь, для побудови моделі рекламної кампанії.

Модель рекламної кампанії базується на наступних допущеннях. Вважається, що $\frac{dN(t)}{dt}$ – швидкість зміни в часі числа споживачів, які знають про товар і готові його придбати ($N(t)$ – число поінформованих клієнтів), функція $\alpha_1(t) \cdot (N_0 - N(t))$ – характеризує інтенсивність рекламної кампанії, $\alpha_1(t) > 0$ характеризує витрати на рекламу, N_0 – загальне число потенційних покупців. Вважається також, що люди, які знають про товар, в той чи інший спосіб поширюють інформацію про товар серед клієнтів, які про нього не знають (потенційних клієнтів). Цей внесок характеризується доданком $\alpha_2(t) \cdot N(t) \cdot (N_0 - N(t))$. Величина $\alpha_2(t)$ характеризує степінь спілкування клієнтів із потенційними клієнтами.

На основі зроблених допущень одержується рівняння [1]:

$$\frac{dN(t)}{dt} = [\alpha_1(t) + \alpha_2(t)N(t)](N_0 - N(t)) \quad (1)$$

із початковою умовою $N(0) = N_1$. Якщо $\alpha_1(t) \gg \alpha_2(t)$, то одержується рівняння виду (відповідає класичним рекламним компаніям):

$$\frac{dN(t)}{dt} = \alpha(t)N(t) \quad (2)$$

У протилежному випадку одержується рівняння, яке описує так званий “мережевий маркетинг”:

$$\begin{aligned} \frac{dN(t)}{d\tau} &= N(t)(N_0 - N(t)), \\ d\tau &= \alpha_2(t)dt. \end{aligned} \quad (3)$$

Очевидно, рівняння (2) та (3) розв’язуються в квадратурах:

$$N(t) = \frac{N_0 e^{N_0 t}}{1 + e^{N_0 t}} \quad (4)$$

При цьому чисельність поінформованих споживачів при $t \rightarrow \infty$ залишається сталою:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} N = \lim_{t \rightarrow \infty} \frac{N_0 e^{N_0 t}}{1 + e^{N_0 t}} = N_0 \quad (5)$$

і дорівнює числу потенційних споживачів.

Коли величина $[\alpha_1(t) + \alpha_2(t)N(t)]$ стає від’ємною ($\alpha_2(t) < 0$ – негативна оцінка споживачами якості товару) – виробникам слід додатково аналізувати та оцінювати можливості прямої реклами у просуванні продукції на ринку.

Міроприємства по збільшенню популярності товару можуть, в залежності від значень $\alpha_1(t)$, $\alpha_2(t)$ та $N(t)$, направлятись на покращення результатів як прямої реклами ($\alpha_1(t)$), так і сприяти опосередкованій рекламі ($\alpha_2(t)$).

У випадку, коли $N \ll N_0$ (маловідомий товар), і, як наслідок, $\alpha_2(t) \cdot N \ll \alpha_1(t)$, то рівняння (1) набуває вигляду $\frac{dN(t)}{dt} = \alpha_1(t)N_0$ і має розв’язок

$$N = N_0 \int_0^t \alpha_1(t) dt \quad (6)$$

Як і у випадку (3), розв’язок (1) при умові $\alpha_1(t) = \alpha_1$ і $\alpha_2(t) = \alpha_2$

$$N(t) = \frac{N_0 e^{(N_0 \alpha_2 + \alpha_1)t} - N_0 \cdot \frac{\alpha_1}{\alpha_2}}{1 + e^{(N_0 \alpha_2 + \alpha_1)t}} \quad (7)$$

і, на основі (7):

$$\lim_{t \rightarrow \infty} N = N_0 \quad (8)$$

Таким чином, розв’язок (1) є стійким, що обґрунтовує коректність запропонованих моделей.

В загальному випадку інтегрування (1) проводиться з використанням чисельних методів [2] – наприклад, методів Рунге-Кутта четвертого порядку точності. Вибір порядку точності методу проводиться на основі розв’язання модельних рівнянь.

На основі запропонованої моделі розв’язано наступні задачі:

- задача оцінки прибутку від рекламної компанії,
- досліджено залежність кількості потенційних клієнтів від методів та інтенсивності рекламної компанії.

Розроблено методу визначення або підбору, на основі даних про плановану (чи триваючу) рекламну компанію з метою оцінки її ефективності. Напрямки подальших досліджень можуть бути пов’язаними з обробкою статистичних даних про різні рекламні кампанії, їх ефективність, тривалість в часі з метою відновлення аналітичної структури введених функцій та можливої корекції моделі (1).

Список посилань на джерела

1. Самарский А.А. Математическое моделирование / А. А. Самарский, А. П. Михайлов – 2-е изд., испр. – М.: Физматлит, 2005 – 320с.
2. Самарский А. А. Введение в численные методы / А. А. Самарский – М.: Недра, 1982 – 272с.

ПОТРЕБИ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Малі підприємства в умовах сьогодення є однією з важливих і перспективних форм ведення бізнесу в регіональному аспекті. Підприємство, що виникає як реалізація нової ідеї поєднує можливості підприємця з ресурсами і потребами ринку. Форма організації і управління забезпечує високу гнучкість і швидку реакцію на мінливість попиту, але розвиток виробничих відносин у певний період може перерости одноосібне управління, що спричинить виникнення конфлікту, який приведе або до вдосконалення системи управління або до банкрутства підприємства. Ефективне управління на кожному етапі розвитку залежить від інформаційного забезпечення. Доречна, достовірна і зрозуміла інформація дає можливість приймати своєчасні і єдино правильні на даний момент управлінські рішення.

Стадії розвитку малого підприємства для цілей управління розглядали Річард Л. Дафт, Ентоні Аткинсон, Л. Грейнер, С. Мочерний, Р. Гріфін та ін.

На думку Річарда Л.Дафта мале підприємство проходить через кілька стадій розвитку, що вимагають особливих управлінських навичок [1]. Нами зроблена спроба систематизувати стадії розвитку та потреби в обліковій інформації на кожному етапі зростання бізнесу.

Першу стадію Дафт називає дитинством. На цій стадії основні проблеми бізнесу пов'язані із залученням грошових коштів, орендою чи придбанням необоротних активів, забезпеченням сировини і матеріалів, виробництвом, співпрацею з першими покупцями. В цей час велике значення має детальний бізнес-план, який проходить вивірення діяльністю, відбувається становлення обліку. Для ведення бухгалтерського обліку обирається найдешевша форма, щоб забезпечити формування фінансової звітності та розрахунок показників податкових декларацій. Власника цікавить на даному етапі тільки "маржа" тобто різниця між ціною реалізації і частиною виробничої собівартості, або як прийнято називати в управлінському обліку – маржинальний дохід, що розраховується як виручка мінус змінні витрати.

Друга стадія – виживання. Підприємство проявило себе дієздатним, було створене виробництво, що визнане споживачем, є достатня кількість задоволених клієнтів. Виникає необхідність додаткових фінансів для підтримки і розвитку виробництва, для забезпечення прибуткової діяльності та розширення бізнесу. В цей час насамперед необхідний аналіз взаємозв'язку обсягу виручки, витрат і прибутку, а прийняття рішення щодо обсягу виробництва вимагає аналізу чутливості прибутку до зміни параметрів діяльності, або аналізу в умовах невизначеності ринку. Власнику доцільно орієнтуватись на показники критичного обсягу, критичних витрат та критичну ціну. Інформаційно такий аналіз забезпечується даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Від бухгалтера крім реєстрації фактичних показників діяльності вимагається порівняння їх із запланованими, та аналіз відхилень за можливими причинами. В якості планових виступають розраховані показники бізнес-плану.

Третя стадія – успіх. Підприємство розширюється, правильно визначені ніші на ринку стимулюють зростання виробництва, переваги малого підприємства дають можливість варіювати з якістю продукції та її дизайном, забезпечуючи мінливий попит споживача. Прибуток стабільний, але вимагає контролю чинників, що можуть на нього впливати. Керівництво підприємством залишається у власника, вимагаючи від нього спеціальних знань управління бізнесом та більш тісної співпраці з менеджерами-професіоналами, і якщо відносно побудовані правильно, то це стимулює підприємницький дух команди. Розширення, зростання виробництва призводить до збільшення витрат і не тільки залежних від обсягу, але і інших нових, які раніше не існували на підприємстві. Крім цього з розвитком підприємства структура витрат весь час змінюється, виникає необхідність їх постійного контролю, вибору варіанту поведінки стосовно нових видів витрат. Це стадія розвитку, на якій увагу необхідно сконцентрувати на формуванні, контролі та розподілі непрямих витрат.

На четвертій стадії, так званого зльоту, головною проблемою малого підприємства є підтримання високих темпів розвитку виробництва та його фінансове забезпечення. Одноосібне управління власника стає неможливим в силу необхідності постійного контролю використання фінансових ресурсів, забезпечення матеріальними і трудовими ресурсами. Запорука успіху в даний момент – делегування управління бізнесом професіо-

налам менеджерам, це може бути навчання власних працівників, або залучення спеціалістів, та створення обліково-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Своєчасність, достовірність і доцільність інформації дає можливість зберегти переваги малого бізнесу такі як оперативність і гнучкість управління та вміння пристосовуватись до запитів ринку. Головним для підприємства є створення внутрішніх документів такого формату, який міг би забезпечити потреби менеджерів в будь який конкретний момент часу. На стадії швидкого зростання виробництва завданням власника залишається зберегти підприємницький дух команди, лідерство на специфічному ринку і при цьому забезпечити високу обіговість капіталу, цей комплекс може стати фундаментом довгострокових вигід підприємства.

Останню стадію розвитку малого підприємства Річард Л. Дафт назвав зрілістю ресурсів, коли і трудовий капітал і фінансове зростання підходить до межі визначення категорії малого бізнесу. В цей час компанія має значні фінансові ресурси, напрацьований потенціал зростання. Якщо регіональний ринок, що забезпечує підприємство ресурсами і споживає його продукцію спроможний підтримати перехід підприємства в категорію середніх відбувається закономірний процес розвитку бізнесу. Неготовий регіональний ринок може спровокувати географічне розширення бізнесу в рамках напрацьованого або поділ підприємства на декілька фірм, що продовжують започаткований напрям підприємництва, але враховуючи інші пропозиції і потреби ринку. Система обліку зростаючого підприємства повинна забезпечити потреби переходу на загальну фінансову і податкову звітність та сформувати адекватне обліково-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень. В разі роздроблення підприємства на малі фірми їх розвиток в залежності від умов продовжується з третьої стадії.

На будь-якій стадії розвитку підприємство може втратити важелі управління, особливо за відсутності вчасної інформації про зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, як результат можливі збитковність виробництва, закриття і перепродаж бізнесу або повне банкрутство підприємства. Уникнути цього допоможе детально розроблений бізнес-план (поточний, стратегічний) досягнення поставлених цілей, кожен етап якого забезпечений обліково-аналітичною інформацією для планування показників діяльності і контролю їх виконання. Вибір конкретних елементів обліково-аналітичного забезпечення управління витратами та їх поєднання на різних стадіях розвитку малого підприємства вимагає подальшого дослідження.

Список посилань на джерела

1. Річард Л. Дафт. Менеджмент <http://socioline.ru/pages/richard-l-daft-menedzhment-skachat-knigu>
2. Менеджмент на малих підприємствах : <http://ecouniver.com/3473-strategiya-i-malye-predpriyatiya-strategicheskij.html>
3. Управление малым предприятием: менеджмент и маркетинг: Учебное пособие / Под ред. И.В. Мишуровой / Ростовский государственный экономический университет "РИНХ". – Ростов н/Д, 2008. – 326 с.
4. Менеджмент малого бизнеса: Учебник/ Под ред. проф. М. М. Максимцова и проф. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 269 с.

УДК: 658:005.33

Обельницька Х.В., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Вітчизняна економіка потребує успішного управління паливно-енергетичними підприємствами, що формують одну з найважливіших структурних складових економіки України, ключовий фактор забезпечення життєдіяльності держави та які, водночас, потерпають від неефективного менеджменту. “Окрім потреб успішної діяльності та забезпечення тривалого існування, підприємства паливно-енергетичного комплексу країни в цілому та нафтогазової галузі зокрема зіткнулися з неготовністю адекватного реагування на зміни політичних рішень щодо їх стану, а, відповідно, процеси модернізації системи управління на таких підприємствах набувають дедалі більшої значущості” [1]. Вирішенням цієї проблеми є запровадження системи високоякісного корпоративного управління, що обумовлює актуальність дослідження його ефективності на українських підприємствах.

Будь-яке підприємство може бути розглянуте в якості економічно інтегруючого цілісного об'єкту, що вміщує в себе безліч соціально-економічних процесів і зв'язків, і досягає прибутковості через багато факторів діяльності. Наведеній сукупності властивостей максимально відповідає корпоративна форма господарювання, в основу якої покладено принцип створення тимчасових і договірних організаційних структур: їх об'єднують інтереси, капітали і взаємодія власників та працівників у спільну господарську діяльність. Відповідно у сучасних умовах удосконалювання корпоративного управління стало одним з вирішальних факторів соціально-економічного розвитку, оскільки належний режим корпоративного управління сприяє ефективному використанню корпорацією свого капіталу, підзвітності органів її управління, як самої компанії, так і її акціонерам.

Однак, "агресивність зовнішнього середовища щодо інституційних перетворень в економіці України підвищують вимоги до системи управління підприємствами, обґрунтованості і швидкості прийняття управлінських рішень по відношенню до діяльності" [1], тому дослідження проблем управління підприємствами паливно-енергетичного комплексу України та шляхів їх вирішення стали темою наукових інтересів численних вітчизняних науковців та практиків, зокрема О. Амоші, В. Адамчука, А. Воронкової, Л. Гораль, І. Грищенко, М. Данилюка, О. Дзьоби, Д. Єгера, О. Ковалка, О. Лапко, І. Перезової, В. Петренка, І. Чукаєвої, І. Фадєєвої та ін. Натомість питання визначення ефективності корпоративного управління на вітчизняних підприємствах, пошуку шляхів його підвищення до рівня, що забезпечить інвестиційну привабливість та достатній рейтинг у списку аналогічних світових залишаються відкритими і на даний час.

Система корпоративного управління – це організаційна модель, за допомогою якої підприємство представляє і захищає інтереси своїх інвесторів [2], тому ефективність цієї системи важко переоцінити в очах потенційних вкладників коштів.

Поняття ефективності в економічній літературі найчастіше визначають як відношення вартісної оцінки отриманого ефекту до обсягу ресурсів, використаних для успішної реалізації поставлених цілей. За таким підходом, можна стверджувати, що ефективним слід вважати корпоративне управління, яке забезпечить інвестору більші дивіденди в порівнянні з альтернативами вкладень. Однак, це тільки економічна складова ефективності. При розгляді та оцінці ефективності корпоративного управління підприємства, потрібно застосовувати комплексний підхід, що включатиме як економічну, так і соціальну, і екологічну складову. Для реалізації своїх економічних цілей підприємствам паливно-енергетичного комплексу недостатньо бути орієнтованим тільки на отримання прибутку, в сучасних умовах забезпечення стійкого розвитку довгострокові плани вимагають орієнтації на соціальну та екологічну відповідальність, що в свою чергу, підвищує позитивний імідж, покращує кредитний рейтинг, знижує операційні ризики та збільшує ринок збуту.

Вважаємо, що випробувана та зарекомендована в розвинених країнах якісна система корпоративного управління впроваджена на вітчизняних підприємствах з врахуванням їхньої специфіки стане переконливим фактом для надійного вкладення коштів інвесторами попри слабку забезпеченість їхніх прав на рівні суспільних інститутів. Цю думку підтверджують дослідження McKinsey & Company (рис. 1) [3], в ході якого міжнародні акціонери відповідали на питання: "Наскільки важливим для вас є корпоративне управління у порівнянні з фінансовими показниками компанії при прийнятті рішення, у яку компанію інвестувати кошти?"

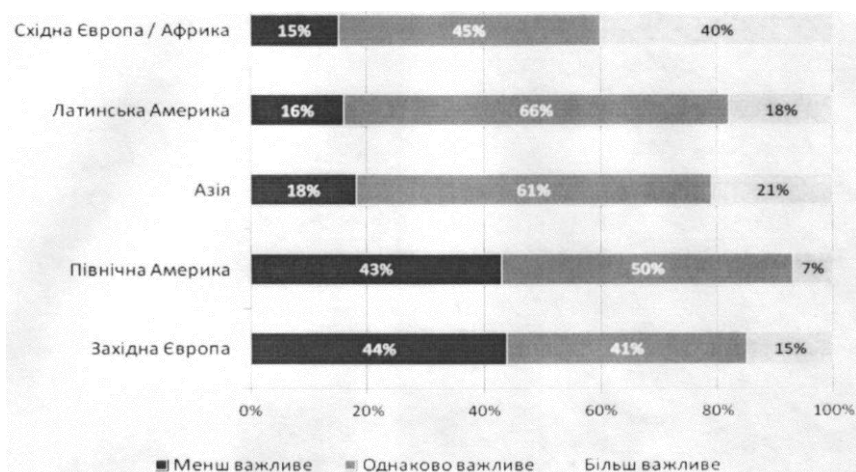


Рис. 1 Важливість корпоративного управління у порівнянні з фінансовими показниками (Джерело: McKinsey & Company, Global Investor Opinion Survey [3])

Результати дослідження переконують, що 40% інвесторів Східної Європи більшу перевагу віддають корпоративному управлінню над фінансовими показниками і тільки 15% опитаних – навпаки.

Отже, при формуванні та запровадженні системи корпоративного управління на підприємствах паливно-енергетичного комплексу України повинно бути врахованими, окрім економічної, соціальної, екологічної та організаційної ефективності такого впровадження, зокрема в наступних аспектах:

- критеріями соціальної ефективності має виступати функціонування на основі системи вибраних та призначених органів, кожен з визначеним функціональним навантаженням, та урегульованою діяльністю щодо зацікавлених сторін (стейкхолдерами) з метою проявлення соціальної відповідальності перед суспільством;
- критеріями екологічної ефективності має виступати забезпечення балансу інтересів розвитку підприємства та охорони природного середовища;
- критеріями організаційної ефективності має виступати рівень відкритості й прозорості відносин між акціонерами, радою директорів та управлінцями, який в інтересах акціонерів стимулюватиме правління підприємством та менеджмент до реалізації цілей з найраціональнішою витратою ресурсів.

Список посилань на джерела

1. *Перевозова І.В. Застосування системи контролінгу з підсистемою економічної експертизи на ПАТ “НАК “Нафтогаз України””* // Ірина Володимирівна Перевозова. – *Нафтогазова галузь України. 2014. № 5. – С.3-7.*
2. *Холод В. В. Корпоративне управління в Україні: характерні риси [Електронний ресурс] / В. В. Холод / Режим доступу до журнал.: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59279.doc.htm*
3. *Принципи корпоративного управління в українських державних підприємствах: Концепція [Електронний ресурс] – Режим доступу до журнал.: http://www.naftogaz.com/files/Information/Corporate_Reform_Naftogaz_Concept_UKR_v2.pdf*

УДК: 351.863:6588

Овечья О.В., к.е.н., доцент

Осіва Ю.І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Євроінтеграційні процеси в Україні відбуваються сьогодні в умовах серйозних загроз національній та економічній безпеці країни. Форми прояву загроз безпеці мають різний характер на макро-, мезо- і мікрорівнях і становлять складну динамічну систему, що визначає необхідність дослідження та моніторингу інтенсивності впливу загроз на різних рівнях ієрархії соціально-економічних систем та розробки ефективних механізмів управління економічною безпекою.

Особливе місце в системі національної безпеки займає проблема економічної безпеки підприємств, адже кризові тенденції на мікрорівні створюють додаткові причини негативних тенденцій розвитку регіональних та галузевих систем, і, як результат, – зниження рівня національної економічної безпеки в цілому.

Власне мова йде про формування сучасної системи економічної безпеки підприємства, яку фахівці ідентифікують як “структурований комплекс стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захищеність підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та на формування унікальних здатностей протистояти їм в майбутньому” [1, с. 35]. Конфігурація складових економічної безпеки кожного підприємства є цілком індивідуальною, проте ефективне управління економічною безпекою підприємства можливе лише при комплексному та системному підході до її організації.

Проведений автором аналіз рівня економічної безпеки низки нафтогазових підприємств України дозволив побачити вкрай загрозливу ситуацію щодо основних функціональних складових безпеки, а саме – силової, фінансової, техніко-технологічної та кадрової. Слід також зауважити, що незважаючи на певну активізацію, заходи з безпеки носять зазвичай безсистемний або локальний характер. Так, зокрема, від 22.04.15 ПАТ “Укр-газвидобування” посилює охорону газопроводу в Полтавській області залученням правоохоронних органів, про що домовилися Голова правління ПАТ “Укр-газвидобування” Сергій Костюк та голова ОДА Полтавської області Валерій Головка [2]. Проте лише у 2014 році силами служби безпеки компанії було виявлено та ліквідовано 101 несанкціоновану “врізку”, 37 з яких мали загальну довжину відводу майже 7 кілометрів. Ситуація ускладнюється не лише високою вірогідністю здійснення теракту як звичної вже сьогодні форми шантажу,

тиску сепаратистів на владу, що безпосередньо створює загрози енергетичній безпеці та суверенітету країни, але й тим, що несанкціоновані “врізки” виконуються хаотично в місцях з обмеженою зоною видимості, що робить відстежування місць “врізки” майже неможливим. Крім того, зважаючи на загальну протяжність конденсатопроводів ПАТ “Укргазвидобування”, яка становить 551,4 км, а також те, що в Україні газовий конденсат видобувається на газоконденсатних родовищах у Полтавській, Сумській, Харківській, Дніпропетровській, Луганській, Донецькій, Львівській, Волинській, Івано-Франківській, Чернівецькій, Тернопільській та Закарпатській областях, орієнтована вартість “силової небезпеки” даного стратегічного напрямку стає очевидною.

При аналізі фінансової та техніко-технологічної складових безпеки розрахунки здійснювалися помісячно та поквартально на підставі офіційних даних статистичного обліку Державного комітету статистики України, Міністерства економіки України, Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. Інформаційна довідка про основні показники розвитку газотранспортної системи паливно-енергетичного комплексу України за 8 місяців 2014 року відображає вкрай негативні тенденції щодо змін основних показників діяльності: транзит газу впав до 4 538,9 млн. м³, що на 2 770,4 млн. м³ (на 62,1 %) менше порівняно з серпнем попереднього року або на 8 123,2 млн. м³ (85,1 %) від початку року.

Статистична інформація за січень 2015 року Міністерства енергетики та вугільної промисловості України демонструє ще менш втішну тенденцію: видобуток газу – 1 693,3 млн. м³ за січень 2015 року, що становить 98,4 % по відношенню до січня минулого року (менше на – 27,1 млн. м³). Видобуток нафти – 221,8 тис. тон за аналогічний період становить 92,1 %, що менше на -18,9 тис. тон по відношенню до січня минулого року [3]. При цьому вже сьогодні зрозуміло, що під загрозою опинилися основні завдання для нафтогазового сектору економіки визначені “Енергетичною стратегією України на період до 2030 року” навіть у своїх найбільш песимістичних оцінках. Зокрема планувалося, що видобуток нафти з газоконденсатом на території України за базовим сценарієм становитиме у 2015 р. – 5,3 млн. т, 2020 р. – 5,3 млн. т та в 2030 р. – 5,4 млн. т.; за оптимістичним сценарієм у 2015 – 5,5 млн. т, 2020 – 5,5 млн. т та в 2030 р. – 5,8 млн. т, а за песимістичним – у 2015 р. – 4,7 млн. т, 2020 р. – 4,6 млн. т та в 2030 р. – 4,5 млн. т. [4, с.69].

Суттєвим недоліком в постачанні нафти та газу в Україну є те, що зовнішніми надходженнями сировини українська нафто- та газопровідна система міцно пов’язана з російською нафтогазовою системою, що призводить до монопольного положення Росії у постачанні нафти і газу в Україну та їх транзиту. У таких умовах термінові заходи з диверсифікації джерел надходження нафти та газу мають розглядатися як ключовий елемент забезпечення національної безпеки держави і створення умов для стабільної роботи та розвитку як економіки нашої країни, так і країн Європи.

Проблеми видобутку нафти та газу в Україні пов’язані також із тим, що понад 70% запасів нафти за критеріями рівня виснаження запасів, обводнення продукції, в’язкості, колекторських характеристик порід та більше 15% запасів газу за критеріями рівня виснаження запасів, колекторських характеристик порід, належать до категорії складновидобувних (практично всі запаси родовищ Прикарпаття). Розроблення складновидобувних і нетрадиційних покладів нафти та газу потребує застосування специфічних, наукомістких і високовитратних технологій та обладнання, розроблення законодавчої та нормативної бази щодо стимулювання широкого впровадження інноваційних технологій інтенсифікації видобутку та підвищення коефіцієнта вуглеводневилучення.

Забезпечення надійності функціонування газо- та нафтотранспортної системи України – наступний блок питань, негайних для вирішення з точки зору проблем безпеки. На сьогодні близько 29% газопроводів відпрацювали свій амортизаційний термін, майже 60% експлуатуються від 10 до 33 років. Майже третина із 703 ГПА КС відпрацювала свій моторесурс або близька до цього і потребує реконструкції, проте лише до 2030 року планується завершити модернізацію та техпереоснащення газотранспортної системи з використанням найбільш сучасних та ефективних технологій (в реконструкцію газотранспортної системи необхідно вкласти понад 92,4 млрд. грн. [4, с.72]).

Стан обладнання нафтотранспортної системи сьогодні теж не відповідає показникам критеріїв надійності, оскільки воно є фізично та морально застарілим (термін експлуатації нафтопроводів складає від 20 до 44 років, 90% з них відпрацювали свій амортизаційний період) і потребує заміни або модернізації, додаткових експлуатаційних витрат. Євроінтеграційний курс країни вимагає доведення існуючої системи нафтопроводів до стану, який відповідає міжнародним стандартам, що передбачає впровадження новітніх технологій та устаткування: енергоефективних електродвигунів та частотно-регульованого електроприводу, насосів з високим ККД, сучасного обладнання резервуарного парку, впровадження сучасних систем автоматики і телемеханіки, антитурбулент-

них присадок, ефективних антикорозійних покриттів і систем електрохімічного захисту трубопроводів, ефективних технологій очищення трубопроводів та резервуарів від підтоварної води і парафіністих відкладень, систем обліку обсягів та якості нафти, нових технологій діагностики та ремонту нафтопроводів, інформаційно-аналітичних систем оптимізації режимів нафтотранспортної системи тощо [4, с. 63].

В контексті даних проблем постає питання не лише забезпечення ефективного антикризового управління нафтогазовими підприємствами і адаптації операційної системи на інноваційних засадах, але й формування сучасної ефективної моделі управління безпекою, ідентифікації та прогнозування загроз безпеці, вибору найефективніших напрямів і механізмів їх нейтралізації, що передбачає виокремлення у системі менеджменту сучасного вітчизняного підприємства спеціалізованої підсистеми – управління економічною безпекою.

Список посилань на джерела

1. *Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х.: ХНЕУ, 2012. – 256 с.*
2. *ПАТ “Укргазвидобування” посилює охорону газопроводу в Полтавській області / ПАТ “Укргазвидобування”, 22.04.2015. – [Режим доступу]: <http://ugv.com.ua/press/press-release>.*
3. *Статистична інформація за січень 2015 року / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України – [Режим доступу]: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244984286&cat_id=35081.*
4. *Енергетична стратегія України на період до 2030 року. – [Режим доступу]: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.*

УДК: 519.6

Олійник А.П., д.т.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЗРОБКА МАТЕМАТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Об’єктом дослідження в пропонованій роботі є процеси розвитку економічних комплексів з різним економічним потенціалом в умовах періодичних кризових явищ.

При прогнозуванні розвитку взаємопов’язаних економік виникає питання – чи можуть економіки з відносно невисоким рівнем розвитку не зазнавати значних економічних втрат в період, коли передові економіки світу зазнають втрат в наслідок економічної кризи. При дослідженні вказаного питання використовуються методи математичного моделювання з використанням систем типу “хижак-жертва”, що дозволяє побудувати математичні моделі та визначити їх характеристики, які б дозволили відповісти на поставлені питання.

Задача зводиться до розв’язання системи диференціальних рівнянь виду:

$$\begin{cases} \frac{dx_1}{dt} = A_1 x_1 (A_2 - x_1) - A_3 x_1 x_2 + A_4 x_1 x_3 \\ \frac{dx_2}{dt} = A_5 x_2 (A_6 - x_2) - A_7 x_1 x_2 + A_8 x_1 x_3 \\ \frac{dx_3}{dt} = A_9 x_3 (A_{10} - x_3) + A_{11} x_1 x_3 + A_4 x_1 x_2 \end{cases}, \quad (1)$$

де x_1 та x_2 – економічно сильні країни; x_3 – країна з низьким рівнем економіки з відповідними початковими умовами $x_1(0) = x_{10}$; $x_2(0) = x_{20}$; $x_3(0) = x_{30}$. Коефіцієнти A_i можуть бути функціями часу $A_i = A_i(t)$. Кожному коефіцієнту A_i встановлюється діапазон значень, для різних пар A_i, A_j значення коефіцієнтів може визначати відносний рівень загального економічного потенціалу країни i до країни j .

Система типу (1) є певним розширенням відомої моделі типу “хижак – жертва”, запропонованої Лотткою та Вольтерра в 1925 році [1, 2]. Якщо x – чисельність популяції жертви, а y – чисельність популяції хижака, то при заданих початкових умовах динаміка зміни чисельності популяції описується системою:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = \alpha x - \beta xy \\ \frac{dy}{dt} = -\alpha_1 y + \beta_1 xy, \end{cases} \quad (2)$$

яка є добре вивченою та має цілий ряд застосувань. Зокрема, доведено [1], що вказана система має розв'язок $x(t)$, $y(t)$, що має циклічний характер. З економічної точки зору, якщо x – рівень споживання, а y – рівень виробництва, то розв'язок (2) демонструє циклічний характер світової економіки. Очевидно, для (1) та (2) існують стаціонарні режими функціонування – їх можна визначити з системи, що одержується при прирівнянні відповідних похідних до нуля. Проте, реальні системи мають розв'язки, які коливаються біля цих положень рівноваги.

Слід також зазначити, що перші доданки в системі (1) визначають, що економіка, валовий продукт країни не можуть розвиватись динамічно, з певним рівнем зростання весь час – якщо дослідити рівняння виду:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = x(1-x), \\ x(0) = 0, \end{cases} \quad (3)$$

яке є спрощенням (1) (для коефіцієнтів $A_i = A_{i+1} = 1$), то розв'язком даного рівняння буде функція:

$$x = \frac{x_0 e^t}{1 - x_0 + x_0 e^t}. \quad (4)$$

Результат (5) показує, що при тривалій роботі вказаної системи досягається певне, задане граничне значення. Якщо $x < 1$, то $\frac{dx}{dt} > 0$, а, отже, величина x зростає. Коли ж $x > 1$ (рівень економіки досяг певного рівня), то темп росту сповільнюється, а при $\frac{dx}{dt} < 0$ відбувається спадання рівня, наприклад, валового національного продукту, виникають кризові явища. Рівняння (3) (рівняння Мальтуса) є моделлю розвитку економічного потенціалу країни, а, враховуючи універсальність моделі, це рівняння дозволяє аналізувати і інші явища та процеси (чисельність популяції біологічного виду, ріст населення землі, тощо).

Наукова новизна роботи полягає в побудові математичних моделей взаємопов'язаного розвитку економік різного рівня розвитку, побудові алгоритмів реалізації чисельних методів Рунге-Кутта [3], та створенні відповідних програмних продуктів. До практичної цінності слід віднести методику визначення характеристик економічних систем та рівнів їх взаємодії для одержання оптимальних розв'язків на прикладі конкретних економічних систем (наприклад, США, Польща, Україна), а також проектування та реалізацію відповідного програмного забезпечення. Напрямки подальших досліджень можуть бути пов'язані з вивченням впливу коефіцієнтів A_i на результати моделювання, а також розглядом випадків, коли A_j є функціями часу.

Список посилань на джерела

1. Самарский А. А. Математическое моделирование / А. А. Самарский, А. П. Михайлов – 2-е изд., испр. – М.: Физматлит, 2005 – 320с.
2. Вольтерра В. Математическая теория борьбы за существование / В. Вольтерра – Москва – Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2004, – 288с.
3. Самарский А. А. Введение в численные методы / А. А. Самарский – М.: Недра, 1982 – 272с.

*Onishchenko V., D.Sc. (Economics), Professor
Rector of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

INVESTMENT OF THE ENERGY SECURITY OF UKRAINE

The development and effective functioning of the national economy is impossible without economic security, which is based on the availability of natural resources, means of financing, depends on export – and import-oriented economy. One of the main factors that limits the economic security of Ukraine is an ultra-high energy dependence on energy imports. In today's conditions it is an undeniable fact that solving the problem of energy and resourcing is essential for successful implementation of economic, scientific-technical and social programs aimed at ensuring stability of the national economy. Therefore, energy security of the state is defined as a national priority at the present stage of development of Ukrainian economy.

The study of the theoretical and methodological aspects of improving investment process as a factor of energy security is reflected in the works of A. Amoshi, A. Baranovsky, Z. Varnaliy, V. Heyets, V. Gorbulin, L. Gritsenko, O. Komelina, E. Kryzhanivsky, T. Mayorova, B. Paton, A. Peresada and other scientists. However, despite the significant advances of these authors, the issues relating to the justification of investment of energy security of Ukraine remain insufficiently studied.

The main purpose of today is the pursuit of stability of functioning of economy and sustainable development of society as a whole. One of the important components of reaching this state is energy security of the country. The most promising direction of energy security of Ukraine at the present stage is the development of alternative energy, which requires significant amount of financial resources and the study of the peculiarities of the realization of investment processes in the field.

The need to study the prospects of using alternative energy is caused by a number of factors that have different impacts on the energy security of Ukraine (Fig. 1). Negative state and trends in the fuel and energy complex of Ukraine, particularly the growing scarcity of domestic primary energy resources, increasing their value on the world market and foreign supply problems, insufficient efficiency of use of available energy resources, almost absent diversification of sources of supply of fuel, low rates of increasing production of energy from renewable sources. The presence of these factors is causing the problem, not only in energy, but also creates many environmental, economic and social problems, including the threat to national security of Ukraine.

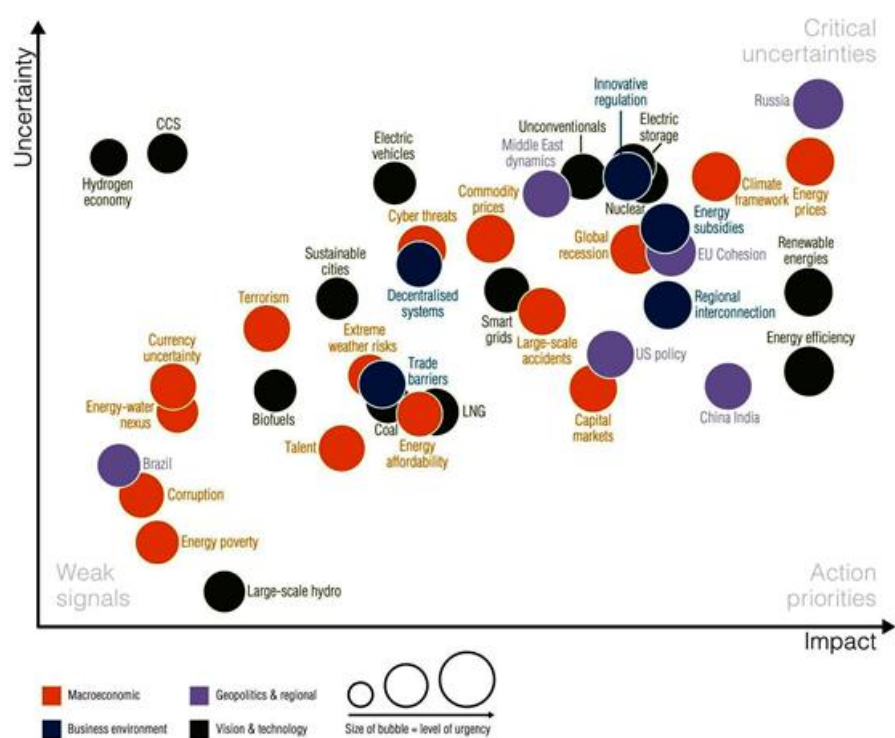


Fig. 1. Factors that have different impacts on the energy security in Europe and Ukraine [1]

Implementation of the investment process in the field of alternative energy should create the conditions for energy security at the present stage as well as to ensure a high development potential in the future. In this regard, the investment process is presented as a basis for establishing the conditions for economic stability, independence and sustainability of alternative energy and its ability to develop in the future. The formation of a more effective mechanism for the implementation of the investment process can contribute to a positive chain reaction concerning ensuring stable functioning and development of alternative energy.

On the basis of generalization of scientific approaches to determining the nature of the investment process, the phases of its realization and components, the model of realization of the investment process in the field of alternative energy has been built. It includes separate stages, in particular the identification of the need in investment resources in the field of alternative energy, the rationale for choosing alternative energy objects for investment and implementation of investment projects. The stages define the sequence of actions on realization of the investment process in the field of alternative energy and are detailed in the relevant types of work, the risks in individual stages of its implementation and the levers of state support.

In modern conditions, when long-term strategy is being formed in terms of a fundamentally different comprehensive information on fossil fuels, the high risks of nuclear power, global climate change, the concept of small power is no longer able to provide the solution of pressing problems of energy [2]. As a result, there is uncertainty about the priorities of alternative energy development and backwardness in the field of renewable energy from developed countries. One of the reasons for the lack of a developed system of alternative energy is insufficient elaboration of selection criteria for strategic investment priorities of the alternative energy sources from all of their variety.

The author has developed a methodical approach to substantiation of directions of energy sector development in Ukraine, on the basis of which a matrix of choices of strategic priorities in alternative energy investment has been built (Fig. 2). The matrix establishes the dependence of strategic priorities from the kinds of alternative energy sources that have the greatest potential and economic attractiveness for the region.

Types of alternative Energy	According significance types of alternative energy			Level of integral potential of alternative energy				
	Significant factor	The potential by the types	Types of alternative energy	0,9-1,0	0,7-0,9	0,5-0,7	0,3-0,6	<0,3
				High	Above average	Average	Below average	Low
Type of strategic priority								
				Development of large-scale investment projects and state programs	Development of large investment projects	Development of average investment projects	Development of small investment projects	
0,304	Significant	Solar power	x	Odessa, Dnipropetrovsk, Poltava, Kharkiv region	Kirovograd, Vinnitsa, Kiev region	Cherkasy region		x
0,278		Wind energy		Kherson, Zaporizhia, Mykolaiv region	Donetsk region	Lugarsk region	x	x
0,237		Small Hydro-power	x	Zakarpattia, Lviv region	x	x		x
0,088	Less significant	Geothermal energy	x	x	x	Rivne, Sumy region		x
0,093		Bio-energy	x	x	Chernihiv, Zhytomyr region	Volyn, Khmelnytsky region	Temopil, Ivano-Frankivsk, Chernivtsi region	

Fig. 2 Matrix of choices of strategic priorities in alternative energy investment

Thus, adding of measures concerning investment in energy safety of Ukraine due to introduction of alternative energy sources to foreground jobs of regional energy policy must promote reliability of providing energy resources for economy and population of the country, decrease harmful influence on the environment, create new jobs and stimulate development of industry.

Reference List

1. 2015 World Energy Issues Monitor [Electronic source]. – UK: World Energy Council, 2015. – Mode accesses: <http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2015/01/2015-World-Energy-Issues-Monitor.pdf>
2. Onishchenko V., Sivitska S. Alternative energy developing investment support in terms of energy dependence / V. Onishchenko, S. Sivitska // *The Economic Annals-XXI*. – 2014. – № 9-10 (1). – P. 34-37.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНІ

Вирощування зернових культур є однією із найважливіших галузей сільського господарства України, яка має велике значення для забезпечення продовольчої безпеки країни. Наявність родючих чорноземних ґрунтів та сприятливі природно-кліматичні умови дають можливість вирощувати різні види зернових, насамперед пшеницю, ячмінь та кукурудзу, в обсязі, що повністю забезпечує потреби внутрішнього ринку та дозволяє експортувати дану продукцію. Серед областей України найбільшим виробником зернових культур є Полтавська область, частка якої в 2013 році склала 8,9%, далі йдуть Вінницька (7,7%), Харківська (6,7%) та Черкаська (6,5%) області. Розвиток агропромислового виробництва в Україні дав можливість розширити експорт сільськогосподарської продукції [1].

Головними імпортерами української пшениці є Іспанія, Єгипет, Ізраїль та Туніс, кукурудзи – Єгипет, Іспанія, Іран, Туніс та Білорусь, ячменю – країни Близького Сходу: Саудівська Аравія, Іран та Йорданія. Зі вступом України до СОТ питома вага продукції рослинництва в експорті зросла, а частки продукції тваринництва, олійно-жирової та харчової промисловості знизилися. Як відзначає Н. А. Карасьова [2], зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектора має позитивне сальдо, міжнародна торгівля в даній галузі розвивається зростаючими темпами, а експортна орієнтація та впровадження обґрунтованої стратегії її розвитку може забезпечити Україні конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках.

При прогнозуванні економічних процесів використовують трендові методи. Трендові методи дають можливість здійснити прогнозування на основі часового ряду економічних показників, вони засновані на екстраполяції на майбутнє тих тенденцій, які були виявлені в минулому. Для моделювання показників виробництва зернових необхідно вибрати фактори, що істотно впливають на ці показники та із достатньою повнотою відображають виробничий процес. При виборі факторів зважаємо на те, що процес виробництва вимагає використання земельних, виробничих та людських ресурсів. Отже, до множини факторів потрібно включити показники, що відображають наявність всіх цих видів ресурсів.

Наявність земельних ресурсів відображається показником посівних площ під зернові культури. На відміну від показника посівних площ показник врожайності не є стабільним, він істотно змінюється із року в рік під впливом, головним чином, природних факторів. Для застосування даного показника в економіко-математичній моделі, призначеній для прогнозування показників виробництва зернових культур, його доцільно звести до нормалізованої форми, замінивши початкові значення середніми за кілька років. Позначимо через v_{it} врожайність зернових в i -тому регіоні країни за t -тий рік. Тоді середня врожайність для даного регіону за період T визначається

рівністю $w_i = \frac{\sum_{t=1}^T v_{it}}{T}$, а відповідний нормалізований показник врожайності зернових культур – рівністю:

$$z_i = \frac{w_i - w^{\min}}{w^{\max} - w^{\min}}, \quad (1)$$

де w^{\max} і w^{\min} – відповідно найбільша та найменша середня врожайність за всіма регіонами країни.

Ефективність виробничої діяльності аграрних підприємств, що займаються вирощуванням зернових культур, значною мірою визначається рівнем їх технічного та технологічного оснащення. Показники технічного забезпечення виробництва обов'язково потрібно включити до економіко-математичної моделі, яка використовується для прогнозування показників виробництва зернових культур. Такими показниками являються кількість зернозбиральних комбайнів, вантажних автомобілів, сівалок та тракторів.

Ступінь ризикованості сільськогосподарської діяльності для регіону визначається додаванням вказаних оцінок за всіма видами ризиків. Оскільки наявність ризиків істотно впливає на прогнозні оцінки обсягів виробництва зернових культур, то ступінь ризикованості доцільно включити до факторів, що використовуються в економіко-математичній моделі прогнозування.

Істотно впливає на обсяги виробництва продукції рослинництва в регіонах України спеціалізація областей на виробництві тієї чи іншої сільськогосподарської продукції. Таким чином для одержання достовірних прогно-

зів економіко-математичні моделі, що використовуються при прогнозуванні, повинні включати показники спеціалізації. Визначаємо індекси спеціалізації для виробництва зернових культур в регіонах за допомогою рівності

$$I_i = \frac{P_i}{H_i} : \frac{P_{KP}}{H_{KP}} \quad (2)$$

- де I_i — вказаний індекс для i -того регіону,
 P_i — обсяг виробництва зернових культур в регіоні,
 P_{KP} — обсяг виробництва зернових культур в країні,
 H_i — кількість населення в регіоні,
 H_{KP} — кількість населення в країні.

Якщо $I_i > 1$, то виробництво зернових є галуззю спеціалізації на рівні регіону. Включаємо до економіко-математичної моделі додатковий фактор, що відображається бінарною змінною, яка приймає значення 1 для регіонів, де виробництво зернових є галуззю спеціалізації, та значення 0 для інших регіонів.

Обов'язковим є включення до моделі фактору, що відображає наявність в регіонах людських ресурсів, необхідних для сільськогосподарської діяльності. Таким фактором запропоновано вибрати кількість найманих робітників в сільському господарстві регіонів.

Отже, для дослідження впливу факторів на обсяг валової продукції рослинництва в регіонах України вибрано такі показники:

- 1) величина посівних площ під зернові культури (x_1);
- 2) нормалізований показник x_2 врожайності зернових культур, що обчислюється за допомогою рівності (1);
- 3) наявність сільськогосподарської техніки в господарствах області – зернозбиральних комбайнів (x_3), тракторів (x_4), вантажних автомобілів (x_5), сівалок (x_6);
- 4) експертна оцінка ризикованості сільськогосподарського виробництва в регіоні внаслідок можливості природно-кліматичних катаклізмів (x_7);
- 5) показник спеціалізації x_8 , що являє собою бінарну змінну, яка визначається на основі індексу спеціалізації (2);
- 6) кількість найманих робітників в сільському господарстві регіонів (x_9).

Для прогнозування обсягів виробництва зернових культур в регіонах України за допомогою даної множини факторів $\{x_i\}_{i=1}^9$ можна побудувати моделі лінійної регресії, що мають вигляд

$$y = a_0 + \sum_{i \in I} a_i x_i \quad (3)$$

де I — непорожня підмножина множини $\{1, 2, 3, \dots, 9\}$.

Застосовуючи для прогнозування обсяги виробництва зернових в регіонах України використовуємо обмежену кількість факторів, залишаючи поза увагою інформацію, що міститься в інших моделях. Це зменшує достовірність одержаних результатів. Доцільно використовувати при прогнозуванні всі одержані моделі, що забезпечить найбільш повне використання наявної інформації. Для цього визначимо для кожної моделі ваговий коефіцієнт, який відображає її вклад до загальної моделі прогнозування. Ці коефіцієнти обираються пропорційними до коефіцієнтів детермінації R^2 , а їх сума повинна дорівнювати 1. Прогноз за допомогою узагальненої моделі визначається за рівністю:

$$Y = \sum_{i=1}^n k_i Y_i \quad (4)$$

де k_i — ваговий коефіцієнт i -тої моделі, а Y_i — прогноз, одержаний за допомогою цієї моделі.

Отже, досліджено основні фактори, що впливають на обсяг виробництва зернових в Україні: посівні площі, врожайність, забезпеченість аграрних підприємств необхідними технічними засобами, ступінь ризикованості виробництва, рівень спеціалізації регіонів, забезпеченість трудовими ресурсами. Розроблено множини економіко-математичних моделей, що відображають залежність обсягу виробництва зернових від даних факторів.

Список посилань на джерела

1. Дудар В. Основні тенденції розвитку агропродовольчого ринку України у зовнішньоекономічній діяльності / В. Дудар // Вісник ТНЕУ. – 2014 р. – № 1. – С. 81-90.
2. Карасьова Н. А. Глобалізаційні детермінанти експорторієнтованого розвитку аграрного сектора України / Н. А. Карасьова // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 129-152.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

На сучасному етапі розвитку економіки України все більшого значення набуває необхідність адаптації вітчизняних виробників до нестабільних умов функціонування в усіх сферах суспільного виробництва та хлібопекарській галузі зокрема.

Хлібопекарська промисловість відіграє вирішальну роль в забезпеченні продовольчої безпеки країни та є однією з найбільш динамічних та інвестиційно-привабливих галузей харчової промисловості з високим рівнем оборотності капіталу, стабільним попитом на продукцію. Це зумовлює високий рівень конкуренції серед 400 великих хлібозаводів, близько 500 невеликих підприємств та понад 1000 міні-пекарень.

Разом з тим, дослідження ефективності діяльності суб'єктів господарювання хлібопекарської промисловості показало спад обсягів виробництва, зниження фондівіддачі та продуктивності праці, неефективне використання технологічних ліній, несвоєчасність поставок сировини, яка не завжди відповідає якісним характеристикам, застарілість технології виробництва і матеріально-технічної бази підприємств тощо [1].

В цілому, в хлібопекарській галузі лише п'ята частина активного обсягу виробничих засобів має сучасний світовий рівень, чверть підлягає модернізації, а питома вага застарілої техніки, що потребує негайної заміни, становить майже третину.

Наявність тіньового сектору, недозавантаження потужностей хлібокомбінатів, які були розраховані на виробництво значних обсягів продукції в умовах відсутності конкуренції, неефективне цінове регулювання, прагнення перекласти соціальні проблеми на комерційні структури без адекватної підтримки з боку держави, низька якість менеджменту значно загострили проблеми хлібопекарської промисловості як на макrorівні, так і на макrorівні. Хлібокомбінати не витримують конкуренції, втрачають свою долю ринку, практично згортають інвестиційну діяльність щодо модернізації та оновлення обладнання. Особливо гостро ці тенденції проявляються в депресивних регіонах країни. [2]

Вирішити такі проблеми в умовах кризових явищ поодинокі підприємства не можуть, тому пошук нових форм співпраці, поглиблення інтеграційних процесів, які дозволять їх подолати, підвищують актуальність створення та розвитку інтегрованих корпоративних структур.

На сьогоднішній день значна частина хлібного бізнесу представлена приватними компаніями, у тому числі різними інтеграційними структурами, адже загальнодержавні тенденції щодо злиття та поглинання компаній притаманні і ринку хлібопекарства.

Основними гравцями серед виробників хлібобулочних виробів в Україні є 6-7 компаній, що контролюють майже половину ринку, кожна з яких концентрує виробничі потужності у певному регіоні. Найбільші виробничі потужності хлібопекарської галузі зосереджені, як правило, у регіонах найбільшого виробництва борошна, а також у великих промислових центрах і столиці. Зокрема, інтегрований холдинг ПАТ "Холдингова компанія "Хлібні інвестиції" є одним з найбільших українських холдингів з виробництва хлібопродуктів. Його частка на українському ринку хлібопродуктів – 8%. До складу цієї компанії входять: ПАТ "Хліб" (м. Луцьк), ТДВ "Івано-Франківський хлібокомбінат", ПАТ "Бердичівський хлібозавод" (Житомирської обл.), ПрАТ "Хлібозавод "Олексіївський" (м. Харків), ДП "Цар хліб" (м. Севастополь), ПАТ "Чернівецький хлібокомбінат", ДП "Новоукраїнський КХП". [3]. Одним з найбільших виробників і постачальників хліба в східному регіоні України є холдинг "Золотий урожай" (група Lauffer), що об'єднує 18 хлібозаводів Донецької області та ряд торгових компаній, які здійснюють оптові та роздрібні продажі хлібобулочної та кондитерської продукції. Частка на українському ринку даного холдингу – 21% [4]. ПАТ "Київхліб" об'єднує 6 хлібокомбінатів у столиці, а також 6 виробничих майданчиків в Київській області (в містах Бровари, Васильків, Макаров, Сквир, Біла Церква і Фастів) та займає 91% ринку київської області. Нині це інтегрована корпоративна структура, до складу якої входять також ремонтно-монтажний комбінат, інформаційно-обчислювальний та навчальний центри, підприємство матеріально-технічного постачання "Київхлібпостач" [5]. ПАТ "Концерн Хлібпром" включає 7 переробних підприємств. Це компанія, яка здійснює виробництво та реалізацію хлібобулочних виробів пере-

важно в Львівській та Вінницькій областях, що забезпечує частку на ринку цих регіонів у розмірі 25% та 60% відповідно, а в цілому по Україні – 8% [5].

Отже, інтегровані корпоративні структури застосовують механізми співпраці, які дозволяють максимально реалізовувати усі переваги об'єднань капіталів, зберігаючи при цьому статус юридичної особи. У зв'язку з цим виникає принципово новий вид компаній – точніше кажучи, йдеться вже не про окремі підприємства, а про об'єднання юридичних осіб. Інтеграційні процеси в хлібопекарській галузі повинні розвиватися як в горизонтальному так і у вертикальному напрямі. Горизонтальна інтеграція дозволяє забезпечити збільшення ринкової частки, зменшення конкуренції, дотримання стандартів якості, оскільки забезпечує належну систему контролю якості сировини і готової продукції в тому числі на основі створення акредитованих лабораторій оцінки технологічних та споживчих характеристик продукції. Важливість розвитку вертикально інтегрованих формувань полягає у безперервному забезпеченні сировиною потрібної якості, зниженні собівартості продукції, створенні безвідходного виробництва.

Реалізуючи інтеграційні процеси, успішні компанії концентрують зусилля в найбільш вигідному для себе секторі, захоплюючи більш значні частки ринку, і тим самим позбавляються від неефективних або другорядних підрозділів.

Інтегровані корпоративні структури є важливим механізмом формування конкурентних переваг на основі підвищення інноваційності підприємств, їх здібності чітко і адекватно реагувати на зміни на ринку шляхом випуску нової або удосконалення існуючої продукції, впровадження нових технологій виробництва і збуту, удосконалення системи внутрішнього фірмового управління і використання новітніх маркетингових стратегій. Все більші вимоги висуваються до якісних характеристик продукції, що потребує використання новітніх високопродуктивних технологій, впровадження яких проблематично в одному невеликому підприємстві [7].

Сучасний стан практично всіх продовольчих вертикалей характеризується недостатнім рівнем розвитку як сировинних, так і переробних складових, порівняно невеликими обсягами реалізації готової продукції, розбалансованістю регулювання галузей і майже відсутністю міжгалузевої координації, що потребує подальшого розвитку. Формування вертикально інтегрованих структур із замкнутим циклом виробництва – від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів на основі укрупнення і концентрації виробництва дає змогу оптимізувати логістику, збільшити асортимент, підвищити прибутковість і, в такий спосіб, вижити та залишитися ефективним та конкурентоспроможним гравцем ринку.

Список посилань на джерела

1. Мостенська Т.Л. Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей [Електронний ресурс] / Т.Л. Мостенська, А.О. Зайнчковська // http://nif.edu.ua/page/51adaed39c2a2/files/2013_Pidvyschennya_efekyvnosti_diyalnosti_pidpryyemstv.pdf
2. Коваленко Л.О. Проблеми та перспективи розвитку хлібопекарської промисловості / Л.О. Коваленко, Т.В. Міхєєнко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 2 (22). – С.19-24.
3. Офіційний сайт ПАТ “Холдингова компанія “Хлібні інвестиції” [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://hlebinvest.com.ua/ru/history>
4. Офіційний сайт Холдинг “Золотий урожай”. – Режим доступу: <http://zolotoj-urozhaj.uaprom.net/>
5. Офіційний сайт ПАТ “Київхліб” [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.kvivkhlіb.ua/ua/>
6. Офіційний сайт ПАТ “Концерн Хлібпром” [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://hlibprom.com.ua/>
7. Паневник Т.М. Розвиток формувань холдингового типу як перспективна форма інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки / Т.М. Паневник, Н.К. Болгарова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України / Редкол.: Д.О.Мельничук (відп. ред.) та ін. – К., 2010. – Вип. 154. – Частина 3. – С.284-292.

УДК: 339.13

Пантюк І.П.

Приватне підприємство, м. Одеса

ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Конкуренція є одним з найважливіших регуляторів ринкової економіки, що спонукає підприємства постійно нарощувати конкурентні переваги для утримання стійких позицій на товарних ринках. Адаптація підприємств до конкурентних умов та змін внутрішнього середовища базується на ґрунтовному і

безперервному аналізу їх діяльності і визначенні становища на ринку товарів порівняно з конкурентами, тобто на оцінюванні конкурентоспроможності підприємства.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним і випускати конкурентоспроможну продукцію, підприємство повинне мати конкурентні переваги, що є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства. Конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей, – це факт, що фіксується в результаті реальних й очевидних переваг покупців. Конкурентна перевага є порівняльною, а отже, відносною, а не абсолютною, тому що вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність та прибутковість.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств має характерні особливості пов'язані, з одного боку, зі специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності, з іншого, – зі значним рівнем конкуренції у середовищі сільськогосподарських товаровиробників, що є, зокрема, наслідком, значної їх кількості та різноманітності.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств її слід розглядати з точки зору як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників відносяться важелі, які впливають на рівень конкурентоспроможності: інституціональні важелі (державне регулювання, податкова і фінансова політика), сегментованість ринку, природно-кліматичні умови, комунікативність (місце розташування підприємства, його віддаленість від транспортних магістралей, якість доріг, зв'язок і т. ін.), цінове регулювання, рівень платоспроможного попиту населення, розвиненість ринку і його інфраструктури.

До внутрішніх відносять в основному ті чинники, які сприяють зниженню витрат виробництва: розміри виробництва, ефективність використання факторів виробництва, спеціалізація й диверсифікація виробництва, продуктивність тварин, врожайність сільськогосподарських культур, якість продукції.

Попри те, що зовнішні чинники не підлягають впливу з боку підприємства, вони вимагають належної уваги й врахування у його діяльності й стратегії розвитку, оскільки зміни в зовнішньому середовищі призводять до зміни усіх найважливіших показників роботи підприємства, а отже, і його конкурентної позиції.

Конкурентні переваги у сфері реалізації продукції визначаються загальним станом ринкової кон'юнктури; маркетинговими дослідженнями (зовнішня і внутрішня інформація про конкурентів), інформацією про динаміку попиту на конкретний вид продукту, вимоги до якості, переваги і зміни смаків споживачів, платоспроможність населення, каналами збуту, ціновим впливом на ринок посередників і переробників, поліпшенням інформаційного супроводу реалізації продукції, використанням цінових чинників підвищення конкурентоспроможності продукції, освоєнням нових сегментів ринку.

Такий зовнішній чинник конкурентоспроможності сільгосппідприємств як державне регулювання та підтримка розвитку сільського господарства і сільських територій містить такі елементи: індикативне планування; субсидії з державного, регіональних і місцевих бюджетів; пільги по оподаткуванню; державні замовлення на закупівлю сільгосппродукції; підготовка кваліфікованих кадрів; інформаційне забезпечення; розробка і здійснення заходів, що забезпечують підвищення соціального статусу сільського населення.

Підвищенню конкурентоспроможності сільгосппідприємств сприяє взаємодія з іншими господарючими суб'єктами: встановлення інтеграційних і коопераційних зв'язків по виробництву, переробці і реалізації продукції, інформаційному забезпеченню, захисту інтересів сільгоспвиробників і координації їх діяльності; створення споживчих кооперативів за поданням різного роду послуг.

Значною мірою на всі інші елементи конкурентоспроможності впливає період часу реалізації продукції. Оперативне реагування на зміну чинників і мобілізація ресурсів зберігають позиції сільгосппідприємств на ринку або ж істотно покращують і мінімізують витрати ринкових трансакцій. Точність в часі постачання ресурсів скорочує витрати на їх зберігання й переміщення та забезпечує ритмічність виробництва. Наприклад, від оперативних рішень про проведення в сприятливі терміни технологічних операцій у рослинництві залежить врожайність сільськогосподарських культур.

Отже, конкурентоспроможність підприємства варто розуміти як сукупність характеристик, що забезпечують можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію (роботи, послуги) та її спроможність протистояти в конкурентній боротьбі у довгостроковому періоді. Звідси випливає, що конкурентоспроможність не є внутрішньо властивою характеристикою підприємства, а виявляється у взаємодії із зовнішнім середовищем і є об'єктом цілеспрямованого впливу системи менеджменту аграрного підприємства.

Список посилань на джерела

1. Андрійчук В.Г. *Економіка аграрних підприємств: [підручник]* / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Березовських П.С. *Напрями інтенсифікації розвитку сільськогосподарських підприємств* / П.С. Березовських, П.Н. Особа // *Економіка АПК*. – 2009. – №6 (174). – С. 18-25.
3. *Офіційний сайт Міністерства аграрної політики [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua>

УДК: 343(477:4)

Пахомова М.В., пошукач

Донецький обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

ЗНАЧЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Об'єднання Європи визнано найвизначнішою подією ХХ століття. У сучасному суспільстві точиться жвава дискусія щодо оцінки курсу України на євроінтеграцію. Ще актуальніше ця тема постала, коли на ній стикнулися геополітичні інтереси мега-держав, а сама Україна стала об'єктом прискіпливої уваги світового загалу.

Досвід європейських країн, що вступили до ЄС, свідчить про неоднозначність оцінки даного кроку. Так, експерти Словаччини визначили інтеграційний курс як вирішальний для внутрішніх трансформацій у країні. Думки їх колег з Польщі та Чехії розділилися: одні вважають, що євроінтеграційний курс відіграв ключову роль для внутрішніх реформ, інші, – що роль євроінтеграції важлива, проте не визначальна.

Що ж до України, то євроінтеграція – це стратегічний напрям, визначений Законом України “Про засади внутрішньої і зовнішньої політики” ще з 1993 року, (нова редакція у 2010 році), а перші взаємовідносини Україна – ЄС датуються 1991 роком, коли Міністр закордонних справ Нідерландів, як представник головуючої в ЄС країни, у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України.

Ми стали свідками формування нової політики ЄС стосовно України і окреслення моделі сприйняття українцями євроінтеграційного курсу. Саме це стало одним із основних поштовхів до виборювання своїх прав народом України на Майдані, і сколихнуло його національну свідомість. Особливо гостро це питання постало у зв'язку із загибеллю “Небесної Сотні”, анексією Криму, російською агресією, донбаським конфліктом. І наразі, саме воно сьогодні слугує засобом маніпулювання громадською думкою, черговим доволі дієвим інструментом для політично заангажованих політтехнологів для розшарування української нації, викривлення історичних подій минулого та сьогодення.

За переконанням багатьох дослідників, саме згадані вище події стали вагомим імпульсом до пасіонарності багатьох громад України, крайньою точкою громадянської інфантильності, за якою настало усвідомлення необхідності переформатування сутності громадянської та національної приналежності, публічного управління та державного регулювання, які забезпечать главенство права, відстоюватимуть гуманістичні та демократичні цінності, підвищать рівень життя громадян України.

У досить непростих умовах здійснюються перші спроби ідентифікації цілей і пріоритетів національного стратегічного розвитку, накопичується позитивний досвід формування стратегії і тактики державного управління та функціонування органів місцевого самоврядування.

Дослідження фахівців та власне безпосередній досвід державотворення засвідчує, що рівень управлінської компетентності та відповідальності, якість підготовки довгострокових і короткострокових стратегій та реалізації тактичних завдань є доволі низькими через низку чинників, які виглядають ще більш потворними на тлі європейських стандартів життя. Тому сьогодні необхідно зазначити необхідність реформування системи державного управління та органів місцевого самоврядування, і дане питання має розглядатися лише в контексті євроінтеграції.

На думку Ю.П. Сурміна, доктора соціологічних наук, першого заступника директора інституту проблем державного управління і місцевого самоврядування НАДУ, нагальним питанням є зупинення тупикового варіанту розвитку українського суспільства, яке є феодално-олігархічним суспільством інформаційно-ігрового типу із імітаційною демократією. Хотілося б додати – з тяжінням до квазірадянського суспільства.

Безсумнівним є факт, що життєдіяльність суспільства в такому форматі призвела до суспільно-політичного конфлікту, вирішення якого – в повному презавантаженні системи влади шляхом забезпечення спроможності органів державного управління та місцевого самоврядування створювати економічні та соціальні умови розвитку територіальних громад для якісних адміністративних, соціальних та інших послуг.

Головними перешкодами для євроінтеграційних процесів в Україні на сучасному етапі розвитку державного управління та місцевого самоврядування є :

- недовіра до представників влади різних рівнів;
- політична нестабільність та внутрішньополітичні проблеми;
- високий рівень корупції в суспільстві;
- відсутність прозорості в діяльності державних інституцій та органів місцевого самоврядування;
- неефективна правова і судова система;
- конфлікти між політичними силами;
- мілітаризація суспільства через російську агресію, перебування України у стані війни (з невизначеністю її статусу)
- відсутність єдності ментально різних регіонів України через відмінності суспільних настроїв та громадської думки і подальше розмежування Сходу та Заходу України;
- масштабна інформаційна війна проти України;
- громадянське та особистісне невігластво з питань цілей євроінтеграційних процесів тощо.

Особливості реформування місцевого самоврядування в контексті євроінтеграції розкрито в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 №333-р, де основними шляхами вирішення проблем визначено розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципом субсидіарності; розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади; запровадження механізму державного контролю за відповідністю Конституції та законам України рішень органів місцевого самоврядування та якістю надання населенню публічних послуг; максимального залучення населення до прийняття управлінських рішень, сприяння розвитку форм прямого народовладдя тощо.

Реформи у місцевому самоврядуванні є необхідним тактичним завданням для поступу українського суспільства, оскільки її результативність обумовлена успіхом усіх секторальних галузевих реформ, завдяки яким можна забезпечити участь широкого загалу громадян країни в майбутніх євроінтеграційних перетвореннях.

Слід відзначити, що євроінтеграція України – це не просто розширення території ЄС та впливів Ради Європи. Співпраця ЄС з Україною також має велике значення, адже роль у світовій політиці першочергово залежить від ефективності співпраці з країнами-сусідами. Державне управління та місцеве самоврядування в Україні, орієнтуючись на європейські пріоритети, має визначити базові національні інтереси та визначитися з власними геополітичними пріоритетами.

Список посилань на джерела

1. Закон України “Про засади внутрішньої і зовнішньої політики” Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 40, ст.527
2. Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 12 березня 2013 року “Про невідкладні заходи щодо європейської інтеграції України”. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/127/2013>.
3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR140333.html.
4. Євроінтеграція сприятиме внутрішнім реформам в Україні – експерти Польщі, Чехії та Словаччини. [Електронний ресурс]: fdp.ua/2014/10/yevrointehratsiya-spruyatyme-vnutrishnim-reformam-v-ukrayini-eksperty-polshchi-chekhiyi-ta-slovachchynu/
5. Місцеве самоврядування – основа сталого розвитку України: матеріали щоріч. Всеукр. наук.-практ. конф. заміжнар. участю (Київ, 16 трав.2014 р.): у 2 т./ за наук. ред. Ю.В. Ковбасюка, К. О. Ващенко, С. В. Загороднюка. – К.: НАДУ, 2014. – Т. 1. – 244 с
6. Мироненко П.В. Політична стратегія і тактика в умовах нестабільності суспільно-державного розвитку. – Рукопис. Дисерт. на здоб. наук. ступ. канд. політ. наук за спеціал. 23.00.02 – політичні інститути та процеси. – Інститут держави і права ім. В.М.Корецького НАН України. – Київ, 2009.-с.25
7. Сурмін Ю. П. Тенденції розвитку державного управління/ Ю.П. Сурмін// Енциклопедія державного управління: у 8 т./ Нац. акад. держ. упр. При Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін.– К.: НАДУ, 2011.– Т.1: Теорія державного управління/ наук.-ред. колегія: В.М. Князев (співголова), І.В. Розпуктенко (співголова) та ін. –2011. – С. 646-649

ЩОДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Необхідність досягнення сталого розвитку економіки України, мобілізації потенційних можливостей для активізації економічного зростання, зниження соціальної нерівності та підвищення рівня життя населення в умовах політичної та фінансової нестабільності – це неповний перелік завдань сьогодення, які багато в чому зумовлюються наявністю існування низки проблем в країні, пов'язаних з лабільністю фінансового ринку України. Окрім того, поява професійних учасників ринку цінних паперів, інституційних інвесторів, підвищення різноманітності фінансових потоків, перешкоджання вивозу капіталу з країни, фактична відсутність страхової медицини та викривленість системи пенсійного забезпечення, регіональні диспропорції в рівні задоволення фінансових потреб вимагають формування в країні розвиненої фінансової інфраструктури, яка дозволила б більш ефективно задовольняти фінансові потреби господарюючих суб'єктів та населення загалом.

Суттєвий внесок у визначення суті інфраструктури фінансового ринку, а також різні аспекти системи її регулювання внесли корифеї економічної думки, такі як А. Бланк, С.Вебер, Л.Дж.Гітман, Дж.Долан, Н.Камерон, Т.Каргілл, Дж.М.Кейнс, М.Кон, Р.Левін, Ф. Лупес-де-Сіланеса, А.Маршалл, У.Нісканен, Е.Познер, Д. Рікардо, П.Роуз, П.Самуельсон, Е.Селігмен, Дж.Стігліц, Дж.Хікс, Д.Хьюмен, Р. Харрод, В.Шарп, Г.Шатт інш., науковці та практики сучасності, зокрема О. Барановський, О.Василик, О.Васильєв, Н.Внукова, П.Гайдуцький, А.Дробязко, А.Гальчинський, В.Геєць, А.Задоя, К.Ковальчук, Т.Лепейко, З.Луцишин, І.Лютий, В.Опарін, М.Савлук, А.Ткач, Ю.Уманцев, А.Філіпенко, А.Чухно, В.Юрчишин та ін. Водночас, наукова полеміка щодо самої дефініції “інфраструктура фінансових ринків”, її елементів, специфіки становлення, функціональних особливостей, механізму функціонування, ефективності взаємодії інститутів інфраструктури фінансового ринку, ролі держави у процесах її трансформацій дотепер не є завершеною. Окремий інтерес викликають особливості розвитку фінансової інфраструктури на міжнародному, загальнодержавному та регіональному рівнях, особливо з врахуванням мінливого середовища функціонування.

Слід наголосити, що при загальних своїх властивостях, сутності, призначенні та функціях фінансової інфраструктури на кожному з цих рівнів буде мати свої характерні риси і специфіку в залежності від державного устрою країни. Окрім того, вона матиме в кожному конкретному регіоні країни свої особливості, пов'язані зі специфікою зовнішнього соціально-економічного середовища функціонування і реальними проблемами території. У такій постановці ця наукова проблема до теперішнього часу досліджена в недостатній мірі і це визначає її актуальність.

Вважаємо, що важливою умовою формування в країні відповідної референтної фінансової інфраструктури є забезпечення подальшого цивілізованого розвитку і функціонування малого та середнього бізнесу, посилення їх позицій і ролі в розвитку соціально-економічних процесів на регіональному рівні. За умов, що склалися, суб'єкти середнього та малого підприємництва знаходяться в менш сприятливих умовах щодо здійснення своєї господарської діяльності внаслідок обмеженості власних ресурсів (в першу чергу – фінансових), відсутності можливостей на рівних конкурувати з більш великими підприємствами за такими параметрами як доступ до різного роду ресурсів (зокрема до інвестицій), дослідженням кон'юнктури ринку, інформаційним комунікаціям, новітнім технологіям і т. п.

Напрямами такого вдосконалення взаємовідносин фінансової інфраструктури та економічного розвитку на регіональному рівні є: заходи щодо підвищення фінансової грамотності як представників бізнесу, так і населення в цілому, створення умов для зростання депозитів на рахунках фінансово-кредитних установ, підвищення доступності фінансових послуг.

Фінансова інфраструктура регіону суттєво впливає на приріст валового регіонального продукту в частині створення робочих місць, сплати податків, платежів та використання специфічних факторів економічного зростання й стимулювання, чим в свою чергу, забезпечує одержання синергетичного ефекту: приріст валового регіонального продукту. Чинниками такого взаємного впливу фінансової інфраструктури на рівень економічного розвитку регіону визначаються: фінансування й організація виконання функцій державного регулювання; інформаційне поле руху фінансово-інформаційних потоків; організація процедури виконання угод; забезпечення права власності; відшкодування (зниження) збитків; інвестування; акумуляція заощаджень; швидкість проходження платежів [1, с.126].

Тобто сьогодні регіонам України необхідна розгалужена фінансова інфраструктура як для забезпечення соціальних гарантій, так і для сприяння соціальному розвитку – вертикальної мобільності, формування середнього класу, реалізації підприємницьких здатностей українських громадян.

Список посилань на джерела

1. Васильєв О. В. *Особливості взаємозв'язку між економічним розвитком регіону і його фінансовою інфраструктурою* // О.В.Васильєв. – Інноваційна економіка. – Тернопіль: СМП "Тайп", 2013. – №5. – 387 с. – С. 123-127.

УДК: 338.23

Перевозова І.В., д.е.н.

Драганчук Ю.О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ У СФЕРІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Питання підвищення ефективності надрокористування в Україні останніми роками привернуло до себе посилену увагу як з боку органів влади, бізнесу, так і наукових кіл. Постали в цій сфері проблеми вносилися на розгляд Ради безпеки і оборони України, вони стали змістом указів Президента України, їм присвячено спеціальні парламентські слухання тощо.

Сучасний стан економіки України та події в зоні АТО потребують усвідомлення реального стану мінерально-сировинних ресурсів країни, фінансово-майнового стану підприємств мінерально-сировинного комплексу, оскільки довгострокова перспектива стійкого розвитку економіки країни базується перш за все за рахунок власного мінерально-ресурсного потенціалу: економіка України продовжуватиме формуватись під впливом використання мінерально-сировинної бази країни, яка залишається основним елементом її структурної перебудови. Окремий прискіпливий інтерес викликає вуглеводнева сировина (об'єднує нафту, газ і конденсат), яка на сучасному етапі розвитку людського суспільства є найважливішим і найпрогресивнішим різновидом мінерально-енергетичних ресурсів.

Загальний критерій оцінки стану мінерально-сировинних ресурсів визначається синергією економічної ефективності використання конкретного джерела ресурсів (або їх територіального поєднання) та диференційованих сумарних витрат живої і матеріалізованої праці. Водночас, загальне уявлення про цінність мінерально-сировинних ресурсів країни базується виходячи з можливості їх видобутку та певних видів оцінок, зокрема:

- оцінки багатства країни в надрах, обґрунтуванні оптимального плану розвитку мінерально-сировинної бази для повного задоволення потреби в сировині з мінімальними витратами суспільної праці;
- оцінки значущості окремих родовищ корисних копалин або їх сукупності;
- оцінки економічних наслідків втрат корисних копалин.

За даними Державної служби геології та надр України в надрах України виявлено майже 20000 родовищ і проявів 117 видів корисних копалин, з яких 8172 родовища по 94 видах мінеральної сировини мають промислове значення, з них до промислового освоєння залучено 2868 родовищ (від 40 до 100% розвіданих запасів різних видів корисних копалин) [1]. У державному балансі України враховано 323 родовища запасів нафти, газу та газового конденсату: 191 родовище зосереджено у Східному регіоні, 96 – у Західному, 36 – у Південному. Натомість тривала інтенсивна експлуатація мінерально-сировинних ресурсів призвела до погіршення гірничо-геологічних умов розробки родовищ, значного виснаження якісних запасів мінеральної сировини, зниження її конкурентоспроможності на світовому ринку, формуванню структури промисловості, зміщеної у бік важких галузей виробництва, накопиченню негативних екологічних наслідків довготривалого характеру. В свою чергу погіршення екологічного стану територій у регіонах масового видобутку корисних копалин і техногенних змін геологічного середовища призводять до виникнення чисельних надзвичайних екологічних ситуацій і катастроф, ліквідація наслідків яких потребує великих коштів. Окрім того, найперспективнішим за видобутком нафти й газу вважається Донецько-Придніпровський регіон, в якому зосереджено майже 85 % ресурсів вуглеводнів країни. Тому в сучасних умовах політичної нестабільності, АТО, невизначеності ефективності економічних заходів, що приймаються керівництвом країни, оптимізація системи державного регулювання користування надрами, підвищення ефективності надрокористування, оцінка реального стану мінерально-сировинних ресур-

сів країни, аналіз фінансово-майнового стану підприємств мінерально-сировинного комплексу є невідкладними завданнями сьогодення.

Наголосимо, що в державному фонді надр України немає систематизації мінерально-сировинних об'єктів за ступенем потенційної економічної ефективності. Цей фонд лише фіксує належність об'єкта до категорії “родовище”, але сама процедура зарахування об'єктів надр до цієї категорії здійснювалася свого часу за критеріями, відмінними від ринкових. Відсутність систематизації не дає змоги диференціювати родовища за інвестиційною привабливістю, перешкоджаючи відтак залученню інвестицій.

Правовий базис економічної політики забезпечується шляхом визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики країни, у прогнозах і програмах економічного і соціального розвитку України та її окремих регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах [2, с.7]. Хоча в країні розроблено загальнодержавні та галузеві програми розвитку мінерально-сировинної бази в цілому та окремих її складових, зокрема такі як “Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року”, Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року, національна програма “Нафта і газ України” та ін. і всі вони передбачають раціональні та збалансовані шляхи розвитку й вдосконалення мінерально-сировинної бази [1]. Однак, виходячи з умов, які реально склалися у країні та світі, дія їх неефективна: при зацікавленості в підприємствах мінерально-сировинного комплексу України, залишаються не привабливими умови для інвесторів, фінансово-економічні зловживання господарюючих суб'єктів надрокористування поєднуються з непродуманим податковим навантаженням та платами (збір за геологорозвідувальні роботи; плата за користування надрами для видобування корисних копалин; плата за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин; рентна плата за видобування вуглеводнів; збір за користування надрами при їх геологічному вивченні (не встановлений); платежі за забруднення навколишнього природного середовища та розміщення відходів; штрафи за порушення природоохоронного законодавства; відшкодування збитків у випадках аварійних ситуацій; квоти видобування окремих видів корисних копалин та накопичення відходів тощо) – наслідок економічно неефективного законодавства та державного управління у цій сфері та, відповідно, призводить до зменшення поступлень у державний бюджет та фінансових порушень.

Слід відзначити, що організаційно-економічне регулювання надрокористування зазнало певних позитивних змін останнім часом. Поступово реформується ліцензійний порядок надання спеціальних дозволів, впроваджуються ринкові підходи до надання прав на надрокористування з огляду на економічну оцінку об'єктів та встановлення початкової ціни продажу. Йде апробація аукціонного порядку продажу спеціальних дозволів. Почали формуватися і, головне, оприлюднюватися переліки ділянок надр (родовищ корисних копалин), які можуть надаватися у користування на умовах, визначених угодами про розподіл продукції, а також переліки родовищ та ділянок надр корисних копалин місцевого значення, які пропонуються для надання спеціальних дозволів на користування надрами. За набутим досвідом опрацьовується нова редакція Кодексу України про надра.

А отже, концептуальні підходи до реформування економічного механізму у сфері користування надрами необхідно базувати на встановленні таких господарських відносин у мінерально-сировинному комплексі, при яких: забезпечується сталий розвиток економіки країни, наповнюється державний бюджет з одночасним раціональним використанням надр, забезпечується стабільна робота та збалансування інтересів підприємств комплексу, регіонів і держави, зменшується залежність від імпортової сировини та збільшується експортний мінерально-сировинний потенціал країни за рахунок розширення її асортименту, обсягів та якості. Водночас, для створення умов, сприятливих для залучення інвестицій, прибутковості конкретних підприємств мінерально-сировинного комплексу (зокрема, нафтогазовидобувних підприємств) вважаємо за необхідне застосування не тільки інструментів оцінки економічної ефективності реформування нормативно-правової бази, державного управління і контролю у сфері надрокористування, але й застосування економічної експертизи як дієвого інструменту контролінгу. Використання ефективної економіко-експертної системи в складі комплексної системи контролінгу підприємств мінерально-сировинного комплексу дозволить забезпечити прийняття й обґрунтування і, як наслідок, виконання управлінських рішень економіко-фінансового характеру, що мають відповідати загальнодержавним нормам і критеріям, що корелюють із цілями господарської діяльності самого суб'єкта господарювання [3, с. 104].

Список посилань на джерела

1. Стан мінерально-сировинної бази України / Офіційний сайт Державної служби геології та надр України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geo.gov.ua/stan-mineralno-sirovinnoi-bazi.html>

2. *Господарський Господарський кодекс України : станом на 1 січня 2012 року // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18-20.*
3. *Перевозова І.В. Імплементация економіко-експертної системи в систему контролінгу підприємства // Ірина Володимирівна Перевозова. – Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий журнал. – Івано-Франківськ : ДВНЗ “Вид-во ПНУ імені В. Стефаника”, 2014. – Вип. 10. – Т. 1. – 239 с. – С.103-107.*

УДК: 336.221.264

Перевозова І.В., д.е.н.

Кивало В.Д.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЩОДО УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ ТА АНАЛІЗ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Головна мета суб'єктів підприємницької діяльності – отримання високих позитивних фінансових результатів, у яких відображаються всі сторони діяльності: ефективність системи управління та контролю, рівень технології й організації виробництва. Саме прибутку як фінансовому результату діяльності належить одне з основних місць в системі вартісних інструментів в умовах ринкової економіки. Прибуток – це виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця від використання вкладеного капіталу, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, забезпечує створення засобів для фінансування прийнятих програм та стратегій, впровадження інновацій тощо та являє собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [1].

Особливістю сучасного економічного середовища в Україні є те, що воно в недостатній мірі сприяє розвитку підприємництва, характеризується браком джерел фінансування, податковим пригніченням господарської ініціативи підприємств тощо. Основним недоліком існуючої системи оподаткування можна вважати те, що вона орієнтована на усунення дефіцитності бюджету шляхом вилучення доходів підприємств. Світова практика доводить, що держава має стійку базу розвитку лише в тому разі, якщо вона здійснює податкову політику, яка стимулює розвиток підприємництва, використовуючи закономірність еластичної залежності між рівнем податкових ставок і ростом оподаткованої бази. В нашій країні на фінансові результати підприємства значною мірою впливає система оподаткування через включення податків у собівартість продукції, до ціни реалізації продукції (робіт, послуг), що призводить до зменшення виручки від реалізації, накопичення залишків продукції, скорочення обсягів виробництва, втрати окремих ринків збуту, відмови від деяких напрямків господарювання або взагалі банкрутства.

Огляд чисельних публікацій провідних вітчизняних та зарубіжних економістів та громадських діячів свідчить про невтихаючий інтерес до цієї проблематики. Даному питанню присвячені роботи українських науковців В. Л. Анрюшенка, Г. В. Балашова, А. В. Бодюка, В. В. Буряковського, В. П. Вишневського, С. В. Каламбет, О. М. Ковалюка, К. Ф. Ковальчука, І. О. Луїної, А. А. Мазаракі, В. М. Мельник, В. К. Орлової, Т. М. Реви, А. М. Соколовської, Л. М. Шаблістої, Ю. В. Чередниченко, В. М. Федосова, С. І. Юрія та інших.

Про інтерес, який виявляється до системи оподаткування підприємств та її впливу на їх фінансово-господарську діяльність свідчить ряд публікацій, зокрема, В. М. Мельник вважає, що податки в основному направляються на утримання державного механізму та його елементів, а створенню умов функціонування ринку приділяється не значна увага. Від того наскільки оптимальним і прозорим є механізм оподаткування залежить і ефективність ринку, тобто здатність його до постійного розвитку за рахунок підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності. Як наслідок підвищується ефективність функціонування всієї економічної системи держави.

В свою чергу, відомий громадський діяч Г. В. Балашов є автором ідеї скасування податків на території України. Його позиція полягає у відміні усіх податків, акцизів та мит в Україні і введення тільки двох податків, а саме 5 % з продажів, які платить покупець, і 10 % соціального податку, що платить одержувач зарплати або особистого доходу.

Вплив податкових платежів на діяльність підприємств в Україні обумовлює необхідність формування системи управління податковими платежами, які мають відношення до фінансових результатів, як складової частини фінансової стратегії підприємства. Суть такого підходу полягає у виборі найбільш ефективних варіан-

тів здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів господарської діяльності. Як елемент управлінського впливу, податкові платежі, що стосуються фінансових результатів діяльності підприємства, мають розглядатися у контексті процесу управління, зокрема, як об'єкт планування, контролю та аналізу. При цьому формування та накопичення облікової інформації щодо податкових платежів має виступати як повноцінна система економічного обґрунтування управлінських рішень у відповідності до потреб користувачів. Вважаємо, що одним із найбільш дієвих інструментів управління податковими платежами виступає поєднання податкового планування та бюджетування податкових платежів, що дає можливість підприємствам оптимізувати податкові платежі та покращити ефективність господарювання.

Узагальнення інформації щодо рівня податкового навантаження на фінансові результати діяльності підприємства дасть можливість встановити взаємозв'язок між показником частки податкових платежів у новоствореній вартості підприємства та управлінськими рішеннями щодо них. Чим більшою є частка податкових платежів у новоствореній вартості підприємства, тим нагальнішою є потреба у здійсненні заходів щодо формування системи управління податковими платежами.

Список посилань на джерела

1. *Перезовова І.В. Проблеми обліку і відображення в звітності результатів діяльності підприємства // Ірина Володимирівна Перезовова. – Формування економічних відносин в умовах становлення ринку. Збірник наукових праць ТАНГ. Випуск 5. – Тернопіль. Економічна думка. 2001. С. 60-67.*
3. *Данко І.М. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні / І.М Данко. К – 2010. – № 1. – С. 185-191.*
4. *Мельник В.М., Грицаєнко І.А./ Оподаткування підприємницької діяльності. – Житомир, 2008.– 218 с.*
5. *Гринкевич С.С. Про вдосконалення елементів системи оподаткування в сучасних умовах //Регіональна економіка.– 2008.– №4. – С. 277-279.*

УДК: 657.1

Перезовова І.В., д.е.н.

Лучко О.В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

При прийнятті управлінських рішень від якості інформації, що формується в рамках обліково-аналітичної системи підприємства, в значній мірі залежать його ринкова вартість, ефективність управління власним обіговим капіталом, темпи економічного розвитку та інші показники, що формують рівень добробуту власників.

Різноманіття розрахункових взаємовідносин між підприємствами та організаціями обумовлює процес формування зобов'язань. У свою чергу, величина і динаміка заборгованості виступають як критерій при оцінці фінансового стану підприємства, при прогнозуванні можливого банкрутства.

Зобов'язання в частині кредиторської заборгованості являють собою борг підприємства за поставлені товари, роботи і послуги, зумовлені минулими господарськими подіями й угодами. Виконання зобов'язань тягне за собою використання активів у певному періоді, тобто їх передачу на вимогу кредиторів. Таким чином, відбувається відтік економічних ресурсів підприємства, який обумовлений необхідністю виконання існуючих зобов'язань, виражених в конкретній сумі. Визначальними критеріями фінансового обліку кредиторської заборгованості є: правильність документування поточних зобов'язань і розрахунків підприємства; підстави для постановки кредиторської заборгованості на облік; контроль за зміною суми та дотримання правил відображення заборгованості в бухгалтерському балансі. Якісна та достовірна інформація щодо зобов'язань підприємства може бути сформована в контурі обліково-аналітичної системи (як окремої підсистеми контролінгу), що забезпечує реалізацію основних функцій управління, в тому числі облікової, аналітичної, планування, контролю, мотивації та регулювання для прийняття ефективних рішень на всіх рівнях управління.

З метою прийняття адекватних управлінських рішень в господарській практиці необхідно регулярно здійснювати моніторинг зобов'язань з використанням показників оборотності та періоду обороту заборгованості. При цьому під моніторингом зобов'язань розуміємо процес, який відноситься до контролінгу,

який в першу чергу охоплює облік і контроль за рівнем співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; оборотність кредиторської заборгованості, терміни її погашення. Зазначимо, що у вітчизняній практиці господарювання моніторингу зобов'язань недостатньо приділяється увага, що призводить до безконтрольного зростання боргів, у тому числі і прострочених, погіршення фінансового становища підприємства і надалі навіть до банкрутства.

Вважаємо, що обліково-аналітичне забезпечення включає в себе облікове забезпечення, підтримуване різними видами обліку, яке використовується в рамках обліково-аналітичної системи підприємства, і аналітичне забезпечення. Обліково-аналітична система в широкому сенсі – це система, що базується на бухгалтерській інформації, що включає оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, технічну, соціальну та інші види інформації. Тому, обліково-аналітична система являє собою збір, обробку та оцінку всіх видів інформації, яка використовуватиметься для прийняття управлінських рішень на мікро- і макрорівні. Суть її полягає в об'єднанні облікових і аналітичних операцій в один процес, проведенні оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів при виробленні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія та нормативні положення обліку та аналізу удосконалюються для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі [1]. Таким чином, принципи формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємства слід класифікувати на облікові принципи, що дозволяють сформулювати адекватну обліково-аналітичну систему підприємства, і принципи аналізу, що служать основою для проведення аналітичних процедур та узагальнення їх результатів. Слід враховувати і той факт, що оскільки в обліково-аналітичну систему підприємства можуть входити різні види обліку, то і склад облікових принципів може змінюватися. Безсумнівно є те, що основою облікових принципів будуть принципи, які визначені в концептуальних засадах фінансового обліку.

Оскільки, процеси, пов'язані з аспектами черговості погашення, контролю зобов'язань, стосуються внутрішніх користувачів, то центр обліково-аналітичної системи підприємства щодо зобов'язань знаходиться на рівні експертно-аналітичного підрозділу чи підрозділу внутрішнього аудиту, предметом діяльності якого є перевірка ефективності функціонування системи внутрішнього контролю щодо зобов'язань. Отже, створення ефективної обліково-аналітичної системи дозволить сконцентрувати аналітичну інформацію з метою реалізації своєчасного і раціонального управління рухом зобов'язань підприємства.

Список посилань на джерела

1. *Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5.*
2. *Колесников Л.А. Основы теории системного подхода. – К.: Наук. Думка, 1988. – 176 с.*

УДК: 657.471

Перезова І.В., д.е.н.

Попович В.В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Управління витратами підприємства займає наріжну позицію у фінансовому управлінні підприємством, оскільки виступає фундаментальною передумовою будь-якого життєздатного бізнесу – прибутковістю діяльності. Будь-яка виробнича діяльність в умовах ринкової економіки доцільна лише в тому випадку, якщо вартість виробленої та реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) перевищує вартість вихідних ресурсів, витрачених на її виробництво і збут. Основна мета підприємства – максимізувати цю різницю. Фактично, управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв, постійного контролю оптимальності їх рівня, стимулювання зниження.

Управління включає в себе застосування систематичного підходу для визначення реальних витрат; розуміння причини їх виникнення; вжиття заходів для поліпшення структури витрат підприємства на основі аналізу та зниження собівартості, а також впровадження вірної стратегічної політики; відстеження можливостей для економії коштів. У повсякденній діяльності багатьох українських підприємств зазначені процеси часто ві-

дбуваються, але подеколи не носять осмисленого і цілеспрямованого характеру. Однак саме системний підхід, що включає моніторинг, аналіз, оцінку, визначення доцільності та облік витрат дозволить оцінити ефективність діяльності підприємства, окремої продукції або асортименту, або конкретного управлінського рішення.

Вважають, що первісно розробку процесу планування як складової частини процесу управління здійснив французький економіст Анрі Файоль. У його роботах планування як функція забезпечує керівництву єдиний напрямок зусиль усіх до досягнення загальних цілей підприємства, тобто вирішує питання: якими повинні бути цілі підприємства і що повинні робити працівники, щоб їх досягти. Планування розглядається як комплекс заходів з виробленні планових завдань, їх планомірного і цілеспрямованого втілення в життя. В подальшому проблеми управління витратами на підприємствах стали об'єктами дослідження науковців та практиків різних часів. Їм приділили свої роботи вітчизняні та закордонні науковці такі як А. Дайле, Г. Фандель, Б. Райан, Дж. Фелс, Е. Гарке, В. Г. Лебедев, П. Лабзунов, Е. І Рубинштейн, Р. Каплан Голов С.Ф., Давидович І.Є., Т. М. Мудра, Л. І. Чернобай, Н. Л. Калиновська, А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило, С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук, О. В. Крушельницька, О. Попов, Ф. Бутинець, Б. Валуєв, Я. Витвицький, С. Голов, М. Данилюк, З. Задорожний, Б. Литвин, В. Орлова, С.Кафка, І.Перезова, М. Пушкар, Н. Пилипів, В. Рудницький, В. Сопко, М. Чумаченко, Ю. Цал-Цалко, та ін. Теоретичні основи обліку витрат відображені в національних стандартах та галузевих методичних рекомендаціях. Незважаючи на досить значну кількість досліджень з даної наукової задачі, з одного боку, все ще не досягнута мета створення єдиної комплексної системи управління витратами, а, з іншого – не забезпечено достатньо динамічний розвиток окремих елементів управління, зокрема таких як планування витрат.

Процес планування орієнтується на дані минулого, але на його основі реалізується прагнення визначення і контролю розвитку підприємства в перспективі. У зв'язку з цією обставиною велика увага приділяється точності фактичних показників минулого, тобто точності бухгалтерського обліку та створення об'єктивної статистичної бази. В даному аспекті суттєвим постає врахування галузевих особливостей функціонування підприємств, що вимагають певної концентрації ознак класифікації витрат і є найбільш необхідними в процесі планування витрат (як з обліковою, так і контрольною метою) [3].

Планування витрат охоплює всі найважливіші ділянки діяльності підприємства з тим, щоб орієнтувати їх на досягнення поставлених цілей. Однак, часто осторонь залишається те, що стосується планування собівартості продукції, зокрема, витрат виробництва як процесу встановлення завдань за цим показником, форм і методів їх побудови, порядку організації і проведення розрахунків. В даний час вітчизняний облік витрат на виробництво продукції зводиться в основному до простої реєстрації та арифметичному підрахунку їх суми. При цьому облік ведеться в розрізі економічно обґрунтованих і розроблених груп виробничих витрат, переважно в розрізі елементів і калькуляційних статей витрат. Угрупування витрат залежно від обсягу виробництва використовується практично тільки в аналізі “Витрати – Обсяг – Прибуток”. Однак необхідно підкреслити органічний взаємозв'язок групування виробничих витрат на змінні і постійні з плануванням собівартості продукції.

Відсутність чіткого алгоритму планування витрат виробництва як процесу, необхідність виявлення найбільш раціональних і практично прийнятних методів планування витрат виробництва залишаються актуальними питаннями сьогодення. Зокрема для підприємств нафтогазовидобутку практика усереднення витрат, не акцентування уваги на значних невиробничих витратах, зважаючи на директивність їх характеру, суттєво ускладнює становище: кількісний перелік таких витрат постійно зростає під впливом нових платежів, відрахувань та податків, обумовлюючи підвищення собівартості продукції і знижуючи ефективність впроваджуваних нововведень. З цього порочного круга вихід єдиний: шляхом перегляду витрат, що відносяться на собівартість продукції й провадження режиму економії.

Рентабельні ціни на основну продукцію підприємства в довгостроковому періоді встановлюють за даними повного обліку витрат. Їх же використовують при калькулюванні фактичної собівартості одиниці продукції за звітний період, в яку необхідно включити всі види витрат. Часткове (неповне) планування витрат забезпечує процес прийняття управлінських рішень, таких як вибір між самостійним виробництвом і закупками зі сторони, рішення про залучення додаткових замовлень при недостатній завантаженості виробничих потужностей. Однак, метод планування повних витрат може в цих випадках привести до помилкових рішень.

Багато факторів планування взагалі не передбачувани (економічні кризи, війни, страйки, падіння ділової активності, спад попиту і т.п.) тому переважний метод планування – це індикативний, що базується на неповних даних. При цьому методі плани містять в собі так звані значні резерви, інакше іменовані “на-

дбавками безпеки”, або “подушками”. При їх застосуванні в плануванні виходять з гіпотези, що дуже великі резерви роблять плани неточними, а невеликі тягнуть за собою часті їх зміни.

Отже, розробка методики планування витрат виробництва для діючого підприємства сприяє пошуку резервів зниження витрат і науковому обґрунтуванню варіантів управлінських рішень на стадії планування.

Список посилань на джерела

1. Дайле А. *Практика контролінга* / А. Дайле. – М. : *Фінанси і статистика*, 2008. – 336 с.
2. Крушельницька О.В. *Управління витратами* / О.В. Крушельницька. – Житомир: ЖІТІ, 2005. – 254 с.
3. Перезова І.В. Уточнення чинної класифікації витрат як окремих аспектів організації контролю витрат нафтогазовидобувних підприємств України / І.В.Перезова, С.М. Кафка// *Вісник Житомирського державного технологічного університету/ Економічні науки – Житомир: ЖДТУ*, 2010. – № 4 (54). – 396 с. – С.273-274.

УДК: 657.47

Перезова І.В., д.е.н.

Федорів Х. І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПОНЯТТЯ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

У системі показників, що характеризують ефективність виробництва, одне із провідних місць належить собівартості продукції. У ній як у синтетичному показнику відбиваються всі сторони виробничої й фінансово-господарської діяльності підприємства: рівень використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, якість роботи окремих працівників і керівництва в цілому. Собівартість продукції є одним з важливих узагальнюючих економічних показників ефективності роботи підприємства, основою для ціноутворення, а зниження собівартості – важливий резерв покращання фінансового стану підприємства.

Актуальність обраної теми зумовлена тим фактом, що питання собівартості продукції, робіт чи послуг завжди викликало підвищений інтерес і не лише у керівників підприємств і працівників економічних відділів, але і науковців, які неодноразово звертаються до її вивчення з метою знаходження теоретико-практичних шляхів зниження собівартості, а відтак – підвищення конкурентоспроможності української продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Проведений огляд літературних джерел показує, що поняття калькулювання собівартості продукції на підприємства досліджується багатьма науковцями, проте невирішеними проблемами залишаються деякі наукові положення щодо визначення поняття калькулювання собівартості продукції. Дана проблема досліджується у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема такі як Садовська І.Б., Білоусова І.А., Атамас П.Й., Нідлз Б., Карпенко О.В., Карпова Т.П., Друрі К., Басманов І. А., Голов С.Ф., Скрипник М. І., Бегун С.І., Фостер Дж., Бутинець Ф.Ф.

Термін “калькулювання” походить від латинського слова “calculatio” – обчислення, яке стали вживати як у лексиконі так і на практиці ще у XIX столітті[1].

І.Б. Садовська вважає, що калькуляція – це спосіб групування витрат для обчислення собівартості одиниці придбаних запасів, виробленої і реалізованої продукції, виконаних робіт і наданих послуг. При цьому калькулювання собівартості, на її думку, це процес обчислення вартості об’єкта обліку, який здійснюється різними методами в залежності від виду, типу і характеру організації виробництва [2]. В. І. Гринчуцький розглядає калькулювання як систему розрахунків, за допомогою яких визначається собівартість усієї проданої продукції та її частин, собівартість конкретних видів виробів, сума витрат окремих підрозділів підприємства на виробництво та продаж продукції [3]. Л. К. Сук вважає, що калькулювання – це науково обґрунтована система обчислення собівартості одиниці продукції, виконаних робіт, послуг, матеріальних цінностей та основних засобів за елементами витрат [4]. На думку П. Й. Атамаса калькуляцією називають обчислення собівартості [5]. В. В. Сопко розглядає калькулювання як визначення розміру затрат у вартісному вираженні, які припадають на калькуляційну одиницю. При цьому калькуляційною одиницею може виступати: собівартість усієї продукції, яку випустило підприємство, його виробничий підрозділ; собівартість окремого виду продукції; собівартість кількісної або якісної натуральної одиниці вимірювання [6].

Отже, провівши аналіз досліджуваних джерел, можна надати узагальнене визначення, що калькулювання являє собою комплексну систему науково обґрунтованих розрахунків виробничих витрат, пов'язаних з виготовленням продукції (усієї чи окремих її видів), виконанням робіт або наданням послуг. Головна мета цих розрахунків полягає у визначенні собівартості одиниці калькуляційної сукупності (видів готової продукції, її складових частин, виконаних робіт, наданих послуг). У процесі калькулювання визначається економічна вигідність виробництва.

Калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) умовно можна поділити на три етапи. На першому етапі вираховується собівартість всієї випущеної продукції в цілому, на другому – фактична собівартість по кожному виду продукції, на третьому – собівартість одиниці продукції, виконаної роботи або наданої послуги.

Тривалий час калькуляційні розрахунки мали лише одну мету – визначити загальну суму затрат виробництва, що необхідно для внутрішньовиробничих цілей і для складання внутрішньої звітності, а також для визначення прибутку. Незважаючи на важливість цього завдання, колишні системи калькулювання не містили інформації, необхідної для виконання багатьох управлінських завдань.

Сучасні системи калькулювання більш збалансовані. Інформація, яка міститься в них, не тільки дозволяє виконувати традиційні завдання, а й допомагає при:

- визначенні доцільності подальшого випуску продукції,
- встановленні оптимальної ціни на продукцію;
- оптимізації асортименту продукції, що випускається;
- визначенні ефективності оновлення діючої технології і машинного (верстатного) парку, оцінці якості роботи управлінського персоналу.

Значення калькулювання за умов дії ринкових відносин вкрай важливе. Зіставлення фактичної й планової (нормативної) собівартості, інформація про які міститься у відповідних калькуляціях, дає можливість виявити слабкі місця у виробничому процесі, проаналізувати перевищення рівня витрат, розрахувати вплив факторів на відхилення, розробити конкретні заходи щодо зниження собівартості та підвищення рентабельності окремих виробництв.

Своєчасне калькулювання лежить в основі оцінки виконання прийнятого підприємством або його підрозділом плану. Воно необхідне для аналізу причин відхилень від планових завдань за собівартістю.

Калькулювання собівартості сприяє посиленню контролю за дотриманням норм витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, виявленню непродуктивних і економічно недоцільних витрат, зростанню нагромаджень для подальшого зміцнення технічної оснащеності підприємств і організацій та збільшення обсягів виробництва продукції, що вкрай необхідно для виходу України з економічної кризи недовиробництва.

Підвищення ролі калькулювання собівартості продукції в управлінні виробництвом викликане зростанням значення його для оцінки економічної ефективності використання основних і оборотних коштів виробництва, вибору оптимальних варіантів організації управління, внутрішньо- і міжгосподарських економічних зв'язків.

Таким чином, калькулювання собівартості є одним з основних елементів системи управління не тільки собівартістю продукції, але й виробництвом в цілому.

Список посилань на джерела

1. Палий В. Ф. *Основы калькулирования: Навч. посіб./ В.Ф. Палий – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.*
2. Садовська І.Б. *Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи. /Луцьк. нац. техн. ун-т. - К.: Центр учбової літератури, 2013. -688 с.*
3. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погрізук Б. В. *Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.*
4. Сук Л.К. *Фінансовий облік : навч. посіб. / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2012. – 647 с.*
5. Атамас П. Й. *Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.*
6. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.*

СТАН ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: СФЕРА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Членство України в ЄС відкриває великі можливості використання організаційно-фінансових механізмів для підвищення економічної ефективності національної туристичної галузі.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (повна назва документу – “Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами, з іншої сторони”) відбулося в два етапи.

21 березня 2014 р. під час Позачергового Саміту Україна – ЄС було підписано політичну частину Угоди, 27 червня 2014 р. в ході засідання Ради ЄС Президентом України П. Порошенком і керівництвом Європейського Союзу і главами держав та урядів 28 держав – членів ЄС була підписана економічна частина Угоди.

16 вересня 2014 р. Верховна Рада України і Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС.

Повністю Угода про асоціацію між Україною та ЄС набере чинності після її ратифікації усіма Сторонами, в перший день другого місяця, що настає після дати здачі на зберігання до Генерального секретаріату Ради Європейського Союзу останньої ратифікаційної грамоти або останнього документа про затвердження.

З огляду на останні рішення влади щодо спрощення ведення бізнесу через дерегуляцію видів економічної діяльності і одночасної ліквідації центрального органу виконавчої влади у сфері туризму – Державного агентства України туризму та курортів, напрашується неоднозначний висновок – або держава пріоритет галузі ставить на паузу відкладеного попиту або бере курс на саморегуляцію у цій сфері.

Процес гармонізації законодавства України в галузі туризму з директивами та іншими актами ЄС відбувається вкрай повільно і ще й без залучення галузевих інститутів громадянського суспільства.

Наразі відбувається реалізація підготовчого етапу гармонізації. Прийняті наступні нормативно-правові акти: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.09.2014 р. № 847-р “Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони” [1], наказ Міністерства інфраструктури України від 14.10.2014 № 512 “Про організацію роботи з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони” [2].

Останнім утворено Координаційну раду з питань імплементації Угоди, у складі якої працюють робочі групи за такими напрямками:

- у сфері транспортної політики та інфраструктури;
- у сфері безпеки та перевезення небезпечних вантажів;
- у сфері авіаційного транспорту;
- у сфері автомобільного транспорту та дорожнього господарства;
- у сфері залізничного транспорту;
- у сфері морського та річкового транспорту;
- у сфері поштового зв'язку;
- у сфері туризму.

До складу Робочої групи у сфері туризму ввійшли представники Департаменту міжнародного співробітництва та інвестиційної діяльності Міністерства інфраструктури України, Державного агентства України з туризму та курортів, Державної авіаційної служби України.

23 січня 2015 року затверджено комплексний план діяльності Державного агентства України з туризму та курортів з реалізації імплементаційних заходів на 2015 рік у сфері туризму [3].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.03.2015 № 200-р схвалено, розроблений Міністерством інфраструктури України, план імплементації Директиви Ради ЄС від 13 червня 1990 р. 90/314/ЄЕС про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне (далі – План) [4; 5].

Як зазначають автори документу, “законодавство України в частині регулювання діяльності туристичних операторів та туристичних агентів з формування комплексу туристичних послуг в цілому відповідає вимогам Директиви” [5]. Втім, з метою підвищення якості надання туристичних послуг у руслі гармонізації національних стандартів у сфері організованих туристичних подорожей в Україні заплановані нормотворчі заходи, впровадження яких передбачатиме мінімальні вимоги до туристичних послуг, що надаватимуться всередині країни. Зокрема:

- a) послуги з надання транспортного обслуговування;
- b) послуги готелів та інших видів туристичного розміщення;
- c) умови організації туристичних послуг;
- d) вимоги до таборів, центрів відпочинку;
- e) послуги екологічного туризму;
- f) послуги туристсько-екскурсійного обслуговування та мовного супроводу;
- g) безпека життя і здоров'я туристів;
- h) інформування споживачів туристичних послуг;
- i) послуги для осіб з обмеженими фізичними можливостями;
- j) інші послуги не додаткові до зазначених вище послуг, по яких терміни і визначення будуть викладені в окремому стандарті щодо послуг.

Угода про асоціацію за своїм обсягом і тематичним охопленням є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, коли-небудь укладеним Європейським Союзом. Вона визначає якісно новий формат відносин між Україною та ЄС на принципах “політичної асоціації та економічної інтеграції” і слугує стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні. Передбачена Угодою поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС визначатиме правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, частково робочої сили між Україною та ЄС, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС.

На наше переконання, про нову якість вітчизняного туризму за результатами реалізації Плану можна буде говорити у тому випадку, коли держава матиме позитивний “туристичний” платіжний баланс, а внутрішній туризм спонукатиме владу до розбудови сервісної інфраструктури.

Список посилань на джерела

1. Матеріали сайту Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-p](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-p).
2. Матеріали сайту Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.URL: http://www.mtu.gov.ua/uk/mtzu_decrees/45804.html](http://www.mtu.gov.ua/uk/mtzu_decrees/45804.html).
3. Матеріали сайту Державного агентства України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.URL: http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27574/](http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27574/).
4. Матеріали сайту Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200-2015-p](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200-2015-p)
5. Матеріали сайту Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.URL: http://www.kmu.gov.ua/document/248009962/Dir_90_314.pdf](http://www.kmu.gov.ua/document/248009962/Dir_90_314.pdf).

*Петренко В.П., д.е.н., професор**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**Андибур А.П.**Дрогобицький коледж нафти і газу**Лис А.Б.**Івано-Франківський міський виконавчий комітет*

НЕФОРМАЛЬНА ТА СПОНТАННА ОСВІТА: РОЛЬ І МІСЦЕ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Людські ресурси галузевих та регіональних суспільних систем, які після завершення формальної освіти того чи іншого рівня вийшли на ринок праці, отримали роботу і стали суб'єктами економічної активності, з часом із самих різноманітних причин починають відчувати необхідність і доцільність продовження процесу свого інтелектуально-професійного розвитку та удосконалення. Адже в епоху економіки знань з динамічним оновленням останніх отримані раніше знання швидко застарівають, а сучасні професійні кваліфікації та вимоги ринку праці і працедавців вимагають постійного поглиблення або уже існуючих знань і досвіду працівників, або ж набуття ними нових знань, вмінь та навичок.

Люди в цьому випадку звертаються до послуг системи офіційної (формальної) освіти для підвищення кваліфікації і поглиблення знань, для перепідготовки та отримання нових знань, професії і т. п., тобто – до існуючих пропозицій на ринку освітніх послуг для дорослих.

Однак, якщо формальна освіта включає в себе всі види і методи здобуття знань в рамках національної системи освіти (традиційні види післядипломної освіти в коледжах і університетах в т. ч. магістратура, аспірантура, докторантура), то значний нерозкритий і недовикористаний сьогодні цими установами традиційної освіти потенціал криється в можливостях пропозиції на ринку освітніх послуг таких нетрадиційних і незвичних для України форм освіти, як неформальне і спонтанне навчання.

Під неформальною освітою розуміють, як правило, навчальний процес, який відбувається поза навчальними закладами, в рамках підприємств безпосередньо на робочих місцях або у спеціальних приміщеннях провайдерів такої освіти. При цьому, така освіта не приводить до присвоєння певної кваліфікації, але має цілі навчання, структуровані програми, ресурсне забезпечення і кінцевий результат – нові знання, навички і вміння.

Спонтанна освіта є освітою, яка здобувається як результат повсякденної роботи та спілкування, не є структурована щодо певних цілей, не має часових обмежень або форм проведення, а її учасники, як і в процесі неформальної освіти, не здобувають офіційно детермінованої кваліфікації.

Не дивлячись на те, що в законодавчому полі України такі поняття сьогодні є відсутніми, десятки і сотні провайдерів (громадські організації, приватні структури, фізичні особи і т. п.) організують і проводять самі різноманітні за призначенням і наповненням лекторії, семінари, тренінги, дистанційне е-навчання, вебінари, і т. д.

Зважаючи на той факт, що сьогодні працедавці більшу увагу звертають на реальне володіння особою необхідними знаннями і досвідом, а не на пред'явлені нею дипломи, свідоцтва чи сертифікати, вважаємо за необхідне рекомендувати органам влади легітимізувати названі види освіти шляхом їх інтеграції в національну систему кваліфікацій, як окремого виду освіти дорослих протягом життя. При цьому, освіта дорослих, неформальна освіта і спонтанна освіта стануть невід'ємною частиною навчання людських ресурсів української економіки протягом всього життя, так як демографічна ситуація в Україні потребує більш повнішого залучення дорослого населення до освітніх процесів, до здобуття нових професій і кваліфікацій. Адже, за результатами дослідження [1, с. 9] констатовано, що "... в країні мали і мають місце суттєві стратегічні прорахунки у визначенні змісту та основних напрямів освітньої політики на різних рівнях управління освітньою системою". При цьому, хоч і тимчасове але наявне падіння якості освіти покоління молодих фахівців, може і повинно бути динамічно компенсованим шляхом оволодінням уже функціонуючими в економіці фахівцями новими знаннями і вміннями, яким повинна бути наданою можливість задовольняти свої освітні потреби не тільки за фахом, а й за політичною, соціальною, культурною, економічною, екологічною, громадянською, гендерною та будь-якою іншою тематикою.

За цих умов стратегічного значення набуває забезпечення провайдерства цих видів освіти галузевими інституціями. Адже за даними дослідження [2, с. 23] освітні послуги названого виду в більшості випадків (≈ 80%) надаються "недержавними некомерційними організаціями", а до переліку освітніх послуг по-

кликаних для цього традиційних закладів післядипломної освіти вони, як правило, не входять. Слід наголосити, що в умовах ринку саме такі види освітніх послуг за виконання певних умов можуть стати додатковим джерелом фінансових надходжень до бюджетів багатьох галузевих університетів і коледжів, а також поглибити ефективність співпраці між роботодавцями і системою освіти.

Список посилань на джерела

1. Лазоренко О.О. Аналітичний звіт дослідження у сфері неформальної освіти дорослих у пілотних областях в Україні: Полтавська та Львівська область / О. О. Лазоренко, Р. А. Колишко. – К.: ФОП Пилипенко М. М., 2010 – 84 с.
2. Аналітична доповідь про стан моніторингу якості освіти в Україні / МБО “Центр тестових технологій і моніторингу якості освіти”; [І. І. Бабин, Л. М. Гриневич, І. Л. Лікарчук та ін.]; за заг. ред. І. Л. Лікарчука. – К.: МБО “Центр тестових технологій і моніторингу якості освіти”; Х.: Факт, 2011. – 96 с

УДК: 657.1

*Пилипів Н.І., д.е.н., професор
Матієшин М.М., аспірант*

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ РЕМОНТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних ринкових умовах функціонування підприємств, важливого значення набуває оцінка доцільності витрат на проведення капітального ремонту основних засобів. Така ситуація спричинена тим, що діючі об'єкти, якими володіють підприємства, протягом фактичного строку їх експлуатації, можуть перебудувати в капітальному ремонті декілька разів.

Проте, коли проведення першого капітального ремонту окремого об'єкта основних засобів в більшості випадків є економічно вигіднішим за придбання нового, то проведення наступних капітальних ремонтів потребує значних коштів, сума яких може часто перевищувати вартість нового устаткування аналогічного призначення.

Для вирішення зазначеної проблеми, запропоновано здійснення комплексної оцінки доцільності проведення капітального ремонту основних засобів за допомогою застосування прийомів управлінського обліку (аналізу релевантної інформації для прийняття рішень; бюджетуванням) одночасно із прийомами управлінського аналізу, які слід розглядати як систему аналітичних процедур, яка формується із окремих складових:

- економічного аналізу (розкладання проблемної ділянки на окремі складові; виявлення впливу факторів та виявлення взаємозалежностей);
- інвестиційного аналізу (у частині доцільності капіталовкладень у реальні активи підприємства з урахування його фінансових можливостей);
- фінансового аналізу (оцінки ефективності діяльності; аналізу фінансового стану, платоспроможності та ліквідності підприємства).

Вважаємо, що такий взаємозв'язок, а точніше використання прийомів управлінського обліку та вищевказаних видів аналізу для цілей управлінського аналізу, дає змогу здійснювати комплексне діагностування проблемної ситуації щодо вірогідності оцінки доцільності проведення капітального ремонту основних засобів та досягнути більшої результативності обліково-аналітичних процедур з урахуванням фінансових можливостей підприємств.

Оскільки сучасна методологія управлінського обліку і аналізу володіє прийомами аналітичної оцінки управлінських рішень для вибору найкращого варіанту[1], тому виникає потреба у визначенні альтернатив доцільності проведення капітального ремонту основних засобів.

Запропоновано алгоритм комплексної аналітичної оцінки доцільності проведення ремонту об'єктів основних засобів будівельних підприємств із застосування прийомів управлінського обліку та аналізу для більш повного діагностування проблемної ситуації та досягнення більшої результативності обліково-аналітичних процедур, який наведено на рис. 1.

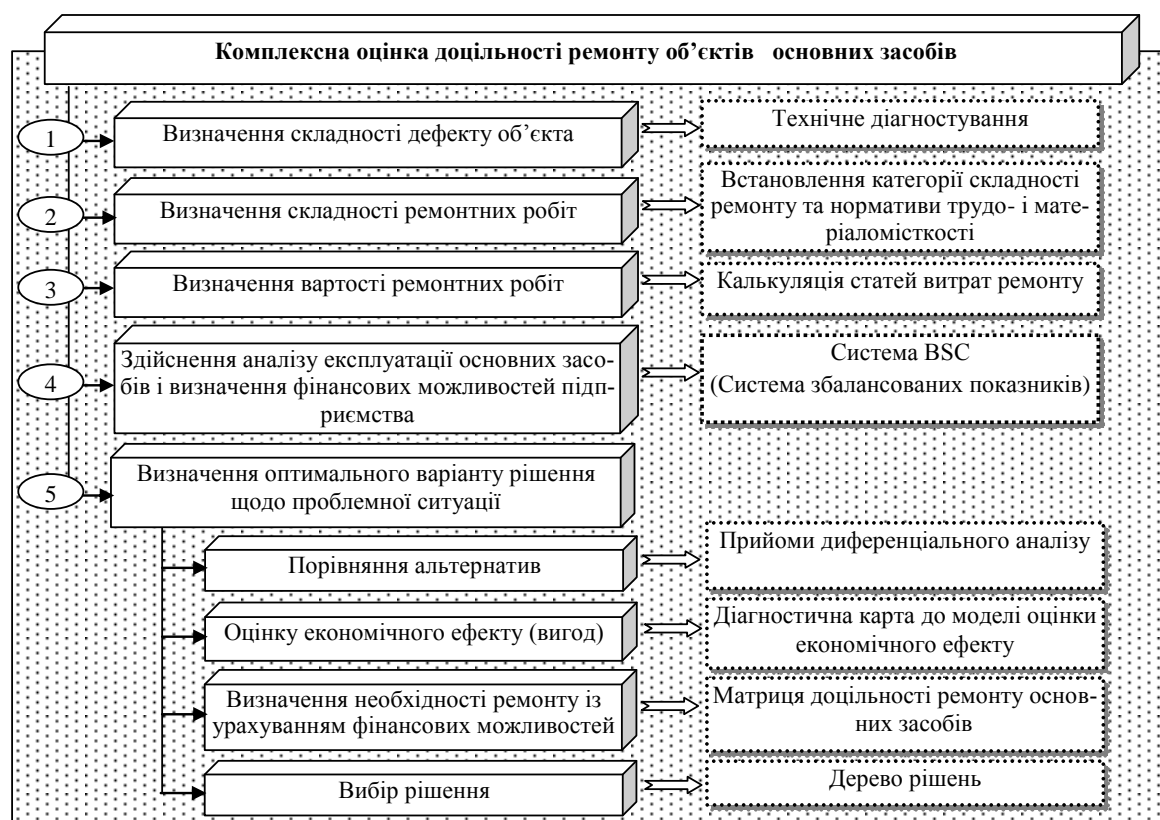


Рис. 1 Алгоритм комплексної оцінки доцільності проведення капітального ремонту об'єктів основних засобів підприємств

Джерело: авторська розробка

Розпочинати комплексну економічну оцінку доцільності ремонту об'єктів основних засобів доцільно із визначення складності дефекту, складності ремонтних робіт об'єкта, що здійснюється службою технічного контролю та його вартості – технологічною службою.

Одним із важливих наступних етапів комплексної економічної оцінки доцільності ремонту є здійснення аналізу експлуатації основних засобів і поточного стану та фінансових можливостей підприємства через систему Balanced ScoreCard (BSC) [2,3,4], яка має бути адаптована до умов діяльності окремих підприємств.

З метою забезпечення менеджерів підприємств об'єктивною інформацією щодо доцільності капітального ремонту та подальшої експлуатації основних засобів, запропоновано застосовувати модель оцінки економічного ефекту від проведення ремонту об'єктів для проведенні аналітичних процедур щодо зміни економічних вигод після ремонту основних засобів за допомогою діагностичної карти.

Окремо, слід зазначити, що економічна оцінка доцільності проведення різної складності та вартості ремонтних робіт, також полягає у проведенні аналізу можливостей підприємства та співставлення їх з мірою необхідності проведення таких робіт на основі запропонованої матриці:

З метою виведення результатів аналітичних процедур та обрання найбільш оптимального варіанту прийняття управлінських рішень щодо доцільності ремонту необхідно використовувати дерево рішень.

Таким чином, вирішення вищевказаної проблеми є можливим після узгодження окремих питань на основі розробленого алгоритму комплексної оцінки доцільності ремонту об'єктів основних засобів підприємств.

Список посилань на джерела

1. Атажанов Б. Фінансовий та управлінський аналіз діяльності кредитних організацій [Електронний ресурс] / Б. Атажанов // Україна фінансова. Інфор.-аналіт. портал Укр. аген. фін. розв. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/024.htm.
2. Лаговська О. А. Система збалансованих показників як інструмент управління вартістю підприємства: шляхи застосування / О. А. Лаговська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 2(17). – С. 186-196.

3. *Малярець Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства : монографія / Л. М. Малярець, А. В. Штереверя // Наукове видання. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 188 с.*
4. *Пилипенко А. А. Збалансована система показників у системі стратегічного управління розвитком інтегрованих структур бізнесу / А. А. Пилипенко // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 47-55.*

УДК: 662.76:338.516.24

Писар Н.Б., к.е.н., доцент

Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГАЗОВОЮ ПРОМИСЛОВІСТЮ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Високий рівень енергомісткості вітчизняної економіки має негативні економічні та соціальні наслідки:

- 1 конкурентоспроможність вітчизняної продукції, яка здебільшого є енергомісткою, досягається лише за рахунок значного зниження витрат на оплату праці;
- 2 поступово руйнується інфраструктура паливно-енергетичного комплексу та комунальних підприємств водо- й теплопостачання;
- 3 високі ціни та низька якість послуг підприємств паливно-енергетичного комплексу та комунальних підприємств водо-й теплопостачання.

Україна з високим рівнем споживання газу та низьким рівнем самозабезпечення власними енергетичними ресурсами автоматично потрапила у фінансово-політичну енергетичну залежність від експортера газу.

Рівень енергетичної безпеки країни оцінюється сьогодні, як незадовільний і потребує інноваційного раціонального підходу до її функціонування та вимагає розробки ефективного механізму функціонування газових монополій, які є центральними ланками енергозалежної національної економічної системи.

Стратегічне планування регіонального розвитку розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної політики в умовах глобальної інтеграції [5].

Пошук ефективних моделей регіонального (територіального) розвитку визначає необхідність використання стратегічного планування на всіх рівнях державного управління та місцевого самоврядування для пошуку найбільш оптимальних стратегій регіонального розвитку.

Забезпечення ефективного використання територіального ресурсу, використання інструменту планування території при формуванні стратегії розвитку регіонів залишається актуальною проблемою та невикористаним резервом на шляху до оптимізації територіальної організації суспільства [6].

Стратегічне планування розвитку регіону розглядається як науково обґрунтоване та практично орієнтоване прогнозування розвитку, яке передбачає визначення напрямків і параметрів розвитку територій, їхньої економіки, екології і соціальної сфери, заходів щодо реалізації програм та проектів, засоби та шляхи їхнього досягнення на довготермінову перспективу [7].

Сутність і зміст регіонального стратегічного управління розвитком газової промисловості представлено через сукупність основних понять стратегічного управління, класифікація яких наведена на рис. 1.

Стратегічне планування розвитку регіону здійснюється на засадах концепції сталого гармонійного розвитку, яка визначає, що сталий розвиток територій – це соціально, економічно й екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на формування їхнього економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання наявних ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення й реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктур, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження і збагачення біологічного різноманіття природного середовища, а також збереження культурної та історичної спадщини [4].

В узагальненому вигляді процес регіонального стратегічного управління розвитком газової промисловості можна представити так:

- стратегічний аналіз – передбачає аналіз потенціалу, внутрішніх чинників, властивих території, і зовнішніх умов розвитку, визначення бачення, місії регіону, цілей і пріоритетів розвитку;

- вибір стратегії – передбачає розгляд альтернативних сценаріїв та схвалення стратегії енергонезалежності регіону;
- реалізація регіональної стратегії розвитку газової промисловості – передбачає проведення підготовчих заходів (об'єднання сил і ресурсів) та впровадження стратегії енергонезалежності регіону;
- моніторинг та оцінювання стратегії енергонезалежності регіону – забезпечує контроль за перебігом реалізації та визначення результативності й ефективності стратегії енергонезалежності регіону, а також подальше її коригування.

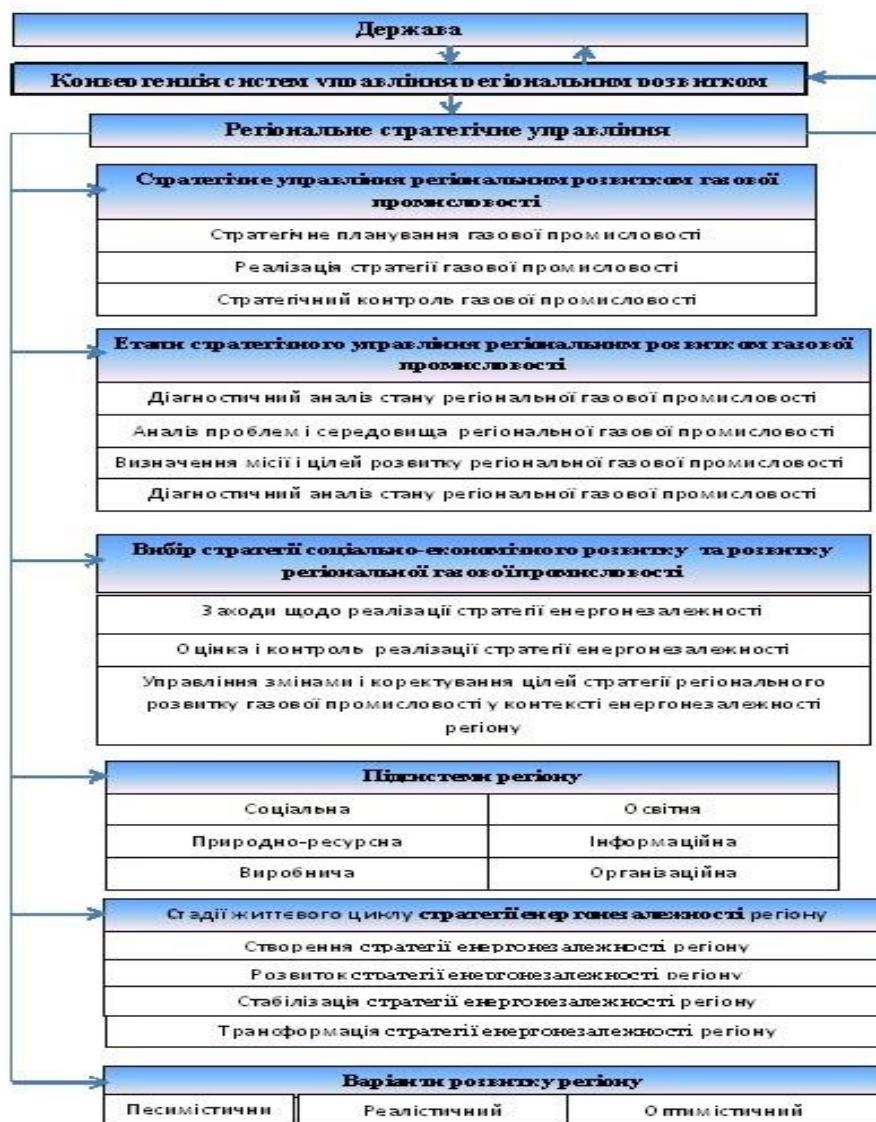


Рис. 1 Система стратегічного управління регіональним розвитком газової промисловості

Не існує чітко закріпленої універсальної послідовності виконання робіт з розроблення стратегії управління регіональним розвитком газової промисловості, оскільки деякі з них можна втілювати паралельно.

Отже, пріоритетним завданням для України та її регіонів на шляху до ефективного, сталого розвитку залишається досягнення такого стану, коли територіальне планування поступово перейде із площини наукових проектів у площину конкретних і реальних дій на всіх рівнях управління, і стане невід'ємним елементом при формуванні стратегії екологічного, соціального, економічного розвитку кожного регіону [3].

Високий рівень виконання вище перелічених стратегічних цілей і буде визначатися станом готовності газової промисловості щодо протистояння дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників, що створюють загрозу незалежній політиці держави у сфері енергозабезпечення національного господарства.

Список посилань на джерела

1. Key World Energy Statistics. Paris, International Energy Agency, 2006.

2. Мица. Н.В. Сутність та проблеми енергозбереження в Україні / Н.В. Мица // *Сталий розвиток економіки*. – 2011. – №4. – С. 40-47.
3. Чернихівська А. В. Стратегічне планування регіонального розвитку // А.В. Чернихівська // *Стратегія розвитку України в умовах глобальної інтеграції / Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції 17-21 грудня 2013 р.* – Сімферополь: КІБ, 2013. – С. 75-79.
4. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: моногр. / З.В. Герасимчук, Г.В. Поліщук. – Луцьк (Волин. обл.), 2011. – 514 с.
5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / за ред. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
6. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
7. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – 2-ге вид. – К.: Центр учб. л-ри, 2011. – 439 с.

УДК: 657.372.12:69

Підгородецька Х.Р.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОВГОСТРОКОВИМИ БУДІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ

В умовах сьогодення будівельним організаціям доцільно звернути особливу увагу на податковий розрахунок фінансових результатів за довгостроковими будівельними контрактами, адже з введенням в дію Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28.12.2014 р. за № 77-VIII (далі – Закон № 77-VIII) [1] замість звичного порядку ведення окремого податкового обліку з 01.01.2015 року запроваджено принципово новий порядок.

Теоретичні та практичні аспекти формування обліково-інформаційного забезпечення оподаткування прибутку будівельних підприємств досліджувались Є. І. Свідерським, Ф. Ф. Бутинцем, І. А. Герасимовичем, М. Т. Білухою, В. А. Гавриленком, В. Б. Моссаковським та ін.

Мета дослідження полягає в аналізі чинного нормативного регулювання методики визначення прибутку до оподаткування будівельних підприємств за довгостроковими будівельними контрактами та обґрунтуванні потреби внесення змін та доповнень до відповідних нормативних актів у зв'язку з внесенням змін з 01.01.2015 р. в порядок оподаткування фінансового результату будівельних організацій.

З 01.01.2015 р. запроваджено новий порядок визначення прибутку до оподаткування, який ґрунтується на визначенні фінансового результату за даними бухгалтерського обліку з подальшим його коригуванням на суми податкових різниць [1]. Так, згідно п.134.1.1 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III ПКУ.

Так, згідно п.1.1 ст.134 ПКУ для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, об'єкт оподаткування має визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень розділу III ПКУ. У цьому випадку такі платники мають право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування та зазначити про це у податковій звітності з податку на прибуток, що подається за перший рік в такій безперервній сукупності років. В подальші роки такої сукупності коригування фінансового результату також не застосовуються (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). [2]

При визначенні доходів за довгостроковими будівельними договорами в обліку, а з 01.01.2015 р. – і в оподаткуванні застосовується метод “ступеня завершеності робіт”, який визначається за питомою вагою витрат, здійснених у звітному податковому періоді, у загальній очікуваній сумі таких витрат та/або за питомою вагою обсягу послуг, наданих у звітному податковому періоді, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані. Застосування даного методу передбачено П(С)БО 18, а також МСБО 11. За даним методом платник податку-виконавець робіт за довгостроковим будівельним договором повинен нараховувати доходи до передачі результатів робіт замовнику в кожному податковому періоді (кварталі).

Згідно п.3 П(С)БО 18 “Будівельні контракти” та п.22-23 МСБО 11 “Будівельні контракти” доходи і витрати за довгостроковим будівельним контрактом мають визнаватись з урахуванням ступеня завершеності робіт на дату балансу, за умови якщо кінцевий фінансовий результат за даним контрактом не може бути достовірно оцінений. У випадку, якщо кінцевий фінансовий результат за будівельним контрактом не може бути оцінений достовірно, то, згідно п.13 П(С)БО 15 “Дохід”, дохід визнається в сумі фактичних витрат від початку виконання будівельного контракту, щодо яких існує імовірність їх відшкодування. В даному випадку прибуток до оподаткування буде відсутній. У разі ж відсутності імовірності відшкодування витрат взагалі дохід не визнається, а прибуток до оподаткування набуває негативного значення в розмірі понесених витрат. [3]

Згідно п.1 П(С)БО 18 “Будівельні контракти”, витрати за будівельним контрактом – це собівартість робіт. Методика формування собівартості робіт за будівельним контрактом визначена Методичними рекомендаціями з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, затверджених Наказом Мінрегіонбуду від 31.12.2010 за № 573, згідно з якими до витрат за довгостроковим будівельним контрактом включаються витрати за період від дати укладання даного контракту до дати його завершення. [4]

Порівняння нарахованих доходів та собівартості реалізованої продукції, робіт і послуг за даними фінансового обліку дозволяє визначити фінансовий результат, а з 01.01.2015 року і прибуток до оподаткування. Проте особливістю будівельних підприємств є те, що по завершенню виконання договірних зобов'язань та передачі результатів виконаних робіт замовнику виконавець має здійснити коригування попередньо нарахованої суми доходів відповідно до фактично отриманого.

Якщо фактично отриманий дохід перевищує суму доходу, попередньо нараховану за наслідками кожного податкового періоду, відповідне перевищення зараховується до доходів звітного періоду. Якщо ж навпаки, фактично отриманий дохід є меншим, ніж сума таких попередньо нарахованих доходів, різниця зараховується у зменшення доходів звітного періоду.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження приходимо до висновку, що нормативне регулювання оподаткування прибутку будівельних підприємств за довгостроковими будівельними договорами (контрактами) все ще залишається неузгодженим та неконкретним.

У зв'язку з гармонізацією бухгалтерського обліку з оподаткуванням фінансових результатів будівельних організацій за довгостроковими будівельними контрактами та з метою підвищення аналітичності, оперативності та точності облікових даних щодо визначення прибутку до оподаткування будівельних підприємств, на нашу думку необхідно доповнити п. 2.1 П(С)БО 15 “Дохід” конкретною методикою оцінки та коригування доходів за довгостроковими будівельними договорами (контрактами) за різних умов, оскільки наявні підходи не однозначні та не практичні до застосування. Неправильне ж застосування бухгалтерських коригувань призведе до неправильного визначення об'єкта оподаткування, а отже і до значних сум штрафних санкцій.

Список посилань на джерела

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Податковий кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
3. Грачова Р. Об'єкт обліку – будівельний контракт, або “незавершенка” у двох іностансах / Р. Грачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhlabaz.ru/bukhgalterskijuchet/bukhgalterskij-uchet-po-psbu-ukr>.
4. Павелко О.В. Теоретичні засади визнання доходів і витрат основної діяльності будівельних підприємств: міжнародний досвід та облікова політика / О.В. Павелко// Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 4(62). – С. 172-178.

ІНТЕГРОВАНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА У ГАЗОТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

Загальновідомо, що ефективна виробнича діяльність будь-якого суб'єкта господарювання в значній мірі залежить від якості організації її обслуговування. Важливість надання якісних сервісних послуг для підприємств газотранспортної галузі є вимогою часу, стану і обставин. Щодо часу, то слід констатувати той факт, що більша частина технічного парку газотранспортних підприємств є морально застарілою, і відповідно веде за собою проблему екологічної безпечною. Відносно стану, то значна частка газоперекачувального обладнання, яке експлуатується на компресорних станціях ДК "Укртрансгаз", відпрацювало свій технічний ресурс [1]. Світові інтеграційні та глобалізаційні процеси в економіці вимагають від суб'єктів господарювання надання такого рівня послуг, який відповідав би міжнародним ринковим стандартам, що знову вказує на підвищення їх ефективності, яке не може бути реалізовано без відповідного обслуговуючого виробництва.

В сучасних умовах для підвищення ефективності роботи підприємств газотранспортної необхідно забезпечити високий рівень використання виробничих фондів, особливо їх активної складової – виробничого обладнання. Це можливо здійснити завдяки організації якісного його обслуговування.

Забезпечення рівня ефективності газотранспортних послуг, адекватного потребам розвитку, задоволенню динаміки кон'юнктури ринку можливо, в значному ступені, за рахунок створення та постійного розвитку систем сервісного обслуговування.

На сьогодні науково-методичне вирішення цієї проблеми повинно ґрунтуватися на дослідженні передових форм організації, процесу функціонування та забезпечення ресурсами систем ремонтно-технічного обслуговування виробництва, що дозволить приймати раціональні управлінські рішення відносно економічної ефективності їх функціонування.

Обслуговування виробництва газотранспортної галузі включає такі елементи:

1. Ремонтне обслуговування – надання відповідних сервісних послуг з відновлення, модернізації та реконструкції виробничих потужностей;
2. Транспортне обслуговування – в основному зводиться до побудови оптимального шляху доставки необхідних ресурсів та матеріалів і вибору транспорту;
3. Логістичне обслуговування – побудова оптимальних потоків постачання;
4. Фінансове обслуговування – розрахунок фінансових витрат при обраній системі обслуговування та визначення джерел фінансування.

Система сервісного обслуговування виробництва газотранспортних підприємств повинна включати всі елементи з оптимальним їх поєднанням, а тому виникає потреба використання нових інтегрованих форм організації сервісного обслуговування. Отже, можна виокремити такі інтегровані форми організації процесу обслуговування виробництва на підприємствах газотранспортної галузі:

- сервісне кооперування. Конкретні форми кооперування виробництва залежать від специфіки галузей промисловості, техніки й технології виробництва [2]. Так, у газотранспортній галузі кооперування охоплює зв'язки у формі здійснення сервісного обслуговування виробництва;
- сервісне комбінування. Модель організації сервісного обслуговування виробництва, за якою на одному підприємстві поєднуються і функціонують різні елементи допоміжного виробництва, діяльність яких є невід'ємною частиною ефективного функціонування підприємства;
- кластеризація – об'єднання декількох окремих структур у єдине ціле для реалізації певних завдань, досягнення спільної мети, вирішення спільних проблем [3]; визначається як сконцентрована на певній території група взаємозалежних компаній: постачальників устаткування, комплектуючих і спеціалізованих послуг; інфраструктури; науково-дослідних інститутів; вищих навчальних закладів та інших організацій, які взаємодоповнюють один одного і підсилюють конкурентні переваги окремих підприємств та кластеру в цілому [4].

Вибір однієї із інтегральних форм організації сервісного обслуговування підприємств газотранспортної галузі повинен ґрунтуватися на визначенні економічної, виробничої і фінансової ефективності виробництва. Інтеграція сама по собі сприяє підвищенню конкурентоспроможності виробництва на ос-

нові якісного, оптимального і ефективного використання всіх ресурсів базуючись на впровадженні технологічних інновацій.

Список посилань на джерела

1. Гораль Л. Т. *Формування стратегічної програми технологічного оновлення лінійної частини магістральних газопроводів [Електронний ресурс] / Л. Т. Гораль // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 235-240.*
2. Шовкун І. А. *Міжнародна виробнича кооперація в системі зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / І. А. Шовкун // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. – 2014. – № 2. – С. 112-117.*
3. Савченко В. Ф. *Кластеризація як інноваційна форма об'єднання виробничих структур: деякі теоретичні аспекти проблеми [Електронний ресурс] / В. Ф. Савченко, С. Д. Гривко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2013. – Вип. 4. – С. 88-98.*
4. Маслак О. *Поняття “кластери” і “кластеризація” та їхня роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс] / О. Маслак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6. – С. 45-48.*

УДК: 330.15+330.1:332

Піцик М.А., аспірант

Національний інститут стратегічних досліджень (м. Київ)

ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЯК НОВИЙ СТИМУЛ ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНСЬКОГО ПОЛІССЯ

Економічна безпека будь-якого регіону залежить від багатьох компонентів, що тією чи іншою мірою мають вплив на забезпечення її високих показників. Одним із таких компонентів виступає екологічна безпека, яка не завжди має безпосередній вплив на стан економічної безпеки. Але протягом великого періоду впливу негативних тенденцій на екологічну ситуацію певного регіону чи груп регіонів можуть виникати досить складні екологічні стани, які в кінцевому результаті послаблюють не тільки екологічну безпеку, але й економічну, а також несуть загрозу безпеці в національних масштабах.

У Законі України “Про охорону навколишнього природного середовища” екологічна безпека представляє собою такий стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей.[1]

Складовою екологічної безпеки виступає радіаційна безпека, що являє собою дотримання допустимих меж радіаційного впливу на персонал, населення та навколишнє природне середовище, встановлених нормами, правилами та стандартами з безпеки [2].

На сьогодні для окремих регіонів України питання радіаційної безпеки є ще досить актуальним, особливо це стосується регіонів Українського Полісся. Причиною цього є аварія, що трапилася на Чорнобильській АЕС, внаслідок якої велика кількість територій була забруднена радіонуклідами, які є дуже небезпечними для нормальної життєдіяльності людини. Тому проблема господарського використання цих територій буде актуальною ще тривалий час.

Під час прямої ліквідації аварії, а також в процесі щорічного покриття збитків від аварії, які були нанесені нашій економіці, Україна зазнає колосальних втрат. Прямі збитки лише у зоні відчуження на території України становили 1385 млн. доларів США. Прямі затрати України на пом'якшення наслідків Чорнобильської катастрофи за рахунок усіх джерел фінансування за період з 1986 по 1991 рік становили близько 6 млрд. доларів США. З 1992 по 2005 рік включно затрати становили 7,35 млрд. доларів США, і в окремі роки сягали рівня 8-10 % держбюджету. Окремою статтею витрат є непрямі збитки, що виникли внаслідок невикористання забруднених сільгоспугідь, водних і лісових ресурсів, а також скорочення виробництва електроенергії і, як наслідок, зменшення виробництва товарів, надання послуг. Розрахунки українських спеціалістів у 2006 році показали, що сумарні економічні збитки для України до 2015 року становитимуть 179 млрд. дол. США, [3] що дорівнює ВВП України у 2012 році.

Продовження такої ситуації несе небезпечні економічні наслідки як для поліських регіонів, у яких порушений рівень радіаційної безпеки, так і для держави в цілому. Тому ключовою проблемою є посилення екологічної безпеки, оскільки великі території Полісся не використовуються за призначенням або використовуються нераціонально внаслідок їх радіаційного забруднення.

Оскільки одним з ключових факторів, що впливають на економічний розвиток, виступають інвестиції, актуальним стає питання залучення інвестицій через подолання бар'єрів екологічного характеру. У даному випадку ключова увага повинна приділятися радіаційній безпеці регіонів Українського Полісся.

Для мінімізації наслідків аварії на ЧАЕС у стратегічному плані потрібно здійснити такі необхідні кроки. Насамперед, виникає потреба в організації постійного моніторингу щодо контролю рівня радіаційного забруднення на територіях, які є враженими радіонуклідами. Для цього Міністерством екології та природних ресурсів України розроблено відповідні інструкції, за допомогою яких відбувається радіаційний контроль. Діяльність щодо контролю повинна здійснюватись у всіх населених пунктах, у яких рівень радіаційної безпеки після аварії на ЧАЕС був нижче допустимого. Кінцевим результатом запуску такого контролю має бути он-лайн-карта в мережі Інтернет, що дозволить будь-якому потенційному інвесторові – як вітчизняному, так і зарубіжному, проаналізувати поточний екологічний стан території, що зацікавила його. Така карта буде здійснювати ключову функцію, яка полягає в інформативності реальної радіаційної ситуації тієї чи іншої території.

Наступним досить вагомим компонентом виступає уніфікація системи забезпечення радіаційної безпеки до міжнародних стандартів, зокрема, до стандартів Європейського Союзу. Одним з ключових аспектів постає питання введення в дію законів, нормативних актів та адміністративних положень, які повинні розроблятися, виходячи з Директиви Ради 2013/59/Євратому від 5 грудня 2013 р., що встановлює основні норми безпеки для захисту від небезпеки, яка виникає від іонізуючої радіації. [4] Це дозволить інвесторам використовувати стандартизовані вимоги щодо радіаційної безпеки як на території України, так і в межах усього Європейського Союзу.

Також, з кожним роком гострішою постає проблема очищення Чорнобильської АЕС від ядерного палива та сміття; особливо це стосується четвертого енергоблоку, в якому відбулася аварія. На сьогодні старий саркофаг “Укриття” над четвертим енергоблоком Чорнобильської АЕС є ненадійним, оскільки він проектувався як тимчасова споруда для герметизації приміщення, де знаходиться аварійний реактор. Позитивним є те, що експлуатація об'єкту “Укриття” продовжена до 2026-2030 рр. [5]. Але така ситуація не вирішує проблему з очистки даного енергоблоку від радіоактивних матеріалів. Тому в короткостроковій перспективі пріоритетом є якнайшвидше добудувати новий конфайнмент, який замінить перший саркофаг, а також дозволить здійснювати роботи по демонтажу четвертого енергоблоку. На сьогодні здійснюється завершення будівництва сховища ядерного палива, а також уже працюють заводи з переробки рідких та твердих ядерних відходів. [6] Усі вищеперераховані заходи допомагають посилити рівень інвестиційної безпеки регіонів Українського Полісся. Вони спрямовані на підвищення радіаційної безпеки даних територій, а також мінімізують наслідки, що можуть статися внаслідок розгерметизації старого саркофагу. Це, в свою чергу, стимулюватиме інвесторів здійснювати інвестиційну діяльність на територіях неподалік від ЧАЕС.

Також, досить серйозною є проблема дезактивації тих територій Українського Полісся, де є ще певні залишки радіонуклідів. На сьогодні існує дуже багато напрацювань щодо різного роду дезактивації. Такі розробки ведуться у багатьох країнах світу – у США, Японії, Франції, Російській Федерації, а також в Україні. Процес дезактивації є дуже громіздким та ресурсозатратним; крім того, повна очистка від радіонуклідів може здійснюватись роками, оскільки це залежить від площі забруднених територій, а також рівня їх забруднення. Прикладом таких робіт служить досвід Японії, коли після ядерних вибухів у містах Хіросіма та Нагасакі дезактивація усіх вод гідроксохлоридом алюмінію зайняла більше десяти років. Для остаточного подолання радіаційного забруднення обов'язково потрібно здійснити повну дезактивацію усіх забруднених територій Українського Полісся. Варто вказати, що така діяльність в сучасних умовах безпосередньо для нашої держави є надзвичайно ресурсозатратною. Тому актуальним для України буде організація різноманітних донорських конференцій та створення фондів на кшталт фонду об'єкта “Укриття”, що існує з 1997 року, та був створений країнами “великої сімки”. Кошти від таких фондів та конференцій повинні спрямовуватись на заходи з посилення радіаційної безпеки як регіонів Українського Полісся, так і всієї України.

Кінцевим результатом усіх вищеперерахованих заходів буде посилення екологічної безпеки, що, в свою чергу, призведе до повернення довіри інвесторів та можливості здійснення ними повноцінної інвестиційної діяльності, а також повного залучення економічного потенціалу поліських регіонів у виробничий процес.

Список посилань на джерела

1. *Про охорону навколишнього природного середовища (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 41, ст. 546) /ЗУ. [EP] –: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/126412/page3?text=%E5%EA%E5%EB%EE%E3%B3%F7%EDE7%EF%E5%EA%E0#w21>;*

2. Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку. / Закон України. [Електронний ресурс] – Режим доступу; <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/39/95-%D0%B2%D1%80>;
3. Оцінка збитків для економіки України, спричинених Чорнобильською катастрофою, та фінансування чорнобильських програм. / Державна служба України з надзвичайних ситуацій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/chornobyl/20_year/03/07.pdf;
4. Розпорядження від 18 лютого 2015 р. № 110-р Київ Про схвалення розроблених Державною інспекцією ядерного регулювання планів імплементації деяких актів законодавства ЄС. / КМУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/110-2015-%D1%80>;
5. Старі проблеми під новим “Укриттям”? / Газета “Українське слово” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrslowo.net/ukraine/9485.html>;
6. Нові рівні безпеки ЧАЕС. Канал НТН [EP] – Режим доступу: <http://ntn.ua/ru/video/news/2015/02/27/17051>.

УДК: 331.108.2

Побережна К.В., аспірант

Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Одним із викликів інноваційного розвитку економіки в глобалізованому світі є управління трудовим потенціалом інноваційних підприємств.

Враховуючи фактори, що впливають на формування інновації, виділяють три основних види інноваційного розвитку промислового підприємства:

1) продуктивний – процес оновлення збутового потенціалу підприємства, що забезпечує збільшення обсягу прибутку, розширення частки ринку, збереження клієнтури, зміцнення незалежного положення, підвищення престижу, створення нових робочих місць і т.д.;

2) технологічний – процес оновлення виробничого потенціалу підприємства, спрямований на підвищення продуктивності праці і економію ресурсів, що дає можливість збільшити обсяг прибутку фірми, удосконалити техніку безпеки, провести заходи з екологічної стійкості, ефективно використовувати внутрішньофірмові інформаційні системи;

3) соціальний – процес планомірного поліпшення соціальної сфери. Реалізація інноваційного розвитку такого роду розширює можливості на ринку робочої сили, мобілізує персонал, зміцнює довіру до соціальних зобов'язань.

Управління трудовим потенціалом підприємства дозволяє реалізувати і узагальнити питання адаптації персоналу до нововведень, стимулювати його інноваційну активність, підвищувати продуктивність праці та мотиваційну складову. Такі дії призводять до інноваційного розвитку виробництва шляхом його інтенсифікації.

Існує потреба в створенні науково обґрунтованої системи управління процесами формування, ефективного використання і розвитку трудового потенціалу на підприємствах, які мають інноваційну спрямованість свого розвитку.

Трудовий потенціал країни – це сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці, яка охоплює і тих, хто ще тільки готується до ефективної трудової діяльності (діти), і тих, хто вже вийшов з сфери зайнятості (пенсіонери). При цьому у одній частині формально непрацездатного населення цей потенціал має тенденцію швидко зростати (учнівська та студентська молодь), в інших – знижуватись (люди пенсійного віку).

Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, які реалізуються в межах і під впливом системи відносин.

Актуальним залишається питання оцінки трудового потенціалу в умовах інноваційного розвитку підприємства.

Він залежить від демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціально-економічних факторів і складається з багатьох компонентів: здоров'я; освіта; моральність, вмотивованість і уміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; професіоналізм; ефективне використання ресурсів робочого часу.

Трудовий потенціал – це форма прояву людського фактору на виробництві.

Значний внесок у вдосконалення методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств регіонів і країни в цілому внесли А.І. Амоша, С.І. Бандур, Н.Г., Д.І. Богиня, О.С. Власюк, В.І. Герасимчук, М.І. Долішній, С.М. Злупко, І.Д. Крижко, Н.Д. Лук'янченко, О.Ф. Новікова, В.В. Онікієнко.

Є доречним дослідження поняття трудового потенціалу у різних його аспектах. В загальній концепції трудовий потенціал – це ресурсні можливості в сфері праці спискового складу підприємства виходячи з його віку, фізичних можливостей, існуючих знань і професійно-кваліфікаційних навичок. Зокрема, у дослідженнях О.Я. Кібанова, який визначає трудовий потенціал як сукупність фізичних і духовних якостей людини, що визначають можливість і межі її участі у трудовій діяльності, здатність досягти у певних умовах певних результатів, а також вдосконалювати в процесі праці.

Р.А. Фатхутдінов порушував проблему забезпечення конкурентних переваг підприємства через розвиток його персоналу. О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк підкреслювали, що трудовий потенціал оцінює рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і колективу в цілому, що є необхідним для активізації людського фактора у розвитку факторів виробництва. А. Данілюк відзначав, що трудовий потенціал є головним ресурсом підприємства, оскільки саме людський інтелект створює нову, конкурентоздатну продукцію. А. Кінах підкреслював, що трудовий потенціал є самостійним об'єктом інновацій, його розвиток є однією з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально – орієнтованої економічної моделі.

Однак, зважаючи на вирішальне значення цієї економічної категорії, комплексне теоретичне обґрунтування ролі трудового потенціалу в інноваційному розвитку підприємства залишається актуальним та визначає необхідність подальшої наукової роботи у цьому напрямку.

Трудовий потенціал і механізм його формування характеризується кількісними і якісними факторами, тобто може розглядатись як соціально-економічна, так і обліково-статична категорія.

Структура трудового потенціалу організації являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними.

Трудовий потенціал як складне структурне соціально-економічне утворення, містить наступні компоненти: кадрову, професійну, кваліфікаційну, організаційну. Цей поділ має відносний характер і призначений чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожну зі складових трудового потенціалу інноваційного підприємства.

Трудовий потенціал характеризується змінами в складі самих працівників і використанні інноваційних технологій виробництва.

Важливо оптимізувати співвідношення джерел екстенсивного й інтенсивного зростання трудового потенціалу.

Таблиця 1

Змістовне наповнення складових трудового потенціалу інноваційного підприємства

Складова	Зміст
Кадрова складова	професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал); освітній потенціал, креативний потенціал.
Професійна структура	нові професії, ускладнення і підвищення функціонального змісту трудових операцій. Нові умови створення робочих місць.
Кваліфікаційна структура	якісні зміни в трудовому потенціалі (зростання інноваційних умінь, знань, навичок)
Організаційна складова	ефективне використання трудового потенціалу, через систему прийняття креативних управлінських рішень.

Промисловому підприємству для економічного зростання з використанням інноваційного фактору необхідно міняти свою внутрішню структуру за такими ознаками:

1) провідну роль в такій організації відіграють працівники інтелектуальної сфери. від них не в меншій мірі, ніж від власників, залежить її успіх, вони володіють набагато більшою свободою, ніж традиційний найманий персонал;

2) виробнича діяльність підприємств перестає бути сукупністю окремих операцій, повною мірою перетворюючись на комплексний процес. В результаті найбільш важливі позиції починають займати фахівці, які володіють своєчасною, повною та адекватною інформацією;

3) найважливішим елементом, що з'єднує всі служби підприємства, стає не проста матеріальна залежність співробітників, а специфічна організаційна спільність персоналу.

Таким чином, якісне економічне зростання промислових підприємств виражається в побудові більш гнучкої організаційної структури з проблемно-цільовою орієнтацією, впровадженні нових технологій і методів управління персоналом, застосуванні якісно нових і більш ефективних технічних засобів виробництва.

Інтелектуальний капітал співробітника може ніколи не стати інтелектуальним ресурсом підприємства. Саме тому, система управління трудовим потенціалом повинна бути: психофізіологічною, соціальною, організаційною та економічною.

Список посилань на джерела

1. Колот А.М. Дослідження взаємозв'язку соціального і економічного розвитку як складової “переформатизації” економічного мислення / А.М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць. – 2012. – №1 (3). – С. 5 – 10.
2. Savchenko O., Somosi M., Nesterenko R., (2010) *Intuition changes in international labor market and human resource management*. Формування ринкової економіки: зб.наук. праць.– 2010/КНЕУ, Київ. – с.160-168

УДК: 339.13

*Подольчак Н.І., к.е.н., доцент
Національний університет “Львівська політехніка”*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ШЛЯХОМ ТВОРЕННЯ НОВИХ РИНКІВ

Проаналізувавши сучасні теорії ринкотворення [1,2,3,4,5,6] вдалося визначити основні напрями прикладання зусиль для створення нового ринку та отримання максимального результату від його функціонування. Концепція квантово-економічного аналізу [4] визначає можливість творення нового ринку лише за сприятливих умов, а саме: необхідної комбінації етапів розвитку товару, компанії та ринку. Концепція блакитного океану [3] спрямована на новаторський шлях першопрохідця, який утворює новий ринок із існуючого удосконалюючи товар та пропонуючи нові “адекватні” ціни, або ж утворюючи абсолютно нову галузь. І це, на думку авторів, єдиний спосіб організації сучасного бізнесу. Аналізуючи праці А. Сливогоцького [2] можна виділити такі два основних стимулюючих фактори ринкотворення: споживачі та ризики. Теорія обмежень [1], спрямована на управління організацією таким чином, щоб творити новий ринок через внутрішній потенціал організації, шукаючи нові способи вирішення існуючих виробничих, управлінських чи інших проблем, що дають змогу пропонувати якісні товари за доступними цінами. Теорія творення цінності [6], подібно теорії обмежень, спрямована на пошук власної ідентичності компанії та формування її цінностей задля забезпечення потреб споживачів (рис. 1).

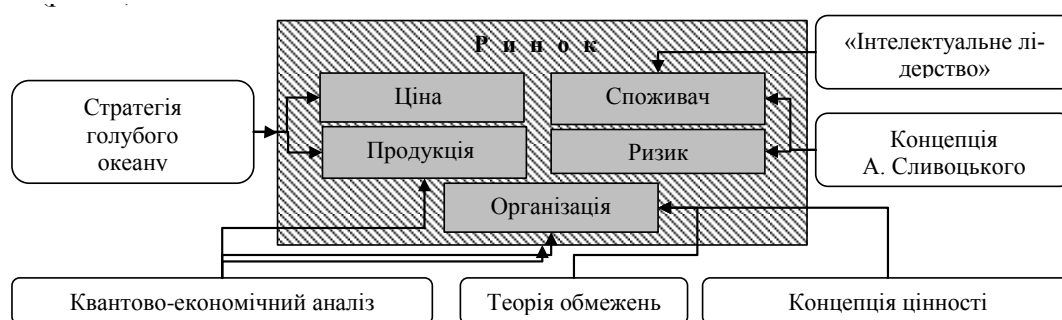


Рис. 1. Основні напрями ринкотворення

Конкурентоспроможність регіону можна підвищувати стимулюючи створення нових ринків регіональними підприємствами. Новим вважатимемо ринок, де під стимулюючим впливом ризику, виникає взаємодія нових попиту та пропозиції на нові товари (послуги чи роботи), які ще не існували до того, або яких ще у такий спосіб не виокремлювали чи таким чином не продавали. Новий ринок є механізмом взаємодії нових покупців та нових продавців, котрий визначає нові ціни та кількість товарів, послуг та робіт, які ще не існували до того, або яких ще у такий спосіб не виокремлювали чи таким чином не продавали.

Основними моделями функціонування “нових ринків” є наступні (рис. 2). Модель № 1 “Сонце”. Утворення “нового ринку” провокує одночасне виникнення інших ринків, які необхідні для забезпечення функціонування цього ринку. Так, зокрема ринок електромобілів, це новий ринок, який для забезпечення свого функціонування потребує утворення нових ринків – станцій техобслуговування, заправних станцій, виробництва деталей, підготовки фахівців тощо.

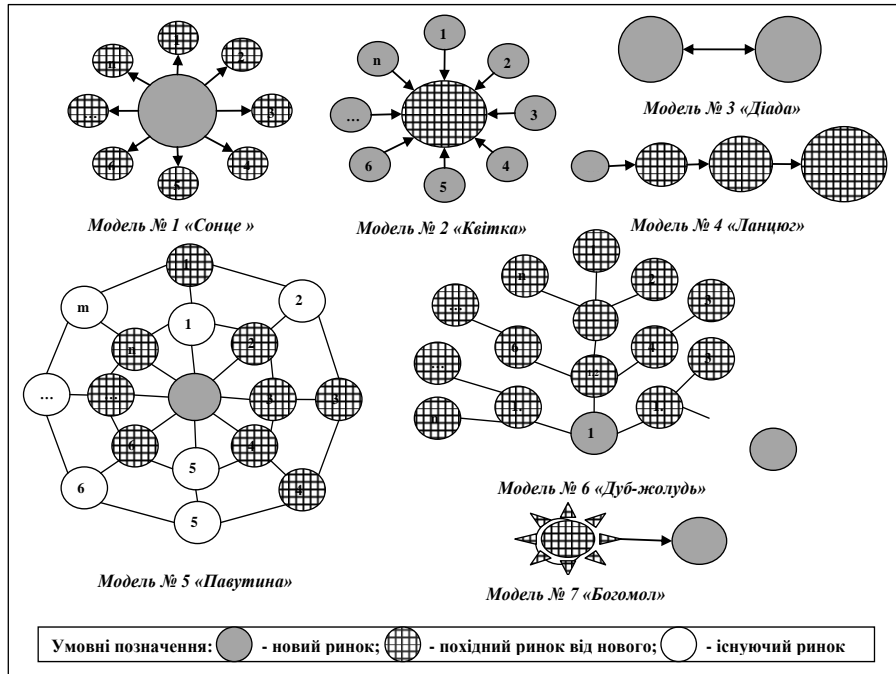


Рис. 2. Моделі функціонування “нових ринків”

Модель № 2. “Квітка”. Поява та функціонування декількох нових ринків зумовлює необхідність виникнення ще одного “нового ринку”, як результат синергії функціонування інших нових ринків.

Модель № 3 “Діада”. Утворення одного “нового ринку” сприяє виникненню іншого “нового ринку”. Їхнє функціонування є залежністю один від одного, яка може призвести до спільного розквіту або руйнування. До такого типу можна також віднести виникнення нових товарів, які при експлуатації потребують товарів комплементів, без яких використання перших є неможливе.

Модель № 4 “Ланцюг”. Виникнення нового ринку, провокує ланцюгову реакцію із утворення все нових та нових ринків, як результат функціонування нових ринків. Це найбільш поширена модель функціонування нових ринків.

Модель № 5 “Павутина”. Виникнення нового ринку, сприяє виникненню цілого ряду нових ринків, які взаємозалежні. Виникає свого роду павутинна система, у якій зникнення одного ринку завдає “удару” іншим ринкам. Зокрема, у 60-х рр. ХХ ст. американський хімік та технолог В. Мілз винайшов підгузки із вологопоглинаючою поверхнею “Памперс”. Цей винахід змінив цілу індустрію дитячих товарів, засобів дитячої гігієни та догляду, медичних товарів. Водночас змін зазнали спосіб життя сучасного покоління людей, їхнього типу мислення та організації повсякденного життя. За утворенням ринку нових дитячих товарів, змін зазнали ринки: раннього розвитку дитини (від 0 і до 20 років), туризму, закладів громадського харчування, роздрібної торгівлі, громадського транспорту тощо. Поширена колись думка про те, що немовлята (діти від 0 до 2 років) можуть бути лише у дома, де є їжа та сухий одяг – зазнала кардинальних змін. Змінився тип мислення – діти усюди з батьками, і бізнес не може із цим не рахуватися, а повинен пристосовуватися і знаходити нові та нові способи задоволення таких потреб.

Модель № 6 “Дуб-жолудь”. Утворення нового ринку зумовлює появу інших ринків, однак вони не мають тісного взаємозв’язку та залежності. Від’єднання від основного нового ринку (“дуба-дерева”), не призводить до руйнації, а радше дає змогу вирости ще одному повноцінному новому ринку, неначе зародження молодого дуба із жолудя.

Модель №7 “Богомол”. Виникнення нового ринку відбувається на основі потенціалу старого. Так, як і самка богомола, використавши самця для продовження роду з’їдає його, так і новий ринок використавши

поле функціонування старого ринку повільно його “поїдає”, а згодом, і повністю руйнує старий ринок. Утворившись, молодий новий ринок спершу паразитує на старому ринку, поволі оволодіває його споживачами, знаходить нові способи задоволення існуючих потреб, і, одночасно, формує нові потреби. Згодом, запанувавши над споживацькою свідомістю, підводить споживача до думки, що у використанні товарів старого ринку – не має жодної потреби. Прикладом є утворення ринку стільникового зв’язку на базі існуючого ринку стаціонарного зв’язку, який задовольняв потреби спілкування, передання інформації тощо. Спершу використовували стільниковий зв’язок невелика кількість споживачів, проте згодом стільниковий зв’язок, поступово захоплював ринок, підкріплюючи його новими елементами впливу.

Творення нових ринків регіональним підприємством забезпечує розвиток регіону, сприяє надходженню інвестицій, створенню нових робочих місць, покращенню інфраструктури тощо.

Список посилань на джерела

1. *Голдратт Е. Цель – процес непрерывного улучшения. / Е. Голдратт // Цель-2- дело не везенье. Перевод с англ. Е Федурко. И-во “ЛОГОС”. – 2005 – 776с.*
2. *Сливоцький А.Дж. Прорив / А.Дж. Сливоцький // Перекл. з англ А.Гусак, І. Гусак. Львів: Ви-во УКУ, 2010. – 328с.*
3. *Чан Ким В. Стратегия голубого океана / Чан Ким В., Р. Моборн. // – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://marketing.web-standart.net/node/49696>.*
4. *Шнейдер А. Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге / А.Шнейдер, Я.Кацман, Г.Топчишвили // – М.: ООО “Издательство АСТ”, 2002. – 232 с.*
5. *Hamel G. Competing for the Future. / Hamel G., Prahalad C.K. // – Harvard Business School Press. Boston (Mass.): – 1994. – 520 с.*
6. *Treacy M. The Disciplines of Market Leaders / M. Treacy, F. Wiersema // – Reading, MA: Addison-Wesley, 1994. – 419 с.*

УДК: 331.2

*Подольчак Н.Ю., д.е.н., професор
Національний університет “Львівська політехніка”*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ’ЄКТІВ РИНКУ

Науковці виділяють різні потреби працівників, які слід задовольняти для забезпечення ефективності функціонування системи менеджменту підприємства. Проте, враховуючи відомі теорії мотивації, важко пояснити потреби деяких людей, які шукають задоволення потреби в ризику та інших, які намагаються будь-якими способами убезпечитись від впливу на їхню діяльність фактору ризику.

Наприклад, підприємців, які створюють організації зі значними капіталовкладеннями, але при цьому не вважають меркантильні цілі (максимізація прибутку, монополізація ринку тощо) головними; або спортсменів, які займаються екстремальними видами спорту з ризиком для власного життя; або ж гравців, які в полоні азарту програють значні суми грошей, насамперед, заради відчуття гри та викиду адреналіну; існування професій з мінімальним рівнем задоволення фізіологічних потреб та значним рівнем ризику в процесі виконання обов’язків та функцій (пожежники, міліціонери, військові спеціального призначення тощо). Кількість таких людей з кожним днем зростає – все більше людей захоплюються екстремальними видами спорту, зростає кількість казино, та ігрових домів, підприємств з місією – функціонування. Можна також згадати історичні приклади людей, схильних до ризику: відомі революціонери та керівники визвольних рухів переважно були заможними людьми (І. Мазепа, Є. Петрушевич, М. Грушевський, П. Скоропадський, Б. Хмельницький, А. Шептицький, В. Ленін), які могли зробити за існуючого державно-правового ладу, враховуючи їхні непересічні здібності, непогану кар’єру. Однак ці люди, ризикуючи власним соціальним становищем та життям, відкинувши потребу в захищеності, безпеці, реалізовували ідею з високим рівнем невизначеності та ризику. Для таких людей життя без постійної присутності адреналіну у крові втрачає сенс, а ризик є однією з головних потреб. Психологи стверджують що такі люди є одержимі ризиком.

Карл Валенда, відомий американський каскадер, якось сказав: “Я відчуваю себе дійсно живим тільки тоді, коли йду по туго натягнутому канату. Решту часу я проводжу в очікуванні життя”. Карл Валенда загинув 1978 року в місті Сент-Хуані в Пуерто-Рико, коли зірвався з висоти 25 метрів.

Зростає динамічність самого середовища життєдіяльності людини, функціонування підприємства, виникають нові ризики. І для виживання та успішного функціонування частіше доводиться приймати рішення із значним рівнем ризику. Тому визріла необхідність у новій теорії мотивації, в основу якої буде покладено спробу пояснити поведінку та мотиви таких людей, а отже навчитись управляти ними та стимулювати їх у практичній діяльності з метою підвищення ефективності систем менеджменту машинобудівного підприємства.

З іншого боку, трапляється і таке: працівникові пропонують нову посаду з вищою оплатою праці, владою, можливістю самовираження та шансами досягнення успіху, а він відмовляється прийняти пропозицію, мотивуючи це тим, що ця посада вимагає більшої відповідальності, їй притаманний вищий рівень ризику. Так само серед науковців є особи, які прагнуть якомога швидше здобути науковий ступінь, вчене звання, при ньому ризикуючи через можливі недбалості та недопрацювання у наукових роботах, а інші, написавши якісну роботу, тривалий період зволікають із оприлюдненням результатів та не зважають на ризик, який виникає при проходженні процедури захисту. Іншим прикладом різної схильності до ризику є діяльність менеджменту, яка проявляється у результатах функціонування організації. Організація має достатньо ресурсів для того, щоб здійснювати діяльність з високим рівнем ризику, однак керівництво такого підприємства не хоче ризикувати.

Багато людей, які сьогодні втікають від невизначеності та ризику стають членами релігійних сект і течій, кількість яких з кожним днем зростає. Отже, суспільство в нашій державі почало ділитися не тільки за рівнем життя, доходу, але за іншими ознаками, які необхідно працедавцям ідентифікувати з метою гармонізації інтересів (досягнення сфери ефективності) та цілей підприємства, менеджменту, акціонерів та працівників. Незважаючи на значні обсяги наукових матеріалів про людину та закони мотивування, стимулювання все ще недостатньо розкрито сутність потреб та стимулів людини, яка є основним фактором виробництва.

Також враховуючи те, що в Україні проходять реформи, демократизація суспільства та створення громадянського суспільства, виникають та підсилюються нові потреби. Саме тому є необхідність дослідження ставлення працівників до фактора ризику (схильності до ризику), що доповнить теоретичними знаннями та практичними механізмами менеджмент, психологію, філософію та інші суміжні науки. Отже основні причини необхідності формування нової теорії мотивації наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Причини необхідності формування нової теорії мотивації

Суб'єктивні причини	Об'єктивні причини
Соціально-психологічні відмінності працівників у ставленні до ризику	Неможливість пояснити поведінку працівників з позицій існуючих теорій мотивації
Необхідність підвищувати мотивованість працівників та рівень продуктивності праці	Стрімкі зміни в зовнішньому середовищі та домінування ризику у діяльності підприємства
Доцільність збалансованого кадрового забезпечення підприємств та максимальної реалізації управлінського, трудового потенціалу працівників	Необхідність для діяльності ефективних підприємств прийняття ризикових рішень та стратегій із різним рівнем ризику

Джерело: сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

У розробленій теорії мотивації насамперед доцільно виявити потреби працівника та менеджера, інтереси інших зацікавлених груп, цілі організації; встановити пріоритети серед них, віднайти способи гармонізувати інтереси. Також слід розробити механізми мотивації відповідно до виділених цілей, потреб та встановлених пріоритетів і на основі цього сформувати індекс мотивованості персоналу. Основна мета цієї теорії мотивації – диференціювати індивідуальну схильність чи несхильність до ризику персоналу організації з метою забезпечення ефективності діяльності підприємств та систем менеджменту.

Запропоновану теорію мотивації можна назвати R-теорією мотивації, оскільки в ній зроблено спробу дослідити, як впливає соціально-економічний фактор ризику на діяльність працівника, керівника та як ним ефективно управляти для отримання запланованих результатів. Перша літера вказує на те, що вона розглядає вплив ризику на діяльність працівника. Ця літера є латинською, оскільки поняття “ризик” походить від грецьких слів *risikon*, *risa* – “круча”, “скала”.

Відомо, що обмеження у зовнішньому та внутрішньому середовищі, зокрема, чинні у суспільстві соціальні норми, культурні та духовні цінності, генетично закладені риси характеру проявляються в потребах працівника. Зовнішнє середовище української економіки характеризується існуванням високого рівня економічного ризику, а отже, це не могло не вплинути на формування соціально-психологічних особливостей українського суспільства. Багато хто з українських емігрантів стверджує, що за кордоном їм важко пристосуватись до

“спокійного” стилю життя, відсутності небезпеки, неспокою, нестабільності, невизначеності, а отже високого рівня ризику, що притаманне для проживання в Україні та інших країнах з трансформаційними економіками. Це ще одна із причин доцільності та особливої актуальності формування такої системи мотивації саме для підприємств, що функціонують на теренах України, та інших країн із перехідною економікою, а отже, стикаються у своїй діяльності зі значним рівнем економічного ризику.

Аналізуючи діяльність персоналу різних організацій, ми доходимо висновку, що існування економічного ризику може бути стимулом або, навпаки, антистимулом для працівника. Це залежить від двох факторів: рівня економічного ризику та схильності самого працівника до ризику. Тому доцільно розглянути можливість та необхідність поділу працівників за схильністю до ризику. Для цього слід проаналізувати існуючі класифікації працівників на певні категорії за потребами та способами їхнього задоволення.

Враховуючи ці міркування, ми пропонуємо працівників розділяти за здатністю йти на ризик. Тобто поділити працівників як мінімум на три категорії – схильних до ризику (R1), нейтральних (R2) та не схильних (R3). Як показують дослідження, працівник, не схильний до ризику, ніколи ефективно не працюватиме в галузі, на підприємстві чи на посаді, які вимагають прийняття та реалізації рішень з високим рівнем ризику. Такий менеджер у ситуації навіть з незначним рівнем ризику може втратити контроль в управлінні, поведінці тощо. Тобто керівники з різною схильністю до ризику в різних середовищах виконуватимуть роботу з різним рівнем ефективності. Все залежатиме від цілі та завдання, які перед ними поставити, а точніше, – рівня ризикованості цієї цілі та завдання.

Однак R-теорія мотивації нездатна пояснити поведінку багатьох працівників та способи їх задоволення. Тому слід враховувати такі елементи: теорії мотивації: емоції, потреби, цінності, досвід, очікування. Другу теорію мотивації названо комбінаційна теорія мотивації або R-теорія мотивації, оскільки в залежності від обставин середовища в мотивуванні та стимулюванні працівника братиме участь різна сукупність чинників.

УДК: 332

Полич І.Б.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ

Посилення залежності країн та регіонів від світового господарства, перехід до інформаційного суспільства і економіки знань, зміни у способі життя людей, а також екологічні проблеми вимагають застосування нових підходів до управління розвитком регіонів та забезпечення їх конкурентоспроможності.

Для України, з її значною територією та відмінностями соціально-економічного розвитку, регіональні аспекти науково-технічної та інноваційної політики мають суттєве значення. Незважаючи на розуміння на усіх рівнях управління важливості інноваційного шляху розвитку, дієвих механізмів державної чи регіональної підтримки інновацій в Україні все ще немає, а практика діяльності підприємств свідчить про низку проблем у цій сфері та низьку інноваційну активність, що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіонів.

Особливістю інноваційного розвитку регіону є те, що він як ніякий інший розвиток потребує державної та регіональної підтримки. Якщо в інших сферах відповідні зрушення відбуваються часто “всупереч”, то інноваційний шлях розвитку регіону потребує зацікавленості не тільки господарюючих суб’єктів, а й органів влади, бо це та діяльність, яка відбувається лише за умови створення певних сприятливих умов, серед яких:

- ефективне регуляторне середовище;
- якісне інформаційне забезпечення інноваційної діяльності;
- наявність та активне функціонування об’єктів інноваційної інфраструктури;
- мотиваційні інструменти щодо активізації інноваційних процесів;
- належний захист інтелектуальної власності та ін.

Одним з найбільш важливих інструментів є планування інноваційного розвитку, про що свідчить зарубіжний досвід.

Країни і регіони, що досягли успіхів в економічному розвитку завдяки інноваціям, приділяють велику увагу питанням формування і реалізації особистісного творчого потенціалу.

У багатьох європейських регіонах функціонують регіональні агентства з технологій та інновацій, які створені за підтримки держави і здійснюють підтримку інноваційної діяльності в регіонах шляхом:

- проведення семінарів для дослідників з питань управління знаннями;
- надання допомоги в отриманні патентів та ліцензій;
- організації трансферу технологій;
- проведення конкурсів серед інноваторів;
- фінансування участі інноваційних суб'єктів у міжнародних виставках;
- організації інноваційних форумів та фестивалів;
- надання грантової допомоги для виконання наукових тем студентам;
- координації діяльності університетів та наукових установ;
- підтримки діяльності інноваційних кластерів.

На сьогодні є потреба створення аналогічних структур в українських регіонах. Їх першочерговими завданнями є не тільки надання послуг інноваційним суб'єктам, а й виконання ролі інтегруючого фактора у регіональній інноваційній системі.

Інноваційний розвиток регіону потребує інноваційних підходів до його забезпечення, що обумовлює трансформації і в самій регіональній системі. Управлінські структури мають бути здатними успішно вирішувати різноманітні проблеми та протиріччя, що виникають при переході від наявної до бажаної моделі розвитку, тому необхідно сформувати таку команду управління, яка була б сприятливою для дотримання та розвитку ознак її інноваційності.

Характерними рисами вітчизняної системи регіонального управління та місцевого самоврядування є збереження рівноваги та існуючих позицій, а питання створення сприятливого інноваційного середовища унеможливується низкою факторів, серед яких: відсутність ефективних економічних та соціально-психологічних стимулів для реалізації творчого потенціалу, перевантаженість працівників зайвими функціями, відсутність відповідної культури відносин, а головне – відсутність далекоглядних регіональних лідерів, здатних створити сприятливі умови для вироблення інноваційних рішень щодо регіонального розвитку.

Оскільки інноваційний розвиток регіонів визначається насамперед відповідною державною політикою, подальші розвідки у цьому напрямі мають стосуватись цієї сфери та державних механізмів формування і використання інноваційного потенціалу регіонів. Актуальними також є дослідження форм і методів вдосконалення взаємовідносин у регіоні щодо підтримки інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу регіонів та інновацій у системі регіонального управління як чинника інноваційного розвитку територій.

Список посилань на джерела

1. *Архієреєв С. Взаємозв'язок розвитку регіональної інноваційної системи, інтерактивних інноваційних комплексів, та інноваційної інфраструктури. Приклад регіону Емілія-Романья [Електронний ресурс] / С. Архієреєв, І. Дерід // Вісн. СумДУ. – 2009. – № 1. – Режим доступу : http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2009/Econom_1_09/09asipre.pdf*
2. *Соловійов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : монографія / В. П. Соловійов, Г. І. Кореняко, В. М. Головатюк. – К. : Фенікс, 2008. – 224 с.*
3. *Оф. сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua>*
4. *Шовкалюк В. С. Сучасна інноваційна політика: стан, проблеми та перспективи розвитку : матеріали III Міжнарод. форуму (Дніпропетровськ, 19-20 листоп. 2009 р.) / Міністерство освіти і науки України, Німецьке товариство технічного співробітництва (GTZ), Дніпропетровська обласна державна адміністрація. – Дніпропетровськ. – 2009. – С. 10-26*

УДК 005.2:005.44

*Полянська А.С., д.е.н., професор
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В умовах стагнації вітчизняної економіки важливим сектором відновлення економічного зростання є промисловість, яка є джерелом формування матеріальних благ та зростання ВВП. Сучасний стан промислового розвитку характеризується посиленням кризових явищ. Зокрема протягом 2013-2014 років більше 40% великих і середніх промислових підприємств працювали із збитком [1].

Відновлення економічного зростання промислового сектору економіки на якісно новому рівні вимагає поряд із вирішенням економічних завдань використання комплексного підходу до розв'язання соціальних питань та екологічних проблем. Власне означені компоненти системно розглядаються у концепції сталого розвитку, ідея якої була офіційно проголошена на Міжнародній конференції з навколишнього середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро у 1992 році та пов'язувалась з гармонійним досягненням високої якості навколишнього середовища і здорової економіки для всіх народів світу, а також із задоволенням потреб людей і збереженням сталого розвитку протягом тривалого періоду.

На сьогодні вектор сталого розвитку в Україні пов'язують відновленням макроекономічної стабільності, забезпеченням стійкого зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створенням сприятливих умов для ведення господарської діяльності та прозорою податковою системою [2]. Важливим питанням у реалізації концепції сталого розвитку є розроблення технологій управління, що дозволяють впроваджувати принципи сталого розвитку у практичну діяльність підприємств і організацій. Виходячи з вищевказаної тріади, необхідною умовою функціонування таких технологій є їх здатність пов'язувати згадані три компоненти і відображати екологічні, економічні та соціальні аспекти у процесі прийняття управлінських рішень для досягнення цілей сталого розвитку. Таким чином, сучасні технології управління покликані системно поєднувати три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, природоохоронну і соціальну.

Економічний аспект технологій управління на підприємстві в умовах сталого розвитку полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів та застосуванні природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій для забезпечення збалансованого розвитку підприємства, що досягається шляхом підвищення загальної ефективності підприємства та продуктивності його функціонування. Значно полегшує вирішення даного завдання використання інтелектуалізованих технологій управління.

З погляду екології, технології управління спрямовані на підвищення ефергоефективності та розширення можливостей використання відновлювальних джерел енергії, забезпечення екологічної безпеки. Такий підхід дозволить господарюючим суб'єктам повноцінно функціонувати за збереження життєздатності та цілісності біологічних і економічних систем, від чого залежить глобальна стабільність усієї біосфери нашої планети.

Соціальна складова технологій управління підприємством орієнтована на людський розвиток, на підвищення рівня добробуту та соціального захисту працівників, на збереження стабільності соціально-економічних систем, на зменшення кількості конфліктів як на підприємстві, так і у суспільстві. Людина має стати визначальним суб'єктом розвитку, який би приймав й реалізував рішення у контексті сталого розвитку, контролював їх виконання.

Узгодження зазначених складових сталого розвитку та їх відображення у конкретних технологіях управління, які є інструментами досягнення сталого розвитку, зокрема підприємств – завдання величезної складності, оскільки всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися збалансовано. Важливим є також формування та реалізація механізмів взаємодії цих трьох складових.

Зокрема, економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові завдання, як досягнення справедливого розподілу доходів працівників підприємства за досягнення його бажаної прибутковості та прийнятної у суспільстві рівня доходу працівників із урахуванням заходів соціального захисту.

Дієвість механізму взаємодії економічного та екологічного елементів сталого розвитку доцільно пов'язувати із вартісною оцінкою впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище та економічною компенсацією завданих екологічних збитків.

Зв'язок соціального та екологічного елементів базується на прагненні забезпечити збалансоване вирішення соціально-економічних питань без обмеження інтересів майбутніх поколінь, та участі населення в процесі прийняття рішень щодо освоєння та використання обмежених та вичерпних природних ресурсів.

Отже, системне узгодження та збалансування трьох складових сталого розвитку – економічної, екологічної, соціальної, у сучасних технологіях управління – завдання величезної складності. Його вирішення залежить від готовності та волі керівників підприємств щодо пошуку та реалізації можливостей інтеграції екологічної і соціальної політики у стратегію соціально-економічних змін.

Список посилань на джерела

1. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності. Сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

2. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020” // Указ президента України № 5, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>
3. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку // Дзеркало тижня. (19.05.2006). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua>

УДК: 352.07(477)

Пономаренко С.І., к.е.н, доцент

Кунденко А.В., к.е.н., доцент

Пономаренко О.В., старший викладач

Чернігівський національний технологічний університет

ГРОМАДИ ЯК ПЕРВИННІ СУБ'ЄКТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

На даний час соціально-економічний та політичний стан в Україні на макрорівні та рівні її регіонів характеризується наявністю системної кризи. Для вирішення даної проблеми у вересні 2014 року президент України П. Порошенко оприлюднив основні положення програми розвитку України “Стратегія-2020”, яка включає 62 реформи та програми. Серед 8 першочергових реформ чинне місце посідає проведення децентралізації, реформи регіональної політики та місцевого самоврядування [1]. Сьогодні, шукаючи різні шляхи реформування місцевого самоврядування, децентралізація залишається ключовою ідеєю для України. Пропонувалось багато її варіантів, але чіткого розуміння поки що не існує.

Питанням реформи місцевого самоврядування вже присвячено ряд фахових публікацій, зокрема І. Ведернікової [2], П. Козирєва [3]. О.Попової [4], М. Савчина [5], М. Ставнійчук [6], де дослідники докладно аналізують польський досвід (О. Попова), докладно прописують шляхи реформування (М. Ставнійчук), дають експертну оцінку стосовно сучасного стану речей щодо місцевого самоврядування (І. Ведернікова).

Завданням нашої розвідки є – охарактеризувати роль громади в процесі прийняття рішень місцевого самоврядування.

Незважаючи на 23-річний досвід незалежності, сьогодні Україна – це погано керована територія. Причин можна називати декілька: У владі на ключових постах по сьогоднішній день спостерігається відсутність фахівців, зацікавлених в якісних змінах. Критерій належності до еліти залишається – гроші і посада, коли посада розглядається як ресурс забезпечення для себе гарного майбутнього. Тиск на бізнес триває. Крім того, відсутність упорядкування місцевих ресурсів, кращого їх використання шляхом узгодження економічних інтересів і об'єднання зусиль регіонів, держави, бізнесу і громадськості.

Керівники та автори реформи місцевого самоуправління, що розпочалась, наголошують, що необхідно активно використовувати досвід Польщі, де дійсно реформа місцевого самоврядування вважається однією з найбільш успішною з усіх проведених реформ. Проте, існуюча вертикаль влади достатньо не стимулює ініціативи територіальних громад. Сьогодні територіальна громада досить пасивна, безініціативна, влада ж у свою чергу, залишається закритою, а жителі територіальних громад не мають досвіду і вміння щодо самоорганізації для вирішення місцевих питань.

Але, як свідчить міжнародний досвід, у всіх країнах, де успішно проходила децентралізація, в процесі реформи постійно відбувався діалог влади з народом, направлений на пошук компромісів, в Україні ж дана робота зводиться до мінімуму.

На нашу думку, головний пріоритет реформи сьогодні – це:

- запровадження ефективного механізму участі громадян у оформленні органами місцевого самоврядування дієвих управлінських рішень. Для цього слід активно задіяти нові медіа: соціальні мережі, блоги, сайти, ютуб, використавши їх як продуктивну платформу;
- безпосередньої участі громадян в процесі вироблення органами місцевого самоврядування важливих управлінських рішень (щодо ухвалення статутів, прийняття стратегії розвитку, варіантів планування територій),
- покращення законодавчої бази для ефективного правового поля.

Цього можна досягти максимально активізувавши громадські організації, які мають проводити тренінги для органів місцевого самоврядування. Для громади – флеш-моби, роз'яснювальну роботу, щодо широкого залучення населення до прийняття управлінських рішень, акції, ті ж такі тренінги.

Крім цього, слід виробити стандарти щодо надання послуг населенню і зробити це надання прозорим, максимально залучивши електронні засоби.

Отже, необхідно якомога більше популяризувати самоорганізацію громад і їх роль в управлінні.

Таким чином, реформа місцевого самоврядування, на нашу думку, повинна максимально розкрити творчість, креативність територіальної громади. Уже сьогодні ми спостерігаємо клуби за інтересами, групи спільної творчості, тобто різні форми самоорганізації населення. Сучасне “креативне місто” – це наперед smart “розумне місто”, а отже передбачає впровадження електронних технологій для забезпечення розвитку локальної демократії та сталого міського розвитку.

Тепер основне: реформа має відбуватися як системна трансформація. Некомплексний характер реформи місцевого самоврядування, вибірковість заходів, відсутність волі та імітація знижуватимуть ефективність самого місцевого самоврядування.

Список посилань на джерела

1. *Стратегія розвитку України 2020 [Електронний ресурс] / Реформи в Україні. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/2020/Strategy2020updUA.pdf>.*
2. *Ведернікова І. Марчин Свенчицький: “В Україні реформа опинилася не в експертному, а в політичному полі. В цьому основна помилка” //Дзеркало тижня. – 2015 (27 лютого). – №7.*
3. *Козирев П. Trash, або “Маленька” децентралізація? //Дзеркало тижня. – 2014(19 грудня). – №48-49.*
4. *Попова О. Реформуємо місцеве самоврядування “Як у Польщі”: хто більше?// Дзеркало тижня. – 2015(6 лютого). – №4.*
5. *Савчин М. Конституційний аудит і конституційна реформа//Дзеркало тижня. -2015(7 березня). – №8.*
6. *Ставнійчук М. Реформа, з якою Україна запізнюється на 20 років//Дзеркало тижня. –2012(30.11). – №6.*

УДК: 330.342

Присяжнюк А. Ю., к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

КЛАСТЕРНА РЕКОНФІГУРАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Світова й вітчизняна практика організаційних змін в економічній системі засвідчує високу ефективність кластерно-мережної взаємодії, що призводить до одночасної синхронізації управлінських процесів на основі уніфікації інформаційних потоків, інноваційних процесів та ізоморфізму інтегрованої системи. Інтеграція на основі кластерної взаємодії є базовим й одночасно багатограним процесом в організаційному розвитку не тільки суб’єктів підприємництва, а й усієї економічної системи, тому потребує пильної уваги вітчизняної наукової думки.

Вищенаведені тези визначають мету дослідження – обґрунтування теоретичних засад організаційного розвитку економічної системи в рамках кластерної інтеграції та розробка практичних рекомендацій щодо активізації кластерних ініціатив.

Організаційний розвиток економічної системи як результат інтеграційного процесу суб’єктів підприємництва останнім часом створює підґрунтя для модернізації цілої низки наукових концепцій. Зазначені концепції відображені в наукових доробках таких дослідників як І. Алексєєва [1], М. Кизима [2], В. Соловійова [3], Л. Федулової [5]. Вагомий внесок в розвиток кластерної теорії, зокрема питань, що стосуються організаційного забезпечення зробили зарубіжні вчені: М. Портер [6], Є. Дахмен, Д. Сольє, І. Толенадо.

Організаційний розвиток економічної системи в рамках кластерної інтеграції пропонуємо трактувати як процес реконфігурації організаційного дизайну економічної системи шляхом використання горизонтально-інтеграційних технологій просторового переформатування її виробничих, економічних, інноваційних та соціальних складових за принципом ендемічності та системного синергізму з метою досягнення емерджентності та підвищення ефективності функціонування системи в цілому.

В сучасній практиці реалізації кластерних ініціатив в Україні чітко прослідковується модальний підхід. Свідченням цього є фрагментарність та безсистемність в підтримці кластерних трансформацій на

макрорівні, при цьому варто зауважити, що ключовим фактором успішних організаційних реформ в рамках кластерної інтеграції є відпрацювання ефективного механізму державно-приватного партнерства.

Очевидно, що для України прикладом організаційного розвитку економічної системи на засадах кластерної інтеграції можуть бути країни об'єднані за принципом ендемічності – це країни ЄС, США та Канада, країни Східно-Азіатського партнерства. Взагалі, з-поміж країн-членів ЄС слід відзначити успіхи Польщі на шляху організаційного розвитку та кластерної трансформації економіки. Значною мірою успіх був досягнутий завдяки діяльності малих і середніх підприємств і початку в країні процесу кластеризації економіки.

Зазначимо, що малі та середні підприємства є генераторами інноваційної активності, тому в основі кластерних ініціатив польської економічної системи покладено праксеологічно-інноваційний підхід.

Сьогодні в Польщі налічується більш 2.5 млн. підприємств, 99.8% з яких – це МСП, що є стрижнем польської економіки. Вони надають роботу більш ніж 7 млн. людей (понад 2/3 усіх робочих місць). МСП забезпечують приблизно 50% польського ВВП, 50% – експорту, а також 60% імпорту країни. До 2009 р. відбулась організаційна реконфігурація польської економічної системи й було реалізовано більш ніж 50 кластерних ініціатив. Більшість з них визнаються як сформовані інноваційні промислові кластери. З діяльності як підприємців, так і різного рівня органів влади відчуваються чіткі фрейми того, що процеси кластеризації відбуваються практично в усіх регіонах Польщі [4].

На наш погляд, для запровадження мультигалузевої та полісферної кластерної інтеграції в розрізі організаційних змін економічної системи на засадах праксеологічно-інноваційного підходу варто зосередити зусилля на вирішенні таких ключових завдань:

1. Створення потужної науково-технологічної інфраструктури як платформи для реалізації інноваційних проектів в діяльності кластерів. Відновлення інноваційної інфраструктури, можливе за умови посиленого фінансування фундаментальної науки та зміни державних пріоритетів в галузевому розподілі кластерних ініціатив, а також перманентної співпраці бізнесу – місцевих виконавчих органів – університетів.

2. Ініціалізація сприятливих державних програм для залучення малого й середнього бізнесу в структуру кластеру. Такі програми мають функціонувати за певними мотиваційними механізмами – надання фінансових преференцій в оподаткуванні, державному та міжнародному кредитуванні.

3. Формування нових освітніх програм з підготовки менеджерів нової формації, орієнтованої на концепції інтегрованого управління в кластерах. Специфіка таких освітніх програм полягає в забезпеченні гнучкості та адаптивності менеджерських компетенцій в складній організаційній формі кластера.

4. Створення державної інформаційної платформи для підтримки ефективних комунікацій між усіма учасниками кластерного утворення. Створення такої інформаційної платформи можливе за вже апробованим в зарубіжних кластерних ініціативах сценарієм – за допомогою механізмів електронного урядування, суть якого полягає в застосуванні вибіркового підходу, тобто представники бізнесу, науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади у встановлені терміни надсилають свої проекти в електронному вигляді урядовим організаціям, що відповідають за формування і реалізацію кластерної політики.

В результаті експертної оцінки здійснюється селекція найбільш перспективних проектів та учасників майбутніх кластерів у пріоритетних для держави напрямках. Такі кластери отримують ресурсну та організаційну підтримку держави, а в кластерах стратегічного спрямування трапляються випадки безпосередньої участі держави в структурі кластера

Резюмуючи вищепроведене дослідження, ключовим вектором подальшого розвитку національної економічної системи вбачаємо не в структурних, а в організаційних змінах, які ґрунтуються на моделі кластерної інтеграції. В свою чергу, кластерні ініціативи в Україні мають відбивати основні макроскопічні принципи та пріоритети економічної політики й ґрунтуватись на праксеологічно-інноваційному підході. В цій площині варто визнати усвідомлену потребу в реконфігурації організаційних складових економічної системи для забезпечення її розвитку в динаміці.

Список посилань на джерела

1. Алексєєв І. В. *Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур*. Київ., 2002. – С.9
2. Кизим М. О. *Управління створенням і розвитком видатної корпорації: монографія*. Харків. 2007. – С.46.
3. Соловійов В. П. *Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці*. Харків, 2006. – С. 40.

4. Соколенко С. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klasternoj-modeli-vyrobnytva/>
5. Федулова Л. І. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: монографія. Миколаїв: Іліон, 2012. – С.28
6. Портер М. Конкуренція. Москва, 2005. – 608 с.
7. Пилипенко А. А. Реконфігурація ланцюгів постачань в циклі інтеграційного розвитку підприємства. Науково-технічний збірник. Комунальне господарство міст. 2007 № 73. – С. 285.

УДК: 330.332:330.101

*Проданова І.І., к.е.н., доцент,
Мартиняк В.В.
Горудинська О.В.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Активні інвестиційні процеси, які передбачають залучення капіталу до різних галузей економіки країни та залежать від інвестиційного клімату, є однією з передумов стійкого економічного зростання в Україні та рушійною силою національного виробництва. Інвестиційні процеси в економіці є важливою тематикою наукових праць вітчизняних вчених. Оскільки інвестиційний процес є досить динамічною категорією, то його особливості в Україні на макрорівні не можна вважати повністю дослідженими.

У сучасних умовах залучення інвестицій сприяє розвитку економіки, впровадженню нових технологій, оновленню зношених основних виробничих фондів, створенню нових робочих місць та інших важливих складових, підтримці розвитку країн, їх регіонів і галузей. Прагнення до відкритості економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, завоювання довіри на світовому ринку, участі в міжнародному фінансовому обміні обумовлює необхідність створення умов для залучення іноземних та капітальних інвестицій [1].

В таблиці 1 представлені дані щодо обсягів прямих іноземних та капітальних інвестицій України.

Таблиця 1

Показники інвестиційних процесів в Україні*

Показник		Рік					
		1.01.2010	1.01.2011	1.01.2012	1.01.2013	1.01.2014	1.01.2015
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол.	в Україну	39175,7	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4	45916,0
	з України	6204,0	6846,3	6878,9	6462,6	6597,4	6352,2
Капітальні інвестиції, всього, млн. грн.		157617,0	211549,1	244214,6	231322,6	204061,7	–

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя,

Джерело: складено на основі даних [2]

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на 1.01.2015 р. становив 45,916 млрд. дол., що на 11,140 млрд. дол., або на 19,5 % менше показника на початок попереднього року. Інвестиції надходили зі 131 країни світу. Основними інвесторами України, на яких припадає значна частка загального обсягу інвестицій, залишаються Кіпр, Німеччина, Нідерланди.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на кінець 2014 р. становив 6,352 млрд. дол., зокрема до країн ЄС – 6,036 млрд. дол., або 95 % від загального обсягу. Прямі інвестиції з України надходили до 46 країн світу, зокрема найбільша частка припадає на Кіпр (91,6 %).

Обсяг капітальних інвестицій починаючи з 2012 р. постійно скорочується і очевидно, що така негативна динаміка матиме місце і надалі. Із загального обсягу капітальних інвестицій найбільшу частку було вкладено в матеріальні активи.

Ефективність інвестиційних процесів, ступінь їхньої активності є незадовільними і це обумовлено як наявністю несприятливого інвестиційного клімату в економіці, так і іншими причинами – економічни-

ми, політико-правовими, організаційно-інфраструктурними, соціально-психологічними тощо. Спробуємо виділити найважливіші чинники незадовільного стану інвестиційного ринку України: низькі темпи реформування економічно-політичної системи; неефективно функціонуюча банківська система; обмежені можливості використання інструментів фондового ринку, та загальна недорозвиненість ринкової інфраструктури; недосконалість та нестабільність нормативно-законодавчої та правової баз; високі економічні та політичні ризики; корупція й бюрократія при вирішенні питань здійснення інвестиційної діяльності, тінізація економіки; низька підприємницька активність населення.

Стан і ефективність інвестиційної діяльності в країні залежать, перш за все, від відповідної державної і регіональної інвестиційної політики, результативність якої зумовлюється наявністю чіткого механізму її реалізації.

Розробка та реалізація дійового механізму впливу на інвестиційні процеси з боку держави має ключове значення, особливо в умовах економічної кризи. З одного боку держава, через виконавчі органи влади, повинна брати на себе якомога більше функцій управління, зокрема забезпечувати проектно-кошторисною документацією, матеріально-технічними ресурсами та обладнанням, фінансувати проекти та розподіляти прибутки від інвестицій тощо, що є привабливим для державного сектора економіки. З іншого боку, держава повинна надавати максимальну свободу іншим суб'єктам інвестування і впливати на інвестиційний процес опосередковано, через податкову, амортизаційну, кредитну політику, систему пільг і санкцій. Важливим на даному етапі є пошук оптимального поєднання механізмів та інструментів активної й пасивної макроекономічної політики регулювання інвестиційних процесів.

Першоосновою макроекономічного регулювання інвестиційної діяльності, на нашу думку, є визначення переваг вкладень, в тому числі за формами власності та створення мотивації для інвесторів. Направлення інвестицій в пріоритетні сфери і галузі забезпечить розширене відтворення економіки, швидку віддачу і підвищення життєвого рівня населення.

Список посилань на джерела

1. Стефанків О.М. *Інвестиційна привабливість економіки України* / О.М. Стефанків, В.І. Данилишин // *Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"* – № 5. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3031&p=1>
2. *Прямі та капітальні інвестиції* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК: 657

Пустяк О.В., к.е.н., доцент

Прохорова В.М., старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

З огляду на зміни в податковій політиці держави та необхідності подальшого вдосконалення оподаткування 28.12.2014 р. Верховною Радою України ухвалено Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" [1].

Тому актуальним постає питання визначення особливостей бухгалтерського та податкового обліку податку на прибуток та його нарахування в умовах реформування податкового законодавства.

Нові правила оподаткування податком на прибуток набрали чинності з 01.01.2015 р., тому прибуток за 2014 р. оподатковується за правилами, що діяли протягом 2014 року і декларацію з податку на прибуток за 2014 р. такі платники податків подали за формою, затвердженою наказом Міністерства доходів від 30.12.2013 р. №872, тобто за формою, що діяла в 2014 р. [2].

Важливим моментом є нове трактування об'єкта оподаткування податком на прибуток згідно із новою редакцією ст. 134 ПКУ. На сучасному етапі під об'єктом оподаткування податком на прибуток розуміють дохід з джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування "бухгалтерського" прибутку, що підлягає оподаткуванню, на різниці, що виникають відповідно до положень розділу III ПКУ.

"Бухгалтерський" прибуток – це фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), який визначений у фінансовій звітності платника податку на прибуток відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності залежно від того, які стандар-

ти застосовує такий платник податків. Згідно із пп. 134.1.1 ПКУ коригування може бути як у бік збільшення, так і у бік зменшення. Залежно від того, який знак має фінансовий результат до оподаткування і в який бік здійснюється коригування, можливі чотири види арифметичних операцій з цими показниками.

Якщо фінансовий результат до оподаткування має додатне значення, то коригування в бік збільшення збільшує об'єкт оподаткування, а коригування в бік зменшення його зменшує. Якщо фінансовий результат до оподаткування має від'ємне значення, то коригування в бік збільшення зменшує від'ємне значення об'єкта оподаткування, а коригування в бік зменшення його збільшує.

Слід враховувати, що якщо платник податку на прибуток робить коригування фінансового результату до оподаткування, то він зобов'язаний застосовувати всі коригування, а не тільки ті, які йому подобаються або підходять. Якщо ж він не виявив бажання проводити коригування фінансового результату до оподаткування, він має право його не проводити та застосовувати ставку 18% безпосередньо до суми такого фінансового результату, визначеної за даними бухгалтерського обліку, якщо він відповідає критеріям, установленим пп. 134.1.1 ПКУ.

Платники податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку, за останній річний звітний податковий період не перевищує 20 млн. грн., мають право визначати об'єкт оподаткування без коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці. При цьому об'єкт оподаткування дозволено зменшувати на суму від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років. Таке рішення платник податку на прибуток приймає самостійно, один раз протягом періоду, в якому кожного звітного року сума доходу не перевищує 20 млн. грн.

Про таке рішення платник податку зазначає у податковій звітності з податку на прибуток, яка подається за перший рік у такому періоді. Тобто, прийнявши рішення про відмову від здійснення коригувань фінансового результату до оподаткування, платник податків зазначає про це в декларації за перший звітний рік, в якому він це рішення реалізовує, і надалі він не коригує фінансовий результат до оподаткування протягом усіх років, у яких сума доходу не перевищує 20 млн. грн., але таке рішення не можна прийняти заднім числом або шляхом уточнення декларацій, поданих у попередні роки.

Річний дохід платника податку на прибуток визначається за П(С)БО 15 або за міжнародними стандартами фінансової звітності, які використовує такий платник. Згідно з п. 7 П(С)БО 15 річний дохід складається з таких доходів [3]:

- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – відображається за рахунком 70;
- інші операційні доходи – відображаються за рахунком 71;
- фінансові доходи – відображаються за рахунком 73;
- інші доходи – відображаються за рахунком 74.

Актуальним є те, що до суми такого річного доходу не включається дохід від участі в капіталі (рахунок 72).

У випадку здійснення платником податку на прибуток коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці, платник податку визначає та враховує наступні податкові різниці:

- різниці, що виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, що визначені ст. 138 ПКУ.
- різниці, що виникають при формуванні резервів (забезпечень), які регулюються ст. 139 ПКУ.
- інші коригування фінансового результату до оподаткування.

Згідно з новою редакцією п. 57.1 ПКУ, платники податку на прибуток (крім новостворених, виробників сільськогосподарської продукції, інститутів спільного інвестування, неприбуткових установ (організацій) та платників податків, у яких доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, за останній річний звітний податковий період не перевищують 20 млн. грн.) щомісяця, протягом 12 місяців, платять авансовий внесок з податку на прибуток у порядку і в строки, встановлені для місячного податкового періоду.

Сума щомісячних авансових внесків обчислюється в розмірі не менше 1/12 нарахованої суми податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) рік, зменшеної на суму сплачених авансових внесків з цього податку при виплаті дивідендів, яка не була врахована у зменшення податкового зобов'язання з цього податку. При цьому дванадцятимісячний період для сплати авансових внесків визначається з червня поточного звітного (податкового) року до травня наступного звітного (податкового) року включно.

Платники податків, зареєстровані протягом звітного (податкового) року (новостворені), зобов'язані сплачувати податок на прибуток на підставі річної податкової декларації за період діяльності у звітному (податково-

му) році і не платять авансового внеску. Платники податку, у яких доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, за останній річний звітний (податковий) період не перевищують 20 млн. грн., і неприбуткові установи (організації) будуть сплачувати податок на прибуток на підставі податкової декларації, яка подається до контролюючих органів за звітний (податковий) рік, і не сплачують авансових внесків. Якщо підприємство за підсумками минулого звітного (податкового) року не отримало прибутку або отримало збиток, податкові зобов'язання не нараховувало і не мало базового показника для визначення авансових внесків у наступному році, а за підсумками першого кварталу отримує прибуток, в такому випадку воно має подати податкову декларацію за перше півріччя, три квартали звітного (податкового) року та за звітний (податковий) рік для нарахування та сплати податкових зобов'язань. У складі річної податкової декларації платником податків подається розрахунок щомісячних авансових внесків, які повинні виплачуватися в наступний дванадцятимісячний період. Визначена у розрахунку сума авансових внесків вважається узгодженою сумою грошових зобов'язань.

Таким чином, відповідно до змін, внесених до Податкового кодексу Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" здійснена наступна спроба гармонізації бухгалтерського та податкового обліку, що викладена в розділі III Податкового кодексу України. Спрощення податкового обліку, максимальне наближення його показників до системи бухгалтерського обліку є надзвичайно важливим моментом щодо підвищення контрольованості господарських операцій та попередження ухилень від оподаткування.

Список посилань на джерела

1. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Наказ Міністерства доходів "Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємства" від 30.12.2013 р. №872 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. П(С)БО 15 "Дохід", Наказ МФУ від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

УДК: 330.332:330.101

Радюк Н.А., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МОТИВАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

В умовах нашого сьогодення, світовий економічний розвиток характеризується глобалізацією ринку капіталів, одночасно з процесом збільшення диспропорцій в об'ємах накопичених інвестиційних ресурсів. Темпи та розміри залучення інвестицій, а також їх ефективність для економіки країни, що приймає, на пряму залежать від проведеної інвестиційної політики [1].

Проблема належної мотивації формування інвестиційної політики є вкрай актуальною, оскільки конкурентні переваги країни, певної галузі, регіону, підприємства вирішальною мірою залежать від активізації інвестиційних процесів на всіх рівнях господарювання. Йдеться про єдину комплексну систему впливу на регіональні системи, тобто стимулювання сталого розвитку регіонів.

Сучасні українські реалії з питання стимулювання сталого розвитку свідчать про те, що в Україні не існує чіткого єдиного механізму стимулювання сталого розвитку в цілому і сталого розвитку регіонів зокрема. Теоретичні дослідження щодо сталого розвитку регіонів в Україні ведуться давно але дещо поза увагою залишилось питання аналізу мотиваційних факторів при здійсненні інвестицій [2]. Оскільки успішність інвестиційного процесу залежить від ефективно проведеної політики щодо залучення інвестицій на рівні регіональних суспільних систем, це питання набуває особливої актуальності.

З економічної точки зору інвестиційна діяльність розглядається як процес, спрямований на розширене відтворення власних активів, а також таких фінансових інвестицій, які не є складовою тимчасових еквівалентів грошових коштів, тобто короткотермінових (поточних) високоліквідних ресурсів, що вільно конвертуються у певні обсяги грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості. З організаційно-правової точки зору інвестиційну діяльність можна розглядати як сукупність управлінських дій щодо формування та розміщення інвестицій з урахуванням існуючого регулятивного законодавства [3].

Ось чому сьогодні, коли регулювання інвестиційних процесів переміщається з центру в регіони, викликають інтереси питання, пов'язані з формуванням механізму мотивації регіональної інвестиційної політики, дослідженням умов створення сприятливого інвестиційного клімату та залученням інвестицій.

Питання сучасного економічного розвитку держави нерозривно пов'язане із підвищенням інвестиційної привабливості регіонів як для залучення іноземних інвестицій, так і для внутрішнього перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Тому регіональний аспект представляє собою другий за ієрархією значущості рівень дослідження факторів інвестиційної привабливості.

Регіональна спрямованість політики залучення та регулювання потоків інвестицій стає ключовим фактором активізації загальнодержавної інвестиційної активності, де важливу роль у виборі загальної інвестиційної політики держави в цілому та регіону зокрема, повинні відігравати мотиваційні фактори певного регіону. Державна регіональна політика по досягненню сталого розвитку повинна бути прозорою, справедливою та зрозумілою для всіх регіональних систем.

Необхідно зауважити, що регіон важко змусити досягти сталого розвитку, проте на нього можна впливати таким чином, щоб активізувати власні потенційні можливості до розвитку, тобто створити мотивацію до сталого розвитку [2].

Постійна нестача внутрішніх заощаджень провокує тенденцію, за якої зростає ефективність залучених іноземних інвестицій. Потреба в значній реструктуризації та модернізації місцевих підприємств, зважаючи на обмежені внутрішні ресурси, створює умови в яких потенційні вигоди від іноземних інвестицій особливо цінуються.

Спроможність будь-якої регіональної системи залучати зовнішні інвестиції визначається багатьма чинниками, серед яких стан технічної інфраструктури, доступність будівель і добре підготовлених ділянок для нової забудови, наявність кваліфікованої робочої сили, бізнес-клімат у місті та його імідж, обсяг та якість послуг, що надаються регіоном. Досить яскраво проявляється тенденція розширення сфер співпраці регіонів з іноземними інвесторами, що є наслідком збільшення повноважень регіональних органів влади у цьому напрямку [1].

Механізм стимулювання сталого розвитку регіонів варто розуміти насамперед через призму поняття мотивації. До мотивації відноситься цілий ряд чинників, які мають свій зміст у контексті сталого регіонального розвитку, де мотивація буде процесом активізації внутрішньорегіональних та зовнішніх спонукань та прагнень, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіону. Власне стимулювання сталого розвитку регіонів України, як дієвий механізм активізації внутрішніх потенційних можливостей регіональних соціо-економічних систем та обов'язкова складова стратегії сталого розвитку регіонів, повинне мати чітку мотиваційну основу.

Мотиви діяльності інвесторів, що беруть участь в інвестиційному процесі є тонкими і специфічними. Але прорахувати на цій основі поведінку інвесторів та їх реакцію на потенційні можливості ведення інвестиційної діяльності в регіоні можна і необхідно.

Характер узагальнення мотивів при прийнятті інвестиційних рішень повинен бути використаний при формуванні регіональної політики з метою:

- 1) пошуку інвесторів, потенційно зацікавлених у розміщенні ресурсів в даному регіоні;
- 2) ведення цілеспрямованої роботи по створенню в конкретному регіоні необхідних умов для залучення певного класу інвесторів;
- 3) оцінки інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу конкретного регіону [4].

Також є необхідною реалізація "регіонально-пріоритетного сценарію", головною метою якого є формування ефективних регіональних систем залучення іноземних інвестицій, спрямованих на забезпечення економічних інтересів регіонів. В основі цього сценарію лежить принцип субсидіарності, притаманний державній політиці практично всіх країн ЄС, за яким регіональні економічні інтереси не можуть приноситься у жертву політичним інтересам центру.

Світовий досвід показує, що одною з ефективних форм підвищення рівня інвестиційної привабливості та стабілізації інтеграційних процесів на рівні регіону є інноваційні територіально-галузеві утворення (технопарки, виробничі парки, бізнес-інкубатори тощо), державно-приватне партнерство та промислові кластери. Відповідно до регіональних пріоритетів активну роль у залученні та розміщенні інвестицій може відіграти держава. Оскільки територіально-галузеві утворення формуються, насамперед, навколо виробництва, у залученні інвестицій в інноваційні підприємства будуть зацікавлені самі інвестори [5].

Отже, формування регіональної політики залучення інвестицій має відбуватися на основі визначення мотиваційних факторів регіону та принципів державної інвестиційної політики. Необхідно враховувати стратегічні регіональні пріоритети, за якими кожен регіон формує власні стратегії суспільно-економічного розвитку, включно до рівня міст і районів. І залучення інвестицій до регіонів відбувається винятково в контексті регіональних стратегій.

Враховуючи, що активізація інвестиційного процесу є одним з найбільш дієвих факторів подальших економічних перетворень, одне з першочергових завдань для сталого розвитку регіональних систем – це створення сприятливих умов для залучення інвестицій.

Список посилань на джерела

1. Маргіта Н. Мотиваційні передумови формування регіональної інвестиційної політики [Електронний ресурс] / Н. Маргіта // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3(2). – С. 73-78. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_3\(2\)_12.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_3(2)_12.pdf)
2. Поліщук Є. А. Теоретичні аспекти інвестиційного процесу / Є. А. Поліщук // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 167-172. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2011_18_21.pdf
3. Герасимова С. В. Управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств. – К. : Знання, 2006. – 407 с.
4. Воротинцев В. А. Мотиваційні особливості функціонування інвестиційних механізмів [Електронний ресурс] / В. А. Воротинцев // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 1. – С. 96-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evngu_2012_1_16.pdf
5. Шара Є. А. Інвестиційно-інноваційна привабливість регіонів України за умов інтеграційного розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Євгенія Андріївна Шара. – Донецьк : Б.в., 2012. – 28 с.

УДК: 330.322(502.33+504.4)

*Рассадинова С.І., к.е.н., старший науковий співробітник
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ*

ІНВЕСТИЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ СФЕРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ

Домінантні позиції у досягненні сталого екологічного розвитку регіональних суспільних систем займає інвестиційне забезпечення рішення стратегічних проблем природокористування.

Для подолання екологічної кризи та щорічних економічних збитків від забруднення та деградації природного середовища в Україні природокористування потребує значних вкладень інвестицій. Щорічні економічні збитки від забруднення довкілля в країнах Європи оцінюються науковцями в діапазоні від 0,4 – 5,0%, в Україні – складає порядку 10-15% ВВП. [1, с.4.]. Для досягнення стійкого розвитку економіки України, як встановлено в результаті проведених досліджень автором цієї роботи, обсяг необхідних інвестицій в природокористування повинен складати ні менш ніж 3-3,5 % ВВП (бажано до 5% ВВП) [2], в той же час він складає 0,2-0,3% ВВП.

Дослідження інвестиційного забезпечення сфери природокористування Українського Причорномор'я (табл.1) дозволило здійснити узагальнення тенденцій та характерних рис інвестиційного процесу в регіональних суспільних системах.

Таблиця 1

Основні характеристики питомих показників капітальних інвестицій на охорону і раціональне використання природних ресурсів в регіонах Українського Причорномор'я в 2000-2013 роках

Показники	Роки				
	2000	2005	2010	2011	2013
Темп росту капітальні інвестиції порівняно з 2000 роком, (%):					
1. Одеська область	100	118	80	118	51
2. Миколаївська область	100	188	526	276	162
3. Херсонська область	100	950	280	350	800
4. Всього- Українське Причорномор'я	100	143	98	157	85
5. Частка капітальних інвестицій на охорону і раціональне використання природних ресурсів в регіонах Українського Причорномор'я в загальному обсязі капітальні інвестиції в Україні, %	15,0	7,3	3,2	2,2	1,3
6. Частка капітальні інвестиції на охорону і раціональне використання природних ресурсів в загальному обсязі капітальні інвестиції і поточних витрат в Українському Причорномор'ї, %	31,3	31,2	8,7	14,7	11,1

Джерело: Розрахунки автора (на основі даних [3,4,5,6])

Загальний обсяг витрат на охорону і раціональне використання природних ресурсів в регіонах Українського Причорномор'я у цей період збільшився близько в 2,5 разу згідно розрахунків автора, обсяг капітальних інвестицій знизився на 15%, в той же час в Україні витрати інвестицій в цілому зросли в 6,3 разу, капітальних інвестицій – в 10 раз. Спостерігається тенденція значного збільшення капітальних інвестицій в цілому в Україні та протилежна динаміка зменшення капітальних інвестицій в регіоні Українського Причорномор'я, що свідчать про уповільнення темпів зростання оновлення застарілого обладнання природоохоронного призначення.

Реальні ресурси для подолання екологічних проблем скорочуються, що вказує динаміка вкладення капітальних інвестицій в оновлення матеріально-технічної бази природоохоронної діяльності. Введення в дію природоохоронних споруд, техніки замінюється значним зростом поточних витрат і ремонтом природоохоронного обладнання, що морально та фізично застарілі та потребують витрат на їх утримання та експлуатацію.

Відбувається зменшення капітальних інвестицій із державного і місцевого бюджетів на охорону і раціональне використання природних ресурсів в Українському Причорномор'ї та його регіонах в Одеській, Миколаївській, Херсонській областях, що свідчить про прояв зниження ролі та економічної участі держави у природоохоронній діяльності, підтримки екологічно збалансованого розвитку в Україні та скорочення її інвестиційних можливостей.

Підсумовуючи викладене, визначимо характерні особливості та сформулюємо принципові основи рішення інвестиційних проблем щодо підвищення ефективності природокористування в регіональних суспільних системах та в Українському Причорномор'ї:

- основним джерелом інвестування залишаються власні кошти підприємств, організацій, установ на охорону і раціональне використання природних ресурсів та їх частка має тенденцію збільшуватися;
- обсяг витрат та капітальних інвестицій у природокористування вкрай обмежена величина, сучасний обсяг інвестицій не компенсує економічні збитки від забруднення та відбувається подальше виснажливе використання природних ресурсів;
- відсутня науково обгрунтована екологічна та інвестиційна політика по визначенню пріоритетів щодо вкладення інвестицій;
- система управління природокористування потребує удосконалення у світі проведення адміністративно-територіального реформування, децентралізації управління, місцеві бюджети не мають коштів для інвестиційного забезпечення природокористування не спроможні реалізовувати ефективну екологічну політику;
- потрібно цілеспрямована діяльність органів влади щодо створення умов для підвищення інвестиційної привабливості об'єктів природокористування в регіонах країни;
- розвиток інвестиційної інфраструктури, створення сприятливого інвестиційного та інституційного середовища для інвестиційної діяльності;
- узгодження довгострокових та короткострокових дій щодо вкладення інвестиційного капіталу в розвідку, збагачення, використання та охорону природно-ресурсного потенціалу, мобілізацію інвестиційних ресурсів із різних джерел інвестування;
- розробка цілісної злагодженої системи управління і регулювання інвестиційною діяльністю в сфері використання, відтворення та охорони природних ресурсів, охорони довкілля, екологічної безпеки;
- підсилення ринкових та державних стимулів та інструментів активізації інвестування, пільгового оподаткування впровадження інновацій;
- наукова обгрунтована підтримка з боку регіональних органів влади ресурсозберігаючого типу природокористування.

Список посилань на джерела

1. Миркін Б. Сценарій переходу до сталого розвитку / Б. Миркін // *Красзнавство. Географія. Туризм*. 2005. – №10. – С. 3-5.
2. Рассадникова С.І. Сучасні тренди і проблеми реформування інвестиційного забезпечення природокористування / С.І. Рассадникова // *Економіст*. – 2010. – № 8. – С.38-4.
3. Довкілля України. Статистичний збірник 2013 рік / Державна служба статистики України. – Київ, 2014 – 223 с.
4. Статистичний щорічник Одеської області за 2009 рік / Головне управління статистики в Одеській області – Одеса: Видавництво "Астропринт", 2010. – 510 с.

5. *Статистичний щорічник Миколаївської за 2009 рік /Головне управління статистики в Миколаївській. – Миколаїв, 2010. – 635 с.*
6. *Статистичний щорічник Херсонської області за 2009 рік /Головне управління статистики в Херсонській області – Херсон, 2010. – 511 с.*

УДК: 331.101

*Ревтюк Є.А., к.е.н., доцент
Івано-Франківський національний технічний університет*

МОТИВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В П-Ф-Д МОДЕЛІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Людський капітал (ЛК) галузевої суспільної системи являється як одним з ключових чинників генерування інновацій, так і, на жаль, досить часто головним бар'єром для їх впровадження. Наявність кваліфікованого та високопродуктивного ЛК у розпорядженні системи (підприємства) є базовою, але не основною умовою активізації інноваційних процесів. Зростання частки фіктивного (не працюючого на досягнення цілей підприємства з тих чи інших причин) чи деструктивного ЛК може не тільки нівелювати наявність у розпорядженні системи висококваліфікованого запасу ЛК, але й привести до її краху [1]. Зважаючи на те, що носій ЛК являється активною складовою системи управління ЛК підприємства (більш детально розглянуто у [2]), доцільно зупинитися на мотиваційних процесах, які впливатимуть на прийняття ним рішень щодо використання власного ЛК.

Результати мотиваційної політики підприємства впливають на співвідношення продуктивних, фіктивних та деструктивних складових його ЛК (П-Ф-Д модель ЛК). Перш за все розглянемо статичний випадок моделі П-Ф-Д, для якого виконуватимуться наступні умови: запас людського капіталу не змінюється з часом; зміна зовнішніх та внутрішніх чинників впливають тільки на співвідношення продуктивної, фіктивної, та деструктивної складових ЛК.

На рис. 1 зображено вплив процесів мотивації у ендогенному випадку моделі П-Ф-Д. Стрілками позначені перетікання ЛК з однієї складової в іншу. Розглянемо їх більш детально.

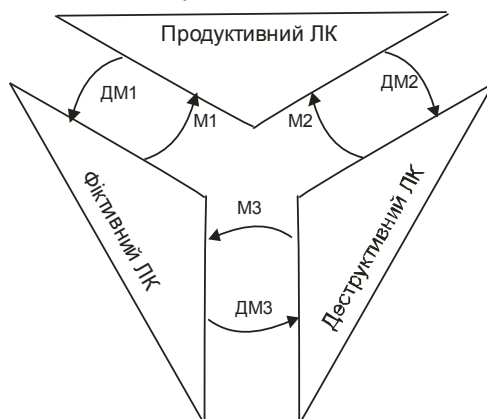


Рис. 1 Процеси мотивації у випадку ендогенної П-Ф-Д моделі людського капіталу

1. Перетворення фіктивного ЛК в продуктивний (процес М1) та навпаки (процес ДМ1). Процеси М1 можна поділити на дві складові: зростання рівня залучення ЛК внаслідок мотиваційної політики підприємства та створення умов для використання тієї складової ЛК, яка раніше не могла брати участь у виробничо-господарських процесах на підприємстві. Процес ДМ1 по суті являється протилежним до процесу М1, тож чинники, які впливатимуть на його протікання будуть аналогічні, щоправда зі знаком “мінус”.

2. Перетворення деструктивного ЛК у продуктивний (процес М2) і навпаки (процес ДМ2). Процеси М2 та ДМ2 пов'язані перш за все з використанням частки ЛК, яка може бути використана під час виробничо-господарської діяльності підприємства. Різниця між продуктивним та деструктивним ЛК полягає тільки в цілях, заради яких він використовується носієм чи групою носіїв, а отже що процеси М2 та ДМ2 залежатимуть від цільових орієнтирів носія чи групи носіїв ЛК.

3. Перетворення деструктивного ЛК у фіктивний (процес М3) і навпаки (процес ДМ3) зазвичай, аналогічно до попереднього випадку, залежатиме від цільових орієнтирів носіїв ЛК.

Загальна схема ЛК будь-якого рівня з врахуванням можливостей його притоку та відтоку (накопичення та втрати) до системи (екзогенний випадок) у рамках моделі П-Ф-Д, зображена на рис 2.

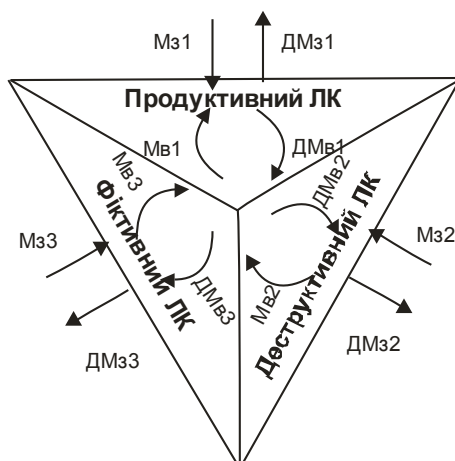


Рис. 2 Процеси мотивації у випадку екзогенної П-Ф-Д моделі людського капіталу

Таким чином процеси накопичення-втрати ЛК можна умовно поділити на дві групи:

1. Процеси, пов'язані з кругообігом ЛК системи та навколишнього середовища, які на рисунку відмічені як Мв1,2,3 та ДМв1,2,3.

2. Процеси, пов'язані зі змінами величини ЛК як окремих його носіїв (інтенсивне накопичення та зношення), так і системи в цілому (синергійні накопичення та дисинергійні втрати), які на рисунку відмічені як Мз1,2,3 та ДМз1,2,3.

Процеси Мз1, Мв1, Дмз2 та Дмв2 являються позитивними (такими що сприяють досягненню цілей підприємства), а процеси Мз2, Мв2, Дмз1 та Дмв1 відповідно негативними. Тож першочерговим завданням для системи управління ЛК є створення належних умов для нарощення позитивних та мінімізації впливів негативних процесів зміни ЛК. Процеси Дмз3 та Дмз3 та Мз3 являються нейтральними щодо підприємства, адже не впливають на його продуктивну та деструктивну складову. Процес Мв3 є конкурентним по відношенню до процесів Мв1 та Мв2, так як вимагає прикладання зусиль носіїв людського капіталу. Тож у спрощеному вигляді можна вважати, що

$$Mv1 + Mv2 + Mv3 = \text{const.} \quad (1)$$

Таким чином завданням ефективного управління ЛК є нарощення Мв1 та мінімізація процесів Мв2 та Мв3.

Слід відмітити, що група процесів, що пов'язані з перетіканням ЛК з зовнішнього середовища (Мз та ДМз) пов'язані:

- кадровою політикою підприємства, що передбачає як пошук та залучення ЛК необхідної кількості та якості, так і звільнення носіїв з критичною величиною деструктивного та фіктивного ЛК;
- мотиваційною політикою підприємства, яка впливає на плинність носіїв ЛК.

Зміна величини внутрішнього ЛК (група процесів Мв та ДМв) викликана:

- мотиваційною політикою підприємства, яка впливає на прагнення носієм накопичувати власний ЛК, який відноситься до продуктивної частини (для прикладу підвищувати власну кваліфікацію);
- ціннісно-цільовими орієнтирами носія, які впливають на його прагнення накопичувати власний ЛК (для прикладу опановувати нові знання та навички, які можуть бути застосовані або на іншому підприємстві або на іншій посаді);
- особливостями системи управління знаннями на підприємстві та застосовуваної моделі лідерства, які сприяють виникненню синергійних ефектів під час використання групового ЛК.

Таким чином завданнями ефективною мотиваційною системи управління людським капіталом повинна є:

- зменшення частки фіктивного (незадіяного) ЛК окремих носіїв;
- гармонізації цільових орієнтирів носіїв ЛК та їх груп з цілями підприємства;
- стимулювання носіїв до нагромадження власного ЛК;

- створення мотиваційного середовища, яке зменшує відтік носіїв високоякісного спеціального ЛК;
- формування ефективної системи інтелектуального лідерства на підприємстві, яке спрямоване на зростання групового ЛК внаслідок ефектів синергії.

Список посилань на джерела

1. Ревтюк Є.А. *Щодо уточнення форм використання людського капіталу в діяльності суспільно-господарських систем*// Є.А.Ревтюк/ *Економіка Крима*, 2013 – №1 – С.148-151.
2. Ревтюк Є.А. *Теоретичні основи управління людським капіталом в умовах економіки знань*// Є.А.Ревтюк / *Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць*, 2014- №7(158). – С.123-126

УДК: 338. 47: 658.821 (477)

*Риф'як Р.Р., здобувач
Львівська комерційна академія*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Автомобільний ринок в Україні активно розвивається протягом останніх десяти років. Рейтинг продажів на вітчизняному автомобільному ринку очолює південнокорейський виробник Hyundai. Продажі автомобілів українського виробника протягом 2013-2014 років зменшилися на 2,3% до 17,7 тис. штук. На третій сходинці – китайський Geely з 16,4 тисячі проданих автомобілів і 36 відсотковим зростанням. У 2012-му цей бренд утримував лише 10 сходинку в структурі автомобільних продажів. Замикають п'ятірку японська Toyota і південнокорейська Kia. У 1,9 рази збільшилися продажі машин “Богдан” (до 3,9 тисячі), в 1,5 рази – Mazda (до 2,6 тис.). Тим часом найбільшими “невдахами” минулого року стали російський ВАЗ і американська Chevrolet. Їхні продажі знизилися удвічі до 9,2 тис. і 4,5 тис. автомобілів відповідно. Ці результати дозволили їм зайняти тільки 11 і 14 місця, тоді як у попередні роки вони розташовувалися на 2 і 12 позиціях відповідно [1].

Поряд з падінням продажів нових автомобілів на авторинку України у 2013 році скоротилась і первинна реєстрація старих машин. Слід відзначити, що найбільшою популярністю серед імпортного автомобільного “секондхенда” користуються комерційні автомобілі. Всього за період з січня по серпень 2014 року український первинний ринок колишньої в експлуатації автомобільної техніки втричі скоротився щодо торішнього результату за аналогічний період і склав 29% від загального обсягу продажів автотранспортних засобів [2].

Загалом розвиток торгівлі на автомобільному ринку України, який мав місце починаючи з 2000 року, характеризувався зростанням як обсягів товарообороту, так і кількості підприємств, робочих місць та фонду оплати праці. На тлі загального економічного спаду 2008 року торгівля автомобілями демонструвала найвищі за всю історію розвитку українського автомобільного ринку обсяги продажів – 40-50 тис. автомобілів щомісячно та зростання ринку на рівні 90% на початку 2008 року. Такі результати торгівлі автомобілями у 2008 році пояснюються тим, що підприємства торговельної інфраструктури мали можливість досить сильно знизити ціни за рахунок курсової різниці (зважаючи на падіння долара США із 5 до 8 грн.), а також наявністю на складах торговельних підприємств величезної кількості імпортних автомобілів, що спонукало автотрейдерів до суттєвого зниження цін і рентабельності операційної діяльності.

Тенденції розвитку автомобільного ринку, подальше загострення конкуренції, намагання зміцнити свої ринкові позиції вимагають від виробників автомобілів докладання значних маркетингових зусиль як на стратегічному, так і на операційному рівнях по усіх елементах комплексу маркетингу. Більшість учасників під час вибору стратегій охоплення ринку надають перевагу стратегії диференційованого маркетингу, тому їхня товарна політика передбачає оновлення і розширення модельного ряду своїх машин для повнішого задоволення потреб різних сегментів ринку.

Підприємства торговельної інфраструктури, що займаються торгівлею автомобілями, розділяють на дистриб'юторів, дилерів, субдилерів. Нині в Україні на ринку працює більше 80 дистриб'юторських компаній. Їх кількість була зорієнтована на обсяги продажів 2008 року (662 тис. авто). Крім того, навіть спад продажів автомобілів протягом наступних 2009-2013 рр. не призупинив процес формування нових дилерських центрів на нових територіях.

Необхідно зауважити, що посередництвом на автомобільному ринку займаються цілком самостійні дистриб'юторські компанії і такі, які входять до корпоративних структур.

Вивчення територіальних особливостей розміщення дистрибуторських компаній, що функціонують на ринку автомобілів дозволяє говорити, що всі без виключення автомобільні дистрибуторські компанії зареєстровані в м. Києві, що свідчить про високу централізацію управління і капіталу та небажання власників розміщувати їх в інших регіонах. Більш наближеними до споживача є дилерські компанії. Як правило, дистрибутори, прагнучи охопити якомога більшу кількість споживачів, створюють власну дилерську мережу, чітко розподіляючи зону відповідальності дилерів за регіональним принципом. Перевага дилерських мереж над окремими дилерами-партнерами, з якими співпрацюють дистрибутори, полягає у тому, що вони на цих підприємствах працюють на єдиних економічних, правових, технологічних засадах. Дилерські підприємства, залежно від способу утворення, набули практично усіх видів організаційно-правових форм: приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, приватні і публічні акціонерні товариства, філії й дочірні підприємства.

Зважаючи на високу вартість автомобілів і відсутність достатніх фінансових можливостей у дилера щодо забезпечення належної кількості товару, дистрибутори передають дилерам автомобілі, сплачуючи винагороду за їхню реалізацію. Як правило, на автодилерів покладаються ще й додаткові обов'язки з підтримання гарантії, реалізації запасних частин, технічного обслуговування і ремонту реалізованих ними автомобілів.

Сьогодні в умовах падіння авторинка автогрейдери змушені закривати автосалони. Причинами цього є малі обсяги продажів авто та наявність значної конкуренції на ринку в межах одного населеного пункту, зазвичай регіонального центру. Першими зазнають втрат автосалони, що продають лише нові автомобілі. Таке зниження привабливості купівлі авто в салоні для споживача зумовлене зовнішніми умовами: девальвацією гривні, військовими діями на сході та обмеженнями кредитування та інших операцій, в тому числі з власними вкладками.

Більш стійкими в умовах дестабілізації на ринку виявились 3S центри, які отримують додатковий дохід від продажу автозапчастин та сервісних послуг. монотрендові салони у невеликих містах не можуть сьогодні забезпечувати рентабельність, оскільки продають 1-2 нові машини на місяць, а витрати на утримання цих об'єктів інфраструктури ринку зростають. Крім того, в імпортуємих компаніях є розуміння того, що для збереження дилерської мережі необхідно зменшувати кількість автосалонів, щоби не допустити банкрутства та зберегти відповідний рівень прибутковості. За інших обставин імовірно є руйнування регіональної торгівельної мережі загалом. Значних втрат, внаслідок руйнування, зазнали автосалони, які розташовані на окупованих територіях Донецької та Луганської областей.

Підсумовуючи вище викладене зазначимо, що автомобільний ринок України активно розвивається. На обсяги продаж нових автомобілів впливає політична та економічна стабільність в країні. Щодо розвитку інфраструктурних об'єктів ринку, то їх мережа за останні роки суттєво розширилась по всіх регіонах і є достатньо кількісно диференційованою в залежності від чисельності населення та рівня доходів населення, що проживає на їх території.

Список посилань на джерела

1. Стали відомі лідери автомобільного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: news.vashmagazin.ua/.../staly-vidomi-lidery-avtomobi..
2. Ринку вживаних авто в Україні загрожує колапс: продажі впали на 63% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/uk/>
3. Прищук Л. А. Перспективи і проблеми діяльності посередників на автомобільному ринку України в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / Прищук Л. А. // Торговля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць. – 2009. – №10. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/32.pdf

УДК: 330.332:330.101

*Ріщук Л.І., к.е.н., доцент
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Гаврилюк Н.М., аспірант
Національний транспортний університет*

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Однією з основних причин незадовільного стану управління ризиками на промислових підприємствах є низький рівень суб'єктів ризик-менеджменту, діяльність яких не має скоординованого характеру, або ж їх від-

сутність. Для управління ризиками на підприємстві потрібно створити спеціальний відділ управління ризиками, який координуватиме діяльність всіх підрозділів, формуватиме дієву стратегію та розроблятиме тактичні заходи щодо виявлення ризику, його уникнення, попередження, зниження ступеню впливу тощо.

Робота з управління ризиками повинна мати систематичний характер та стати складовою частиною процесу планування [1, с. 8].

За кордоном до обов'язків ризик-менеджера належать [2, с.41]:

- укладання страхових договорів;
- виявлення факторів ризику;
- аналіз контрактів та документів з погляду ризик-менеджменту;
- реалізація програми запобігання збиткам;
- проведення тренування та навчання працівників компанії з питань управління ризиками;
- дотримання норм регулювання документів;
- розробка нестрахових схем фінансування ризиків;
- робота з претензіями;
- розробка та координація страхових і пенсійних програм для працівників.

Необхідно зазначити, що є низка категорій осіб, які зацікавлені в успішній діяльності організації, а отже, в її ефективному управлінні ризиками. Наявність ефективного ризик-менеджменту формує довіру до підприємства цих категорій людей та впевненість у задоволенні їх інтересів.

Ми поділяємо думку А.Старостіної, В.Кравченко та А.Суворова [3, с.12-13], які називають наступні категорії осіб та їх інтереси щодо здійснення ефективного ризик-менеджменту:

- власники підприємства зацікавлені в ефективному використанні вкладених засобів і в зростанні вартості їх бізнесу;
- управлінський персонал організації зацікавлений у тому, щоб бізнес розвивався успішно, що є основою не тільки їх високої зарплати, але й свідченням високої якості їх управлінських навичок;
- наймані працівники зацікавлені в управлінні ризиками, оскільки це гарантує безперервність функціонування організації і отримання ними доходів;
- постачальникам необхідна впевненість в наявності тривалих зв'язків зі своїми покупцями;
- споживачі отримують вигоду від наявності програми управління ризиками в силу того, що це є свідченням високої якості пропонованих товарів та послуг;
- кредиторам програма управління ризиками додає впевненості в тому, що видані кредити будуть вчасно повернені;
- місцева влада зацікавлена в тому, щоб організація регулярно поповнювала дохідну частину місцевого бюджету.

Таким чином вище перелічені категорії осіб будуть зацікавлені у створенні системи ризик-менеджменту на промислових підприємствах. Дана система повинна забезпечити досягнення наступних цілей:

- забезпечити надійний процес ідентифікації, оцінки, контролю та моніторингу всіх видів ризиків та їх взаємозв'язків з метою оптимізації їх впливу на роботу підприємства;
- рішення щодо ризику повинні відповідати стратегії діяльності підприємства;
- очікувана дохідність повинна компенсувати витрати на антиризикові заходи;
- фінансові витрати на антиризикові заходи повинні відповідати розмірам збитків, на які наражається підприємство;
- сприяти досягненню цілей зацікавлених сторін підприємства: споживачів, керівників, працівників, власників, інвесторів та інших [4].

Ефективна система ризик-менеджменту повинна передбачати управління ризиками на всіх рівнях організації, тобто бути побудованою за ієрархічним принципом. До керуючої підсистеми управління ризиками відносять голову та членів правління підприємства, службу управління ризиками, яка поєднує групу інформаційного та методичного забезпечення та кураторів підрозділів, а також тимчасово створену групу управління антиризиковими заходами. Керована підсистема – це сукупність ризиків підприємства. Слід зазначити, що керуюча підсистема управління ризиками не потребуватиме великих витрат на її утримання. Адже новоствореним самостійним підрозділом буде тільки група інформаційного та методичного забезпечення. Всі інші підрозділи сектора управління ризиками (голова та члени правління, куратори підрозділів та представники тимчасово створеної групи управління антиризиковими заходами) сформовані з працівників різних рівнів та відділів нафтопереробного підприємства, що дозволить знизити витрати на управління ризиками.

При розробці, впровадженні та підтримці в майбутньому системи управління ризиками необхідно забезпечити виконання наступних дій, спрямованих на:

- розробку стратегії, політики, процедур та принципів управління ризиками;
- впровадження, розвиток та поширення на підприємстві єдиного розуміння корпоративної культури щодо ризиків;
- виокремлення необхідних ресурсів на створення та підтримку ефективної, комплексної системи управління ризиками;
- розробку основних положень та інструкцій ризик-менеджменту;
- реорганізацію організаційної структури шляхом створення сектора управління ризиками;
- розмежування та узгодження функцій сектора управління ризиками між різними рівнями системи;
- розробку методології виявлення та оцінки ризиків;
- проведення систематичного аналізу ризиків з метою ідентифікації, контролю, моніторингу та розробки рекомендацій щодо зниження їх ступеня;
- розробку процедур та заходів контролю і моніторингу капіталізації підприємства;
- розробку плану дій на випадок кризової ситуації;
- формування реєстру ризиків організації та створення бази даних для працівників ;
- розробку зразків ключових звітів щодо ризиків та методів їх оптимізації;
- визначення стратегії реагування на ризики;
- розробку інструментарію для автоматизації процесу управління ризиками.

Таким чином, система ризик-менеджменту побудована за ієрархічним принципом, тобто до процесу управління ризиками залучені представники трьох рівнів управління, які ефективно взаємодіють та співпрацюють. Враховуючи значимість та важливість функцій керуючої підсистеми управління ризиками, можна стверджувати про необхідність та доцільність впровадження системи управління ризиками на промислових підприємствах.

Список посилань на джерела

1. Гончаров И. Грааль риск-менеджмента / И. Гончаров // Менеджмент и менеджер. – 2005. – № 7-8. – С. 4-8
2. Risk anagement & insurance, Seventh Edition / C. Arthur C. Williams, Jr. Peter C. Young, Michael L. Smith. – McGraw-Hill, Inc. – 1995. – 680 p.
3. Старостина А. Три главных вопроса / А. Старостина, В. Кравченко, А. Суворов // Менеджмент и менеджер. – 2005. – № 7-8. – С. 9-13.
4. Ріцук Л. Формування системи: управління ризиками на підприємствах нафтогазового комплексу / Л. Ріцук // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб-к наук. праць. – Вип. 250: В 9 т. – Т. VII. ДНУ, 2009. – С. 1792-1796

УДК: 336.64

Рогов Г.К., к.е.н., доцент

Національний університету кораблебудування імені адмірала Макарова

СУЧАСНИЙ СТАН КОРПОРАТИВНОЇ ЕМІСІЙНОЇ ТА ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Економічно обґрунтована емісійна та дивідендна політика є невід'ємною складовою ефективною системи корпоративного управління. З метою оцінки дивідендної політики українських емітентів та визначення факторів, що впливають на корпоративну емісійну політику, було проаналізовано дані офіційної звітності публічних акціонерних товариств (ПАТ) банківського та не фінансового секторів економіки, які проводили розміщення акцій на суму, що перевищує 25% статутного капіталу. Для визначення факторів вибору виду розміщення акцій було застосовано математичний апарат побудови дерев класифікації у вигляді алгоритму Random forest (Випадковий ліс) та пакет прикладних програм STATISTICA 10.

В ході дослідження було встановлено, що максимізація вартості акціонерного капіталу, що залучається в процесі емісії акцій українських публічних акціонерних товариств не є пріоритетом для власників корпоративних прав, адже із досліджених 144 ПАТ приватний вид розміщення обрали 124 підприємств, або 86,1%. У не фінансовому секторі економіки цей показник має ще більш виразне значення – 63 ПАТ із 72 об'єктів дослідження, тобто 87,5%. Таким чином, для українських публічних акціонерних товариств приватне розміщення акцій властиве значно більше, ніж у країнах з розвинутим фондовим ринком [1].

Застосування вищевказаного алгоритму дозволило оцінити важливість факторів емісійної політики. Пріоритетним виявився чинник концентрації капіталу. Виявлено важливість і таких чинників емісійної політики, як балансовий курс акцій, сектор економіки та наявність істотної участі інститутів спільного інвестування або держави в статутному капіталі. Із урахуванням основних чинників класифікації побудовано модель прогнозування виду розміщення акцій, що базується на 30 деревах класифікації. Кожне дерево створено на основі випадкової вибірки, яка генерується із вихідного масиву даних. Побудована модель у 86,29% випадках вірно класифікує ПАТ, що обрали приватне розміщення акцій та у 80,00% випадків – товариства, які надали перевагу публічному розміщенню.

Установлені в ході даного дослідження критерії визначення виду розміщення акцій дещо відрізняються від результатів аналогічних досліджень, одержаних для розвинутого фондового ринку [1, 2]. Проте, вони знаходять логічне обґрунтування в особливостях інституціонального середовища корпоративного сектору економіки України. Наявність показника балансового курсу серед факторів емісійної політики є цілком зрозумілим з огляду на законодавче обмеження права на збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій у разі якщо власний капітал є менше статутного (балансовий курс акцій нижче 100%).

Вплив фактору концентрації капіталу пояснюється тим, що в умовах інституціонального середовища, неадекватного природі ринкової економіки, принциповим обмеженням емісійної політики багатьох емітентів є збереження мажоритарними акціонерами максимального контролю над акціонерним товариством. Водночас, це не притаманне ПАТ з істотною участю в статутному капіталі інститутів спільного інвестування, особливо за наявності у них контрольного або блокуючого пакету акцій. Вони, як правило, зорієнтовані на суто економічні критерії оцінки ефективності емісійної політики.

Тому одним із напрямів активізації інвестиційних процесів має стати стимулювання розвитку інститутів спільного інвестування (ІСІ), зокрема зорієнтованих на соціально – відповідальний бізнес. ІСІ доцільно враховувати в інвестиційних стратегіях, на даному етапі розвитку фондового ринку, такі критерії як концентрація капіталу, дивідендна політика, а за відсутності біржового курсу акцій, також і факти встановлення курсу емісії на рівні значно нижчим за балансовий курс. Остання пропозиція пов'язана з тим, що в Україні не застосовується механізм компенсації вартості переважного права в процесі додаткової емісії акцій.

Усі досліджені товариства із балансовим курсом акцій не менше 100%, сукупною концентрацією капіталу в руках великих власників на рівні більше 75% за відсутності істотної участі держави та/або ІСІ в статутному капіталі, крім одного банку, проводили приватне розміщення акцій. Модель факторів емісійної політики показала, що значимим класифікаційним критерієм вибору публічного виду розміщення акцій виявилась приналежність акціонерних товариств до банківського сектору економіки. Причиною є зростання нормативних і ринкових вимог щодо зростання банківського капіталу, який є одним із найважливіших чинників конкурентоспроможності банків через специфіку їхньої діяльності. У не фінансовому секторі української економіки фактор капіталізації поки поступається за значенням прагненню власників зберегти контроль над акціонерним товариством.

Із 144 ПАТ, які увійшли в вибірку об'єктів дослідження, дивіденди на прості акції нараховували лише 5 ПАТ, що становить 3,5% від їх кількості. Серед підприємств не фінансового сектору економіки жодне не спрямувало прибуток на виплату дивідендів. Таку ситуацію лише частково можна пояснити причинами фінансового характеру.

У ході даного дослідження було встановлено, що серед 5 ПАТ, які нараховували дивіденди, 40% проводили публічне розміщення. Отже, немає підстав говорити про значимість взаємозв'язку між дивідендною та емісійною політиками на корпоративному рівні в умовах сучасної української економіки. Не виявлено в процесі дослідження і суттєвого впливу концентрації капіталу на ймовірність виплати дивідендів. Значення цього показника серед ПАТ, які нараховували дивіденди, коливаються у межах від 36,4% до 99%.

Досліджуючи чинники дивідендної політики, не можна залишити поза увагою вплив на емітентів міжнародних фондових ринків. Із цією метою було проаналізовано звітність всіх українських корпорацій агропромислового сектору, що пройшли процедуру IPO на одній із зарубіжних фондових бірж. Станом на серпень 2013 р. на зарубіжних фондових ринках котирувалися цінні папери п'ятнадцяти українських агропромислових холдингів, що склали додаткову вибірку емітентів. Шість із них або 66,7% виплачують дивіденди. Порівняння даного процентного співвідношення для цієї та первісної вибірок (66,7% проти 3,4%) красномовно свідчить про принципово інший підхід до розподілу чистого прибутку українських емітентів в умовах міжнародних

фондових ринків. Проте, важливішим у контексті проблеми, що досліджується, є не констатація фактів виплати або невиплати дивідендів, а офіційне декларування переважною більшістю досліджених агропромислових холдингів постулатів власної дивідендної політики. Це стосується як емітентів, що розподіляють чистий прибуток на користь акціонерів, так і тих, котрі його повністю реінвестують.

У період становлення фондового ринку, важливо не лише створювати підґрунтя еволюційних змін у корпоративному баченні дивідендної політики, але уже сьогодні забезпечити захист прав дрібних акціонерів на одержання доходу від володіння корпоративними правами. В Україні, як і в деяких інших пострадянських державах, міноритарні акціонери є численною групою стейкхолдерів, що склалася внаслідок здійснення процесів корпоратизації та приватизації. За певних умов, вона могла би бути потужним джерелом фінансових надходжень у статутний і додатковий капітал емітентів акцій. Утім сьогодні, де – факто, дрібні акціонери уявляють собою дискриміновану групу, адже вони практично позбавлені права на одержання щорічного доходу згідно реальної вартості власного капіталу, зазвичай не мають можливості продати акції на фондовому ринку через неліквідність дрібних пакетів. Окрім того, за відсутності механізму компенсації вартості переважного права, належні дрібним акціонерам акції втрачають ціну під час кожної додаткової емісії, в якій вони не приймають участі, з огляду на зазначені вище обставини, та котра, частіше за все, відбувається за номінальним курсом, що не відповідає реальній вартості цінних паперів.

Список посилань на джерела

1. *Gomes A. Why Do Public Firms Issue Private and Public Securities? / A. Gomes, G. Phillips // NBER Working Paper. – 2005. – No. 11294. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w11294.pdf>*
2. *Dewa N. Determinants Influencing the Choice of Equity Private Placement. / N. Dewa, I. Izani // International Research Journal of Finance & Economics. – 2010. – Issue 39, p. 15 – 26.*

УКД: 338.984

Савка Ю.В., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ГНУЧКЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Однією з найбільш вагомих функцій ефективної системи бюджетування на підприємстві є насамперед функція аналізу відхилень фактичних показників від планових, у процесі якого виявляються величини відхилень і причини їх виникнення. Виявлені відхилення між бюджетними показниками та фактичними служать, в першу чергу, базою для оцінки діяльності кожного центру відповідальності за підсумками бюджетного періоду та результатів прийняття відповідних управлінських рішень.

Оскільки бюджетні дані включають витрати, розраховані для прогнозованого обсягу реалізації, а фактичні витрати відносяться до фактичного обсягу, то їх порівняння некоректне. Було б нерозумно критикувати керуючого центром відповідальності за те, що у нього фактичні витрати перевищили планові, якщо такі витрати були результатом перевищення фактичного показника обсягу діяльності над закладеним у бюджеті. І навпаки, якщо рівень діяльності нижче, то очікується і скорочення змінної частини витрат. Особливо актуально це для великих промислових підприємств, більша частина витрат яких є саме змінними (умовно-змінними).

Для коректного порівняння, планові і фактичні показники повинні співставлятись з одним обсягом реалізації, тому, перш ніж приймати рішення про розподіл відповідальності між виділеними центрами відповідальності за відхилення, слід скорегувати бюджетні дані, перерахувавши їх для фактичного обсягу реалізації (виручки від реалізації).

Цій меті служить так званий “гнучкий бюджет”, який забезпечує можливість розрахунку розміру статей витрат для різних рівнів виручки в діапазоні можливих значень (під діапазоном можливих значень мається на увазі сукупність рівнів виручки, з якими організація передбачає працювати в даному часовому періоді) і визначення відхилень бюджетних даних від фактичних, викликаних зміною обсягу виручки в порівнянні зі спочатку прогнозованим [1].

Отже, при проведенні план-фактного аналізу необхідно враховувати фактично виконані обсяги робіт і всі показники перераховувати на фактичний обсяг робіт. При цьому всі нормативи в гнучкому бюджеті мають бути плановими.

Так як дійсні продажі будуть ймовірно відрізнятися від продажів по бюджету, гнучкий бюджет кращий, ніж статичний, тому що він представляє більше варіантів обсягів продажів і дає більші шанси діяти правильно. Гнучкий бюджет забезпечує дані для вивчення наслідків зміни обсягів виручки або витрат. Він допомагає менеджерам вибрати характер дій при плануванні обсягу продажів, а також допоможе при аналізі фактичних даних.

Розглянемо приклад застосування гнучкого бюджету (таб.1). Основою для гнучкого бюджету є бюджет доходів і витрат підприємства, який є статичним бюджетом. Гнучке бюджетування робить відмінність між постійними і змінними витратами, дозволяючи тим самим перераховувати очікувані змінні (умовно-змінні) витрати у відповідності з фактичним рівнем виручки. Статичний бюджет не передбачає такого коригування.

Таблиця 1

Приклад гнучкого бюджету

Показник	Бюджет на одиницю, грн.	Рівні продаж, грн.		
		10 тис. од.	12 тис. од.	14 тис. од.
Виручка	180	1 800 000	2 160 000	2 520 000
Змінні витрати:	99	990 000	1 188 000	1 386 000
матеріали, сировина	60	600 000	720 000	840 000
Зарплата	16	160 000	192 000	224 000
інші змінні	12	120 000	144 000	168 000
витрати на маркетинг	11	111 000	132 000	154 000
Постійні витрати:		1 700 000	1 898 000	2 096 000
Виробничі		434 000	434 000	434 000
Операційний дохід		100 000	262 000	424 000

Змінними витратами підприємства є витрати, сума яких знаходиться в лінійній залежності від розміру виручки в межах діапазону можливих значень. Постійними витратами є витрати, які не залежать від обсягу виручки в межах діапазону можливих значень. Відповідальні служби підприємства визначають, які з витрат відносяться до постійним або змінним [2].

Таблиця 2

Порівняння фактичних даних з бюджетними при різних видах бюджету

	Фактичні дані	Гнучкий бюджет	Різниця з гнучким бюджетом	Статичний бюджет	Різниця з статичним бюджетом
Обсяг продаж, од.	10 000	10 000	-	12 000	2 000
Виручка, грн.	1 850 000	1 800 000	50 000	2 160 000	360 000
Змінні витрати, грн.	1 120 000	990 000	130 000	1 188 000	198 000
Дохід, грн.	730 000	810 000	80 000	972 000	162 000
Постійні витрати, грн.	705 000	710 000	5 000	710 000	-
Операційний дохід, грн.	25 000	100 000	75 000	262 000	162 000

Таблиця 2 показує, що зміни обсягу продажів на рівні 2 ведуть до зниження оперативного доходу на 162 000 грн. в порівнянні з раніше запланованим. Це відбувається тому, що зменшився обсяг продажів на 2000 одиниць. Якщо ж менеджер орієнтувався у своїй діяльності на статичний бюджет, то зниження оперативного доходу склало б 237 000 грн.

Колонки 1-3 присвячені порівнянню фактичних результатів (а саме, повної виручки і повних витрат) з гнучким бюджетом на рівні продаж 10 тис. од. Розбіжність з фактом може бути пояснено тим, що ціна виробу збільшилася з 180 грн. до 185 грн., а це збільшило виручку на 50000 грн. Однак змінні витрати виявилися вищими запланованих на 130000 грн., дещо збільшилися і постійні витрати (на 5000 грн.). Все це призвело до зниження оперативного доходу на 75000 грн., проте в три рази менше, ніж у тому випадку, якби менеджери фірми А слідували статичному бюджету.

Отже, при визначенні характеру відхилень необхідно враховувати вплив зміни витрат на бюджетні результати [3]. Так, обсяг виробництва (продажів) може виявитися вище запланованого (і це буде сприятливим відхиленням для виручки), але ціна продажу - нижчою (несприятливим відхиленням гнучкого бюджету для виручки). Перевищення фактичного обсягу продажів може викликати більш високі, ніж планувалося прямі матеріальні витрати. Це природно, тому що витрати на основні матеріали належать до пря-

мих, змінних витрат. Але, якщо матеріали закуповувалися за ціною, що перевищує передбачену бюджетом, або фактичні питомі витрати матеріалів є вище нормативних, це викличе несприятливі відхилення від гнучкого бюджету [4].

Таку ж методологію аналізу можна використовувати при варіаціях: цін на матеріали, вартості робочої сили, загальногосподарських витрат.

Як висновок можна сказати, що застосування гнучкого бюджетування на підприємстві сприяє побудові досить ефективної системи контролю за витратами різних видів ресурсів. Це дозволяє своєчасно виявляти відхилення від запланованої діяльності, встановлювати причини їх виникнення, що в свою чергу служить основою для прийняття оперативних управлінських рішень і дає можливість побудувати ефективну систему управління на основі використання технології бюджетування. В результаті, це повинно створити передумови для формування системи стратегічного бюджетного управління на підприємстві, що включає планування, аналіз, облік і контроль всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних, фінансових та ін.) і орієнтованої на прийняття довгострокових (стратегічних) управлінських рішень, що базуються на всебічному аналізі зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство.

Список посилань на джерела

1. Кузьмін О.Є. *Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади: [монографія]* / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Кондор, 2007. – 234 с.
2. Огійчук М.Ф. *Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: Підручник* / М. Огійчук, В. Плаксієнко, М. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид., перероб. і допов. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.
3. Мальцева О. *Вы или Вас. Стратегии с которыми побеждают III* / О. Мальцева. – К.: видавничий дім “Максимум”, 2005. – 352с.
4. Нападовська, Л. В. *Управлінський облік: підруч. Для вузів* / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац та допов. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.

УДК: 622.691.5:658.15

Савко О.Я., к.е.н., асистент
Котович С. З.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість є важливою складовою аналізу фінансового стану підприємства та визначення напрямків розвитку у довгостроковій перспективі. Ступінь фінансової стійкості в значній мірі залежить від раціональної структури фінансових ресурсів та правильно і чітко сформованої стратегії їх управління. Чим більше у підприємства власних коштів та резервів, що розміщені на рахунках, тим більш фінансово стійким воно вважається [1, с. 170]. Дослідження фінансової стійкості на сучасному етапі включають в себе такі категорії та процеси як: кредитоспроможність підприємств, банкрутство та неплатоспроможність, що в умовах дефіциту доступу до альтернативних фінансових ресурсів та високої вартості кредитів вимагають виважених та адекватних рішень від топ-менеджменту підприємства. У зв'язку з цим питання оцінки фінансової стійкості, рекомендації щодо механізмів управління нею є найбільш актуальними в сфері фінансового менеджменту та стратегічного управління підприємствами.

Слід відмітити, що на фінансову стійкість будь-якого підприємства впливає значна кількість факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. До найбільш визначальних внутрішніх факторів слід віднести:

- умови функціонування та галузеву приналежність суб'єкта господарювання;
- склад та структуру продукції (послуг), що випускається;
- розмір статутного капіталу;
- розмір і структура операційних витрат;
- стан і структура фінансових ресурсів;
- рівень фаховості та підготовки фінансових менеджерів та керівників.

Серед зовнішніх факторів, які мають суттєвий вплив на фінансову стійкість підприємства виділяють:

- економічні умови господарювання, рівень державного втручання у діяльність підприємств;

- політична стабільність;
- техніка і технологія;
- платоспроможний попит споживачів;
- економічна і фінансово – кредитна законодавча база;
- соціальна і екологічна ситуація в суспільстві;
- податкова політика;
- розвиток фінансового ринку, страхової справи і зовнішньоекономічних зв'язків [2, с. 62-65].

Таким чином, забезпечення належного рівня фінансової стійкості підприємства повинен бути націлений на нейтралізацію чи зменшення негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, реалізацію довгострокових цілей діяльності та формування ефективної фінансової стратегії розвитку.

В сучасній теорії та практиці фінансового аналізу діяльності підприємства існує ряд напрямів оцінки фінансової стійкості підприємства, найбільш відомими та вживаними з яких є:

- оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою абсолютних і відносних показників;
- застосування методів бальної оцінки для інтегральної оцінки фінансової стійкості підприємства (скорингові методи оцінки кредитоспроможності підприємства);
- рейтингова оцінка фінансової стійкості підприємства;
- визначення показників загрози банкрутства на базі дискримінантних моделей.

Нами проведено дослідження фінансової стійкості ПАТ “Івано-Франківськгаз” з використанням найбільш поширених показників: коефіцієнта автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу), коефіцієнта заборгованості, коефіцієнта довгострокового залучення позичкових засобів, коефіцієнта маневреності власних коштів (табл. 1.) Інформаційною базою дослідження є дані річної фінансової звітності емітента, які в обов'язковому порядку повинні бути офіційно опубліковані, зокрема на сайті державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [3].

Таблиця 1

Показники фінансової стійкості ПАТ “Івано-Франківськгаз”

Коефіцієнти фінансової стійкості	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт заборгованості	45,77	0,86	0,83	1,06	1,66
Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу)	0,02	0,54	0,55	0,54	0,38
Коефіцієнт маневреності власних коштів	9,26	0,5	0,53	0,38	0,9
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,13	0,16	0,15	0,14	0,21

Значення показника структури капіталу свідчать про зменшення власного капіталу підприємства, підвищення його фінансової залежності. Так, коефіцієнт заборгованості значно скоротився у 2011 році, однак протягом 2012-2014 він мав тенденцію до зростання. Це означає, що в структурі пасиву на 1 грн. власних коштів припадало 1,66 грн. залучених (позикових).

Коефіцієнт автономії протягом 2011-2013 років вказує на збільшення вкладення власних коштів підприємства у загальну вартість свого майна. Про те у 2014 році відбулося зниження цього показника, що свідчить про зменшення власного капіталу у загальній вартості активів.

Коефіцієнт маневрування власних коштів у 2014 році склав 0,9, що є позитивно у діяльності підприємства так як він вказує на ступінь мобільності використання власного капіталу при здійсненні фінансових операцій. Позитивною тенденцією, яка свідчить про процеси забезпечення довгострокового кредитування підприємства, є динаміка коефіцієнта довгострокового залучення позичкових засобів, який у 2014 році збільшився у порівнянні з попередніми роками.

Отже, оцінка фінансової стійкості є важливою складовою аналізу фінансових результатів підприємства, яка характеризує ефективність та стабільність його роботи, дозволяє зменшити негативний вплив від зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також вказує на наявність і забезпечення фінансовими ресурсами для подальшого розвитку.

Проведений аналіз фінансової стійкості ПАТ “Івано-Франківськгаз” на основі відносних коефіцієнтів дав змогу здійснити оцінку діяльності підприємства та визначити основні тенденції зміни показників.

Подальшим дослідженням повинно стати проведення комплексного фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства для вироблення рекомендацій щодо покращення фінансової стійкості та фінансового стану загалом.

Список посилань та джерел

1. Савко О.Я. Підходи до оцінки фінансової стратегії підприємства./ О.Я. Савко // Вісник ХНУ “Економічні науки”. – Хмельницький, 2013. – С.169-173.
2. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія/ М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Харків: ВД “ІНЖЕК”, 2009.– 144 с.
3. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/00157842>

УДК: 330.341.1

Савченко О.І., к.е.н.

Погорєлова Т.О., доцент

Нестеренко Р.О., старший викладач

Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Однією з головних умов становлення ефективної моделі економічного зростання стає інноваційна спрямованість сучасної економіки. Перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку зумовлює динаміку економічного зростання і рівень конкурентоспроможності підприємств всередині галузей і на світовому рівні.

До пріоритетних завдань необхідно віднести підвищення обсягу інвестицій для цілей розвитку, формування ефективної інфраструктури господарювання, зростання інноваційного потенціалу, підвищення ефективності управлінських рішень, тощо. Приділяючи необхідну увагу інноваційному потенціалу, слід пам'ятати про кадровий потенціал. І тут відзначаємо, що однією із головних проблем України є слабка внутрішня міграція. Критична маса неомобільного населення, що очікує певних пільг, своєю пасивністю є певною загрозою сталому економічному розвитку. Без міграції відсутня єдність суспільства, його цілеспрямованість на інноваційний шлях розвитку.

У свою чергу, інноваційний шлях розвитку потребує активізації інноваційної діяльності, підвищення інновативності підприємств, а саме: їх здатності чітко і адекватно реагувати на зміни на ринку шляхом випуску нової або удосконалення існуючої продукції, впровадження нових технологій виробництва і збуту з використанням новітніх маркетингових стратегій на підставі креативних ідей та інноваційних рішень.

Інновації сьогодні є ключовим фактором технологічного прориву і конкурентоспроможності економіки. Важливо наголосити на тому, як різні автори визначають сутність цього явища. Ф. Никсон, відзначав, що це “сукупність технічних, виробничих та комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів і обладнання”. Б. Санто – “суспільно-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід”. Особливо важливе визначення у Й. Шумпетера, який стверджував, що “інновація – це нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом”.

Сучасний стан інноваційного розвитку національної економіки не є до кінця сформованим і ефективним, оскільки з боку держави немає відповідної підтримки інноваційних проєктів. Це, насамперед, пов'язано з незначною часткою витрат на інновації з державного бюджету, необхідністю вдосконалення правового регулювання, інфляційними процесами, ненадійністю партнерів і т.д.

Інноваційна активність підприємств України, на жаль, невелика. Актуальним питанням сьогодні є впровадження ефективної системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності через механізми державного і приватного фінансування, всебічної підтримки розвитку підприємницької діяльності. Рішення проблеми пошуку фінансових ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, може бути забезпечене тільки в тому випадку, якщо будуть використовуватися самі джерела фінансування, починаючи з державних і закінчуючи підприємницьким сектором економіки.

Питома вага організацій, що здійснювали інноваційну діяльність, а саме, розробляли і впроваджували нові або вдосконалені технології, в загальному числі підприємств, на 2014 рік склала 10,1%.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств Харківської області

Рік	Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації	Кількість промислових підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси	Кількість промислових підприємств, що впроваджували виробництво інноваційних видів продукції
2005	82	47	47
2008	97	44	46
2009	128	76	48
2010	147	121	57
2011	139	100	49
2012	158	130	66
2013	168	139	60

Головним джерелом фінансування інновацій на підприємствах і організаціях залишаються власні кошти. Так, у структурі витрат на інновації в 2014 році власні кошти становили 86%. Дана ситуація пояснюється рядом причин, серед яких можна виділити нестачу бюджетних коштів, нецільове використання деяких позабюджетних фондів, недосконалість кредитної системи, відсутність пільгових механізмів підтримки інноваційної діяльності.

Позитивний досвід, сформований в ході реалізації проекту TEMPUS 544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES (BUSEEG-RU-UA) “Набуття професійних і підприємницьких навичок через освіту та консультування”, дозволить значно збільшити ефективність навчання та підвищити якість програм підготовки фахівців з управління інноваційною діяльністю до рівня вимог міжнародних стандартів та ринку праці.

Низький рівень інноваційної активності відноситься і до процесів технологічного обміну. У придбанні нових технологій бере участь менше тисячі промислових підприємств, у передачі - кілька десятків. Питома вага інноваційних товарів, робіт і послуг у загальному обсязі відвантажених товарів, виконаних робіт, послуг промисловими підприємствами склав у 2014 році 4,6%. Про досить низьку результативність інноваційної діяльності в промисловості свідчать і відповідні показники експорту інноваційної продукції. В цілому обсяг світового ринку наукомісткої продукції оцінюється в 2,5-3,0 трлн. дол. на рік. В українському експорті промислової продукції частка товарів з високою доданою вартістю не перевищує 1,5%, в той час як в Ірландії питома вага високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту товарів становить 30,9%, Великобританії - 26,5%, США - 26,6%, Швейцарії - 22,4%, Японії - 19% та Фінляндії - 17,8%. Такі показники, що характеризують реальні досягнення у сфері високих технологій, свідчать про значне відставання України від розвинених країн. Вони показують сировинну орієнтацію вітчизняної економіки і низьку конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному ринку наукомісткої продукції.

Ефективність реального сектора економіки визначається на 49% впровадженням результатів науково-технічних досліджень та розробок, на 27% робочою силою і на 24% капіталом. На частку нових або вдосконалених технологій, продукції, обладнання, що містять нові наукові рішення в провідних країнах світу припадає від 70 до 85% приросту валового внутрішнього продукту. Оцінка на промислових підприємствах України розробок і винаходів, що мають інноваційну перспективу, певною мірою носить інтегруючий характер.

Активізація інноваційної діяльності, на нашу думку, можлива тільки на основі розвинутої системи внутрішньої міграції та фінансування, яка покликана забезпечувати вирішення таких найважливіших завдань:

- 1) створення необхідних передумов для швидкого та ефективного впровадження нововведень, забезпечення структурно-технологічної перебудови підприємств;
- 2) швидкий розвиток стартапів, підсилення підприємницької активності;
- 3) збереження і розвиток стратегічного науково-технологічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку;
- 4) створення необхідних мотиваційних систем та механізмів для збереження і розвитку наукового кадрового потенціалу, запобігання його відтоку за кордон;
- 5) створення необхідних умов для забезпечення внутрішньої міграції, яка буде сприяти підвищенню активності населення.

Таким чином, інноваційна діяльність розглядається як найважливіше джерело розвитку, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність економіки, а інновації є своєрідним індикатором ділової активності, які визначають швидкість розвитку перспективних секторів за умови сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО В УМОВАХ ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Одним з лідерів поглиблення інтеграційних процесів у сфері економіки і фінансів стала Європа, створивши потужний економічний блок Європейський Союз (ЄС), який повністю закінчив формування єдиного внутрішнього ринку й створив Європейський економічний та валютний союз (ЄЕВС). На сьогоднішній день найвищим етапом розвитку європейської інтеграції є створення спільної регіональної валюти євро, наслідком впровадження якої стало започаткування біполярної міжнародної валютно-фінансової системи та створення нових умов для її функціонування. Злиття 11 європейських валют насамперед було покликане забезпечити подальший розвиток великого економічного простору, здатного протистояти американському долару.

Значний внесок у наукове обґрунтування проблем інтеграції країн ЄС та входження їх у ЄЕВС здійснили такі українські економісти-міжнародники, як В.Г. Андрійчук, С.Я. Боринець, В.С.Будкін, А.С. Гальчинський, Б.В. Губський, Л.Л. Кистерський, А.І. Кредісов, В.Є. Новицький, Ю.М. Пахомов, О.І. Рогач, Ю.М. Руденко, В.Д. Сикора, В.О. Степаненко, В.М. Суторміна, А.А. Чухно, В.М. Федосов, А.С. Філіпенко, О.І. Шнирков та інші.[1]

Актуальність теми полягає в тому, що створення Європейського економічного та валютного союзу та введення в ньому єдиної валюти суттєво впливає на систему загальноєвропейського економічного співробітництва і на світову валютну систему в цілому. Від успішності функціонування євро залежать можливості застосування її як міжнародного резервного активу на рівні з долларом США, в тому числі з метою диверсифікації офіційних валютних резервів, в якості засобу міжнародних розрахунків, валюти контрактів. Це особливо актуально для України з врахуванням можливості створення Спільного європейського економічного простору (СЄЕП)

Передумови валютної інтеграції Західної Європи були закладені задовго до створення ЄЕВС: нафтові кризи кінця 60-х – початок 70 рр. XX ст., крах Бреттон-Вудської системи в середині 70-х рр. XX ст. та економічна криза 80-х років XX ст.. Теоретичною базою валютної інтеграції Західної Європи слугували численні розробки та пропозиції, які надходили від різноманітних країн та отримували свої назви за ім'ям розробника: “план Барра”, прийнятий в 1969 р., “план Вернера”, “план Делора”, який у свою чергу став базою Маастрихтського Договору. Маастрихтські критерії валютної конвергенції країн ЄС передбачають:

- стабільність цін: середній річний рівень інфляції в окремій країні не має перевищувати відповідний рівень трьох країн ЄС із найкращими показниками і не може бути вищий за 1,5%;
- “бездефіцитність бюджету”: внутрішній борг окремої країни не перевищує 60% ВВП, а зовнішній – 3%;
- збалансованість процентних ставок: їхній середній річний рівень в окремій країні не має перевищувати відповідний рівень країн ЄС із кращими показниками і не може бути вищий за 20%;
- стабільність валютних курсів: валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС [6].

Порівняння зазначених критеріїв з параметрами розвитку України має на сучасному етапі переважно теоретичний характер. Водночас ці критерії можуть розглядатися і з суто практичного погляду як певні орієнтири для макроекономічної стабілізації в Україні, розвитку її грошово-кредитної та валютної сфер. Переважна більшість показників валютно-фінансового розвитку України відповідає цим критеріям. Разом з тим, аналіз окремих макроекономічних показників свідчить про невисокий рівень економічного розвитку України в цілому, значне відставання за рівнем ВВП на душу населення, відносно невелику частку країн ЄС в експорті України порівняно з іншими країнами – сусідами ЄС, низький рівень прямих іноземних інвестицій і значний рівень інфляції. За цими показниками Україна суттєво відстає не тільки від країн ЄС, а й від країн Центральної та Східної Європи. Кардинальна зміна якісних і кількісних показників соціально-економічного розвитку України є головною передумовою зміни економічної моделі співробітництва України з ЄС [2].

В обіг євро увійшло тільки 01.01.2002 р., після того, як були випущені нові монети і банкноти цієї платіжної валюти. 11 країн ЄС, підтвердили свій вхід в Економічний і Грошовий Союз (EMU) Уже в грудні 2006 р. в готівковому обігу грошова маса євро становила 610 млрд. EUR, що робило валюту найвищою за сумарною вартістю готівки, циркулюючих в усьому світі, випереджаючи за цим показником доллар США. Таким чином, євро – це єдина валюта для більш ніж 320 млн. європейців, а разом з територіями неофіційного обігу – для 500 млн. осіб [2].

До позитивних наслідків запровадження євро, слід віднести: ліквідацію витрат на обмін валют, усунення ризику коливання валютних курсів в діяльності банків та підприємств, прозорість цін, оптимальна спеціалізація економік окремих держав-учасників ЄС, злиття національних ринків капіталів в єдиний європейський ринок, закріплення позицій євро, як валюти, здатної конкурувати з доларом США. [4]

Натомість уряди країн-учасниць ЄС втратили можливість використовувати такі фінансові інструменти, як валютний курс, процентні ставки, методи фіскальної політики для регулювання проблем економічного розвитку, які є неоднорідними через відмінність макроекономічних показників, забезпеченість ресурсами та недостатні можливості підтримки ресурсами з бюджету ЄС проблемних регіонів[верига]. Перхід до єдиної грошово-кредитної політики позбавляє національні уряди можливості девальвувати валюту з метою коригування економічних дисбалансів, та зникнення такого важливого індикатора диспропорції розвитку країни, як зміна валютного курсу та платіжний баланс країни. Якщо такі дисбаланси вчасно не будуть виправлені, то проявляють себе у вигляді регіональних диспропорцій за показниками безробіття та рівня інфляції на прикладі недавньої кризи країн-учасниць Єврозони Найгірша ситуація із зайнятістю у Греції, де без роботи залишаються 27,4% працездатного населення, далі іде Іспанія з показником 26,7% безробітних. З іншого боку, в Австрії офіційний показник безробіття 4,8%, а в Німеччині – 5,2%. [5] У березні 2015 року рівень інфляції в Єврозоні склав 1,14%, що на 0,50 більше, ніж у лютому 2015 року та на 0,20 більше, ніж у березні 2014 року. Разом з цим, інфляція з початку 2015 склала 0,20%, а в річному численні – 0,08%. [6]

Фактично, найбільшими проблемами для ЄВС на сьогодні є вирішення таких завдань : вирішення проблеми боргових зобов'язань всередині єврозони; усунення недоліків функціонування єврозони, що пов'язані з диспропорціями економічного розвитку країн, та управління курсом євро відносно долара США метою недопущення в майбутньому подібних криз. Дії ЄЦБ спрямовані якраз на зниження вартості євро для того, щоб переламати поточну тенденцію європейської економіки до дефляції, що може спричинити чергову економічну кризу. Крім того, низький курс євро вигідний для європейських експортерів.

Важливість євроінтеграції для валютного ринку України полягає в тому, що в практичному плані це дозволить знизити залежність внутрішнього ринку від долара США і забезпечити поступове його витіснення з готівкових і безготівкових розрахунків, модифікувати валютну базу курсової політики НБУ, удосконалити структуру міжнародних резервів і зовнішніх запозичень, розвивати кредитну співпрацю з країнами ЄС, підвищити внутрішню ліквідність євро в Україні, що залежить від поведінки інших найбільших постачальників сировинних товарів та напівфабрикатів (понад 60% експорту з нашої країни до ЄС становлять товари проміжного виробничого циклу). [3] НБУ доцільно здійснювати перехід від таргетування обмінного курсу до режиму таргетування інфляції, що передбачає можливість вільного руху капіталу і вільного плаваючого курсу

Список посилань на джерела

1. Єр'оміна Є. О. Становлення європейського валютного союзу / Є.О.Єр'оміна // Вісник податкової служби України. – 2009. – №19. – с. 60-63
2. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підруч. для ВНЗ. – 5-те вид.. / Боринець С. – К., 2008. – 582
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/ivu/ivu_r/arh_ivu_2012_r.html.
4. Верига А. В. Європейська валютна інтеграція: перспективи для України / А. В. Верига // Теорія і практика суспільного розвитку. 2013. No 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.teoria-practica.ru/-4-2013/economics/veriga.pdf>.
5. Гайдуцький П. Україна-ЄС: проблеми інтеграції / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. Україна, No20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/international/ukrainaes-problemy-integracii-_.html.
6. Понін Ф. Європейський валютний союз: від Маастрихтського договору до боргової кризи / Ф. Понін // Фінанси і кредит. 2012. No 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finizdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=4740>

*Савчук Т.В., к.е.н., доцент**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**Савчук І.В., старший викладач**Надвірнянський коледж НТУ*

ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Проблеми впровадження МСФЗ в Україні висвітлювались у працях багатьох відомих науковців: С. Голова, В. Казмирчука, О. Концура, В. Костюченка, О. Корніюка, В. Пархоменко, Л. Нишенка, В. Швеця та ін. Науковці багато уваги приділили як процесу гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності за національним і міжнародними стандартами, так і окреслення основних напрямів удосконалення бухгалтерського обліку в Україні.

Метою даного дослідження є аналіз основних переваг Міжнародних стандартів фінансової звітності над національними та обґрунтування необхідності їх впровадження в українську облікову систему.

Питання про те, чи потрібно переходити Україні на міжнародні стандарти фінансової звітності (надалі МСФЗ) уже не стоїть. Можна навіть сказати, що тривалий процес переходу вітчизняної облікової системи на МСФЗ підходить до завершення. З 2012 року в обов'язковому порядку повинні застосовувати МСФЗ українські публічні акціонерні товариства, банки і страхові компанії, з 01.01.2013 року – компанії, що надають фінансові послуги, а також займаються недержавним пенсійним страхуванням, а з 01.01.2014 року на ведення обліку за МСФЗ перейшли компанії, що надають допоміжні послуги у сфері фінансового посередництва та страхування. Для всіх інших підприємств і компаній передбачена можливість добровільного застосування МСФЗ в своїй обліковій практиці.

Перехід на МСФЗ – світова тенденція. Оскільки Україна інтегрується в європейський простір – потрібно йому відповідати у всіх сферах, і в царині бухгалтерського обліку також. Впровадження цих стандартів є необхідною умовою розвитку країни та її співпраці з зарубіжними країнами з розвинутою економікою.

Єдиною альтернативою в світі МСФЗ є ЗППБО (GAAP) – загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку, які запроваджені у США (US GAAP), Японії (JP GAAP), Росії (крім банків) (Russian GAAP), Китаї (Chinese GAAP). За даними списку Fortune Global 500 52% компаній цього списку використовують МСФЗ, і тільки 29% – загальноприйняті принципи GAAP. В 2002 році Європейський Союз прийняв Положення по МСФЗ, у відповідності з яким всі компанії з країн ЄС, зареєстровані на біржах (близько 8 000 компаній) повинні дотримуватись вимог МСФЗ при підготовці консолідованої фінансової звітності, починаючи з фінансової звітності за 2005 р. За результатами опитування, проведеного у 138 країнах, виявлено, що на даний час 114 країн вимагають застосування МСФЗ в обов'язковому порядку, а решта – демонструють у цьому плані позитивні зрушення. І навіть у США, близько 500 публічних компаній застосовують МСФЗ, а не US GAAP [1].

Фундаментальною відмінністю МСФЗ і ЗППБО є те, що останні ґрунтуються на правилах, а МСФЗ – на принципах. Внаслідок цього, ЗППБО є більш детальні, конкретні, можуть містити певні числові орієнтири, в той час, як МСФЗ розглядають загальні підходи, пропонують альтернативні моделі обліку і відображення елементів у фінансовій звітності. Вибір серед можливих альтернатив повинен робити бухгалтер керуючись власним професійним судженням і, у деяких випадках, прямо не передбачених МСФЗ, “духом” стандартів.

Останнім часом глобалізаційні процеси, що спостерігаються в світовій економіці, зачепили і фінансову звітність, наслідком чого став компроміс, суть якого полягає в конвергенції двох основних облікових систем. Для досягнення цього зближення поступки робляться з обидвох боків, відповідні зміни вносяться як до ЗППБО, так і до МСФЗ. За даними дослідження міжнародної консалтингової компанії McKinsey&Co більше 1/3 всіх угод у світі є трансграничними, що не може бути здійсненим без глобального застосування МСФЗ[1]. Конвергенція стандартів призвела до взаємопроникнення принципів і правил складання фінансової звітності, що стало прогресивним кроком на шляху розробки і впровадження глобальних світових стандартів, ідея створення яких була вперше озвучена ще в листопаді 2002 року в Гонконзі на XVI Міжнародному конгресі бухгалтерів.

Під глобальними світовими обліковими стандартами (Global GAAP) розуміється всеоб'ємний набір стандартів обліку і звітності, який задовольнив би як компанію, так і користувачів всіх країн світу [2].

Причин переходу на МСФЗ вітчизняної облікової системи є багато. Це, насамперед, економічна інтеграція України у світовий економічний простір, яка супроводжується посиленням процесів кооперації та

спеціалізації на міждержавному рівні, розвитком зовнішньої торгівлі та усунення торгових бар'єрів, розвитком національних ринків капіталів та посиленням руху вільних капіталів із однієї країни в іншу, створенням міжнародних транснаціональних компаній, які діють одночасно в кількох країнах.

Серед інших причин можна назвати також наступні:

- необхідна надійна і зіставна основа для оцінювання фінансових результатів діяльності і фінансового стану підприємств,
- необхідність надійної і зрозумілої фінансової інформації, підтвердженої міжнародною аудиторською компанією,
- компанії намагаються позичити кошти з найнижчим відсотком, навіть, якщо цей нижчий відсоток можна одержати у іншій країні,
- злиття підприємств, які знаходяться в сусідніх країнах,
- відмінності в системах бухгалтерського обліку можуть повністю заплутати порівняння фінансової звітності,
- компанії намагаються бути привабливими для інвесторів і клієнтів,
- підтвердження надійності і відкритості компаній,
- недоліки існуючої вітчизняної облікової системи, що регламентується національними стандартами бухгалтерського обліку.

Метою застосування МСФЗ є забезпечення порівнянності і зрозумілості для міжнародних інвесторів звітів суб'єктів господарської діяльності різних країн світу.

Відповідно до МСБО 1 метою фінансової звітності є надання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень [3]. Хоча така ж мета декларується і в НПСБО 1, як і у випадку з більшістю ПСБО, мета і основні вимоги яких часто не дотримуються. З МСФЗ так не буває. Якщо у фінансовій звітності зазначається, що вона складена за МСФЗ, то це вже однозначно означає, що вона у всіх аспектах відповідає всім вимогам цих стандартів. Якщо є хоч якийсь протиріччя – це перешкоджає тому, щоб така фінансова звітність вважалась складеною за МСФЗ.

Міжнародні стандарти мають певну гнучкість, що дозволяє враховувати особливості різних національних економік – вони містять не чітко прописані форми і правила, а лише загальні принципи і підходи до відображення операцій і розкриття інформації. При цьому стандарти постійно допрацьовуються і доповнюються, виходячи зі зміни ситуації на світових ринках. Візьмемо, до прикладу, самі форми фінансової звітності. За ПСБО вони чітко регламентовані, складаються з певних статей, зміст яких однозначно визначений. За МСФЗ підхід інший. Форму представлення облікової інформації підприємство, що звітується, вибирає самостійно таким чином, щоб якомога доступніше і зрозуміліше її представити, забезпечивши при цьому дотримання всіх якісних характеристик, як основних – доречне і правдиве відображення стану справ підприємства, так і підсилювальних – зіставність, своєчасність, зрозумілість і можливість перевірки.

Для МСФЗ основна увага приділяється економічній суті операції, а не порядку відображення в їх обліку. Типової кореспонденції рахунків за МСФЗ не існує, і це правильно. Стандарти спрямовані не на регуляцію обліку як процесу, а на регламентацію фінансової звітності і порядку розкриття в ній інформації, тому їх вплив на організацію процесу ведення обліку досить обмежений. Саме тому, принципи, за якими формується звітність за МСФЗ, роблять її здатною відобразити реальний фінансовий стан підприємства, а саме це потрібно користувачам, а не набір непідтверджених і недостовірних даних.

Таким чином, переходити на МСФЗ Україні потрібно. Але на цьому шляху доведеться подолати ще немало труднощів. Це і усунення цілого ряду протиріч і неузгодженостей в законодавстві, і подолання спротиву вітчизняних бухгалтерів, яким доведеться відмовитись від узвичаєної практики ведення обліку і зайнятися підвищенням своєї кваліфікації. Державі доведеться фінансово підтримувати цей процес і виділити на це достатньо часу. Але всі зусилля себе виправдають. Тому, від переходу на ведення обліку і складання фінансової звітності за МСФЗ Україна тільки виграє і виправдає всі докладені для цього зусилля.

Список посилань на джерела

1. МСФО в цифрах // Все про МСФО: Вестник Агентства по МСФО. – 2014. – № 12(12). – С. 40.
2. Конвергенція IFRS і US GAAP: быть ли Global GAAP? Международный опыт и практика // Все про МСФО: Вестник Агентства по МСФО. – 2014. – № 3(3). – С. 18-19.
3. Концептуальна основа складання фінансових звітів [Електронний ресурс] / Мінфін України. – режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/392433/file/c.pdf>

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Ефективне функціонування підприємства за сучасних умов на пряму залежить від господарських засобів: їх кількості, якості, швидкості надходження та строків використання, що впливає на економічний розвиток в цілому та отримання вигоди. Сьогодні неможливо уявити собі функціонуюче підприємство, яке б не використовувало такі елементи, як реєстрацію торгової марки, авторського права, винаходу, веб-сайту. З одного боку, нематеріальні чинники все активніше використовуються у всіх сферах діяльності (що сприяють інноваційному розвитку), а з іншого – активно розглядаються вченими-економістами та управлінцями для точнішого визначення своєї сутності та аспектів державного регулювання [1]. Питання обліку та управління нематеріальними активами стає актуальнішим з розвитком ринкових відносин та інноваційної економіки. Наявність нематеріальних активів у складі ресурсів підприємства збільшує його ринкову вартість, підвищує інвестиційну привабливість. Однак, не дивлячись на велику кількість нормативних актів, облік нематеріальних активів в Україні не достатньо врегульований. За кордоном даному об'єкту бухгалтерського обліку приділяються значно більше уваги. Причинами такої ситуації є несформований ринок нематеріальних активів в Україні, недосконалість вітчизняної нормативно-законодавчої бази.

Метою даного дослідження є виявлення розбіжностей визначення нематеріальних активів, наведених у різних нормативно-законодавчих актах та рекомендації щодо їх усунення.

Питання теорії і практики обліку нематеріальних активів є актуальними і висвітлюються в роботах вітчизняних економістів: Ф. Бутинця, І. Бігдан, Н. Виговської, С. Голова, Л. Мельничук, Ю. Писаренко, Т. Польової, М. Пушкаря, Я. Соколова, І. Тарасової, а також зарубіжних вчених – Х. Андерсена, Д. Колдуела, Б. Нідлза, Е. Хендріксена та інших.

У науковій літературі нематеріальні активи визначаються як активи, які не мають матеріально-речової форми, але приносять підприємству додатковий прибуток або створюють умови для його отримання.

З точки зору бухгалтерського обліку підходи до визначення нематеріальних активів у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не відрізняються одне від одного. Згідно МСФЗ 38 “Нематеріальні активи” нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [2]. Щодо національної облікової практики, то згідно П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований [3]. Це свідчить про відсутність відмінностей визначення нематеріальних активів, наведених в національному та міжнародному стандартах бухгалтерського обліку.

Нематеріальні активи (НМА) входять в склад необоротних активів і утримуються підприємством з метою використання протягом більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік). Але цього в обліковому визначенні НМА не підкреслено. Тому, виходячи з цього, в ПсБО 8 доцільно було б додати до визначення нематеріальних активів критерій термін корисного використання, який визначається відповідно до правовстановлюючого документа.

На відміну від П(С)БО 8 та МСФЗ 38 Податковий кодекс України акцентує увагу на праві власності на нематеріальні активи. Так у п.п. 14.1.120 Податкового кодексу України визначено, що нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [4]. Тому, для гармонізації податкового і бухгалтерського розуміння нематеріального активу в податковому кодексі у визначення цього терміну доцільно було б зазначити, що нематеріальним активом є актив, здатний приносити користь користувачу, немає матеріально-речової (фізичної) форми та використовується протягом терміну, встановленого відповідним правовстановлюючим документом. Таким чином нівелюються відмінності і розшириться перелік об'єктів, що можуть відноситись до нематеріальних активів з метою оподаткування.

Розглянувши сутність нематеріальних активів можна відзначити, що вони є одними із важливих активів підприємства, які складають собою різні права і дають можливість власнику ефективніше здійснювати підприємницьку діяльність.

Дослідження питань розбіжностей, які існують у бухгалтерських і податкових законодавчо-нормативних документах щодо поняття нематеріальних активів вказують на потребу внесення уточнень в них для усунення встановлених суперечностей і гармонізації бухгалтерського і податкового підходів.

Список посилань на джерела

1. *О.В. Побережець, К.В. Іванова. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу .: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>*
2. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 “Нематеріальні активи” IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. Режим доступу .: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050*
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. (зі змінами та доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 01.01.2015р.) Режим доступу .: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>*
4. *Податковий кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.*

УДК: 338.1

Сак К.В., аспірант

Одеський національний політехнічний університет

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Українська економіка, на жаль, на сьогодні залишається далеко позаду від тенденцій розвитку світового економічного простору, відіграючи й надалі роль сировинного придатку та виступаючи ринком збуту імпортової продукції, що стало результатом свідомої відмови від раніше завойованої позиції промислового лідера. Адже промислова політика України, яка сформувалася в епоху індустріалізації, коли техніко-технологічні засоби розглядалися в якості основного інструменту вирішення найважливіших соціально-політичних задач, на сьогоднішній день виявилася не ефективною.

Для підприємств головною метою є здатність залучати із зовнішнього середовища, накопичувати, відтворювати і використовувати наявні ресурси для виробництва і реалізації товарів і послуг. Спираючись на ресурсну концепцію можна стверджувати, що головну мету підприємства можна інтерпретувати як забезпечення конкурентних переваг на ринку, які досягаються за рахунок створення унікальної комбінації ресурсів і організаційних компетенцій, які є джерелами недоступних суперникам економічних рент.

Для забезпечення ефективного використання оптимально поєднаних ресурсних, технологічних, інноваційних та глобальних конкурентних переваг треба досягти таких цілей:

1. Інвестиції в розвиток персоналу та зростання рівня інтелектуального потенціалу працівників [1].

2. Збільшити інноваційний потенціал сфери науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Нововведення та здатність їх впроваджувати мають бути в основі конкурентоспроможності.

3. Міжфірмова кооперація в сфері науки і технологій шляхом створення стратегічних альянсів та поглиблення співпраці з університетами і дослідними центрами [2].

4. Володіння стійкими ланцюгами постачань, тобто значну частину своїх конкурентних переваг потрібно забезпечувати завдяки налагодженню тісних взаємовідносин з постачальниками, ефективній організації логістики та післяпродажного обслуговування.

5. Аутсорсинг як один із способів скорочення витрат та концентрації зусиль на ключових компетенціях і перспективних напрямках діяльності.

6. Сучасні інформаційні та мережеві технології.

7. Нові маркетингові та управлінські технології.

8. Організація вертикально та горизонтально інтегрованих структури.

В даний час кризові прояви наклали помітний відбиток на ефективність роботи підприємств, і на економічне становище клієнтури, тому такі якості як професійна компетентність, вміння планувати і правильно розподіляти роботу між співробітниками, здатність стимулювати творчу ініціативу, створити в колективі сприятливий морально-психологічний клімат, є максимально значущими.

Відмова від підтримки потужного виробничого потенціалу призвела до того, що більшість українських підприємств не тільки не спроможна конкурувати в сильним транснаціональним капіталом, але й технологічно не готова адекватно реагувати на виклики інформаційно-інноваційного суспільства [3].

При впровадженні нових технологій в роботу підприємства виникає питання потреби в навчанні, яка поширюється на всіх співробітників. Найпростішим шляхом навчання тут є тренінг, специфіка якого визначається безпосередньо зацікавленою у підтримці навчання адміністративної керуючої командою. Проблема може полягати в великомасштабних поставлених завдань і мінімальному проміжку часу; разом з тим, при правильному плануванні та ефективному проведенні навчальних занять програма може бути засвоєна за вельми короткий термін.

У промисловій індустрії, як і в інших галузях економіки, з'явилася тенденція глобалізації, що відображає різнопланове та багатостороннє співробітництво підприємств і організацій в економічній, культурній та інших областях. Характерною особливістю процесу глобалізації є застосування новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій, які сприяють підвищенню ефективності та вдосконалення роботи компаній, поліпшенню обслуговування клієнтів, прискоренню всіх оперативних процедур, створенню нових маркетингових методик і розподільних каналів.

Ефективність діяльності підприємства досягається за допомогою оптимального використання наявних у підприємства ресурсів, яке виражається в максимізації доходів над витратами залучених ресурсів. Ця ефективність визначається економічною сутністю ресурсів промислового підприємства. Отже, раціональне використання ресурсів забезпечує доходи підприємства, але для їх отримання необхідні певні витрати. Ресурси безпосередньо впливають на ефективність діяльності підприємств.

Ресурсне забезпечення, в даний час являє собою об'єкт управлінських впливів. Зараз з'являється безліч багатьох видів ресурсів, джерел їх формування та впровадження, тому промисловим підприємствам необхідні альтернативні гнучкі методи управління ресурсним забезпеченням. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства визначається як процес збирання, накопичення, розподілу ресурсів, а також здійснення функцій планування, організації та контролю з метою ефективного та раціонального використання ресурсів та зменшення ризику в діяльності підприємства. Щоб підприємство могло встановити власний довгостроковий конкурентний цикл розвитку, воно має рости швидше, ніж підвищується потенціал його основних конкурентів. Для цього необхідно, оцінювати, планувати, розвивати, нарощувати і використовувати потенціал підприємства, що, на мій погляд, і вміщає в себе поняття управління економічним потенціалом.

Торкаючись всіх сфер діяльності підприємств, забезпечення економічної діяльності є не тільки однією з функцій управління, а й самостійним об'єктом, що передбачає його планування, організацію, стимулювання і контроль.

Управління економічним потенціалом підприємства базується на відповідних принципах: оптимізація ресурсної віддачі, взаємозамінність, ефективність використання, інформаційна забезпеченість та ін. Цілісність системи всіх ресурсів за рахунок їх взаємодії забезпечує додатковий ефект і формування нових властивостей, які необхідні для розвитку підприємств.

Все це потребує застосування якісно нових технологій виробництва вузлів та агрегатів, більш сучасного обладнання та матеріалів, а відповідно й створює передумови для розширення внутрішнього ринку споживання власної промислової продукції, одночасно забезпечуючи:

- збільшення обсягів виробництва промислової продукції та підвищення рівня завантаженості виробничих потужностей вітчизняних підприємств;
- кардинальну модернізацію матеріально-технічної бази та підвищення технологічного рівня промислових виробництв;
- підвищення конкурентоспроможності промислової продукції та розширення масштабів ринку її збуту;
- покращення рівня платоспроможності та ліквідності українських підприємств;
- створення умов для підвищення інноваційної активності в промисловості та налагодження ефективного механізму взаємодії науки й виробництва;
- зростання кількості робочих місць та покращення соціального клімату в галузі.

Список посилань на джерела

1. Гвилия Н.А. Корпоративная логистика: Учебн. пособ. / Н.А. Гвилия, А.А.Ефремов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 119 с.

2. Мікаелян С.Г. *Позиції ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.econotyu.nauka.com.ua /?op=1&z=2690.*
3. *Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 976 с.*

УДК: 330.332:330.101

Сакун А.Ж., к.е.н., доцент
Херсонський державний аграрний університет

СУТНІСТЬ ТА ЕЛЕМЕНТИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття “виробничий потенціал” є комплексним і відображає різноманіття збалансованих факторів, необхідних для ефективного ведення сільського господарства на основі розширеного відтворення. Найбільш узагальненим є визначення виробничого потенціалу як можливості сільськогосподарського підприємства виробляти певний обсяг продукції, визначеної якості на основі наявних у нього виробничих ресурсів – земельних, трудових, матеріальних і фінансових.

Дослідженню різноманітних аспектів виробничого потенціалу підприємства присвячено праці О. Анчишкіна, О. Арєф’євої, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, І. Рєпіної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних вчених на увагу заслуговують роботи І. Ансоффа, П. Друккера, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

Основними факторами, що впливають на величину виробничого потенціалу, є наявність ресурсів, їх якість і функціональне співвідношення. При цьому виділити пріоритетний достатньо складно, оскільки навіть надмірна кількість незбалансованих ресурсів, при їх високій якості, не призведе до зростання виробничого потенціалу, а лише до збільшення маси ресурсів. Отже, збалансованість виробничих факторів виступає обов’язковою умовою ефективного функціонування виробничого потенціалу підприємства.

У найзагальнішому розумінні до складу елементів виробничого потенціалу входять земля, капітал, праця і підприємницькі здібності. Аналізуючи дані категорії стосовно сільськогосподарського виробництва, можна виділити наступні елементи – земельні угіддя, основні виробничі засоби та оборотні кошти, трудові ресурси і здатність апарату управління забезпечити господарство вищеназваними ресурсами, організувати виробництво, зберігання і збут продукції.

Земля є основним засобом сільськогосподарського виробництва, без якого воно не може існувати, є просторово обмеженою. Це викликає необхідність інтенсифікації її використання, підвищення родючості з метою отримання більшої кількості продукції з одиниці земельної площі. Тому здатність землі давати певну кількість продукції, або її економічна родючість, повинна стати предметом оцінки, а її підвищення – однією з цілей управління виробничим потенціалом аграрного підприємства.

Матеріальні та грошові ресурси, які обслуговують процес виробництва і обігу, є його матеріальною основою. На зниження темпів оновлення основних виробничих засобів впливає не лише фінансовий стан аграрних підприємств, але й технології, які застосовуються у машинобудівному комплексі АПК. Через зниження зацікавленості підприємств процес оновлення продукції машинобудування відбувається повільно. У масштабах національного господарства неможливо одразу замінити все застаріле устаткування, оскільки матеріальні можливості для повного оновлення діючих засобів праці створюються не одночасно, а поступово, в міру розвитку виробництва. У зв’язку з цим протягом певного часу експлуатації більша частина машин і механізмів є морально і фізично застарілою.

Величина оборотних коштів та їх структура на більшості підприємств АПК є неоднаковою протягом року. Особливо це стосується сільськогосподарських підприємств в силу сезонного характеру виробництва. Забезпеченість підприємств обіговими коштами вимірюється системою вартісних і натуральних показників. До найбільш важливих відносяться: вартість власних оборотних коштів у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і на 100 грн. основних виробничих фондів; середньорічна кількість окремих елементів оборотних коштів у розрахунку на цільові об’єкти.

На динаміку ефективності сільськогосподарського виробництва значний вплив мають обсяги, структура та якість трудових ресурсів та їх використання. Трудові ресурси як економічна категорія виражають

відносини з приводу населення, що володіє фізичною здатністю до праці, відповідно до встановлених суспільством умовами відтворення робочої сили. В умовах абсолютного скорочення чисельності сільського населення, дефіциту кваліфікованих кадрів основним завданням є найбільш оптимальне забезпечення працею і ефективне використання наявних трудових ресурсів.

Критерієм ефективності використання виробничого потенціалу в сучасних умовах розвитку економіки слід визнати максимальний вихід конкурентоспроможної продукції на одиницю вартості сукупних виробничих ресурсів (одиницю виробничого потенціалу). Тобто виробництво є ефективним при мінімально можливих витратах ресурсів на максимальний обсяг випуску продукції.

При визначенні можливостей підприємства до розвитку саме виробничий потенціал займає провідне місце. По-перше, з практичної сторони, виробничий потенціал є величиною, що порівняно легко піддається кількісній та якісній оцінці; по-друге, виробничий потенціал є первинною ланкою, на яку здійснюється вплив при реалізації стратегії і місії підприємства. Ринковий і стратегічний потенціал залежать від виробничого, оскільки без нього реалізуватись не можуть. Виробничий потенціал по суті є сукупністю наявних у економічного суб'єкта факторів виробництва, раціональне використання яких при оптимальному їх співвідношенні дає максимальний ефект, що виражається у досягненні поставлених стратегічних цілей, задоволенні потреб споживачів при найбільш сприятливій взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства.

Список посилань на джерела

1. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.К. Добикіна та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 202 с.
2. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [Навчальний посібник] / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.

УДК: 330.332:330.101

Сакун К.В., аспірант

Херсонський державний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АГРОЛОГІСТИКИ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ АПК

Реалії сьогодення економіки України вражають нестабільністю та не контролюваністю. Під загрозою банкрутства та навіть згорання діяльності опинилось багато підприємств різних галузей. Особливо гостро економічна скрута вплинула на підприємства малого бізнесу галузі АПК. В Україні, незважаючи на декларовану підтримку малого підприємництва з боку держави, вплив останньої на процес його становлення явно недостатній.

У бурхливому вирі економічних та політичних подій підприємці малого бізнесу залишаються сам на сам з отриманими проблемами. Виникає гостра потреба або згортати підприємницьку діяльність, або шукати нові шляхи утримуватись на плаву конкурентного середовища. Зацікавленість сучасних підприємств України в підвищенні свого добробуту та поліпшенні економічного стану ставить низку питань, серед яких головним є визначення інструментарію для впровадження позитивних змін. Одним із шляхів виживання у хиткому середовищі є застосування інструментів агрологістики. Саме використання логістичного підходу у підприємницькій діяльності малого бізнесу несе в собі потенційні можливості підвищення ефективності функціонування економічних систем галузі АПК.

За останніми дослідженнями агрологістика – одна з галузей, що найдинамічніше розвивається в Північній Америці, Західній Європі і інших прогресивних регіонах світу. В Україні агрологістика, на відміну від загальної транспортної логістики, на жаль знаходиться на початковому етапі свого розвитку.

На думку експертів для вітчизняних малих підприємств агропромислового комплексу характерні такі особливості організації і управління: наявність дискретних, широкоасортиментних, дрібносерійних логістичних систем або їх фрагментів виштовхуючого типу; застарілі (архаїчні) методи господарювання і способи керівництва персоналом; сезонний характер організації технологічних процесів і робіт; низький рівень спеціалізації, автоматизації, механізації процесів; високий рівень логістичних витрат, і в першу чергу витрат на зберігання і транспортування; відсутність належної логістичної інфраструктури; низький коефіцієнт використання сировини, ни-

зька продуктивність праці і високий ступінь фізичного зносу сільськогосподарських машин і знарядь; складність прогнозування, оскільки кількість продукції, яку можна одержати, залежить від кліматичних, біологічних і агротехнічних умов; висока інтенсивність робіт в посівний і збиральний періоди; необхідність забезпечення безперервної роботи для окремих процесів; до теперішнього часу у сфері АПК відсутні концепція обліку логістичних витрат, що детально пропрацює, і чіткий опис впливу логістики підприємства АПК на ефективність його роботи з фінансової точки зору; засоби, вкладені в агропромисловий комплекс, не можуть принести прибуток миттєво [1]. Всі ці особливості вказують на те, що на сьогоднішній день агрологістика в Україні знаходиться на етапі свого становлення, і багато підприємств не вміють коректно використовувати її інструменти для сталого конкурентного розвитку.

Що ж пропонує агрологістика підприємствам малого бізнесу? У своїй основі агрологістика не є новим та невідомим феноменом. При використанні агрологістичного підходу ось на що робиться особлива увага:

- задоволення потреб у матеріальних ресурсах, товарах та послугах у потрібний час, у потрібному місці, у потрібному обсязі, потрібної якості;
- оптимізація та раціоналізація економічних потоків;
- ресурсозбереження в економічних потоках;
- екологічна та соціально-етична орієнтація.

Агрологістичний підхід будується на основному правилі логістики, а саме правило “7R”[™]: потрібний товар (right product) потрібної якості (right quality) в потрібній кількості (right quantity) повинен бути доставлений в потрібний час (right time) і в потрібне місце (right place) потрібному споживачу (right customer) з потрібним рівнем затрат (right cost). Недотримання хоча б однієї із приведених умов може призвести до втрати клієнтів і, відповідно, певної частки ринку.

Досвід зарубіжних країн показує, що впровадження агрологістичних принципів в діяльність малих підприємств сприяє: оптимізації запасів; зменшенню рівня витрат ручної праці та підвищенню рентабельності виробництва; зниженню рівня втрат матеріалів; забезпеченню ефективнішого використання виробничих та складських площ; налагодженню плідних партнерських відносин; скороченню простоїв устаткування; поліпшенню якості продукції; скороченню тривалості руху продукції на 25-30%; зниженню рівня запасів готової продукції; комплексному обліку всіх витрат [2].

Яскравим прикладом впровадження у діяльність аграріїв інструментів агрологістики сьогодні є Голландія. У цій країні за безпосередньою участю міністерства сільського господарства та міністерства транспорту ще сім років тому була розроблена урядова програма “Бачення логістики”, у контексті виконання якої створено “Платформу агрологістики” [4]. Вона має на меті залучити усіх учасників аграрного ринку (а саме фермерів, переробні підприємства, посередників та роздрібну торгівлю, а також логістичних операторів) до пошуку інноваційних рішень із підвищення ефективності логістичного забезпечення агробізнесу в Голландії. Таким чином, можна сказати, що завдяки такій програмі ніхто не залишиться байдужим до розвитку інших підприємств АПК. Кожен учасник аграрного ринку зацікавлений у стані розвитку не лише свого підприємства, а й іншого підприємства-учасника ринку.

Звичайно, маючи певні економічні проблеми складно одразу обрати логістичний підхід до організації виробництва, але це можливо. Для використання агрологістичних інструментів необхідно розробити декілька етапів їх поступового впровадження. По-перше, представники малих підприємств АПК повинні зрозуміти зміст і сутність агрологістичного підходу підприємства. Для цього необхідно, щоб фахівці у сфері логістики надали зрозуміле трактування логістичного підходу підприємства АПК з урахуванням галузевої специфіки і у подальшому допомогли її формалізувати.

По-друге, підприємці повинні чітко зрозуміти, які саме завдання їм дозволить більш ефективніше вирішувати використання інструментів агрологістичного підходу на підприємстві. Для цього слід скласти перелік таких завдань і показати можливий рівень підвищення ефективності їх розв’язання за рахунок впровадження агрологістичного підходу.

По-третє, аграрії повинні усвідомити, що підвищення ефективності їх діяльності можливо тільки за умови встановлення тісних партнерських відносин між суб’єктами аграрного ринку. Для цього фахівцям необхідно розробити концепцію формування партнерських відносин учасників ринку і шляхи її практичного втілення [3].

Отже, агрологістика пропонує порівняно новий і надзвичайно ефективний механізм, який може вивести на новий рівень малі підприємства сільського господарства та АПК в цілому в Україні. На сьогодні

нішній день впровадження принципів агрологістики у діяльність малих підприємств в Україні знаходиться на початковому етапі, але за умови подолання основних перешкод на шляху розвитку цього напрямку і створення умов для поліпшення системи агрологістики на підприємствах агробізнесу в Україні слід очікувати високої ефективності розвитку даної галузі в нашій країні.

Список посилань на джерела

1. *Аграрная логистика (материалы блиц-опроса экспертов) // Логистика: проблемы и решения. – 2013. – № 4. – С. 16-26.*
2. *Карп І.М. Теоретичні основи мікрологістичної системи [Текст]// Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №1. – С.223-227.*
3. *Даниленко А.С. Логістика: теорія і практика: [навч. посібник] / А.С. Даниленко, О.М. Марченко, О.В. Шубравська та ін. – К.: Хай-Тек Прес, 2010. – 408 с.*
4. *Смирнов И. Агрологистика по-голландски / И. Смирнов // Логистикс. – 2008. – № 9. – С. 13-15.*
5. *Тяпунин А.П. Логистика: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2012. – 568с.*

УДК 351.84

Салькова Т.В., викладач

Чернігівський національний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕНСІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Проведення державної політики у сфері соціального захисту населення у відповідності з міжнародно-правовими, в тому числі з європейськими стандартами, є важливою передумовою успішної європейської інтеграції України. А тому дослідження механізмів державного управління пенсійного забезпечення як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, є актуальною науковою проблемою, адже вироблення дієвих соціально-захисних механізмів є необхідною складовою формування пенсійної системи як складової соціальної безпеки та соціального захисту населення.

Пенсійна система є надзвичайно важливою складовою системи соціального захисту громадян будь-якої держави. Її реформування в Україні, що здійснюється протягом останніх років, спрямоване на підвищення рівня життя пенсіонерів, подолання зубожіння та створення гідних умов для повноцінного існування цієї категорії населення згідно з їх віковими особливостями, забезпечення реалізації гарантованого Конституцією України права на соціальний захист у складних життєвих обставинах.

Запровадження державою системи загальнообов'язкового, в тому числі пенсійного, страхування є одним із засобів досягнення вказаної мети. В умовах здійснення пенсійної реформи виникає потреба вдосконалення регулювання пенсійних правовідносин, які мають відповідати новим соціальним та економічним реаліям. Станом на 01.01.2015 р. пенсіонерів в Україні 12,1 млн. [1]. А на обліку в органах Пенсійного фонду Чернігівській області на початок звітного року перебували 349 тис. пенсіонерів [2]. Пенсія для цієї категорії населення є основним і єдиним джерелом засобів до існування.

Актуальність тематики запропонованого дослідження полягає в тому, що в Україні не доведено до логічного завершення процес реформування пенсійної системи. Зміст реформ, що пропонуються являють собою дослідження структури пенсійного забезпечення, проведення аналізу законодавчих актів щодо пенсійного забезпечення громадян, критичне осмислення практики його застосування. Тож, вказані проблеми потребують детального наукового вивчення з метою виявлення та усунення можливих недоліків у подальшому, а також удосконалення механізму державного управління, що адекватно відображають стан справ і сприяють вирішенню соціальних та індивідуальних запитів стосовно забезпечення гідної взаємодії між владою і населенням.

Механізми державного регулювання фінансового забезпечення пенсійної системи розглядаються як регулюючий вплив держави, що передбачає наявність системи інструментів, засобів, важелів, методів, форм, а також інститутів та інституцій, які використовуються для регулювання відносин у пенсійній системі з метою забезпечення її фінансової стійкості, гармонізації суспільних відносин, справедливого і максимально повного задоволення потреб осіб похилого віку[3].

Система соціального страхування була впроваджена в Україні з прийняттям 14 січня 1998 р. Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003р.сформував законодавчу основу для запровадження системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на чіткому розподілі матеріального забезпечення у похилому віці залежно від участі громадян у здійсненні трудового внеску до системи пенсійного страхування. Тут визначається структура та механізми функціонування двох обов'язкових складових трірівневої пенсійної системи (реформованої солідарної та обов'язкової накопичувальної систем пенсійного страхування).

Солідарність поколінь означає, що пенсії працівників, які завершили трудову діяльність, фінансує нинішнє покоління працівників, яке, своєю чергою, сподівається на фінансування власних пенсій наступними поколіннями. Солідарний принцип фінансування може мати місце лише при явному перевищенні чисельності молодих працівників перед кількістю пенсіонерів. Україна має вкрай незадовільне співвідношення осіб, які працюють та осіб, які знаходяться на заслуженому відпочинку.

У нашій державі мінімальна пенсія встановлюється у розмірі прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, на 01 січня 2015 року становила 949 грн.,а середній розмір пенсійної виплати – 1581,54 грн., а по Чернігівській області розмір середньої місячної пенсії склав 1397грн[2].

Нині діюча в Україні пенсійна система передбачає різноманітні види державного пенсійного забезпечення за різними законами. Суттєвою проблемою є відсутність єдиного кодифікованого акта, який би комплексно регулював усю систему відносин у царині пенсійного забезпечення. У змісті нормативно-правових актів є норми з технічним змістом, формули, розрахунки, які є складними для розуміння і застосування. Невчасно вносяться зміни у відповідні нормативно-правові акти, що призводить до дисбалансу у законодавстві. Виплати не завжди узгоджені з законом про державний бюджет України на відповідний рік, чим порушується принцип законних очікувань громадян, що є однією із визначальних ознак правової держави.

Перший рівень солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування забезпечує базовий дохід людини після виходу на пенсію та являє собою систему пенсійних виплат, внески до якої сплачуються усіма працюючими громадянами країни та їх роботодавцями.

Другий рівень накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в нашій країні не запроваджений. У зв'язку з нестійкою економічною ситуацією держава повинна гарантувати надійність сплачених коштів у накопичувальну систему пенсійного страхування внаслідок фінансової кризи, інфляційних процесів, а тому необхідне правове регулювання належного управління пенсійними активами, побудова системи гарантування збереження пенсійних накопичень та вдосконалення системи адміністрування.

Третій рівень складає система недержавного пенсійного забезпечення, що ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 9 липня 2003 року, набув чинності 1 січня 2004 року. Але потрібно зазначити низький рівень довіри та недостатню обізнаність громадян з засадами функціонування недержавних пенсійних фондів, внаслідок чого останні не стали дієвим інструментом залучення грошових коштів фізичних осіб для забезпечення гідної старості та не є вагомим джерелом інвестиційного ресурсу для потреб національної економіки.

Наразі пенсійна система України розбалансована й недосконала, що негативно впливає на життєвий рівень населення, стан забезпеченості й соціального захисту громадян. Низький рівень пенсійних виплат породжується економічними чинниками: безробіттям, низьким рівнем офіційної заробітної плати, тіншовими доходами населення тощо. А тому аналіз динаміки розмірів пенсій та їх диференціації дозволяє дійти висновку, що існує стійка тенденція до зведення гарантованого державою пенсійного забезпечення людей похилого віку (особливо жінок) на рівень, наближений до прожиткового мінімуму. Існує й інша проблема – необґрунтована нерівність у розмірі пенсій, пов'язана з різними умовами пенсійного забезпечення, зокрема, за професійною ознакою.

Удосконалення законодавчого регулювання та організаційного управління в системі пенсійного забезпечення в Україні повинне змінити баланс економічних і соціальних інтересів у державі, посилити стимулювання до праці та детінізації заробітної плати, вирішити проблеми трудової міграції, заохотити заощадження застрахованих осіб на можливі соціальні ризики тощо. Тож, необхідно диверсифікувати джерела фінансування пенсій на кшталт впровадження накопичувальних, обов'язкових і добровільних механізмів пенсійної системи, які відображають нові моделі суспільно-економічних відносин в процесі реформування ринкової економіки. Отже, необхідно завершити реформування солідарної системи пенсій-

ного страхування; здійснити впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування; активізувати роботу в регіонах щодо недержавного пенсійного страхування; досягти певного рівня децентралізації при нагромадженні та використанні коштів Пенсійного фонду в регіонах; досягти повної інформованості суспільства про сутність та необхідність пенсійної реформи.

Для управління пенсійним забезпеченням на регіональному рівні необхідно задіяти наступні державні механізми: політичні, соціальні, економічні, управлінські, правові, бюджетні, організаційні, інституційні, інформаційні та ідеологічні. Відтак, проблему пенсійної системи України потрібно вирішувати комплексно.

Список посилань на джерела

1. Пенсійний фонд України: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95533
2. Головне управління статистики у Чернігівській області <http://chernigivstat.gov.ua/statdani/>
3. Ліндюк О.А. Механізми державного регулювання фінансового забезпечення пенсійної системи України. Дис.мех. держ. управління <http://www.mydisser.com/search.html>

УДК: 005.3: 005.9+331.104.2

Семенютина Т.В., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Обраний Україною курс на євроінтеграцію у поєднанні з активним процесом економічної глобалізації істотно посилюють конкурентну боротьбу та зумовлюють гостру необхідність переходу вітчизняних суб'єктів господарювання до міжнародних норм ведення бізнесу, в тому числі набуття ними необхідних навиків ефективного управління ризиками своєї діяльності.

Практичний досвід впровадження комплексних систем управління ризиками в Україні, на сьогоднішній день, мають, як правило, лише ті суб'єкти господарювання, діяльність яких характеризується традиційно високим "фоном загроз" (фінанси, страхування, митна справа тощо). Загалом, відсутність традицій та недостатність навиків ризик-орієнтованого управління діяльністю вітчизняних підприємств значною мірою зумовлені достатньо тривалим існуванням в державі командно-адміністративної системи господарювання, в рамках якої активно пропагувався стереотип щодо поступового витіснення мікроекономічних ризиків в міру зміцнення планового господарства. Разом з тим, вже третє десятиліття в Україні відбуваються активні ринкові трансформації, а ефективний механізм ризик-менеджменту на більшості вітчизняних підприємств реального сектору економіки так і не було сформовано [1].

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є врахування міжнародного досвіду у сфері ризик-управління. Зокрема положень стандарту ISO 31000:2009 [2], який базується на узагальненні та систематизації кращих світових практик ризик-менеджменту, містить детальні рекомендації щодо організації системного управління ризиками діяльності суб'єктів господарювання.

Разом з тим, на наше тверде переконання, застосування навіть найбільш досконалих підходів, методик та інструментарію ризик-менеджменту не дасть бажаного результату у випадку низького рівня корпоративної культури управління ризиками.

Формування корпоративної культури є досить потужним управлінським інструментом, який, у випадку його ефективного використання, дає змогу згуртувати, об'єднати колектив, посилити комунікаційні зв'язки, консолідувати зусилля та забезпечити узгоджену командну роботу, спрямовану на досягнення цілей діяльності підприємства. В контексті управління ризиками важливою є інтеграція елементів ризик-культури в загальну систему корпоративних цінностей підприємства. Найоптимальнішим при цьому є варіант, коли ініціатором такого процесу стає вище керівництво підприємства: топ-менеджмент має чітко окреслити свої наміри щодо впровадження інтегрованого ризик-менеджменту, мотивувати персонал на участь у цьому процесі, продемонструвати колективу свою лояльність і підтримку всіх видів діяльності, пов'язаної з діагностикою, аналізом, оцінкою та управлінням ризиками.

Досвід показує, що доволі часто така ініціатива "зверху" не надто оптимістично сприймається менеджерами середнього та нижчого рівнів. Так, керівники структурних підрозділів (так звані "власники ризиків" [3])

не завжди сприяють ідентифікації факторів ризиків, притаманних діяльності, що знаходиться в їх безпосередньому підпорядкуванні, оскільки остерігаються відповідальності за констатацію факту наявності тих чи інших проблем. За таких умов, фахівець з ризик-менеджменту повинен провести роз'яснювальну роботу щодо того, що діагностика факторів ризику має на меті не “знаходження винних” серед суб'єктів управління ризиком, а попередження потенційних втрат і, як наслідок, уникнення можливих покарань.

В процесі підбору кадрів, крім освітньо-кваліфікаційної підготовки, необхідно обов'язково враховувати ще й систему життєвих цінностей і переконань, а також індивідуальний рівень схильності до ризику, та, за інших рівних умов, надавати перевагу тим кандидатам, що є найбільш сумісними із корпоративною культурою компанії.

Не варто забувати і про той факт, що категорія ризику є доволі складною і багатогранною. Вже більше двох століть у наукових колах точаться дискусії щодо розуміння сутності ризику, критеріїв його оцінки, підходів до класифікації, не кажучи вже про вибір ефективних методів управління. Виходячи з цього, на підприємстві повинна бути сформована єдина термінологічна база у сфері ризик-менеджменту, зафіксована у відповідних нормативних документах (Положенні про політику управління ризиками, Програмі ризик-менеджменту, Корпоративному стандарті управління ризиками, Кодексі корпоративної етики тощо).

Слід зазначити, що впровадження системи управління ризиками часто потребує перегляду не лише процедур прийняття управлінських рішень, але й організаційної структури підприємства. На наш погляд, найбільш ефективним процес ризик-менеджменту є у випадку утворення в системі управління підприємством відокремленої структурної одиниці, основним напрямом діяльності якої є організація, моніторинг та координування процесу функціонування системи управління ризиками відповідно до нових викликів часу. На малих і середніх підприємствах цю роль може виконувати один працівник (ризик-менеджер, ризик-координатор), тоді як для великих підприємств найбільш оптимальним варіантом є створення відділу або служби управління ризиками.

Важливим моментом є також необхідність інтеграції ризик-менеджменту в операційні процеси компанії та делегування частини повноважень в даній сфері лінійним менеджерам. З урахуванням цього, в кожному структурному підрозділі слід призначити відповідального за управління ризиками, а участь в діагностиці факторів ризику операційної діяльності підприємства закріпити як обов'язок в контрактах всіх працівників підприємства.

Істотно ускладнює процес формування ефективної корпоративної ризик-культури тотальна непрозорість ведення бізнесу в Україні. Якщо в компанії не прийняте відкрите обговорення ризиків, а більшість управлінських рішень приймається “у вузькому колі” вищим керівництвом без залучення ризик-аналітиків та представників ключових структурних підрозділів, очікувати високого рівня ризик-культури від персоналу було б не логічно.

Підсумовуючи, виділимо основні етапи процесу формування корпоративної культури ризик-менеджменту на підприємстві:

1. Усвідомлення необхідності та ініціювання керівництвом процесу формування корпоративної ризик-культури;
2. Ресурсне забезпечення процесу (трудові, фінансові, матеріальні ресурси, нормативно-методичне забезпечення тощо);
3. Розробка системи стимулювання працівників, залучених до процедур діагностики, аналізу, оцінки чи управління ризиками;
4. Налагодження необхідних комунікаційних зв'язків між учасниками процесу;
5. Формалізація зобов'язань та відповідальності персоналу щодо сприяння функціонуванню системи ризик-менеджменту;
6. Утвердження серед колективу корпоративних норм та моделей поведінки в ризикових ситуаціях;
7. Інтеграція ризик-культури в систему корпоративних цінностей підприємства;
8. Оцінка результатів впровадження корпоративної культури управління ризиками, моніторинг, коректування.

Таким чином, формування високого рівня корпоративної культури управління ризиками повинно стати невід'ємним елементом організації системи ризик-менеджменту на будь-якому підприємстві. Попри те, що це достатньо складний і тривалий процес, який потребує постійного моніторингу і вдосконалення, він дає змогу отримати стійкі конкурентні переваги у довгостроковій перспективі та забезпечує зростання вартості бізнесу.

Список посилань на джерела

1. Круш П. В. Стандарт з управління ризиками підприємства: стан та перспективи впровадження / П. В. Круш, Ю. В. Тюленева // Економічний вісник Національного технічного університету України “Київський по-

- літехнічний інститут”. – 2011. – № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/uk/node/279>.
2. ISO 31000:2009 Risk management – Principles and guidelines. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue_tc/catalogue_detail.htm?csnumber=43170
3. ISO/Guide 73:2009 Risk management – Vocabulary. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:guide:73:ed-1:v1:en>

УДК: 314.18.316.

Семикіна А.В., аспірантка

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Голбанос С.С., аспірант

Кіровоградський національний технічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Базовою складовою якості людського капіталу і в той же час важливим чинником отримання доходу, створення суспільного добробуту є здоров'я населення. Це найголовніша цінність і властивість людського капіталу, без збереження та відтворення якої не можна говорити про високу економічну віддачу людського капіталу під час його функціонування в економіці, про повну реалізацію економічної активності населення.

Зміцнення здоров'я означає збагачення людського капіталу через покращення працездатності, продовження тривалості його розвитку та функціонування економіці. Не випадково ВООЗ визначає здоров'я як “стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя, а не тільки відсутності хвороби або фізичних дефектів”, що майже дослівно було відображено у ст. 3 Основ законодавства України про охорону здоров'я та доповнене поняттям “соціальної і економічної продуктивності індивіда”. Повністю поділяємо думку, що здоров'я було б обмежено розуміти як відсутність хвороб, воно має розглядатися як динамічний процес збереження і розвитку його біологічних, фізіологічних і психічних функцій, оптимальної працездатності і соціальної активності за максимальної тривалості активного періоду життя [2, с.67]. В цьому ж контексті здоров'я як базова якість людського капіталу слугує передумовою примноження знань, вмінь, успішного навчання та перенавчання упродовж життя.

Разом з тим, стан здоров'я, тривалість життя залежать від взаємодії сукупності чинників, які трансформуються під впливом історико-культурних чинників, соціально-економічних умов життя, змін політичного устрою тощо. Хороше здоров'я нації завжди сприяє підвищенню конкурентоспроможності людського капіталу, слугує ознакою високої якості життя і навпаки, погіршення стану здоров'я, зменшення тривалості життя, зростання смертності, – сигналізує про гостроту соціально-економічних проблем і загрози для конкурентоспроможності нації, країни загалом.

Послідовна турбота про укріплення здоров'я, профілактику захворювань, своєчасну діагностику стала більше притаманна лише певним соціальним групам населення (5-10%) з доволі високими соціальними стандартами життя і переважно високим соціальним статусом. Незадовільне матеріальне становище більшості населення зумовлює погіршення стану здоров'я через обмежений доступ до якісних медичних послуг, неякісне харчування, обмежені можливості оздоровлення та відпочинку. Наслідком цього стає зниження працездатності, обмежені можливості для продуктивної діяльності упродовж тривалого часу, отримання більших заробітків, що у свою чергу, породжує зниження якості життя, зменшує можливості самозабезпечення у старості. Дані статистики свідчать, що смертність чоловіків працездатного віку у 2-3 рази перевищує показники смертності жінок, що пов'язане не тільки з бідністю, скільки з відсутністю звички постійно турбуватися про власне здоров'я та дотримуватися здорового способу життя. Окреслене пояснює тенденції зростання загальної захворюваності населення та високої смертності від хвороб серцево-судинної системи (зокрема інсультів, інфарктів внаслідок стресів), туберкульозу та інших соціально детермінованих хвороб, а також отруєнь, травм, нещасних випадків.

Потребують уваги висновки експертів і результати дослідження ІДСД НАН України, які доводять, що показники здоров'я тісно пов'язані з освітніми характеристиками людського капіталу: залежність рівня смертності від освіти максимально проявляється у віці від 20 до 40 років і надалі послаблюється (з віком та досвідом зростає більш відповідальне ставлення до здоров'я); здобуття вищої освіти знижує ризик

смерті для чоловіків віком 30-34 роки у 5 разів (порівняно з тими, хто не має повної середньої освіти), віком 40-44 роки – у 3,5 рази (для жінок ці показники становлять 4,5 і 2,3 рази відповідно) [1, с.83].

Отже, важливим чинником збереження здоров'я є наявність освіти, передусім вищої, для формування поведінки, орієнтованої на збереження життя, здоров'я, усвідомленої особистої відповідальності за стан власного здоров'я. Сьогодні Україна майже вдвічі відстає за оцінками якості освітньої системи від Фінляндії, яка займає лідируючі позиції в рейтингах конкурентоспроможності країн. Поки незмінною за суворими вимогами міжнародних рейтингів залишається якість математичної освіти школярів, досить високим вважається рівень писемності дорослого населення, охоплення молоді та дітей навчанням.

Відзначимо, що шкільній освіті в Україні поки що притаманні ті позитивні здобутки, які були досягнуті упродовж ХХ ст. (йдеться про загальнообов'язковість загальної середньої освіти, її гарантування державою, безкоштовність шкільної освіти). Водночас ринковий вибір України, завдання впровадження моделі інноваційного розвитку, курс на євроінтеграцію, потребують інноваційних змін у системі шкільної освіти, об'єктивно підвищують вимоги до якості знань учнів, ролі вчителя у формуванні основ освітнього розвитку людини, яка вступає у трудове життя.

Нагадаємо, що на початку 50-х років Україна за якістю освіти і підготовки кадрів для економіки посідала провідні місця у світі. Сьогодні, нажаль, слід констатувати, що останні десятиліття у сфері освітньо-професійного розвитку відбулися негативні процеси, які свідчать про зміну ситуації не на користь України. Роботодавці справедливо висловлюють занепокоєння з приводу зниження якості знань випускників навчальних закладів, недостатнього рівня практичної підготовки молодих фахівців та робітників. У свою чергу, Міністерство освіти і науки України теж стурбовано зниженням якості знань і рівня підготовки у закладах вищої та професійно-технічної освіти. Однак дотепер в країні відсутня послідовна стратегія реформування і розвитку системи підготовки робочих кадрів. Пропозиції МОН України щодо створення регіональних центрів профтехосвіти поки не підкріплюються розробкою відповідної стратегії.

Зосередимо далі увагу на тенденціях професійного розвитку людського капіталу у сфері виробництва. Аналіз свідчить, що українські підприємства хронічно недоінвестовують у професійний розвиток людського капіталу. За офіційними статистичними даними, у 2003 році навчались новим професіям 296,6 тис. осіб або 2,5% від загальної кількості працівників. Упродовж десяти років ці показники стали ще гіршими: у 2013 році кількість працівників, які навчались новим професіям, стала меншою порівняно з 2003 р. на 33,6% і склала 196,9 тис. осіб або 1,9% від загальної облікової кількості штатних працівників. Отже, підприємства організовують навчання новим професіям в Україні обмежених об'ємах.

Зосередимо далі окрему увагу на ролі такого домінуючого чинника впливу на людський капітал та формування його конкурентоспроможності, як оплата праці. В Україні оплата праці залишається традиційно вкрай низькою. У порівнянні з розвиненими країнами Заходу нескладно помітити, що українські працівники, маючи майже однаковий освітньо-професійний рівень, уміння та навички, за однаковою роботу на відміну від західних колег отримують в десятки разів менше. З цього виходить, що вони мають неоднакові можливості для забезпечення якості життя, купівлі товарів, доступу до якісних послуг охорони здоров'я, освіти тощо.

Інноваційноорієнтована економіка потребує людей здорових, працездатних, мотивованих до високопродуктивної праці, професійно підготовлених, готових до постійного освітньо-професійного розвитку. Для подолання негативного впливу окреслених домінуючих чинників або послаблення їх дії вкрай необхідні інноваційні зміни в умовах формування, розвитку та використання людського капіталу. Важливим інструментом в такому сенсі можуть стати соціальні інновації, оскільки підвищення рівня конкурентоспроможності української держави, забезпечення економічного зростання є неможливим без подальшого поліпшення якості людського капіталу, формування конкурентних переваг в його характеристиках.

Список посилань на джерела

1. *Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.*
2. *Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики (кол. монографія) / за ред. Е. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.*
3. *Ніколайчук М.В. Чинники, тенденції та передумови формування конкурентоспроможності людського капіталу України / М.В. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – №2. – С. 218-223.*

ГОСПОДАРСЬКЕ ОСВОЄННЯ РІЧКИ ТА ЙОГО РЕГІОНАЛЬНА СПЕЦИФІКА

Малі річки тісно пов'язані з економікою прилеглих територій і відіграють значну роль у розвитку соціального середовища. Водночас всебічне використання біоресурсів річок, їх зарегулювання, відбір вод порушили їх природний стан. Річки стали забрудненими, спрямленими, мілководними, з поганою якістю води. Якщо на ранніх етапах розвитку суспільства річки України могли задовольнити всі потреби людей і справлялися з антропогенним навантаженням, то нині більшість річок уже не витримує цих навантажень і втратили можливість екологічної саморегуляції.

Оцінюючи сучасний чи очікуваний стан малих річок, необхідно враховувати такі їх особливості:

- малі річки є основним джерелом живлення великих рік, тому збереження їх має найважливіше значення для захисту водних ресурсів від виснаження;
- на водозборах малих річок розміщується значна кількість населення, сільськогосподарських земель, що визначає велике народногосподарське значення цієї категорії річок.

Особливості рельєфу та різноманітність природних комплексів визначили ступінь і характер освоєності територій та антропогенних навантажень в басейнах річок. Лісистість територій та гірський рельєф обмежили сільськогосподарське освоєння. Основним видом природокористування в Карпатському регіоні є лісове господарство. Сільське господарство і народногосподарські об'єкти зосереджені виключно у долинах річок. Нерівномірність виробленості долин річок на різних їх ділянках обумовлює нерівномірність антропогенного впливу в різних районах.

Останнім часом якість води (зокрема мінералізація) в гірських річках практично не змінилася і близька до природної. Верхні гірські ділянки річок, де практично відсутня господарська діяльність, – чисті, з водою високої якості. Але з просуванням до низу і розширенням річкових долин активізується господарська діяльність, внаслідок чого відбувається інтенсивне антропогенне забруднення понизь гірських річок. Надходження неочищених чи недостатньо очищених стічних вод у річки призводить до різкого збільшення концентрації біогенних та органічних речовин, погіршення кисневого режиму, бактеріального забруднення.

Басейни Передкарпаття більш забруднені. Води тут містять як речовини органічного, так і неорганічного походження, що пов'язано із значним розвитком поселень та промисловою діяльністю.

Гірські водозбори найбільше потерпають від масової вирубки лісу на верхніх ділянках. У гірських районах Карпат площа лісів зменшилася в 1,5-2 рази (сучасна лісистість територій складає 50%), в Передкарпатті – до 35%. Перевипас на полонинах – причина процесів площинного змиву і зародження лінійної ерозії. Це призводить до посилення змивання ґрунту.

Різко знизилася і рибопродуктивність Карпатських річок (у 4-5 разів). Деякі види цінних риб (дунайський лосось та ін.) збереглися лише поодинокими екземплярами.

Головні проблеми річок регіону:

- катастрофічні паводки і їх руйнівні наслідки;
- водна ерозія;
- оглеєння ґрунтів і як результат – водний дефіцит ґрунтів.

Наші дослідження проводились в межах малої річки Луква, що є правою притокою Дністра й протікає в межах Івано-Франківської області. У Лукву протягом року скидається 6,5 тис. м³ недостатньо очищених стоків, що негативно впливає на стан цієї річки [1].

Заплава річки в основному використовується у сільськогосподарській діяльності. Масштаби використання заплави, антропогенний вплив постійно збільшується. Ландшафти у верхній течії річки переважно лісові і піддаються інтенсивній вирубці. Наслідком цього є пересихання окремих ділянок річки у літній період, що призводить до порушень стоку річки. В руслі річки майже всюди спостерігається сміття.

У нижній течії річки Луква заплавно-терасні комплекси в основному піддаються розорюванню, основними наслідками яких є зміна та набуття нових властивостей заплавними ландшафтами й надходження у річкові води забруднюючих речовин з полів та продуктів життєдіяльності людини. Викликає стурбова-

ність господарська діяльність сільськогосподарських підприємств в межах басейну річки. При цьому активно використовуються хімікати та пестициди. Водоохоронні зони не винесені в природу.

Важливим є питання захисту від дії води населених пунктів, розташованих на річках Луква і Луквиця – Комарів, Бринь, Сапогів, Кринос та Вікторів.

Окрім сільськогосподарської діяльності, перспективним є розвиток туризму. Це має як свої переваги так і небезпеки. В основному вони зводяться до за-смічення досі чистих берегів, погіршення якості води. Зважаючи на те, що Луква є початковою ланкою гідрографічної мережі, то ці негативні чинники позначаються на всьому гідрографічному ланцюгу.

При цьому, ми вважаємо, що розвиток туризму піде на користь навколишнім селам та Галицькому району в цілому. Адже розбудова інфраструктури, створення нових робочих місць дасть змогу запобігти таким глобальним процесам як міграції, обезлюдненню сіл та залучити додаткові інвестиції.

З метою визначення стану річки влітку 2014 року був проведений “Тест для визначення стану річки за візуальною оцінкою системи характерних параметрів річки та її заплави”. Тест розроблений Романом Хімком, вченим-екологом, громадським діячем, членом Національного Екологічного Центру.

26 питань тесту дають можливість отримати найбільш точну багатосторонню оцінку як критичності стану річки і заплави сьогодні, так і при узагальненні спрогнозувати розвиток змін стану річки на майбутнє. Тому в тесті допускається деяке перекриття питань. Для більшості питань тесту є кілька варіантів відповідей.

Звичайно, реальні умови не завжди повністю відповідали саме запропонованим описам, але за основними його положеннями вибралася найточніший бал, який найбільше відповідає дійсному стану.

За результатами тесту річка Луква отримала 186 балів, тобто її стан можна охарактеризувати як “ще добрий”, але в ній активно розвиваються деградаційні процеси. Стан річки повинен викликати стурбованість місцевих жителів та органів охорони природи. Основним завданням на майбутнє повинна стати розробка комплексу заходів щодо збереження та охорони річки.

Список посилань на джерела

1. Моклиця Ю.В. Збереження малих річок, теорія методичні рекомендації, – Луцьк, – 2005. – 30 с.
2. Екологічний паспорт Івано-Франківської області http://www.menv.gov.ua/docs/protection/ivano/frankivska/ivano_frankivska_ekopasport_2011.doc
3. Сиротюк Б.А. Екологічні дослідження басейну річки Луква. Збірник тез конференції “Екологія, неоекологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування” – Харків, 2014. – 69с.

УДК: 330.35.

Сімків Л.Є., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НОВА ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні є однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни протягом останніх десятиліть. Дослідження цього поняття та показників, які його характеризують дають можливість оцінити реальний стан національної економіки, розробити ефективну державну економічну політику, зробити більш результативними регулюючі і координуючі економічні функції держави.

Аналіз еволюції теоретичних досліджень особливостей економічного зростання [1-5] дозволяє акцентувати увагу на таких моментах, по-перше, основний напрямок та зміст традиційних і сучасних теорій економічного зростання базується на визначенні факторів та джерел економічного зростання, регулювання яких дозволяє здійснювати розширене відтворення. При цьому додамо, що концепція економічного зростання як результату розширеного відтворення давно себе вичерпала. По-друге, в факторній системі відбуваються об’єктивні зміни в сторону домінування соціальних факторів, які базуються на “гуманістичній”, “антропогенній” парадигмі. Тому сьогодні постало питання про визначення нових якостей економічного зростання, що спрямовані не просто на розвиток виробництва, а на розвиток “індустрії добробуту”, який розглядається як комплекс галузей економіки та сфер економічної діяльності, спрямованих на забезпечення високого рівня життя населення. По-третє, кожен напрямок вивчення суті економічного зростання разом з загальними рисами характеризується специфічними, в результаті чого економічне зростання розглядається і аналізується в різних аспектах. По-четверте, поряд з традиційними типами економічного зростання

(інтенсивним, екстенсивним, індустріальним і постіндустріальним) виділяють трансформаційний і трансакційний. Трансформаційний тип економічного зростання – це просте перетворення факторів виробництва в кінцевий результат (продукт). Трансакційний тип заснований на придбанні господарюючими суб'єктами нових інституційно організованих зв'язків і відносин, що сприяють придбанню економічним зростанням нових соціально значущих властивостей і характеристик. За допомогою переходу на трансакційний тип економічного зростання створюється і вдосконалюється між країнами світу доцільний порядок, що включає більш вільну організацію суспільного виробництва. По-п'яте, відбувається поступова трансформація головної мети економічного зростання від “зростання заради зростання” до “зростання заради розвитку”. Така постановка питання вимагає розробки концепції нової якості економічного зростання, яка має базуватись на процесах інтенсифікації економічного розвитку регіону за рахунок чинників, що забезпечать не тільки кількісне зростання, а й якісні зміни в структурі споживання і нагромадження та зміни соціальних параметрів розвитку територій. Ідентифікація та інтенсифікація дії чинників економічного зростання для певних етапів розвитку будь-якої економічної системи має не тільки сприяти активізації економічної діяльності в регіоні, а й розробці політики, спрямованої на прискорення цих процесів.

Для того, щоб можна було вважати ознаки економічного зростання ідентифікаційними, вони повинні характеризуватися певними властивостями, такими як стійкість, збалансованість і соціальна орієнтація.

Стійкість, яка виступає важливою ознакою економічного зростання передбачає тривале збереження умов відтворення потенціалу території (його соціальної, природо ресурсної, екологічної, господарської складових) в режимі збалансованості і соціальної орієнтації. Тому цілком очевидно, що забезпечення умов та можливостей довгострокового економічного зростання в Україні є завданням стратегічного значення. Звичайно, що економічне зростання, як доволі складний процес не може відбуватися постійно. Для будь-якої країни неминучими є спади і підйоми, періоди накопичення і реалізації накопичених резервів розвитку. В зв'язку з цим, параметри стійкості як позитивної (зберігаючої загальний напрям зростання при допустимих тимчасових відхиленнях) динаміки виражаються відповідними довгостроковими динамічними рядами фактичних і прогнозних характеристик економічного зростання.

Збалансованість, в свою чергу, передбачає дотримання особливої для кожної територіальної системи пропорції складових її потенціалу, що забезпечують стійкість і соціальну орієнтацію розвитку. Основу так званого збалансованого економічного зростання складає ідея одночасної зміни певного набору параметрів в усіх секторах економіки. Проте в практиці господарювання неможливо підтримувати такий баланс, тому відбувається незбалансований розвиток.

Важливо підкреслити, що економічне зростання є досить суперечливою категорією. Так, наприклад, можна забезпечити збільшення виробництва і споживання матеріальних благ за рахунок зниження їх якості, шляхом економії, наприклад, на очисних спорудах і погіршення умов життя населення. Досягти тимчасового зростання виробництва можна і шляхом нераціональної експлуатації ресурсів. Таке зростання або нестійке, або незбалансоване. Тому економічне зростання має сенс тоді, коли воно поєднується з економічною і соціальною стабільністю. В такому випадку економічне зростання передбачає досягнення ряду збалансованих цілей, таких як: збільшення тривалості життя; зниження захворюваності; підвищення рівня освіти і культури; підвищення якості життя; соціальну стабільність і впевненість у майбутньому.

Все це свідчить про існування і такої важливої ознаки економічного зростання, як соціальна орієнтація. Мова йде про оцінку впливу кількісних параметрів економічного зростання на рівень і якість життя населення. Важливими результуючими показниками зростання є динаміка реального рівня споживання соціальних благ, продуктивність праці, рівень освіченості, очікувана тривалість життя населення тощо. Тому цілком очевидно, що соціальна домінанта економічного зростання повинна бути стійко збалансована з природними, економічними та іншими ресурсами території.

Економічне зростання – це лише прояв господарського розвитку, один з його варіантів. Оскільки економічне зростання стає метою державної політики, недоцільно розглядати розвиток без зростання. Між тим в справжньому своєму сенсі розвиток є зміною системи взагалі, перехід від одного якісного стану до іншого. З цієї причини економічне зростання є моделлю розвитку. Разом з тим і для економічного розвитку, і для економічного зростання характерні спільні цілі, а саме – забезпечення якості та високого рівня життя населення в державі.

Список посилань на джерела

1. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // *Економіка України: Політико-економічний журнал*. – 2008. – №3. – С.84-91.

2. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // *Економіка України: Політико-економічний журнал*. – 2008. – № 4. – С. 82-90.
3. Rejman K. *Endogenous growth of territorial units* / K. Rejman // *Польща та Україна: Актуальні питання економічного розвитку в контексті євроінтеграції та глобалізації: [зб. наук. пр.]*. – Львів 2010. – С. 122-129.
4. Попкова Е. Г. *Новое качество экономического роста и “воронки отсталости”* /Е. Г. Попкова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/iesmm2006/pdf/stat15.pdf>
5. Томас В. *Якість економічного зростання: Пер. з англ.* /В.Томас, М. Дайламі, А. Дерешвар та ін.; Наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2002. – 350 с.

УДК: 658:330.322.7

Скворцов І.Б., д.е.н., професор

Скворцов Д.І., асистент

Швед Л.Р., аспірант

Національний університет “Львівська політехніка”

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Перед національною економікою України стоїть одна найголовніша проблема – здійснити інноваційний розвиток більшості існуючих підприємств. Ця проблема повною мірою стосується і нафтопереробних підприємств. Однак, враховуючи обмеженість фінансових засобів, рішення про реалізацію таких заходів має бути обґрунтоване.

Існує думка, що в пострадянських країнах більшість економістів і керівників-менеджерів вміють планувати, оскільки вважалося, що головною перевагою цього суспільного устрою є його плановість. І значною мірою це відповідає дійсності. Однак це планування здебільшого здійснювалось із застосуванням примітивних методів – “директивно-нормативних” і “планування від досягнутого рівня”. Тобто застосування більш складних моделей, у яких відтворюється розвиток окремих економічних процесів, практично не використовувались.

Модель кейнсіанського хреста, яка дає змогу планувати рівноважний розвиток економіки, прогнозувати рівень споживання і заощаджень, встановлювати мультиплікативний зв'язок між інвестиціями і приростом національного доходу або ВВП, є як раз однією із таких теоретико-прикладних моделей стратегічного планування. Проте ця класична модель і її методологія має одну важливу ваду – вона використовується виключно на макроекономічному рівні, а на мікроекономічному рівні (на підприємстві) багато економістів вважає, що її застосовувати неможливо. Тому одним із завдань публікації є обґрунтування положення, що модель кейнсіанського хреста можна і потрібно застосовувати на мікрорівні.

Кейнсіанському хресту першого виду відповідає модель розрахунку точки беззбитковості для окремого підприємства. Для побудови основних залежностей – функцій попиту і пропозиції собівартісної – треба застосовувати такі показники (рис. 1 а):

— для функції попиту ($P_{\text{поп}} = P_{\text{прод}} \cdot P$) треба фактично один показник – це агрегована ціна всієї продукції підприємства ($P_{\text{прод}}$), яка відповідає усередненому значенню ринкових цін випущеної продукції конкретного підприємства (існує відповідна методика її розрахунку, а в існуючій літературі її ще називають “питома вартість продукції”);

— для функції “пропозиція собівартісна” ($P_{\text{проп.с}} = P_{\text{упв}} + C_{\text{узв}} \cdot P$) треба знати два показники – річні умовно-постійні витрати ($P_{\text{упв}}$) і умовно-змінні витрати в складі агрегованої ціни ($C_{\text{узв}}$).

Відповідним недоліком цієї головної площини (рис. 1 а), у якій досліджуються основні показники діяльності підприємства, є те, що на осі іксів (абсцис) відкладаються обсяги виготовленої продукції у натуральних одиницях вимірювання – П. Сутність цього недоліку полягає в тому, що на більшості підприємств різна продукція може мати різні натуральні одиниці вимірювання – літри, тонни, метри кубічні тощо. Тому для зведення цих показників до однієї розмірності (а фактично до визначення агрегованої ціни) можуть виникати значні труднощі, які методика кейнсіанського хреста значною мірою вирішує.

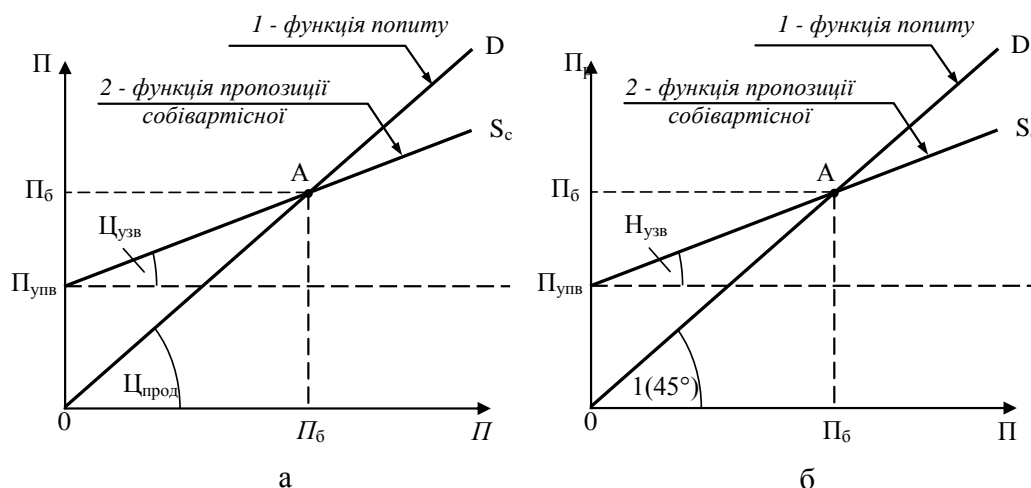


Рис. 1 Порівняння традиційного визначення точки безбитковості (а) і за методикою кейнсіанського хреста (б).

Для перетворення традиційних методів визначення координати точки безбитковості (рис. 1 а) в метод, який відповідає кейнсіанському хресту першого виду, треба виконати такі перетворення:

— замінити значення осі іксів – перейти до обсягів виготовленої продукції в грошових одиницях вимірювання Π_v (вісь ігреків фактично залишається попередньою, оскільки на ній відкладається витрати і реалізація продукції Π_p в грошових одиницях вимірювання);

— замість ціни продукції $C_{прод}$ відкладати кут 45° (хоча традиційне використання цього кута є помилкою, оскільки треба відкладати “тангенціальне число” із значенням одиниця, тому що воно відповідає “нормі ціни”: $H_c = 1$);

— замінити показник “умовно-змінні витрати в складі ціни продукції” $C_{узв}$ на показник “норма умовно-змінних витрат” $H_{узв}$).

Для побудови кейнсіанського хреста другого виду, який визначає координати точки економічної потужності підприємства і точку економічної рівноваги, побудова здійснюється подібно, тільки треба знати ще один додатковий показник – “норму прибутку” $H_{пр}$.

Виконане дослідження показало, що здійснювати теоретично обґрунтоване планування розвитку діяльності підприємства, використовуючи тільки одну площину, що фактично робив Дж. Кейнс, на нашу думку, практично неможливо, оскільки головні причинно-наслідкові зв'язки, які впливають на розвиток економічних процесів, у такому разі знаходяться за її межами. Щоб усунути цей недолік, треба перейти від розгляду двовимірної площини до виконання дослідження у тривимірному просторі, тобто додати ще одну координатну вісь.

Запропонований метод для прийняття остаточного рішення, коли ретельно пророблено всі елементи проекту, базується на застосуванні таких елементів (рис. 2):

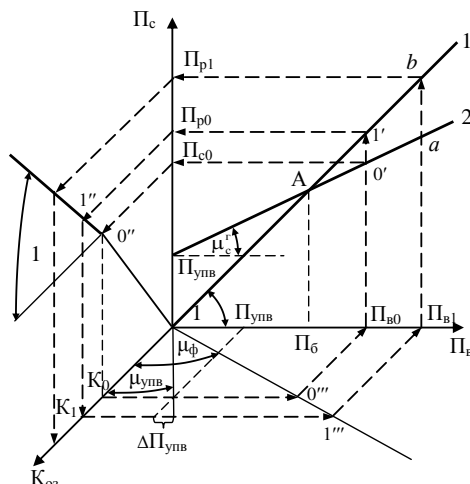


Рис. 2 Модель саморозвитку підприємства, у тривимірному просторі

— побудова тривимірного економічного простору з такими осями координат: обсяг (продуктивність) випуску продукції P_B , продуктивність споживання продукції P_C і первісна вартість основних засобів K_{O3} ;

— у головній площині цього простору з координатами $P_B P_C$ здійснюється побудова та дослідження кейнсіанських хрестів першого і другого видів;

— у двох додаткових площинах – інвестиційній з координатами $P_C K_{O3}$ та технологічній (базових мультиплікаторів) з координатами $K_{O3} P_B$ – здійснюється моделювання та дослідження таких додаткових процесів: освоєння інвестицій (площина $P_C K_{O3}$) і вплив приросту основних засобів на зростання обсягів випуску продукції та постійних і змінних витрат (площина $K_{O3} P_B$).

Якщо припустити, що на підприємстві вирішать реалізувати інвестиційний проект за рахунок отриманого прибутку, то на ньому спостерігатиметься такий ланцюг перетворень:

— отриманий прибуток (P_p) набуває форму інвестицій (I). При цьому інвестиції (капітальні вкладення) це кошти, які мають цільове призначення (виділяються на розвиток підприємства – розширення, реконструкцію, технічне переозброєння);

— інвестиції, в процесі їх освоєння, змінюватимуть свою грошову форму в уречевлену, тобто перетворюватимуться в основні засоби (ΔK_1), що відповідає їх приросту

$$\Delta K_1 = K_1 - K_0 = I; \quad (1)$$

— зростання основних засобів сприятиме приросту обсягів виготовленої продукції (ΔP_{B1}) і реалізації продукції (ΔP_{P1}), що відповідає виразу

$$\Delta P_{B1} = \Delta K_1 \cdot \mu_f, \quad (2)$$

де μ_f — мультиплікатор фондівіддачі.

Дослідження показує, що застосування цього методу стратегічного планування діяльності нафтопереробних підприємств значно покращує обґрунтованість прийнятих рішень.

УДК: 005.583.3:620.9:658.26(477):061.1ЄС

Скібіна Т. І., аспірант

Сумський державний університет

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ КОГЕНЕРАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ЕНЕРГІЇ

Перманентне зростання цін на паливно-енергетичні ресурси та критична залежність економіки України від їх експорту потребує переосмислення стратегії функціонування енергетичної галузі. Зростання ціни на тепло- та енергопостачання знижує відсоток сплати за надані послуги серед населення, призводить до збитків та браку обігових коштів енергогенеруючих підприємств. Це, в свою чергу, робить неможливим процес модернізації та оновлення застарілого обладнання. Генерація, транспортування та розподіл енергії за допомогою технологічного устаткування, що вичерпало свій ресурс, призводить до неефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Саме тому виникає необхідність звернути увагу на існуючий досвід країн ЄС щодо підвищення енергоефективності. Так, когенераційне виробництво енергії, яке являє собою цілісний підхід до ефективного виробництва енергетичних продуктів за рахунок використання різноманітних джерел первинної енергії, в країнах ЄС набуло поширення в минулому столітті. Термін “когенерація” у закордонних країнах пов’язують перш за все із сучасними технологіями в галузі енергозабезпечення та диверсифікацією енергетичних ресурсів. Натомість, в Україні когенерація пов’язана з використанням застарілих об’єктів генерації енергії, що залишилися за часів СРСР.

За підсумками 2013 року ЄС формує 11% електроенергії, що генерується з використанням когенерації [1]. Згідно з даними дослідження компанії Frost & Sullivan “Європейський ринок когенерації” (European Cogeneration Market) у 2011 році обсяг прибутку підприємств на цьому ринку склав 548 млн євро, до 2018 заплановано збільшити до 674 млн євро [4]. Саме тому, ще у 2011 році, ЄС оголосив когенерацію найбільш перспективним напрямом енергетики, що забезпечує найбільший внесок у процес зниження викидів парникових газів та сприяє сталому розвитку. Це дало потужний поштовх для розвитку когенераційного виробництва енергії.

Лідерами з використання комбінованого виробництва теплової та електричної енергії серед країн ЄС є Данія, Фінляндія та Нідерланди. Відсоток використання когенерації при виробництві енергії в цих країнах становить 55%, 36% та 33% відповідно [2]. Великобританія також активно підтримує комбіноване

виробництво енергії. У цій країні для досягнення 60% скорочення викидів вуглекислого газу до 2050 року урядом була закріплена ціль із підвищення відсотку генерації енергії комбінованим способом за рахунок використання фінансових стимулів, грантових підтримок, державних програм та податкових пільг.

У таких країнах як Франція, Італія, Великобританія за рахунок розширення когенерації в термін до 2020 року планується подвоїти економію палива. Це, в свою чергу, дозволить збільшити частку когенераційного виробництва енергії з 11% до 29% у загальному балансі енергії до 2030 року [1].

Основи стимулювання розвитку когенераційного виробництва енергії країн ЄС закріплені у Директивах Європарламенту № 2001/77/ЄС від 27.09.2001 року та №2003/54/ЄС від 26.06.2003 року, де встановлені загальні правила виробництва, передачі та розподілу енергії. Основним документом, що регламентує використання когенерації є директива ЄС 2004/08/ЄС від 11.02.2004 року. Відповідно до якої когенерація поділяється на три види: промислову, муніципальну та сільськогосподарську [3].

Промислова когенерація не має права на пільги, оскільки відповідно до європейських систем тарифоутворення є конкурентоспроможною.

Для муніципальної когенерації передбачені пільгові тарифи. Це створює можливість для залучення інвесторів у будівництво нових когенераційних потужностей та розвиток систем тепло- та електрозабезпечення.

Найбільша кількість пільг спрямована саме на розвиток сільськогосподарської або малої когенерації. Так, до основних механізмів зі стимулювання когенерації, які використовуються в ЄС, можна віднести:

- тарифна підтримка когенераційного виробництва;
- пільгове податкове оподаткування;
- програми стимулювання капіталовкладень із бюджетів країни.

Пільговий тариф (ПТ) є найбільш поширеним інструментом для стимулювання та підтримки когенераційного виробництва енергії, який створює додаткові економічні стимули, особливо за умови використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Такий механізм розвитку та підтримки когенераційного виробництва поширений у Чехії, Угорщині та Латвії. Механізм дії таких тарифів полягає у закупівлі енергії згенерованої когенераційним способом за спеціальним підвищеним тарифом. ПТ створює сприятливі умови для функціонування когенераційних установок невеликих потужностей, тим самим дискримінує промислові об'єкти генерації теплової та електричної енергії. Будучи дієвим на ринку виробництва електричної енергії, ПТ не можливо впровадити для теплової енергії. Аналіз проведений Міжнародним енергетичним агентством (International Energy Agency) показує, що альтернативою ПТ є використання сертифікатів [4].

Пільгове оподаткування включає в себе зменшення податкової ставки або звільнення від сплати податків. Такий механізм широкого використання набув у таких країнах як Нідерланди (для когенераційного виробництва енергії), Фінляндія та Швеція (для когенераційного виробництва енергії та для об'єктів генерації теплової та електричної енергії з використанням ВДЕ).

Програми стимулювання капіталовкладень із бюджетів країни набули широкого використання у Данії, Фінляндії, Великобританії. Данія є лідером когенераційного виробництва енергії з використанням біопалива. Біоенергетика ТЕЦ підтримується механізмом субсидій. Це створює можливості для фінансової підтримки, яка необхідна для покриття інвестиційних витрат без надмірного збільшення витрат на опалення. При цьому сплата розміру встановлених субсидій через ціни на електроенергію стягується зі споживачів. Таким чином ціна одиниці електричної енергії виробленої когенераційним способом формується із ринкової ціни (Pr) та розміру субсидії (S).

$$P = P_{(r)} + S \quad (1)$$

У разі використання біомаси при когенерації, виробництво теплової енергії у Данії звільняється від оподаткування. Даний механізм стимулювання дозволив впровадити ефективну систему стимулів та створити сприятливі умови залучення інвестицій для когенераційного виробництва енергії.

Успішний досвід європейських країн щодо досягнення поставлених цілей з раціонального використання енергії шляхом розвитку когенераційних технологій сприяв значному збільшенню когенераційного виробництва. Вдалий закордонний досвід країн ЄС може слугувати прикладом для країн що розвиваються.

Список посилань на джерела

1. *Final Cogeneration Roadmap, 2014*
2. Скібіна Т. І. *Організаційно-економічний механізм стимулювання розвитку когенераційного виробництва енергії в Україні // Економіка та держава – 2014, №2 – С.89-104.*

3. *Danish Energy Authority, Ministry of Transport and Energy: Report to the European Commission in connection with the implementation of the Cogeneration Directive 2004/8/EC, 2007*

4. *CHP support mechanisms in different countries – from feed-in tariffs to investment incentives, 2007*

УДК 631.15:635.9

Соломаха І.В., к.е.н, доцент

Чернігівський національний технологічний університет

МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ У ГАЛУЗІ КВІТНИКАРСТВА

Виробництво квіткової продукції є традиційним напрямком діяльності для України та всіх її регіонів і для цього є всі необхідні умови. Водночас у зв'язку з недостатньою державною підтримкою вітчизняного виробництва дефіцит продукції квітникарства заміщується імпортом, що призводить до відтоку вітчизняного капіталу, поступової руйнації потенціалу національних виробників.

Для ефективного функціонування галузі квітникарства, основним її суб'єктом повинен виступати вітчизняний виробник. Саме можливі обсяги розвитку вітчизняного виробництва потрібно розглядати, як основний фактор формування ринкової пропозиції, а обсяги та структуру імпорту враховувати за залишковим принципом. Тому першочерговим завданням підприємств галузі є будівництво та модернізація тепличних господарств за інноваційними технологіями, що потребує значних інвестицій Співпраця держави і бізнесу з реалізації конкретних соціально-економічних програм і інвестиційних проектів все частіше здійснюється в Україні у формі державно-приватного партнерства.

Серед науковців, що досліджують проблеми державно-приватного партнерства, варто відзначити праці В.Г. Варнавського, М.П. Бутка [1, 2], Н.В. Дацій, І.А. Брайловського, Ю.С. Вдовенка та інших.

Приватно-державне партнерство може стати рушійною силою в забезпеченні конкурентоспроможності національного виробника квіткової продукції.

Формування конкурентоспроможного регіонального флористичного ринку на основі самозабезпечення є однією з умов підвищення економічної та соціальної стабільності національної економіки. Дослідження показали, що щороку в Чернігівській області на 1 особу міського населення вирощується 0,29 шт. квіткової продукції. Зважаючи, що в 2013 році потреба на одного жителя області складала 7,0 умовних квітів, необхідну кількість (97 %) довозили з інших регіонів України та із-за кордону [3]. Тому першочерговим завданням розвитку регіональних підприємств є стимулювання будівництва сучасних теплиць для вирощування квітів.

Оцінювання конкурентоспроможності флористичних підприємств Чернігівського регіонального економічного простору показало, що лідером на ринку зрізаних квітів є підприємство "Гранд Флора", яке працює з 1994 року, має мережу фірмових магазинів з широким асортиментом та помірною ціною на зрізані квіти, надає флористичні послуги високої якості, має гарний імідж, і саме головне – високий ступінь готовності власників до змін. Враховуючи результати проведеного SWOT-аналізу виробництва галузі, підприємству "Гранд Флора" запропоновано стратегію оновлення, диверсифікації, інновації за рахунок створення сучасного тепличного комплексу (рис. 1).

Зважаючи на те, що конкуренція на ринку продажу зрізаних квітів стає все більш жорсткою, вітчизняні підприємства змушені постійно покращувати якість продукції та технології. Технологічна структура тепличного господарства країни в більшості працює за старими технологіями і не відповідає сучасним вимогам, тому просте її відтворення не зможе забезпечити економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності виробництва. Освоєння інноваційних ефективності виробництва і підвищення якості продукції квітникарства. Враховуючи всі досліджені недоліки та загрози, вважаємо, що для прискореного розвитку регіонального флористичного ринку взагалі і зокрема прискореного розвитку підприємства "Гранд Флора", необхідно об'єднання зусиль місцевих органів влади, резервів самого підприємства й можливостей сільських домогосподарств, які нелегально вирощують квіти задля реалізації загальної мети.

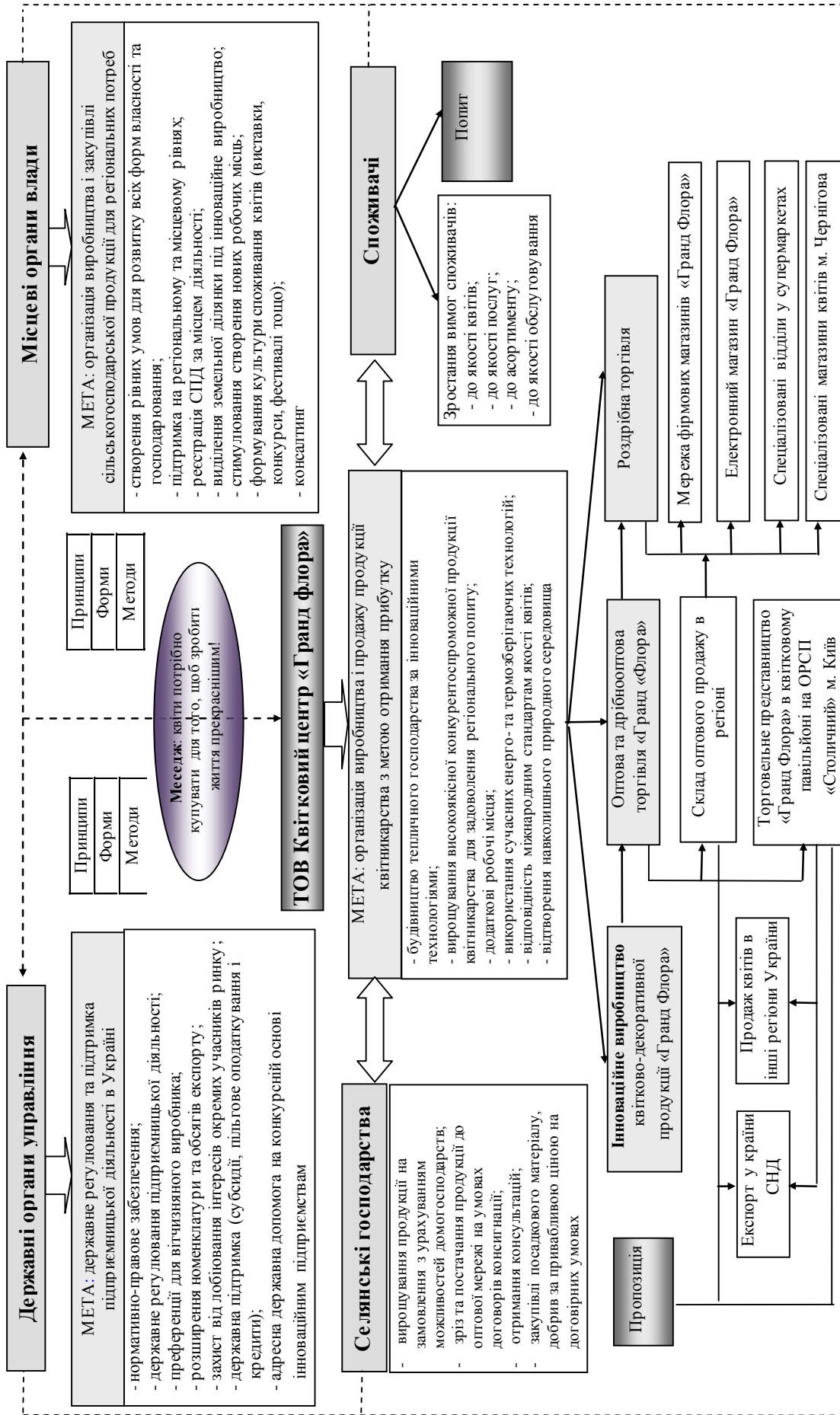


Рис. 1 Модель розвитку підприємства з вирощування та продажу продукції квітникарства

Джерело: розроблено автором

Запропонована модель розвитку підприємств флористичної галузі на основі виробничої кооперації дозволить максимально ефективно використовувати всі можливі виробничі потужності, трудовий потенціал, підтримку державних та місцевих органів влади з метою прискореного розвитку і легалізації флористичної галузі та досягнення мети кожного учасника моделі. Модель може бути використана будь-яким підприємством галузі квітникарства.

В основу стратегії закладені засади приватно-державного партнерства. Зокрема за підтримки Чернігівської районної державної адміністрації та органів місцевого самоврядування підібрана земельна ділянка із числа земель резерву і запасів, яка має певну інфраструктурну облаштованість. На цій базі передбачається створення підприємства по вирощуванню розсади та широкого асортименту живих квітів, декоративних, ландшафтних та інших рослин відповідно до потреб ринку обласного центру та прилеглих територій. Розроблено бізнес-план створення флористичного підприємства, розраховані обсяги необхідних для цього інвестицій, а також визначені варіанти залучення інвесторів до цього проекту та окремі параметри їх інвестиційної привабливості. Середня вартість 1 га сучасного тепличного комплексу з використанням інноваційних технологій становить \$1,5-2,0 млн. Рентабельність в умовах затяжної економічної кризи знизилась в 2 рази до 15-20 %. Строк окупності проекту 5-7 років.

Список посилань на джерела

1. Бутко М.П. Простора модель розвитку та управління підприємствами у нетрадиційних сферах економічної діяльності / М.П. Бутко, І.В. Соломаха // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, – 2014. – №2(74). – С.60-68.
2. Бутко М.П. Моделювання інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення / М.П. Бутко, О.І. Волот // Зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного інституту “Формування ринкових відносин в Україні” – К.: НДЕІ, 2011. – Вип. 10. – С.3-7.
3. Соломаха І.В. Методологічні засади оцінювання ринкових потреб регіону в живих зрізаних квітах / І.В. Соломаха // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, – 2013. – №. 4. – С. 251-260.

УДК: 338.48:330.341

Сочка К.А., старший викладач
Ужгородський національний університет

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО/ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Динамічний розвиток туристично-рекреаційної сфери протягом останніх років в Україні та Закарпатській області, зумовив якісні та кількісні зміни у регіональних системах економічного, екологічного, соціального, культурного характеру, багато з яких мають як позитивні так і негативні ознаки.

Варто відзначити позитивні тенденції розвитку показників туристично-рекреаційної сфери в Україні протягом 2004 – 2013 років – зокрема, кількість громадян, які виїжджали за кордон зросла на 53,4% (що складає 8,3 млн. осіб), кількість іноземних громадян – на 57,8% (або 9 млн. осіб), кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності – на 82,7% (що складає 1,6 млн. осіб) [1]. Політичні та військові події 2014 року внесли корективи у функціонування туристично-рекреаційної сфери і знайшли своє відображення у результативних показниках її діяльності. У 2014 році порівняно з 2013 роком найбільш масштабне зменшення зафіксовано за показником кількості іноземних громадян, які відвідували Україну – на 48,5% (в т.ч. за рахунок вилучення з обліку тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, та частини зони проведення АТО), достатньо суттєво (на 29,8%) зменшилася кількість туристів, що обслуговувалися суб'єктами туристичної діяльності, незначно зменшилася кількість громадян України, які виїжджали за кордон – на 5,6%.

Таким чином політична нестабільність значно зменшила кількість відвідувачів, які споживають вітчизняний туристично-рекреаційний продукт – іноземних громадян та внутрішніх туристів і таким чином суттєво вплинула на результати діяльності закладів, залучених до формування туристично-рекреаційного продукту (заклади розміщення, транспортне забезпечення, екскурсійне обслуговування, діяльність туроператорів та тур агентів тощо).

Тенденція показників діяльності туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області подібна до загальнонаціональної ситуації – за період 2004-2013 років кількість відвідувачів закладів розміщення регіону збільшилася на 39,1% (або 96,6 тис. осіб), при цьому у 2014 році було зафіксовано несуттєве зменшення відвідувачів на 1% (або 5,5 тис. осіб) [2]

Важливість розвитку туристично-рекреаційної галузі регіону підтверджується змістом і завданнями Стратегії розвитку Закарпатської області на період до 2020 року [3], де разом із такими традиційними складовими потенціалу регіону, як природо-ресурсний, людський, економічний, науково-технічний тощо, окремо виділено рекреаційно-туристичний потенціал.

Туристично-рекреаційна сфера є ресурснозалежною і базується кількості та якості природних активів та спадщини (історичної, культурної, матеріальної). Галузь реалізовує дані ресурси як частину власного продукту, але одночасно виникає необхідність розподілу даних ресурсів з іншими користувачами, включаючи місцевих жителів. Туризм та рекреація часто вважаються причиною окремих негативних явищ, які виникають у приймаючих регіонах – занепад традицій, зростання криміногенності, соціальних конфліктів, погіршення екології, збільшення залежності економіки регіону від розвинутих країн та інших регіонів.

У західних наукових дослідженнях виділяється два узагальнені підходи до впливу туризму на навколишнє середовище – симбіотичний (сталий) та антагонічний [4]. Сталий розвиток визначається як “розвиток, що відповідає вимогам теперішнього часу і не перешкоджає можливості майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби” і передбачає захист природи як важливого активу туристично-рекреаційної галузі. Таким чином, деякі дослідники вважають, що між туризмом та навколишнім середовищем існує симбіотичний зв’язок.

Підхід сталого розвитку при плануванні діяльності туристично-рекреаційної галузі є важливим через те, що вона залежить від ресурсів та видів діяльності, які здійснюються у природному середовищі, базується на історичній спадщині та культурних звичаях регіону. У випадку зменшення або погіршення якості цих ресурсів, регіони не приваблюють відвідувачів і відповідно, погіршуються результати функціонування досліджуваної галузі та економіки у цілому. Крім того, більшість рекреантів прагне відвідувати регіони з високою якістю навколишнього середовища, широким переліком туристично-рекреаційних послуг високої якості.

Недостатньо ефективна організація туристично-рекреаційної галузі може призвести до великої кількості проблем навколишнього середовища. Оскільки природа (у короткотерміновому періоді) є безплатним суспільним продуктом, користується надзвичайним попитом, то надмірне використання природних ресурсів, особливо протягом пікових періодів туристично-рекреаційної діяльності та недосконале планування може зумовити конфлікти.

Наприклад, для Закарпатської області періодами масового приїзду відвідувачів є фестивалі, кількість яких щорічно збільшується. На території області започатковуються нові та проводяться щорічні тематичні фестивалі, найбільш популярними та масовими з яких є фестиваль “Червене вино” (м. Мукачево), фестиваль різників, фестиваль леквару, фестивалі “Біле вино”, “Золотий гуляш”, фестиваль голубців, фестиваль “Дружба без кордонів”, фестиваль рибалок та угорської ухи, “Берегфест” (Берегівський район), фестиваль “Верховинська яфіна” (Воловецький район), фестиваль вина та виноробства “Угочанська лоза”, фестиваль “Ягідне поле” (Виноградівський район), фестиваль “Молочні ріки” (Великобerezнянський район), фестиваль “Берлибашський банош 2013”, фестиваль “Туцільська бринза” (Рахівський район), фестиваль середньовічної культури “Срібний Татос” (Мукачівський район), фестиваль “Сакура фест”, “Медовий спас”, “Закарпатське божоле”, етнокультурний туристичний фестиваль “Карпатський вавілон” (м. Ужгород), фестиваль “Добронська паприка” (Ужгородський район), фестиваль мінеральної води (Свалявський район) та багато інших [2]. У проведенні цих заходів активну участь приймають народні умільці, які представляють майстер-класи із виготовлення окремих виробів. Разом із беззаперечними позитивними результатами цих заходів (промоція регіону, формування відповідного середовища для відпочинку та ділових контактів, реклама окремих традиційних видів діяльності та промислів, збільшення доходів домогосподарств тощо) спостерігається низка негативних ознак, зумовлених великим скупченням людей в обмеженому місці протягом обмеженого часу (збільшення засміченості, нищення природних ресурсів (сакури, нарциси), незручності для відвідувачів, тимчасове підвищення цін на продукти, проїзд, збільшення загазованості, тощо).

Зростання вживання терміну “сталий/збалансований” у туристично-рекреаційному контексті визначає реакцію на негативні наслідки діяльності, занепокоєння станом навколишнього середовища та активності галузей, що включені у даний процес. В сучасних умовах з’явилася певна напруга між загальною

концепцією сталого економічного розвитку та специфічним сталим туристично-рекреаційним розвитком, яка стосується питань масштабів використання ресурсів для розвитку галузі [4]. Виділяється два узагальнені тлумачення сталої діяльності галузі, базовані на підходах щодо взаємозв'язку сталого туристично-рекреаційного розвитку та сталого економічного розвитку [5]:

- концепція “повного поглинання”, коли концепція сталого туристично-рекреаційного розвитку повністю є складовою частиною сталого розвитку регіону;
- “часткове поглинання”, коли концепції сталого туристично-рекреаційного розвитку та сталого розвитку перекриваються, але розвиток галузі здійснюється за власною схемою, яка не обов'язково відповідає загальній концепції та вимогам сталого розвитку.

Таким чином, визначення сталого або збалансованого розвитку у туристично-рекреаційному контексті передбачає організацію діяльності таким чином, на такому рівні, у таких масштабах, що забезпечує життєздатність галузі протягом тривалого часу, не веде до деградації або погіршення якості навколишнього середовища до рівня, що заважає успішному розвитку та здійсненню інших видів діяльності. Сталий розвиток у галузі туризму та рекреації об'єднує такі види діяльності, що задовольняють інтереси резидентів та відвідувачів, зберігають природну та культурну ресурсну базу, є економічно доцільним.

Список посилань на джерела

1. *Туристичні потоки (2000-2014) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України [за станом на 30.04.2015] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
2. *Дані оперативного моніторингу Головного управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму Закарпатської ОДА за 2004 – 2013 роки [Текст]*
3. *Стратегія розвитку Закарпатської області до 2020 року. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/10914.htm>*
4. *C. Hunter. Sustainable tourism as an adaptive paradigm. – Annals of tourism research, 1997, vol. 24, #4*
5. *C. Hunter. On the Need to Re-Conceptualise Sustainable Tourism Development. – Journal of Sustainable Tourism, vol.3, #3, 1995, p. 155-165;*

УДК: 336:14

Спасів Н.Я., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

*Спасів О.Я., провідний державний фінансовий інспектор
Держфінінспекція в Івано-Франківській області*

МІСЬКИЙ БЮДЖЕТ: ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОНАННЯ ЗА ДОХОДАМИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

В сучасних умовах забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць вимагає своєчасності та повноти мобілізації фінансових ресурсів і цільового їх витрачання у різних ланках фінансової системи. Саме ефективне формування фінансових ресурсів на місцевому рівні є запорукою добробуту територіальної громади. Проте, реалізація даних процесів залежить від податкової спроможності регіонів, економічного розвитку територій, соціальної складової, а також ефективної роботи фінансових служб, які здійснюють забезпечення територіальних одиниць фінансовими ресурсами для виконання усіх повноважень, взятих на себе органами місцевої влади.

Дослідження проблем формування та виконання дохідної частини місцевих бюджетів викликає інтерес, зважаючи на те, що бюджет відображає рівень економічного розвитку певної території. Так, результуючі показники бюджету м. Тернополя в контексті виконання дохідної частини дозволяють встановити наступні тенденції (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що впродовж 2011-2013 рр. спостерігається невиконання бюджету м. Тернополя на 0,8%, 1,5% та 2,2% відповідно по загальному фонду із тенденцією до зниження даних показників із 98,1% у 2011 р. до 97,2% у 2013 р. Спеціальний фонд бюджету м. Тернополя протягом досліджуваного періоду виконується на 108,9%, 110,7% та 102% відповідно, що зумовлено змінами Податкового кодексу України в частині надходження єдиного податку до спеціального фонду бюджету, проте із значним падінням у 2013 р. (на 7,3%) порівняно із 2012 р. Така ситуація є наслідком макроекономічної та політичної нестабільності.

Динаміка планування та виконання бюджету м. Тернополя за доходами у 2011-2013 рр.

Показники	Загальний фонд								
	2011 рік			2012 рік			2013 рік		
	затверджено	надійшло	виконано	затверджено	надійшло	виконано	затверджено	надійшло	виконано
	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	тис. грн.	%
Податкові надходження	271838,2	272418,4	100,2	321347,9	303662,9	94,5	338680,0	318932,3	94,2
Неподаткові надходження	12330,0	11142,5	90,4	9846,6	9676,4	98,3	8859,8	12632,6	142,6
Доходи від операцій з капіталом	4,0	8,2	205,0	11,0	0,0	0,0	0,0	0,3	-
Офіційні трансферти	299581,2	288969,4	96,5	342083,3	338907,7	99,1	365826,9	362013,7	99,0
Всього доходів загального фонду	583753,4	572538,5	98,1	673288,8	652247,0	96,9	713366,7	693578,9	97,2
Спеціальний фонд									
Податкові надходження	22385,0	26166,7	116,9	38834,9	45905,2	118,2	55003,8	56187,2	102,2
Неподаткові надходження	24271,0	25367,1	104,5	24536,3	26542,7	108,2	25217,5	30811,7	122,2
Доходи від операцій з капіталом	13122,9	13655,7	104,1	9000,0	8737,7	97,1	7500,0	6872,6	91,6
Офіційні трансферти	139,3	24,2	17,4	13166,6	13166,6	100,0	14217,6	10504,4	73,9
Цільові фонди	5310,0	5802,2	109,3	6722,0	7812,5	116,2	4229,0	3909,7	92,4
Всього доходів спеціального фонду	65228,2	71015,9	108,9	92259,8	102164,7	110,7	106167,9	108285,6	102,0
Всього доходів бюджету	648981,6	643554,4	99,2	765548,6	754411,7	98,5	819534,6	801864,5	97,8

В структурі доходів місцевих бюджетів третій рік поспіль спостерігається збільшення частки податкових надходжень як по загальному, так і по спеціальному фонді бюджету м. Тернополя. Їх частка є домінуючою із тенденцією до зростання на 0,5% у 2013 р. порівняно із 2012 р. і становить 46,4%, 46,3% та 46,8% відповідно. Дане зростання відбувається, в першу чергу, за рахунок місцевих податків і зборів у частині надходжень єдиного податку.

Також, не можна не зауважити, що в структурі податкових надходжень податок на доходи фізичних осіб зберігає позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини місцевого бюджету – 33,8 % від загальних надходжень бюджету м. Тернополя у 2013 р. Частка податку у доходах загального фонду бюджету м. Тернополя складає 40 %. Надходження цього податку упродовж 2011-2013 рр. зростають у 1,2 рази, і складають 271184 тис. грн., що є позитивним аспектом у частині нарощування дохідної бази.

Значним за обсягом джерелом надходжень доходів до бюджету м. Тернополя традиційно є плата за землю. З цього джерела у 2013 р. отримано 40181,6 тис. грн., що в 1,1 раза більше за відповідний показник минулого року та в 1,2 рази – за 2011р.

В свою чергу, до бюджету м. Тернополя місцевих податків і зборів у 2013 році надійшло 58250 тис. грн., що у 2,6 раза більше, ніж у 2011р. та у 1,3 раза у порівнянні із 2012 р. Також спостерігається виконання планових показників бюджету за даним дохідним джерелом – 106,9%, 114,4%, 102,7% відповідно впродовж досліджуваного періоду за загальним фондом бюджету м. Тернополя, та 101,7%, 125,9%, 111,3% за спеціальним фондом, що уможливило виконання взятих на себе зобов'язань органами місцевого самоврядування.

Обсяг неподаткових надходжень у бюджеті м. Тернополя зростає із 36509 тис. грн. у 2011 р. до 43445 тис. грн. у 2013 р. (у 1,2 рази). За неподатковими надходженнями перевиконання спостерігається у 2013 р. в розрізі загального та спеціального фонду – 142,6% та 122,2% відповідно, у 2012 р. тільки по спеціальному фонду – 108,2%, в той же час недовиконання в даному періоді по загальному фонду становить 1,7%.

Доходи від операцій з капіталом у доходах бюджету м. Тернополя ілюструють тенденцію до зниження із 13663,2 тис. грн. у 2011 р. до 6873,3 тис. грн. у 2013 р. внаслідок недоотримання коштів від відчуження комунального майна. Найнижчий рівень виконання спостерігається за доходами від операцій з капіталом у 2013 р. – 91,6%, що є негативною тенденцією, адже вказує на непродуману політику планування доходів місцевого бюджету.

Щодо офіційних трансфертів, то варто зазначити, що впродовж 2011-2013 рр. спостерігається значне невиконання за даною дохідною статтею у 2011 р. за спеціальним фондом – 17,4% та загальним фондом – 96,5%. В той же час 2012 р. характеризується виконанням запланованих показників на 100%, а у 2013 р. невиконання спостерігається по спеціальному фонду – 73,9%. Такі дисбаланси у міжбюджетних відносинах негативно позначаються на можливості виконання усіх зобов'язань, взятих місцевою владою Тернополя.

Проведений аналіз виконання бюджету м. Тернополя за доходами, дозволяє констатувати про незначне відхилення його планових показників, адже впродовж 2011-2013 рр. спостерігається виконання бюджету м. Тернополя на 99,2%, 98,5% та 97,8% відповідно, що свідчить про залежність обсягу бюджету м. Тернополя від рішень вищестоящих органів, і не дає можливості проводити активну інвестиційну політику на місцях, а значить приймати посильну участь у покращенні соціальної захищеності та економічної свободи територіальної громади.

Список посилань на джерела

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу із <http://www.rada.te.ua>, офіційний сайт Тернопільської міської ради.
2. Кириленко, О. П. Дохідна база місцевих бюджетів в умовах реформування бюджетної та податкової системи / О. П. Кириленко // *Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ : матеріали наук. конф. проф.-вкл. складу.* – Тернопіль : Вектор, 2011. – С. 6-10.
3. Кнейслер О.В. Спасів Н.Я. Виконання місцевих бюджетів за доходами: прагматика та проблематика в умовах перманентних кризових явищ / О.В. Кнейслер, Н.Я. Спасів/ *Науковий журнал Тернопільського національного університету “Світ фінансів”.* – Тернопіль: ТНЕУ. – 2014. – Випуск № 3. – С. 31-38.

УДК: 658.5:005

Станьковська І.М., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ЯКОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Здатність сучасних підприємств успішно функціонувати і забезпечувати собі належний рівень прибутковості в значній мірі залежить від ефективності управління підприємством, вибору шляхів забезпечення його конкурентоспроможності та якісної роботи системи управління конкурентоспроможністю.

Поняття “якості” та “якості системи управління” має неоднозначне трактування, тому потрібно уточнити їх зміст. З цією метою проаналізуємо розуміння категорії “якості” та визначимо аспекти, які слід брати до уваги при формуванні параметрів якості системи управління конкурентоспроможністю.

Необхідно враховувати те, що “якість” в його загальному розумінні є поняттям відносним, адже кожен “бачить свою якість”, так в монографії [1, с.11] автор вважає, що при дослідженні проблеми оцінки якості системи управління “потрібно зберігати філософський зміст – якість є основою для подальшого удосконалення системи управління підприємствами”. Автор вищезазначеної монографії, також, приводить “визначення якості системи управління як визначеної властивості погодженої робочої структури, діючої на підприємстві, яка повинна включати в себе ефективні комплексні технічні й управлінські методи для забезпечення найбільш раціональним способом координованих дій людей, механізмів, а також генерації інформації, необхідної для ефективної діяльності підприємства” [1, с.14].

На нашу думку, що ґрунтується на аналізі наукових джерел [2,3,4], якість може розглядатися з різних точок зору та різних напрямків наукової діяльності, зокрема: філософського, правового, соціологічного, соціального, психологічного, економічного, технічного. Відповідно всі ці напрямки в значній мірі бу-

дуть характеризувати якість управління. Кожен із зазначених напрямків потребує окремого вивчення, має свої цілі дослідження, характеризується відповідними параметрами та оціночними показниками.

Вибір і визначення конкретних показників, що можуть характеризувати якість системи управління є досить неоднозначним, а в багатьох випадках і суб'єктивним, виходячи із самого розуміння поняття "якості".

Щоб говорити про якість системи управління обумовимо основні характеристики, якими повинна бути наділена класична система:

- ціленаправленість – відповідність системи заданій конкретно визначеній цілі;
- цілеспрямованість – здатність реагувати на вимоги зовнішнього середовища та формувати цілі для їх досягнення;
- цілісність – зміна однієї складової призводить до зміни іншої, виникнення нових властивостей;
- обмеженість – наявність певних меж, що відділяють її від зовнішнього середовища;
- структурованість – поведінка системи обумовлюється особливістю структури її функціональних елементів, взаємозв'язків та взаємодій між ними;
- ієрархічність – наявність рівнів підпорядкування окремих елементів в системі;
- взаємозалежність – передбачає внутрішню взаємозалежність елементів системи та залежність самої системи від зовнішніх факторів впливу;
- рівновага – збалансована взаємодія всіх елементів системи;
- множинність опису – складність системи вимагає опису множини її проявів;
- синергічність – реакція системи на сумарну дію факторів, яка збільшує, або зменшує дію кожного фактора окремо;
- кібернетичність – здатність системи до сприйняття, переробки та передачі інформації;
- циклічність розвитку – властивість системи проходити етапи від занепаду до розвитку;
- непередбачуваність збурень, що можуть впливати на систему;
- адаптивність – здатність системи змінювати функції, властивості, структуру функціональних елементів.

Визначення відповідних критеріїв та параметрів якості управління, їх оцінка та подальший аналіз потребує застосування методу структурування та формалізації, що дає можливість глибше проникнути в розуміння суті проблеми та виміряти її кількісно. Відповідні числові значення дають можливість зіставляти величини формалізованих зв'язків та перевіряти коректність формалізації.

Також необхідно брати до уваги те, що система управління конкурентоспроможністю підприємства є слабо структурованою системою, оскільки включає як формалізовану так і не формалізовану частини, які тісно взаємопов'язані.

Неформалізована частина системи управління конкурентоспроможністю формується на основі досвіду, інтуїції працівників, і менеджерів зокрема, природного та штучного інтелекту, що створює певні складності для виділення чітко формалізованих параметрів якості системи управління, що в свою чергу вимагає застосування принципів декомпозиції з подальшим агрегуванням отриманих результатів.

Проблема формування параметрів якості системи управління конкурентоспроможністю підприємства потребує проведення подальших досліджень та вимагає застосування всіх принципів системності з метою представлення якомога чіткіших та об'єктивніших параметрів, факторів та критеріїв.

Список посилань на джерела

1. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством: [Монодров. – рафія] / О.М. Лала. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 165 с.
2. Лapidус В. А. Всеобщее качество (ТМ) в российских компаниях / В. А.Лapidус. Гос. Ун-т управления; Нац. Фонд подготовки кадров. – М ОАО "Типография "Новости", 2000. – 432 с.
3. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции/ А. Фейгенбаум. – М.: Экономика, 1986. – 471 с.
4. Шаповал М. І. Менеджмент якості: Підручник/ М. І. Шаповал. – К.: Знання, 2006.- 471 с.

ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Необхідність підприємств враховувати в своїй діяльності не тільки економічні пріоритети, але й оцінювати результати її впливу на навколишнє середовище зумовлюють сучасні умови господарювання. Все актуальнішим це стає для нафтогазовидобувних підприємств.

Більшість економістів вважає, що виділення на природоохоронні заходи (в першу чергу, охорону атмосферного повітря та води) не менше 2% ВВП дає можливість сповільнити темпи забруднення природного середовища; 6% від ВВП, спрямовані на охорону природи, дають можливість стабілізувати стан природного середовища, а при витратах в 8-10% від ВВП можна очікувати відновлення якості природного середовища. На жаль, реальності такі, що в даний час продовжується техніко-технологічне та економічне відставання нафтогазового виробництва, і цим загальмовується абсолютно необхідний перехід до нового типу збалансованого природокористування, що визначається концепцією сталого розвитку.

В умовах жорстких фінансових обмежень і нерідко не менш жорстких обмежень за часом для деяких регіонів, одним з найважливіших механізмів екологічної політики нафтогазовидобувних підприємств має стати встановлення системи еколого-господарських пріоритетів, що полягають: у впровадженні мало-відходних, ресурсо- та природозберігаючих технологій; у неприпустимості економії за рахунок природи і фінансування природоохоронної діяльності за залишковим принципом; у нарощуванні профілактики і запобігання негативних техногенних впливів на середовище проживання об'єктами нафтогазового комплексу; в необхідності всебічного обліку перспективи, корельованих з державною і регіональною екологічною політикою, інтересами інших природокористувачів.

Одним із основних засобів досягнення цих цілей є впровадження державної системи моніторингу шкідливого впливу господарської діяльності підприємств нафтогазової галузі на довкілля, здійснення еколого-економічного аналізу такого впливу та належна оцінка ефективності природоохоронної діяльності.

На даний час у системі економічних розрахунків дуже мало уваги приділяється обліку наслідків від прямих і непрямих процесів впливу виробництва на природне середовище, що дало б змогу ефективніше розв'язувати завдання раціонального природокористування. Найбільш вивчені і підлягають оцінюванню наслідки від прямих процесів впливу виробництва на навколишнє середовище, які дозволяють екологічно оптимізувати тільки поточні стадії даного виробничого циклу. Наприклад, обрати таку структуру витрат (співвідношення виробничих і екологічних витрат), яка забезпечить максимальний еколого-економічний результат.

Встановлено, що еколого-економічна оцінка впливу нафтогазовидобувних підприємств на навколишнє природне середовище зводиться до визначення екологічних витрат, в структурі яких важливе значення відводиться економічному збитку від екологічних порушень. Адекватна оцінка реальних величин збитків необхідна, у першу чергу, для відбору проектів природоохоронного призначення.

Відомо, що загальним принципом економічної поведінки є зіставлення витрат і результатів господарської діяльності. У випадку окремих заходів з охорони навколишнього середовища під витратами розуміються засоби, направлені на природоохоронні заходи, а під результатами – відвернений збиток від екологічних порушень. Під час оцінювання загальної ефективності всієї господарської діяльності в якості одного із результатів (негативних) повинен враховуватись нанесений цією діяльністю економічний збиток. Відсутність належних оцінок економічного збитку приводить до того, що такі показники як результат господарювання взагалі не враховується і в зв'язку з цим природокористування випадає із загальної схеми оцінки ефективності будь-якої економічної діяльності.

Процеси формування збитків від екологічних порушень є складним явищем і пов'язані з низкою проблем, що потребують негайного вирішення:

— існуючий рівень екологічної плати в Україні дуже низький і не відображає реальний економічний збиток та суспільно необхідні витрати на усунення наслідків техногенних ситуацій;

— окремі методики оцінки збитку містять показники, отримання значень яких потребує використання експертних методів, проведення соціологічних досліджень, що сприяє високому рівню суб'єктивізму;

— на частку складових екологічних витрат, що враховуються в галузевих розрахунках припадає трохи більше 40% загальних витрат, які визначені на рівні національної економіки (значна сума витрат залишається “без адресата”) [1];

— в існуючих нормативно-правових документах оцінка показника збитку здійснена на основі врахування тільки прямих процесів забруднення навколишнього середовища протягом одного року (не включено часову дію забруднюючого фактору);

— у величині збитку не враховані економічно негативні наслідки вже матеріалізовані у виробничих ресурсах та наслідки процесу споживання виробленого продукту.

У літературних джерелах та нормативно-правових документах [1-5] розглядаються конкретні методики з оцінки збитку, пов'язаного із забрудненням навколишнього середовища та іншими екологічними порушеннями. Незважаючи на відмінності в процедурах розрахунку збитку в існуючих методиках, визначення величини такого збитку зводиться до врахування трьох основних складових: втраченого продукту, недовиробленого продукту, компенсаційних витрат. При цьому значна частина авторів (Н. Н. Лук'янчиков, Е. В. Рюміна, Л. Г. Мельник та багато інших) наголошують на недосконалість сучасної системи екологічних платежів і пропонують конкретні кроки для удосконалення існуючих методик розрахунку економічного збитку від екологічних порушень, які повинні враховувати фактор часу.

Облік поточних витрат на охорону навколишнього середовища на нафтогазовидобувних підприємствах ведеться в основному за допомогою вибірок з первинних документів, даних оперативного обліку, експертних оцінок та деяких розрахунків. Основна частина цих витрат взагалі не відображається в статтях бухгалтерського обліку та звітності. Тому підприємства не можуть надати достовірні дані про поточні витрати. Слід зауважити, що у своїй діяльності природоохоронні та економічні служби нафтогазовидобувних підприємств не надають належного значення економічному аналізу природоохоронної діяльності або він зовсім відсутній. Такий стан пояснюється сформованою в природоохоронній діяльності ситуацією.

Можна з упевненістю стверджувати, що в найближчі роки, в умовах бюджетного дефіциту, заліки витрат підприємств на природоохоронні заходи в рахунок їх платежів за забруднення проводитися не будуть або будуть вкрай утруднені. Необхідно також відзначити, що і в податковому законодавстві не міститься будь-яких вказівок на можливість застосування податкових пільг щодо природоохоронних заходів. Тому представляється доцільним при обґрунтуванні витрат на природоохоронну діяльність нафтогазовидобувних підприємств виходити із зіставлення вироблених вкладень з реальними економічними результатами.

Список посилань на джерела

1. Мельник Л. Г. *Использование показателей эколого-экономических оценок в решении хозяйственных задач* / Л. Г. Мельник // “Вісник СумДУ. Серія Економіка” – 2007. – №1. – Т.2. – С. 18-33.
2. *Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды* [Електронний ресурс]. – Режим доступу до методики: <http://www.law7.ru/legal2/se5/pravo5322/index.htm>
3. Квасній Л. Г. *Теоретичні аспекти вирішення задачі еколого-економічної оптимізації впливу нафтопереробних підприємств регіону на навколишнє середовище* / Л. Г. Квасній // *Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Стратегічне планування регіонального розвитку: зб. наук. праць*. – Львів: ІРД НАН України. – 2008. – Вып.2 (70). – С. 323-332.
4. Лук'янчиков Н. Н. *Совершенствование системы платежей за загрязнение окружающей среды и размещение отходов* / Н. Н. Лук'янчиков // *Бюллетень “На пути к устойчивому развитию России”*. – 2007. – Вып.36. – С. 19-21.
5. Рюміна Е. В. *Роль экономики в стимулировании охраны окружающей среды* / Е. В. Рюміна // *Бюллетень “На пути к устойчивому развитию России”*. – 2007. – Вып.36. – С. 13-15.

*Степ'юк М.Д., к.т.н., головний інженер
УМГ "Прикарпаттрансгаз"
Височанський І.І., головний інженер
ПАТ "Івано-Франківськгаз"*

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВАРІАНТУ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА ФОРМУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РЕЖИМІВ ТРАНСПОРТУВАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

Використовуючи системний підхід можна зазначити, що організаційно-економічний механізм включає сукупність простих і складних взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих ключових систем (процесів, елементів, форм, методів), які визначають зміст, порядок розробки і функціонування будь-якого виду робіт, процесів чи об'єктів у сфері діяльності людини і які дозволяють за мінімальних витрат ресурсів і часу задовольнити вимоги інноваційної політики, ринку попиту і ринку пропозиції, тенденції розвитку науки, техніки, технології, організації, економіки та інших аспектів розвитку виробництва.

Господарський механізм підприємства в загальному вигляді складається з чотирьох підсистем: економічної, організаційної, технічної і соціальної. Організаційна підсистема механізму включає процеси, пов'язані з організацією виробництва, праці та управління, і є складною сукупністю організаційних форм, методів і засобів підготовки, ухвалення і втілення в життя управлінських рішень з удосконалення і підвищення ефективності виробництва [1].

В організаційний напрям діяльності входять: розробка організаційної стратегії інноваційного розвитку; підвищення рівня нововведення на всіх стадіях його життєвого циклу; розробка організаційної структури і складання штатного розкладу; визначення типу виробництва, оптимальної спеціалізації підприємства і організації його структурних підрозділів; вибір найважливіших проблем, напрямів і тем досліджень та розробок, а також номенклатури виробів, що випускаються; накопичення в процесі виробництва і споживання раніше розробленої (старої) моделі інформаційних, інтелектуальних, трудових, матеріальних, грошових ресурсів і проведення їх аналізу; відбір і розробка нововведень, які будуть використані в наступній новій моделі, яка замінить стару; аналіз, відбір і придбання (продаж) ліцензій на право виготовлення (застосування) інноваційних рішень різного характеру; удосконалення організації руху матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів тощо.

Питання організації діяльності промислових підприємств в складних умовах економічного розвитку країни набувають великої значимості. Для сталого розвитку підприємству необхідно постійно підтримувати на високому рівні конкурентоспроможність своєї продукції, а також прагнути до її підвищення [2].

Вагомою складовою в успішному розв'язанні цих задач є залучення до процесу діяльності різних форм інновацій. У Концепції розвитку національної інноваційної системи України до 2025 року [3] передбачається підвищити до 60% частку інноваційно-активних підприємств у промисловості.

Аналіз статистичних даних показує, що газотранспортні підприємства нафтогазового комплексу відносяться до інноваційно-активних підприємств.

Для успішного впровадження нововведень необхідний достатній рівень ресурсного забезпечення виробничої діяльності, який дозволить підтримувати і розвивати інноваційний потенціал на підприємстві. Рішення даного питання ускладнюється необхідністю одночасного управління транспортними потоками різної продуктивності

Інноваційний процес відносно конкретного підприємства знаходить власне відображення у виробничій програмі. Розробка виробничої програми є багатоваріантною задачею. Варіанти відрізняються один від одного параметрами транспортування природного газу (тиск, температура, обсяг, фізичні властивості тощо), можливістю зміни виробничих потужностей, потребою у матеріальних, трудових, енергетичних ресурсах та інше.

За умов ситуації, що склалася в магістральному транспортуванні, виникає потреба у створенні організаційно-економічного механізму управління інноваційно-активними підприємствами, такими як управління магістральних газопроводів, в умовах одночасної зміни режимів руху природного газу. При цьому слід розробити методику визначення оптимального варіанту виробничої програми та формування

сценаріїв режимів транспортування. Критерій оптимальності повинен бути інтегральним, оскільки потрібно комплексно аналізувати інформацію для досягнення найліпшого сценарію. Його доцільно використовувати

вати для аналізу та оптимізації результатів прогнозування при умові застосування разом з нейронними мережами, враховуючи їх переваги перед іншими математичними методами, а також можливість отримання декількох результатів одночасно. У зв'язку з цим пропонується застосовувати нейромережеві технології як інструменти для побудови економіко-математичної моделі оптимізації та прогнозування варіанту сценарію зміни режимів транспортування природного газу із врахуванням оптимальності роботи ГТС України

Застосування методу оптимізації за допомогою генетичних алгоритмів разом з використанням нейронної мережі дає можливість створити гібридну оптимізаційну нейронну модель. Використання інформаційної системи на базі такої моделі дасть можливість вищому менеджменту ПАТ “Укртарнsgаз” самостійно визначатись із набором вихідних параметрів, направленням векторів їх оптимізації завдяки універсальному інтегральному критерію і отриманню інформації по найкращому варіанту режиму транспортування і загальному стану виробничої програми.

Список посилань на джерела

1. Супрун О. М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки. / О. Супрун // Вісник Полтавської державної академії. – 2011 – №1. – С. 122-124
2. Гораль Л. Т. Шляхи оптимізації обслуговування об'єктів системи магістрального транспорту газу / Л. Гораль // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”, 2015. – №2
3. Концепція розвитку національної інноваційної системи України до 2025 року [електронний ресурс] / режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/law>

УДК: 330.34

Суліма Н.М., к.е.н, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК БІОСОЦІОЕКОНОМІКИ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Тенденції становлення суспільства в сучасних умовах характеризуються значним рівнем неузгодженості темпів соціально-економічного розвитку і станом екологічної безпеки. Вирішенню такого протиріччя сприяє зародження і формування нових наукових напрямків, які знаходяться на перетині декількох наук. Серед них – “етична економіка”, “екологічна економіка”, “інституційна економіка”, “біоекономіка”, “соціоекономіка”, “біосоціоекономіка”. Саме перехід до біосоціоекономіки може дати людству можливість забезпечити розвиток на інноваційних засадах.

Слід зазначити, що концептуальною основою біосоціоекономіки стає інтеграційний підхід. Приставка “біо” та “соціо” в терміні “біосоціоекономіка” відображають не “соціологію” і “біотехнологію” як науки, а об'єднують взаємовідносини і взаємодію між економікою, біотехнологією і суспільством. Тому при дослідженні суспільних процесів біосоціоекономіка, яка бере до уваги економічні, біотехнологічні, соціальні і інші фактори, стає більш продуктивною, ніж окремі науки.

Зміст біосоціоекономіки можна розглядати на макро- і макрорівнях. Так, на макрорівні біосоціоекономіка, як і традиційна економіка, виходить з того, що вона повинна формулювати і вирішувати задачі, безпосередньо пов'язані з господарюванням, з розвитком ринку і ринкової конкуренції. Але враховуючи, що економіка з її конкуренцією занурена в суспільство, його соціальні процеси, де постійно виникають питання потреби підвищення якості життя і умов оточуючого середовища, то біосоціоекономіка повинна досліджувати господарювання в біосоціальному контексті.

На макрорівні господарювання, економічна діяльність представлена індивідами (суб'єктами), що намагаються максимізувати корисність або прибуток, раціонально вибирати кращі засоби для досягнення своїх цілей. В економічній теорії подібний спосіб дій становить традиційну економічну раціональну дію.

Резюмуючи сказане, можна запропонувати наступне визначення біосоціоекономіки: це науковий напрямок, який досліджує закономірності сучасного економічного життя в часі і просторі крізь призму гармонізації відносин між природою і суспільством, морально-етичних вимог (обмежень) та критеріїв соціальної справедливості.

Об'єктом біосоціоекономіки може бути господарська діяльність на різних територіальних рівнях і часових горизонтах. До предмету біосоціоекономіки узагальнено можна віднести процеси і відносини, які відбуваються в сфері господарювання. Предметне поле біосоціоекономіки значно ширше порівняно з тра-

диційною економікою, так як виникають і активізують свою дію в процесах господарювання біотехнології, створюються й використовуються біопродукти, що в цілому дозволить досягти позитивних змін в якості життя населення.

Біосоціоекономіка відкриває новий і дуже важливий напрямок взаємодії економічної науки з іншими суспільними науками, що народився під впливом практичних викликів, оскільки біотехнології та людський фактор (соціальні ресурси) перетворюються в головне джерело економічного росту і розвитку. Конкуренція між фірмами і державами (суспільствами) все більше спрямовується в біосоціальне поле. Одночасно зростає розуміння, що власне економічний розвиток неможна вважати самоціллю – він повинен сприяти вирішенню екологічних та соціальних проблем.

Задача біосоціоекономіки – інтеграція економіки з біотехнологією і соціальними науками на базі перш за все економічного підходу, але з врахуванням можливого внеску інших наук. Це дозволило б сприяти формуванню нового наукового підходу, що матиме змогу вчасно відповідати на виклики практичної економіки та стати основою інноваційного розвитку.

Інноваційний розвиток, в свою чергу, передбачає вирішення протиріч, які існують сьогодні: протиріччя між природою і суспільством, між екологією і економікою, між розвинутими країнами і тими, що розвиваються, між багатими та бідними прошарками населення, між уже сформованими, зростаючими потребами людей і розумними потребами, між теперішніми та майбутніми поколіннями тощо [1].

Проведені дослідження дозволяють виділити низку переваг біосоціоекономіки. У соціальній сфері – це диверсифікація економіки сільського господарства і її зростання; розвиток сільських регіонів; поліпшення соціальної ситуації в містах; поліпшення здоров'я людини, екології і якості життя. В економіці – це зниження собівартості, ретельніший контроль властивостей продуктів; поява нових видів продуктів і ринків. В екології біосоціальна економіка дозволить запобігти забрудненню довкілля; створювати нові матеріали, речовини і паливо з біомаси; використовувати продукти багаторазового використання і переробки. На жаль, Україна за усіма показниками нині посідає аутсайдерську позицію у вказаному питанні [1].

Таким чином, формування біосоціоекономіки є визначальною складовою формування інноваційного розвитку, який передбачає поєднання економічної, соціальної і екологічної складової, що дозволить стимулювати соціально-економічний розвиток та підвищити конкурентоспроможність підприємств, регіонів і держави.

Список посилань на джерела

1. Байдала В. Біосоціальна економіка в системі пріоритетів сталого розвитку / В. Байдала, В. Бутенко // Вісник Сумського національного аграрного ун-ту : науковий журнал. – Сер. “Економіка і менеджмент” / Сумський НАУ. – Суми, 2013. – Вип. 12 (58). – С. 227-229. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/1576>

УДК: 330.101

Тараєвська Л.С., к.е.н., доцент

Кушлик О.Ю., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕКОМАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ І ЄС

З врахуванням міжнародної співпраці України і ЄС практика дотримання засад соціально відповідального бізнесу українськими компаніями, керівниками уряду, представниками неурядових організацій та загалом суспільства є нагальною необхідністю і вимогою часу.

Підприємство-виробник вважає споживача раціональним шукачем належного продукту, який задовольнить його запити щодо якості продукції, доступності придбання, інноваційності, екологічності, задоволення інших індивідуальних потреб і, безумовно, суперраціональним – стосовно ціни, яку він готовий заплатити за цей продукт. Він сприймає споживача як того, хто шукає цінність, та витрачає власні кошти для придбання такої цінності. Тому при створенні продукту необхідно враховувати поряд із власними інтересами, інтереси споживача і взаємодію з навколишнім світом. Слід зазначити, що частина українських споживачів вже сьогодні відкрита до екологічних ініціатив, екологізації власного побуту і готова підтри-

мувати подібні заходи особистою участю, що, у свою чергу, є стимулом для тих компаній, які виявляють, або ще тільки планують яку-небудь “зелену” активність.

Екомаркетинг – це складова частина концепції соціально-відповідального бізнесу і передбачає широкий спектр інструментів: від використання різноманітних екозаходів з формування зв’язків з громадськістю (наприклад, прибирання парків, висадка дерев або встановлення велопарковок), впровадження у виробничий процес ресурсозберігаючих технологій, використання екологічної упаковки або взагалі відмова від неї, впровадження принципів “зеленого офісу” тощо для переходу до інтегрованої системи сталого розвитку [1,2].

Проте, глобалізаційні процеси, що охопили сучасний світ, дещо звужують можливості для економічного зростання національної економіки як загалом, так і враховуючи напрямки екологізації. Оскільки майже 60 % світового валового продукту контролюють транснаціональні корпорації. На українському ринку існує не мала частка пропозиції імпортованих екопродуктів. Така продукція здебільшого пропонується споживачам не тільки на полицях маркетів, а в інтернет магазинах і представниками мережевого маркетингу. Тому, все більше українців купують продукцію з різними видами екосертифікації, як наприклад “Ko-Si”, “Logia eko”, “EkoMarka”, “Bra Miljöval”, “Біолаво”, “Sodasan”, “Argital”, “AlmaWin”, “NONICARE”, “Etamine du Lys”, “WELEDA”, “KLAR”, “Eco Cosmetics”, “Sonett”, “Forever Living Products”, “Yves Rocher”, “Vivasan”, та ін

У той же час, багато компаній – і не лише в Україні, а Європі і США – вважають, що ведення бізнесу на засадах соціальної відповідальності, захисту довкілля, створення і просування екологічних товарів, технологій, послуг – означає лише зайві витрати і не забезпечує прямих фінансових переваг, ставить їх у невідповідне положення порівняно з конкурентами. Дійсно, створення екологічних продуктів вимагає значних інвестицій: відновлювані та перероблені матеріали, які використовуються для виготовлення таких товарів, часто є дорожчими за традиційні; екологічні технології також вимагають значних інвестицій в дослідження і розробку; дорогими є і технології очищення води і т.п. Чимало компаній вважають, що через складність забезпечити прозорість поставання екологічно чистої сировини, необхідність придбання і встановлення нового обладнання та налагодження нових процесів, через те, що більшість споживачів не можуть і не хочуть платити преміальну ціну за екологічні товари, ця концепція не забезпечує досягнення компанією своїх бізнес-цілей.

Однак, реалізація засад соціально-відповідального бізнесу, в тому числі через екологізацію всіх сфер діяльності та екологічний маркетинг є рушійною силою організаційних та технологічних інновацій, які в результаті компенсують всі витрати на їх розробку та впровадження. Крім того, цей процес генерує додатковий дохід від кращої продукції та дозволяє компаніям створювати нові товари, підприємства, види діяльності. Зміни в конкурентному середовищі поступово змушують компанії змінювати своє мислення щодо продуктів, технологій, процесів та бізнес-моделей. Ключем до прогресу, особливо в період економічної кризи є інновації. А інноваційність, особливо з врахуванням екологічних аспектів, як конкурентна перевага, послужити тому, що сталий розвиток стане невід’ємною частиною глобального розвитку.

Сьогодні на шляху розвитку екомаркетингу в Україні є ряд перешкод, серед яких:

- недовіра споживачів до екологічних декларацій вітчизняних підприємств;
- неготовність споживачів переплачувати за еко-характеристики товарів;
- завищені ціни на екопродукти та вузький їх асортимент;
- недостатня інформованість контентів про екологічні проблеми та шляхи їх регуляції;
- погана поінформованість споживачів про концепцію сталого розвитку та її переваги;
- недостатньо розвинуте екологічне регулювання;
- не усвідомлення підприємцями переваг екомаркетингу та відповідних додаткових витрат;
- невдале, або тільки часткове втілення екомаркетингових ідей на практиці в зв’язку з їх не адаптованістю локально.

До прикладу екологічно чиста продукція, повинна пропонуватись покупцям в упаковці виготовленій з натуральної сировини; підприємствам, які виготовляють екопродукти, варто розміщувати виробничі приміщення у відносно незабруднених територіях, безпечно транспортувати продукцію і т.п.

Проте, у ході проведення чергової хвилі регулярного проекту ЕКО Омнібус агентство з маркетингових досліджень IRSGroup поцікавилось у міських жителів України, яким чином вони дбають про навколишнє середовище. За результатами опитування майже 2/3 респондентів (62%) відповідально підходять до використання природних ресурсів, раціонально витрачають газ, вимикають світло і електроприлади, коли вони не потрібні, витрачають мінімальну кількість води. Також близько чверті респондентів (27%) купують екологічно чисті продовольчі товари і особливо ретельно підходять до вибору продуктів харчування.

Крім цього, частина опитаних (23%) займається сортуванням сміття вдома, і ще частина (21%) – садять дерева і доглядають за рослинами. На питання, в яких діях/акціях, спрямованих на вирішення екологічних проблем респонденти хотіли б взяти участь, 24% опитаних відповіли, що хотіли б купувати екологічно чисті продукти, 22% хочуть займатися озелененням територій та висадженням дерев, у 19% респондентів є бажання і готовність здавати у спеціальні пункти прийому використані батарейки, акумулятори та старі мобільні телефони, що є вже хорошим стартом і потенціалом для розвитку галузі переробки продуктів, а також цікавою тематикою для проведення різних екоакцій [3,4].

Отже, політика соціально-відповідального маркетингу несе очевидні вигоди для всіх учасників ринку. Споживач, як член суспільства, задовольняє свою зацікавленість у підвищенні загального рівня життя. Суспільство, у свою чергу отримує поліпшення екологічної ситуації та збереження ресурсів, створення нових робочих місць, благодійні та спонсорські внески, підвищення кваліфікації персоналу і турбота про здоров'я співробітників та їхні родини. Компанія ж винагороджується не лише створенням сприятливої громадської думки, а й зростанням впізнаваності і лояльності клієнтів, а, отже, поліпшенням фінансових показників.

Список посилань на джерела

1. Гардашук Т.В. Концептуальні засади сучасного екологізму // Концептуальні виміри екологічної свідомості. – К.: ПАРАПАН, 2003. – С.157-217.
2. Шпилик С. Екомаркетинг як інструмент поліпшення іміджу підприємства [Електронний ресурс] / С. Шпилик, В. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 289-298. – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12ssvip.pdf>.
3. Consumer perspectives on “gren” apparel COTTON INCORPORATED -2013 [Електронний ресурс]: <http://www.cottoninc.com> / (External Source: Forbes.com) Режим доступу: <http://www.cottoninc.com/corporate/Market-Data/SupplyChainInsights/consumer-perspectives-on-green-apparel/>
4. Ekomarketynh – beneficial tool to improve the image – consumer survey [Eko-marketynh – vyhidnyy instrument polipshennya imidzhu, – opytuvannya spozhyvachiv]. available at: spekl.ua/ua/news/id/076/.

УДК: 658:589:656.2.

Титаренко Л.М., к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ КОМПЛЕКСНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Проблема інноваційного розвитку національної економіки одна із ключових у контексті наукової дискусії щодо виходу з глобальної кризи. Механізм вирішення інших завдань має бути похідним від механізму стимулювання інноваційної стратегії суспільства. При цьому одним з найголовніших принципів функціонування суспільних систем є принцип сумісності та зосередження функцій усіх складових системи. Формування умов для стійкого інноваційного розвитку всієї національної системи залежить від того, настільки інноваційними будуть функції всіх структурних елементів нашого суспільства [1, с. 11].

Нажаль сьогодні соціально-економічні сфери регіонів не можна вважати єдиною цілісністю з точки зору техніко-економічної і соціальної площини інноваційного розвитку всієї національної системи. Водночас і суб'єкти господарювання, які функціонують в регіонах, мають різний рівень розвитку, недостатньо співставні цілі, ресурсну базу та інші відмінності. Теоретичні дослідження та існуюча практика запровадження інновацій в реформуванні економіки України не в повній мірі корелюють із інноваційним розвитком систем управління [2]. А це не створює належних умов для ефективного та стабільного розвитку інноваційного розвитку. Тому координація напрямів і зусиль суб'єктів інноваційної діяльності потребує запровадження нових функцій, завдань, інноваційних управлінських рішень, нових організаційних структур, заохочення до співпраці, довіри між учасниками, нових взаємовідносин, високих професійних стандартів і організаційно-корпоративної культури.

Динаміка національної економіки досі не лише не набула сучасної постіндустріальної спрямованості, а навіть не створила достатньо міцного підґрунтя для запровадження основ інноваційного розвитку. Зволікання в цьому напрямі ставить під загрозу здобутки економічного зростання. Нині необхідно вести мову не про доцільність чи можливість створення системи підтримки галузевих технологічних змін, а про концептуальні основи, критерії, інструменти й механізми економічної політики, яка в рамках нинішніх

фінансових, структурних та інституційних обмежень була б спроможною забезпечити зростання інвестицій у технологічні зміни та належну мотивацію інноваційного підприємництва. Інноваційна складова розвитку повинна бути в центрі уваги фахового наукового аналізу, а не формальним гаслом, яке відірване від перебігу реального економічного життя країни.

Кінець XX століття – початок XXI характеризуються переходом від статичних порівняльних переваг, які є природно заданими для країни, до динамічних, які випливають із здійснення національним урядом та корпоративним сектором інноваційної політики. Значний прорив в технологіях та інформаційній сфері спонукає країни орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Сучасний етап пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створення товару або послуги, просування його від виробника до споживача та закінчуючи наступною утилізацією. Особливо інноваційних змін потребують ті галузі національної економіки, що мають значний обсяг у ВВП. Системне комплексне оновлення виробничих процесів має орієнтуватися на кон'юнктуру внутрішнього та зовнішнього ринку, заміну імпортової продукції продукцією вітчизняного виробництва, підвищенням конкурентоспроможності продукції за рахунок зменшення енерго- та матеріалоємності продукції, скорочення трудових витрат.

Аналітики доводять, що погіршення економічного стану є стимулом до інноваційної діяльності, так, як у період економічної кризи суб'єкти господарювання переходять від стратегії максимізації прибутку до стратегії мінімізації ризиків. Це пояснюється тим, що ризики вкладення капіталу в інновації є меншими за ризики у стару технологію чи продукцію. Звичайно, що інноваційні процеси пов'язані з ризиком, але відмова від них є ще більш ризикованою. Водночас конкурентоспроможність забезпечується за рахунок зниження цін, або підвищення якості продукції чи послуги за рахунок технологічних інновацій. Всесвітньо відомий економіст П. Самуельсон відзначав, що виробники можуть бути конкурентоспроможними і підвищувати до максимуму свої прибутки, знижуючи до мінімуму свої витрати, впроваджуючи ефективні методи виробництва. Згідно методології економічного аналізу Й. Шумпетера, інноваційні рушення в економіці забезпечує енергетичний потенціал підприємця-новатора, який формує “нові комбінації факторів виробництва”, змінює процес створення і забезпечує його динаміку [3, с.45].

Реалії сьогодення засвідчують, що національна економіка перебуває на індустріальному етапі розвитку і представлена третім і четвертим технологічними укладами. Виробництва, що належать до п'ятого та шостого технологічного укладу (мікробіологічна промисловість, наукоємна і високотехнологічна медична техніка, види діяльності, засновані на біотехнологіях, генній інженерії) не перевищує 5%. Це свідчить про те, що Україна розвивається практично без наукових розробок. У розвинутих країнах до 90% приросту ВВП досягається за рахунок інновацій [4].

Щодо реформування національної економічної системи, то саме інноваційна діяльність на регіональному рівні сприяє швидкій адаптації до змін зовнішнього середовища, освоєнню нових видів діяльності, підвищенню ефективності використання наявних трудових і фінансових ресурсів, формуванню позитивного іміджу, удосконаленню матеріально-технічної бази, досягненню більш високої продуктивності праці та розвитку відповідно до визначених цілей.

Але необхідно враховувати, що час постійно знецінює існуючі технології, техніку, продукти. Кожен об'єкт має свою межу результативності, яка визначає термін його ефективного використання і є сигналом до оновлення. Важливо також не лише своєчасно визначити межу результативності, наприклад техніки, яка функціонує у регіональних підрозділах але й вчасно замінити її на нову і більш потужну.

Водночас інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій. Інновація внаслідок свого комплексного розгортання утворює нову технолого-соціально-економічну підсистему суспільства, яка складається з: галузей, які здійснюють інновацію; галузей, які поширюють нову технологію та поглиблюють її економічні переваги; галузей, що виникають у процесі розвитку нового технологічного стилю [4]. Інновації, призначені для використання в одній галузі, можуть суттєво впливати на суміжні, а іноді і на розрізнені галузеві ринки. Також доведено, що вдосконалення виробничих процесів можуть впливати на техноло-

гію виробництва різних продуктів. Це відбувається в наслідок паралельного освоєння передових технологій суб'єктами різних ринків.

Наразі інноваційний розвиток доцільно розглядати як процес комплексного та системного структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань в різних галузях і сферах для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу.

Сучасні економічних реформ повинні створити необхідні умови для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій. Основна мета реформування – це створення умов, які б забезпечували достатній попит на інвестиційно-інноваційні ресурси і водночас формували достатній попит на інноваційні товари і послуги. Потребує вдосконалення і чинне законодавство в патентно-ліцензійній сфері. Інтеграційні процеси вимагають приведення його у відповідність з нормами міжнародного права інтелектуальної власності, з урахуванням необхідності запровадження адаптаційного періоду для запобігання порушення національних економічних інтересів.

Список посилань на джерела

1. У пошуках виходу на траєкторію сталого економічного зростання (матеріали колективного обговорення) // *Економіка України*. – 2014. – № 7. – С.4-26.
2. Бобровська О. Інноваційне управління як важіль і джерело інноваційного розвитку регіонів / О. Бобровська. – *Електронний ресурс*. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua>.
3. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогрес. – 1982. – 372 с.
4. Перспективи інноваційного розвитку України. – *Електронний ресурс*. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>

УДК: 330.341.1

Ткачук І. Г., д.е.н., професор

Плець І. І., к.е.н.

Щур Р. І., к.е.н.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Успішне становлення економіки потребує прискореного розвитку підприємництва в усіх секторах господарської діяльності. Особливо важливий інноваційний розвиток підприємництва в аграрній сфері, де все більше загострюються проблеми збільшення фінансових потоків аграрних підприємств, зайнятості населення, стимулювання поступального розвитку сільських територій.

Сільськогосподарське виробництво розглядаємо як цілісну систему сукупності сільського господарства, сфери переробки сільськогосподарської сировини, харчової промисловості і оптової торговельної мережі з реалізації готових харчових продуктів.

В західній економіці невід'ємною функцією держави є регулювання продовольчого споживчого ринку, яка детермінується розумінням першочергової значущості цієї сфери не тільки для задоволення потреб людини, але й з точки зору забезпечення економічної, соціальної й політичної стабільності суспільства і підтримки сільськогосподарського виробництва з боку держави з метою зменшення його залежності від природно-кліматичних умов.

Важливою засадничою основою державної регуляторної політики в передових країнах є інноваційна спрямованість макроекономічного довгострокового регулювання структуро формуючих чинників розвитку сільськогосподарського виробництва і забезпечення високого рівня харчової промисловості.

Системний розвиток державної політики розвинених країн створює передумови для становлення наднаціональних форм її реалізації. Так, за ініціативи Єврокомісії сільського господарства в 1960 р. Європейським економічним співтовариством було прийнято рішення про здійснення єдиної для всіх країн – членів співтовариства політики щодо сільськогосподарського виробництва – Common Agricultural Policy (CAP), яка спрямована на розв'язання продовольчої проблеми, стабілізації світових продовольчих ринків та забезпечення соціальних стандартів життєдіяльності виробників продовольчої продукції [1].

Формування філософії структурної трансформації вітчизняного сільськогосподарського виробництва потребує широкого використання і опрацювання досвіду розвинутих країн світу у здійсненні структурних реформ споживчого ринку.

Опрацювання досвіду розвинених країн у питаннях державної регуляторної політики структурної трансформації вітчизняного сільськогосподарського виробництва об'єктивно дозволяє визначити підходи у розв'язанні окресленої проблеми.

З практично-господарської точки зору корисним є досвід Польщі у розв'язанні даної проблеми. Зумовлено це близькими спільними рисами соціально-економічного становища сільськогосподарського виробництва України зі станом продовольчої сфери Польщі напередодні реалізації структурних реформ. Україна і Польща є найближчими за кліматично-географічними та ментальними умовами господарювання. Крім цього, за підсумками 2010 р. згідно даних ЄС, Польща є лідером серед всіх країн Євросоюзу за показниками темпів зростання продукції сільського господарства та високотехнологічної харчової продукції. Досвід Польщі структурних перетворень, як найголовніших чинників формування єдиної аграрної політики дає підстави для освоєння моделі інноваційного розвитку сільського господарства в Україні [2, с. 295]. Проведення системних структуроформуючих перетворень у продовольчій сфері передбачає здійснення наступних напрямів: формування єдиного ланцюга від виробництва сировини до готових харчових продуктів включаючи їх постачання кінцевому споживачеві; побудова організаційної структури забезпечення продовольчих комплексів (кластерів) зорієнтованої на співпрацю з відповідними інституціями Євросоюзу – Структурним фондам Європейських країн; наукове забезпечення агропромислового виробництва спрямоване на кардинальне перетворення механізму діяльності наукових установ, принципів взаємовідносин між ними та виробничою сферою.

Саме в рамках інноваційної моделі необхідно створювати структури венчурного бізнесу у продовольчій сфері: науково-інноваційні центри, науково-аналітичні центри, бізнес інкубатори. Щодо якісних параметрів розвитку науки у продовольчій сфері – поліпшення структури посівних площ, здійснення селекційної роботи під кінцевого споживача, де кожний сорт має паспорт державної реєстрації з системою даних про продуктивність сорту, використання технологій, ступінь елітності, характеристики оригіналу тощо. Для проведення високоякісної селекційної роботи в тваринництві держава забезпечує всім необхідним: технологічне забезпечення виробництва сільськогосподарської сировини, переробної сфери, харчової промисловості та відповідної торговельної мережі.

Диверсифікація агропромислового виробництва є важливим напрямком у інноваційному забезпеченні структурних перетворень, передусім промислової переробки сировини у місцях її безпосереднього виробництва.

Особливою рисою інноваційного забезпечення є опрацювання і впровадження програмно-цільового розвитку агропродовольчої сфери. Даний напрям діяльності Європейського союзу було втілене в реальне соціально-економічне життя Польщі прийняттям у 2006 році комплексного документу – “Program Rewitalizacji Gospodarezej Obszaru Delt Wisly I Zalewu Wilanego” – “Програма розвитку сільського господарства території гирла Вісли і Віслянського заливу”. Така програма носить регіональний зміст стосовно агропродовольчої сфери, спрямованої на розв'язання проблеми збалансування міжрегіонального розвитку; фінансове забезпечення інноваційних перетворень у структурі сільського господарства потребує розробки операційних програм, що є типовим для нових держав Євросоюзу і стратегічно вивіреним.

Складовою інноваційного забезпечення агропромислової сфери є ефективне кредитування. Інститути ЄС відстежують діяльність комерційних банків щодо виробників продовольчих кластерів, а умови і механізм кредитування підприємства регламентує Міністерство фінансів. Угоди з банками підписує зорганізована структура зорієнтована на співпрацю з відповідними інституціями з ЄС. Такий механізм кредитування унеможливорює корупційні зловживання [2, с. 296].

Таким чином, аналіз світового досвіду свідчить, що в якості головних напрямів Державної регуляторної політики інноваційної структурної трансформації сільськогосподарського виробництва, харчової промисловості та продовольчого ринку України мають стати:

1. Пріоритетне інвестування сільських місцевостей з перенесенням на село підприємств з переробки сировини і виробництва готових харчових продуктів.

2. Перехід на виробничі, технологічні та екологічні стандарти ЄС, передусім у сфері переробки сировини та виробництва харчових продуктів.

3. Створення сприятливого інституційного середовища та інвестування у транспортну інфраструктуру та охорону навколишнього середовища, забезпечення сприятливих соціальних умов життя.

4. Впровадження методу міжгалузевого балансу з метою системного прогнозування і обґрунтування комплексних програм економічного розвитку регіону з урахуванням специфіки та тенденцій його розвитку світового продовольчого ринку.

5. Опрацювання методики впровадження програмно-цільового планування і складання балансу продовольчих продуктів країни загалом, регіонів, адміністративних одиниць локального рівня.

6. Відмова від залишкового принципу фінансування науки з метою збереження та підвищення її потенціалу у галузі сільського господарства задля здобуття і реалізації конкурентних переваг вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Отже, запропоновані концептуальні засади формування моделі інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні відображають перехід на якісний інноваційний шлях розвитку, як наслідок – створення високоефективної конкурентоспроможної економіки країни.

Таким чином, формування й розвиток інноваційної інфраструктури аграрного сектору економіки в умовах глобалізації дозволить забезпечити продовольчу безпеку країни за рахунок виробництва конкурентоспроможної продукції.

Список посилань на джерела

1. *Офіційний сайт Європейської комісії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>*
2. *Плець І. І. Формування моделі інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні / І. І. Плець, Р. І. Щур // Бізнес Інформ. – 2014. – №12. – С. 293–297.*

УДК: 330.322.212

Топольницька Т.Б., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ ЦЕМЕНТНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

На сьогоднішній день вітчизняна промисловість є однією з найбільш енергоємних у світі, вона споживає третину від загального обсягу паливно-енергетичних ресурсів країни [1, с. 7]. До однієї з найбільш енергозатратних галузей української економіки відноситься й цементна промисловість. Основною проблемою галузі є велике енергоспоживання при виробництві цементу за старою технологією “мокрого” способу. Більшість цементних заводів збудовано у 50 – 60-х роках минулого століття. Зношення основних засобів у галузі становить більше 70 % [2].

Глибока економічна криза суттєво вплинула на цементну промисловість, одночасно визначивши акценти, що характеризують умови успішного розвитку галузі. Стало зрозуміло, що єдиним можливим напрямом подальшого розвитку є модернізація підприємств із впровадженням енергозберігаючих новітніх технологій виробництва з використанням альтернативних видів палива.

Кінцевою метою вкладання інвестицій у розвиток галузі має бути зміна способу виробництва з “мокрого” на “сухий”, який дасть можливість скоротити витрати палива на одержання цементу і збільшити обсяги його виробництва. Успішно працюють і мають перспективу тільки ті підприємства, які здійснили реконструкцію та повне переоснащення потужностей на інноваційні технології.

Модернізація цементного виробництва вимагає мобілізації досить істотних обсягів фінансово-інвестиційних ресурсів. Тому серйозного економічного обґрунтування потребують питання виявлення можливостей внутрішнього фінансування та доцільності залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

Внаслідок фінансово-економічної кризи відбулося скорочення обсягів внутрішнього інвестування та обмеження власних фінансових ресурсів. У такій ситуації альтернативою капітальних вкладень для підприємств цементної промисловості можуть бути зовнішні джерела інвестування у вигляді коштів іноземних фінансово-кредитних установ, які можна залучити шляхом використання інструментів міжнародного торговельного фінансування. Таке фінансування, зокрема, надається й підприємствам, які планують оновлення основних засобів, розширення або відкриття нового виробництва на базі імпортного інноваційного обладнання.

Зараз, за словами експертів [3, с. 10], механізми торговельного фінансування використовуються тільки на 10 % від загального обсягу угод за імпортними операціями в Україні. І без належної популяризації інструментів міжнародного торговельного фінансування навряд чи ця цифра кардинально зміниться у найближчому майбутньому.

У якості джерела інвестування для придбання імпортного обладнання вітчизняним підприємствам цементної промисловості можна запропонувати використовувати такий економічно вигідний інструмент як міжнародне торговельне фінансування під гарантії експортних кредитних агентств (ЕКА). Самі ЕКА надають гарантії, страхують від ризиків, а грошові кошти дають іноземні банки-кредитори. На сьогоднішній день даний фінансовий інструмент є найбільш вигідним для українських підприємств, які мають намір оновити обладнання, як з точки зору вартості, яка є значно нижчою, ніж вартість кредитів вітчизняних банків, так і за термінами, що відрізняються своєю довготривалістю.

У середньому реальна вартість (ефективна ставка) фінансування під гарантію ЕКА терміном на 5 років для вітчизняних підприємств цементної промисловості складе приблизно 8 % річних у доларах США і приблизно 9 % річних у євро за умови участі у фінансуванні українського банку. А це на 3 – 4 % річних дешевше, ніж звичайне кредитування ресурсами вітчизняних банків. У випадку отримання фінансування підприємством напряму від іноземного банку його вартість становитиме близько 4 % річних у доларах США і близько 5 % річних у євро.

Роль ЕКА полягає у тому, що, з однієї сторони, вони забезпечують покриття ризиків експортерів та банків, які кредитують експортні поставки, а з іншої, відкривають можливості доступного та довготермінового фінансування імпортерам з країн, що розвиваються, таким чином збільшуючи обсяги імпорту інноваційного обладнання у ці країни. Схема роботи через іноземні агентства розрахована і на вітчизняних імпортерів, оскільки ЕКА фактично покриває ризики компанії-покупця товарів чи послуг, у випадку нашої країни ризики українських імпортерів. По суті, ризики вітчизняних імпортерів беруть на себе іноземні держави. У цьому якраз і полягає основна перевага торговельного фінансування під гарантії ЕКА.

Серед представників українського бізнесу переважає стереотипна думка, що в реаліях сучасного ринку отримання вітчизняними підприємствами фінансування від іноземних банків під гарантії ЕКА є досить проблематичним і що всі їхні вимоги можуть виконати тільки крупні українські корпорації чи компанії з іноземним капіталом. Насправді основне для підприємства-імпортера, яке претендує на отримання міжнародного фінансування, – добре знати вимоги, які висуваються іноземними банками та ЕКА, і намагатися їм відповідати.

Іноземний банк, що фінансує, та відповідне ЕКА потрібно забезпечити всією необхідною документацією для проведення оцінки кредитоспроможності підприємства-імпортера. У світовій практиці найбільш поширеною у такому випадку є підготовка зведеного звіту, так званої презентації бізнесу. Тому українському підприємству-позичальнику необхідно підготувати звіт про свою діяльність, який став би його своєрідною візитівкою на ринку міжнародного капіталу. У цьому звіті доцільно було б відобразити аспекти, які є основою аналізу будь-якого бізнесу, – це фінансовий, маркетинговий та юридичний аналіз підприємства.

До переліку документації, яка є обов'язковою для початкової оцінки проекту ЕКА та іноземним банком, також слід віднести інформацію про сам проект, що імплементується. Чим більш детальна інформація надається вітчизняним підприємством-імпортером, тим простішим є процес погодження проекту зі сторони ЕКА. Тому в описі проекту для представлення на розгляд ЕКА слід відобразити такі елементи: інвестиційний план проекту; виробничий план проекту; аналіз фінансово-економічної ефективності інвестиційного проекту; аналіз ризиків, що пов'язані з проектом та спроможністю підприємства-позичальника обслуговувати борг; вплив проекту на навколишнє середовище; розгляд соціальних аспектів проекту.

Проект із залучення міжнародного фінансування потребує розуміння послідовності стадій його реалізації, а також зони відповідальності та контролю виконавців. Позитивний результат багато в чому буде залежати від грамотного планування та чіткої координації роботи персоналу, який відповідає за реалізацію проекту.

Отже, інформаційно відкрита діяльність, зрозуміла та прозора структура бізнесу, якісно та професійно підготовлена проектна документація є тими ключовими критеріями, які дозволять підприємствам цементної промисловості вийти на міжнародні ринки фінансування, щоб успішно реалізовувати проекти з придбання імпортного інноваційного обладнання.

Реалізація фінансово-інвестиційного проекту з модернізації цементного виробництва за рахунок впровадження новітніх енергозберігаючих та природоохоронних технологій дасть можливість підприємс-

твам цементної промисловості забезпечити: збільшення потужностей цементного виробництва; зниження питомого споживання палива; збільшення обсягів виробництва цементу; зниження собівартості виробництва цементу; покращення якості цементу; розширення асортименту видів цементу; покращення фінансового стану підприємства; створення додаткових робочих місць; збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів; забезпечення екологічної безпеки виробництва.

Список посилань на джерела

1. Білоцерківський О.Б. Аналіз економічної ефективності від впровадження енергозберігаючих заходів в економіку України [Електронний ресурс]. // О.Б. Білоцерківський, Н.В. Ширяєва. Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2011/14/2_14_2011.html
2. Пирогов В.М. Перевод действующих предприятий на сухой способ производства цемента на примере реконструкции ОАО "Ивано-Франковскцемент" [Електронний ресурс]. // В.М. Пирогов, Н.В. Маковийчук, А.Г. Демкив, И.Б. Дубас. Режим доступу: <http://news.ukrcement.com.ua/2014/10/42014.html>
3. Криничная Е. Торговое финансирование для компаний из СНГ: выбор альтернативных путей. / Е. Криничная // *IBoServer. International trade development.* – 2013, № 11. – С. 10-11.

УДК: 336.221

Тришак Л.С., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Призначення податкової системи, яка є відображенням і органічною складовою економічної моделі розвитку країни, полягає не лише у збиранні податків та забезпеченні доходної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а й у сприянні досягненню стратегічної мети розвитку національної економіки.

У більшості розвинутих країн такою метою є нагромадження багатства і зростання добробуту всіх членів суспільства, що відповідає моделі лібералізованої податкової системи, яку сьогодні впроваджують або до якої прагнуть найбільш конкурентоспроможні держави світу.

Українська податкова система має надмірну фіскальну функцію і погано виконує стимулюючу, розподільну та соціальну функції. Вона не стимулює підприємницьку діяльність і вільну конкуренцію, не сприяє розвитку економіки на інноваційно-інвестиційній основі, не забезпечує зростання добробуту та зниження рівня соціального розшарування населення.

Нинішня податкова система України налаштована таким чином, щоб вилучити у підприємців та фізичних осіб найманої праці значну частину їх доходів. Тож щоб вижити в такому несприятливому податковому середовищі, малий та середній бізнес, громадяни України змушено вдаються до ухилення від оподаткування, що стало в Україні нормою життя.

Досвід існування незалежної України засвідчує, що чинну податкову систему потрібно не реформувати, а трансформувати. Треба зважитися на радикальні й нестандартні заходи, які використовувалися деякими зарубіжними країнами (наприклад, у деяких нафтовидобувних та нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії) і дозволили прискорити позитивні зрушення в економіці.

Адаптація податкової системи України до вимог Європейського Союзу полягає у поетапному прийнятті та впровадженні відповідних національних податкових нормативно-правових актів, розроблених з урахуванням вимог ЄС.

Так, враховуючи специфіку бюджетно-податкової політики та систем оподаткування кожної країни, в ЄС відмовились від створення єдиної податкової системи. Замість цього було вирішено привести законодавства країн – членів ЄС з питань оподаткування у відповідність Договору про ЄС.

Податкова гармонізація передбачає обмеження частини податкових повноважень держав-членів міждержавного об'єднання. Такі обмеження проявляються у формі регламентації видів податків, межі встановлення їх ставок, способів адміністрування тощо. У свою чергу, держави-члени міждержавного об'єднання погоджуються на обмеження своїх фіскальних повноважень тією мірою, наскільки їх інтереси краще задовольняються на рівні об'єднання, ніж на національному рівні. Тому створення однакових умов

і можливостей, з одного боку, та податкова суверенність держав-членів об'єднання, з іншого, забезпечують основні принципи податкової гармонізації.

Гармонізація оподаткування в ЄС — це процес, який має конкретні напрямки розвитку, свою динаміку. Європейські країни роблять спробу оптимізувати оподаткування (впроваджувати нові податкові технології на основі самооподаткування, підтримувати високий рівень соціальних стандартів тощо).

Загальні тенденції оподаткування, що склалися в Європейському Союзі, мають стати орієнтиром для процесу адаптації податкових систем країн, які прагнуть вступити в ЄС. Наразі очевидно, що Україні необхідно швидше приєднатися до цього процесу, а ті сфери, які поки що найменш гармонізовані в ЄС, розвивати за власним “фіскальним сценарієм”, тобто відповідно до моделі бюджетно-податкової політики, яку здійснює держава.

Гармонізація податкових систем країн кожної нової хвилі розширення ЄС мала свої особливості, які були викликані тим, що відповідні країни змушені були брати на себе більше зобов'язань щодо реформування податкових систем, ніж попередні країни при вступі до ЄС.

Існує взаємозалежність між успішністю адаптації податкової системи та політичною, економічною стабільністю, справедливим підходом щодо оподаткування всіх категорій платників податків, диференційованістю і гнучкістю податкової системи та створенням сприятливих умов подальшої інтеграції України до Європейського Співтовариства.

Загальними пріоритетами для України повинні стати зменшення обтяжливості вітчизняної податкової системи, подальше скорочення податків та платежів, вирівнювання диспропорцій в оподаткуванні, зосередження на використанні інноваційних методів адміністрування, обмеження економічно необґрунтованих преференцій в оподаткуванні, удосконалення податкових інструментів стимулювання підприємництва, формування податкової культури та психологічного сприйняття бізнесом та населенням дій держави у сфері податкової політики.

За допомогою податкової системи держава може стимулювати бажані та обмежувати небажані соціально-економічні процеси і тенденції, формувати відносини між суб'єктами господарювання відповідно до цілей обраної моделі розвитку, тому процес адаптації вітчизняної податкової системи до європейських стандартів повинен мати еволюційний характер і базуватися на економічній і політичній стабільності в країні.

Список посилань на джерела

1. *Гармонізація податкового законодавства: українські реалії (монографія)* \ Білецька Г.М., Кармаліта М.В., Куц М.О. та ін. — К.:Алерта, 2012. — 222с.
2. *Льяшенко В.А. Розвиток податкової системи України в умовах євроінтеграції* \ Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. — 2013. — №2 (71). — С.15-20

УДК: 336.71

Тришак Л.С., к.е.н., доцент
Саганюк Н.П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Банківський прибуток є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку, його стабільності, а також основною метою діяльності банку.

Прибуток банку — це кінцевий фінансовий результат діяльності банку, який формується у результаті здійснення активних операцій та інших видів діяльності банку та виникає в результаті перевищення доходів банку над його витратами, а також є одним з головних критеріїв, який визначає ефективність здійснення банківської діяльності.

Так, за підсумками 2014 року фінансовий результат банківської системи України був негативним та становив — 52 966 млн. грн., що зумовлено в першу чергу погіршенням якості активів банку, що в свою чергу, зумовлює необхідність подальшого доформування резервів. Так, обсяг сформованих резервів за підсумками 2014 року порівняно з підсумками 2013 року збільшився на 269,25% (75 322 млн. грн.) та становив на 01.01.2015 складає 103 297 млн. грн. Варто зазначити, що порівняно з 2013 роком фінансовий результат зменшився на 54 402 млн. грн. (у 2013 році отримано прибуток на суму 1 436 млн. грн.) [1].

За даними НБУ [1], за підсумками 2014 року з 163 українських банків прибуток отримали 111 банків на загальну суму 3,8 млрд. грн., решта 52 банки (1/3 банківських установ) отримали збиток на загальну суму – 56,85 млрд. грн. (- 6,68 млрд. грн. за результатами 2013 року). Кількість збиткових банків порівняно з результатом 2013 року збільшилась на 32 установи.

Причиною збільшення кількості збиткових банків за 2014 рік стало те, що збільшилися розміри резервних відрахувань комерційних банків до НБУ на можливі втрати від активних операцій з 131 252 млн. грн. до 204 931 млн. грн. (на 73 679 млн. грн. або 56,1 %). До того ж спостерігалось масове вилучення депозитів фізичних осіб з банківських установ. При цьому основні операції банків по системі в цілому були прибутковими.

Крім того, протягом 2014 року в нелегких економічних і політичних умовах банківській системі довелось зазнати серйозних фінансових ризиків, серед яких і кредитні. Найчутливішими були ті банки, які проводили ризиковану незбалансовану кредитну політику або ж давали кредити на масштабні проекти, а також отримали помітні втрати з причини тимчасової окупації півострова Крим та військовими діями в східній частині України.

У цілому, найбільш збитковими банками в 2014 році стали три українські банки “Віейбі Банк” (- 10,055 млрд. грн.), “Укресімбанк” (- 9,8 млрд. грн.) та “Ощадбанк” (8,56 млрд. грн.) [2]. Тоді як у 2013 році найзбитковішими були “Промінвестбанк” (- 2 575,27 млн. грн.), “Кредитпромбанк” (-1 995,14 млн. грн.) та “Банк Форум” (- 976,14 млн. грн.) [3].

Найбільш прибутковими в 2014 році виявились дочірній банк американського “Citibank N.A.” – “Сітібанк” (1 379,83 млн. грн.), український банк “Приватбанк” (749, 036 млн. грн.) та російський “ВТБ Банк” (642, 795 млн. грн.) [2]. За 2013 рік найбільші прибутки показали два українські банки – “Приват банк” (1 873,39 млн. грн.) та “Укргазбанк” (1 001,97 млн. грн.), а також іноземний банк “Райффайзен Банк Аваль” (730,05 млн. грн.) [3].

На нашу думку, вивчаючи прибутковість банківських установ, варто розглянути результати діяльності десяти найприбутковіших українських банків за 2014 рік на прикладі показника рентабельності активів (рис. 1), який характеризує ефективність банківської діяльності, відображає внутрішню політику банківської установи, професіоналізм її менеджерів, які підтримують оптимальну структуру активів і пасивів з погляду доходів і витрат.

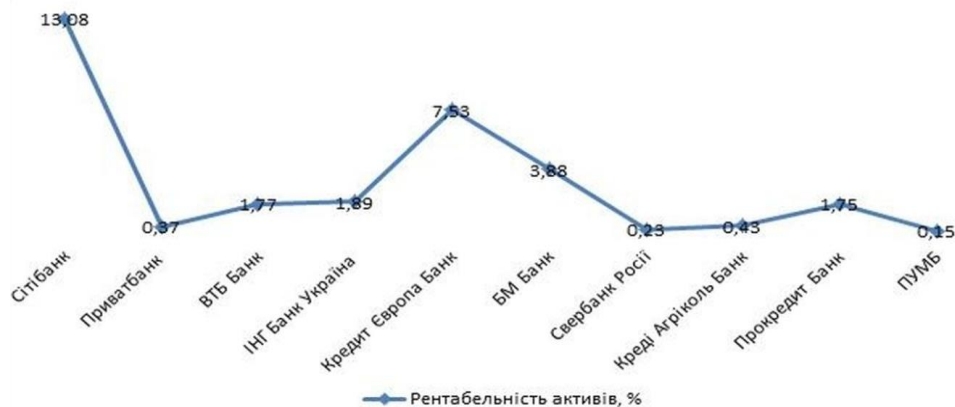


Рис. 1 Рентабельність активів 10 найприбутковіших банків України за 2014 рік

Як видно з рис. 1, розглядаючи діяльність банку з погляду ефективності управління активами рейтинг всіх банків змінився, окрім Сітібанку, який знаходиться на першому місці та рентабельність активів якого становить 13,08 % та Першого Українського Міжнародного банку, який знаходиться на останньому місці та рентабельність активів якого становить 0,15 %. Друге та третє місця належать “Кредит Європа Банк” (7,53 %) та БМ Банку (3,88 %). Крім того, значення рентабельності активів таких банків як Приватбанк (0,37 %), Свєрбанк Росії (0,23 %), Креді Агріколь Банк (0,43 %) та ПУМБ (0,15 %) знаходяться нище оптимального (1 %), що свідчить про неефективність управління активами банку.

Таким чином, досліджуючи прибутковість банку варто звернути увагу не тільки на обсяг одержаного прибутку банками, але й на показники прибутковості, одним з яких є рентабельність активів.

Оскільки прибуток банку формується завдяки отриманню доходів від здійснення різних видів господарської діяльності, то для збільшення прибутковості банку, потрібно спрямовувати діяльність у двох пріоритетних напрямках, перший з яких полягає у підвищенні доходів, а інший – у зменшенні витрат.

В зв'язку з цим можна запропонувати основні напрямки зростання доходів банківської установи:

1) забезпечення зростання процентних доходів банку (наприклад, шляхом збільшення доходів від інвестицій у цінні папери);

2) забезпечення зростання непроцентних доходів банку (наприклад, шляхом збільшення доходів від розрахунково-касового обслуговування клієнтів, впровадження нових видів послуг або розширення спектра вже існуючих послуг з метою залучення нових клієнтів, комісійних доходів за операціями з цінними паперами, комісійних доходів за операціями на валютному ринку та інших комісійних доходів);

3) зменшення загального рівня процентної ставки за активними операціями банку, зокрема за кредитами в реальний сектор економіки.

Для зниження рівня витрат банківських установ можна запропонувати:

1) оптимізувати витрати на оплату праці банківських працівників;

2) зменшувати витрати на утримання апарату управління банківської установи.

Отже, в умовах ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є необхідним чинником існування будь-якого суб'єкта підприємництва, в тому числі банківської установи. Прибутковість банківського бізнесу є одним з найважливіших індикаторів розвитку економіки, адже ефективне функціонування банківської системи є запорукою розвитку всіх соціально-економічних процесів в державі. Банківська система є найважливішим механізмом економічної системи України, яка опосередковує всі господарські операції в країні, сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та виступає передумовою її довгострокового зростання. Тому, забезпечення прибутковості банківських установ є необхідним чинником розвитку не тільки банківської системи, але й всієї економіки України.

Список посилань на джерела

1. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Кількість збиткових банків в Україні. – Режим доступу: http://espreso.s/2015/02/_v_za_rik_zbilas_v_2_6_razu.
3. Збиткові і прибуткові банки України. – Режим доступу: <http://ogo.ua/articles/view/2014-03-04/48262.html>.

УДК: 658:005:005.74:005.57

Устенко А.О., д.е.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СТРУКТУРА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Система управління представляє концепцію взаємопов'язаних і взаємозалежних частин – компонентів: наукових знань і практичних навичок щодо керування різними об'єктами (людиною, процесом, організацією) для забезпечення їх конкурентоспроможності в ринкових умовах і всебічного задоволення потреб при оптимальному використанні ресурсів [7].

Побудова ефективної системи управління включає наступні її основні підсистеми: 1) цільова; 2) забезпечувальна; 3) функціональна; 4) керуюча; 5) керована; 6) науково-методична; 7) зовнішня (рис. 1). Коротко розглянемо виділені підсистеми [2,6,7].

1) Цільова підсистема системи управління

Цілевизначення – це процес створення і формулювання мети (цілей), один із важливих елементів процесу управління, що визначає вид цільової функції. Мета – плановий результат, що виступає як єдність бажаного і можливого. Наявність мети – ознака, яка виключно стосується людської діяльності. Мета є генеральним імперативом дій, що описує майбутній стан або процес як об'єкти, бажані для досягнення [1,3].

2) Забезпечувальна підсистема системи управління

Для отримання запланованих результатів цільової підсистеми слід визначити склад компонентів щодо її здійснення. Забезпечувальна підсистема загалом включає такі види забезпечення: методичне; ресурсне; інформаційне; юридично-правове; техніко-технологічне.

3) Функціональна підсистема системи управління

Процес управління складається з основних і специфічних функцій і задач. До основних функцій належать: аналіз-орієнтація; планування (стратегічне планування, прогнозування), в т.ч. прийняття рішень; організування; облік; контроль; регулювання. До спеціальних функцій – оперативне планування, організа-

ція процесів, реалізація продукції тощо. Кожна функція може бути описана як певна сукупність управлінських завдань.

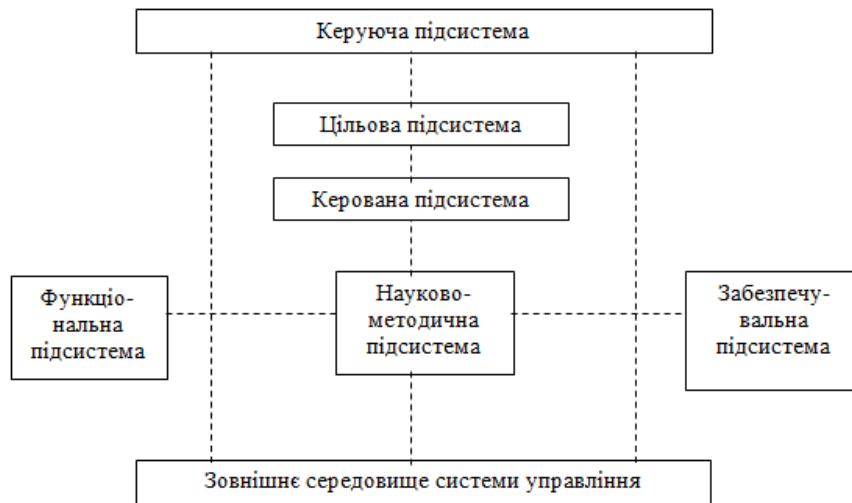


Рис. 1 Структура системи управління підприємством

4) Керуюча підсистема системи управління

Суб'єкт управління (СУ) – це керуюча ланка, елемент чи сукупність елементів системи управління, що впливає на керовану підсистему або її елементи в контексті свідомо вибраної мети. До основних елементів СУ належать: менеджери; засоби управлінської праці (техніка управління); технологія управління; предмети управління (інформація, інформаційні вироби, інформаційні ресурси, інформаційні системи); організаційні структури; канони (релевантні знання і вміння для вирішення управлінських задач); рішення, впливи (інформаційні продукти управлінської праці).

5) Керована підсистема системи управління

Об'єкт управління (ОУ) – це ланка, елемент, сукупність елементів, що керуються системою управління (СУ); усе те, що сприймає керуючі впливи і певним чином на них реагує (у виробничих системах – це відокремлені ланки: цехи, дільниця, свердловина тощо). До основних уніфікованих елементів підприємства (організації) як ОУ і як системи слід віднести: людей (персонал, процес праці); засоби виробництва матеріальних і нематеріальних благ (предмети і засоби праці); технологію (виробничі процеси); фінанси; дані (несистематизована інформація); запаси ресурсів і продуктів праці; продукти праці (вироби, послуги, ідеї, місця, організації).

6) Наукова підсистема системи управління

Наукова підсистема забезпечує реалізацію продуктивних сил суспільства, забезпечує прогрес і здійснення науково-технічних революцій. Саме завдяки науково-дослідним роботам (пошуки, дослідження, експерименти) нагромаджуються нові знання, перевіряються гіпотези, обґрунтовуються закони і закономірності, зростає науковіддача (відношення обсягу реалізованої продукції і витрат на її науково-технічну розробку).

7) Зовнішнє середовище системи управління

Середовище – це те, що: складається з елементів; оточує систему і впливає на неї; є життєво важливим для життєдіяльності системи; середовище і система не можуть існувати один без одного; відносини “система – довкілля” відносяться як сфера меншої комплектності до сфери більшої комплектності; кордони системи і середовища динамічні; середовище впливає на систему, а система впливає на середовище.

Таким чином, система управління підприємством – це комплекс, що включає сім уніфікованих компонентів, які сприяють ухваленню та реалізації конкурентоспроможних управлінських рішень, спрямованих на задоволення заданої ринкової потреби; це комплексна система забезпечення конкурентоспроможності підприємства в конкурентному середовищі.

Список посилань на джерела

1. Друкер П. Управління у час глибоких змін / П. Друкер // Синергія. – 2001. – № 1 (2). – С. 37.
2. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Технологическая школа бизнеса, 1994. – 189 с.

3. Друкер П. Ф. *Энциклопедия менеджмента* / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 432 с.
4. Друкер П. Ф. *Эффективное управление* / П. Ф. Друкер. – М. : Гранд, 1998. – 288 с.
5. Котлер Ф. *Маркетинг 3D: от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе* / Ф. Котлер, Х. Кармаджайя, И. Сетиаван ; пер. с англ. А. Заякини. – М. : ЭК СМО, 2011. – 240 с.
6. Питерс Т. *В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний)* / Т. Питерс, Р. Уотермен ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 423 с.
7. Устенко А. О. *Управління інтегративною соціально-економічною системою підприємства (інформаційно-аналітичний аспект) : монографія* / А. О. Устенко, О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ : Фоліант, 2013. – 270 с.

УДК: 330

*Устенко А.О., д.е.н., професор
Понадинець І.Р., аспірант*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВА УМОВА РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективна діяльність будь-якої організації беззаперечно залежить від управлінського персоналу. Тому, виникає необхідність покращувати ефективність їхньої діяльності за рахунок підвищення рівня їхньої мотивації на підприємстві.

Мотивація управлінської праці, як і будь-який комплексний механізм, вимагає контролю та управління. Управління мотивацією управлінської праці – це процес планування та організації мотивації управлінської праці, вивчення її розвитку в часі, контроль і регулювання за її реалізацією. Концептуальна модель управління мотивацією управлінської праці побудована на основі системного підходу (в основу покладений підхід Устенка А.О.). Модель управління мотивації управлінської праці представлена наступними підсистемами: “Х” – цільова підсистема, “У” – забезпечуюча підсистема, “ХУ”- нормативно-законодавча підсистема, “Z” – керуюча підсистема, які можуть бути оцінені параметрами, показниками, критеріями управління мотивацією управлінської праці (рис. 1). [2, с. 14]

Цільова підсистема “Х” (процес мотивації управлінської праці) ілюструє управлінський цикл (сукупність етапів, процесів, функцій, які слід здійснити для досягнення мети (отримання результату). Реалізація цілей і процесів, які необхідно здійснити, щоб сформувати мотивацію управлінської праці, визначають фактори досягнення цілей, які ми розділили на зовнішні та внутрішні мотиватори (підсистема “У”). До зовнішніх мотиваторів ми віднесли: групу природних факторів, групу матеріально-технічних факторів і групу організаційно-правових факторів [3, с. 132]; до внутрішніх: потреби, інтереси, мотиви, поведінку, винагороди та цілі. Підсистема управління (“Z”) відображає реалізацію загальних функцій управління мотивацією управлінської праці на фоні нагромадженого досвіду і спрямована на досягнення результатів. Така система відносин потребує вдосконалення і стабілізації системи законів, підзаконних актів, інструкцій, наказів, тобто усієї нормативно-законодавчої бази (підсистема “ХУ”).

Розглянемо детально кожну вісь та її складові. Вісь “Х” – цільова підсистема: процес мотивації управлінської праці. Дана підсистема представлена наступними складовими процесами: Х1 – виявлення мотиваційних потреб управлінської праці, Х2 – вимірювання задоволеності виявленими потребами, Х3 – виявлення мотиваційного потенціалу, Х4 – впровадження заходів мотивації управлінської праці.

Для реалізації процесу мотивації управлінської праці визначаються фактори досягнення поставлених цілей (вісь “У”). Деталізуємо фактори, які розділені на внутрішні та зовнішні мотиватори. До зовнішніх мотиваторів ми віднесли: Уз1-група природних факторів; Уз2-група матеріально-технічних факторів; Уз3-група організаційно-економічних факторів. Внутрішніми мотиваторами є Увн1-потреби; Увн2-інтереси; Увн3-мотиви; Увн4-поведінка; Увн5-винагорода; Увн6 – цілі.

Система управління (вісь “Z”) відображає реалізацію загальних функцій управління мотивацією управлінської праці. Деталізуємо їх: Z1 – аналіз системи мотивації управлінської праці, Z2 – розробка і прийняття управлінських рішень, Z3– планування мотивації управлінської праці, Z4 – організування мотивації управлінської праці, Z5 – контроль як інструмент мотивації управлінської праці.

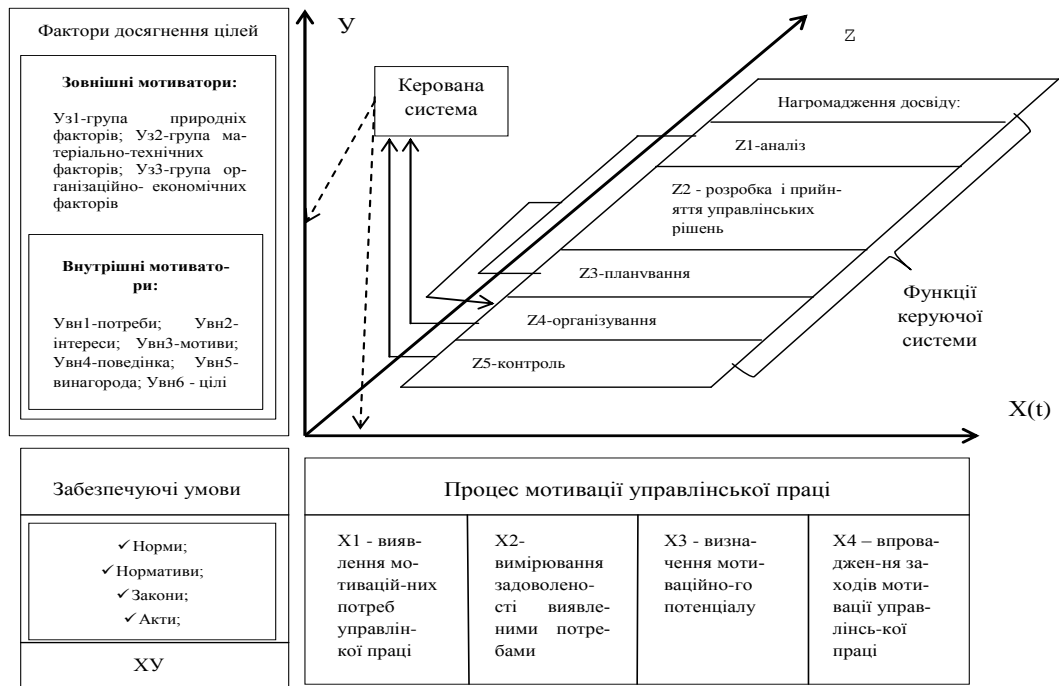


Рис. 1 Теоретична модель процесу мотивації управлінської праці

Стосовно підсистеми “ХУ”, то вона представляє собою всю нормативно-законодавчу базу, яка дозволяє формувати та реалізувати мотиваційний механізм управлінської праці.

Отже, для ефективного функціонування механізму мотивації управлінської праці необхідно забезпечити його управління. Запропонована концептуальна модель процесу управління мотивації управлінської праці на основі системного підходу і представлена вищезазначеними підсистемами, які можуть бути оцінені як кількісними так і якісними методами.

Одним з таких уніфікованих методів є застосуванням математичного моделювання [1, с. 268]. В основу моделі механізму мотивації праці покладено принцип взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на трудову діяльність працівників та підприємства в цілому. Її можна представити у вигляді функції:

$$Z = f(X, Y, XY) \tag{1}$$

Наступна система рівнянь дозволить здійснити необхідні розрахунки:

$$\begin{cases} Z_1 = a_1 * \tilde{O}_1 + b_{1,1} * Y\hat{a}i_{1,1} + b_{1,2} * \hat{O}\hat{a}i_{1,2} + b_{1,3} * \hat{O}\hat{a}i_{1,3} + b_{1,4} * \hat{O}\hat{a}i_{1,4} + b_{1,5} * \hat{O}\hat{a}i_{1,5} + b_{1,6} * \hat{O}\hat{a}i_{1,6} + \\ + const \\ Z_2 = a_2 * \tilde{O}_3 + b_{2,1} * Y\hat{a}i_{2,1} + b_{2,2} * \hat{O}\hat{a}i_{2,2} + b_{2,3} * \hat{O}\hat{a}i_{2,3} + b_{2,4} * \hat{O}\hat{a}i_{2,4} + b_{2,5} * \hat{O}\hat{a}i_{2,5} + b_{2,6} * \hat{O}\hat{a}i_{2,6} + \\ + b_{2,7} * \hat{O}\hat{c}_{2,1} + b_{2,8} * \hat{O}\hat{c}_{2,2} + b_{2,9} * \hat{O}\hat{c}_{2,3} + const \\ Z_3 = a_3 * \tilde{O}_2 + b_{3,1} * \hat{O}\hat{c}_{3,1} + b_{3,2} * \hat{O}\hat{c}_{3,2} + b_{3,3} * \hat{O}\hat{c}_{3,3} + const \\ Z_4 = a_4 * \tilde{O}_2 + b_{4,1} * Y\hat{a}i_{4,1} + b_{4,2} * \hat{O}\hat{a}i_{4,2} + b_{4,3} * \hat{O}\hat{a}i_{4,3} + b_{4,4} * \hat{O}\hat{a}i_{4,4} + b_{4,5} * \hat{O}\hat{a}i_{4,5} + b_{4,6} * \hat{O}\hat{a}i_{4,6} + \\ + const \\ Z_5 = a_5 * \tilde{O}_4 + b_{5,1} * \hat{O}\hat{c}_{5,1} + b_{5,2} * \hat{O}\hat{c}_{5,2} + b_{5,3} * \hat{O}\hat{c}_{5,3} + const \end{cases}$$

Запропонована економіко-математична модель дозволяє підвищити ефективність управління мотивацією управлінської праці шляхом оптимізації системи стимулювання. Останнє стає можливим за рахунок холістичного підходу до системи мотивації управлінської праці.

Отже, моделювання процесу управління мотивації управлінської праці дає можливість не тільки кількісно оцінити її рівень, але сформулювати актуальні заходи, які підвищують її ефективність.

Список посилань на джерела

1. Ковальчук О. А. Економіко-математичне моделювання управління мотиваційним процесом персоналу / О. А. Ковальчук, О. Д. Ситнік // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка. – 2013. – Т. 21, вип. 7(4). – С. 268-273.

2. *Малинка О.Я. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.: Івано-Франківськ, 2010*
3. *Устенко А.О. Інформація управління виробничими процесами: Монографія. – Івано-Франківськ.: Факел, 2011. – 220с.*

УДК: 336.30

*Фадєєва І.Г., д.е.н., професор**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧЕТКОЇ ЛОГІКИ У БІЗНЕСІ ТА ФІНАНСАХ

Доля нечіткої логіки, як нового наукового напрямку, подібна до її суті – незвичайна, складна і парадоксальна. У 1989 році, коли приклади успішного застосування нечіткої логіки в оборонній промисловості та бізнесі обчислювалися десятками, Національне наукове товариство США всерйоз обговорювало питання про виключення матеріалів з нечітких множин з університетських підручників.

В основі нечіткої логіки (fuzzy-logic) лежить теорія нечітких множин, викладена у роботах Л.Заде у 1965-1973 роках [1]. У цих роботах розглядаються елементи множин, для яких функція належності являє собою не жорсткий поріг (належить / не належить), а плавну сигмоїдальну лінію, що пробігає всі значення від нуля до одиниці.

Деякі науковці вважають, що сама назва fuzzy-logic (що означає “нечіткий”, “розмитий”) є не зовсім адекватною і пропонують замінити її на більш точне – “безперервна логіка”. Слід зазначити, що поняття нечіткої множини цілком узгоджується з нашими інтуїтивними уявленнями про навколишній світ. Велика частина використовуваних нами понять за своєю природою є нечіткими і розмитими і спроба загнути їх в межі двійкової логіки призводить до неприпустимих перекручувань.

Незважаючи на зовнішню простоту і природність базових понять нечіткої логіки, знадобилося більше п'яти років, щоб побудувати і довести комплекс постулатів і теорем, що роблять логіку логікою. Паралельно з розробкою теоретичних основ нової науки, Л. Заде опрацював різні можливості її практичного застосування. І у 1973 році йому вдалося показати, що нечітка логіка може бути покладена в основу нового покоління інтелектуальних систем управління. Практично відразу після виходу в світ фундаментальної доповіді Л.Заде [2] одна невелика фірма з Данії застосувала викладені в ньому принципи для удосконалення системи управління складним виробничим процесом. Результат перевершив усі очікування – через чотири роки прибуток від впровадження нової системи обчислювався десятками тисяч доларів. Цілком природно, що на такий перспективний інструмент звернули увагу військові. На початку 80-х років у Японії, а потім і у США були розгорнуті комплексні роботи з використання нечіткої логіки у різних оборонних проектах. Одним з найбільш вражаючих результатів стало створення керуючого мікропроцесора на основі нечіткої логіки, здатного автоматично вирішувати відому “задачу про собаку, яка наздоганяє kota”. У ролі “kota” виступала міжконтинентальна ракета супротивника, а у ролі “собаки” – мобільна зенітна ракета. Згодом методи нечіткої логіки дозволили вирішити і зворотну задачу – розробити маневри для ефективного ухилення від антиракет.

Усе це сприяло тому, що нечітка логіка впевнено зайняла своє місце у ряду стратегічно важливих наукових дисциплін.

Проте основні результати використання нечіткої логіки у прикладних задачах були отримані не військовими, а промисловцями, і не у США, а у Японії. Нечіткі, хиткі побудови fuzzy-logic є співзвучними східним філософіям. Не випадково, що серед прихильників нечіткої логіки переважають вихідці з Азії і незвично багато жінок. Так, основу теорії нечітких баз даних [6] заклала Марія Земанкова, а нечітку експертну систему Фудзі-банку, що приносить до \$ 700000 на місяць на короткостроковій біржовій грі, створила Сізуко Ясунобу.

Японці довели практичне втілення нечіткої логіки до досконалості. Усім відомі автоматичні прокатні стани, інтелектуальні склади і “безлюдні виробництва”, створені з використанням нечіткої логіки. Проте, мабуть, найбільш вражаючим виглядає застосування нечіткої логіки у виробках масового ринку – пилососах, відеокамерах, мікрохвильових печах і т.п. Піонером у застосуванні нечіткої логіки у побутових виробках виступила фірма Matsuhita яка у лютому 1991 року анонсувала першу “інтелектуальну” пральню

машину, у системі управління якої поєднувалися нечітка логіка і нейронна мережа, і яка безпомилково обирала оптимальний режим прання з 3800 можливих.

Одночасно з використанням нечіткої логіки у системах управління, робилися енергійні зусилля по створенню на її основі нового покоління експертних систем. Як зазначає Б. Коско [5], нечіткі експертні системи, крім основної переваги – кращої адаптованості до умов реального світу, володіють ще двома порівняно з традиційними. По-перше, вони вільні від так званих “циклічних блокувань” при побудові висновків. По-друге, різні бази нечітких правил можна з легкістю об’єднувати, що рідко досягається у звичайних експертних системах. Численні приклади експертних систем (переважно у галузі промислової діагностики та медицини), заснованих на нечіткій логіці, можна знайти у [3]. З цієї ж книги взяті і деякі наведені вище приклади.

Дослідження в області штучного інтелекту показують, що все більше поширюється застосування ЕС у ряді галузей виробництва, в тому числі і у нафтогазовій промисловості. Прикладом є такі фірми як Shell, Boid, Schlumberger та інші. Тому перспективним напрямком є інтелектуалізація оцінювання витрат з використанням ЕС, спроможних працювати з лінгвістично невизначеною інформацією.

Запропонований автором ефективний метод короткотермінового планування, і як одна з його складових – модель оперативного оцінювання витрат на буріння свердловин, використовує правила нечіткої логіки. Архітектура та функціональний зв’язок між структурними блоками експертної системи “Drilling Costs”, що використовується для підтримки рішень під час буріння свердловини, наведені на рис. 1.

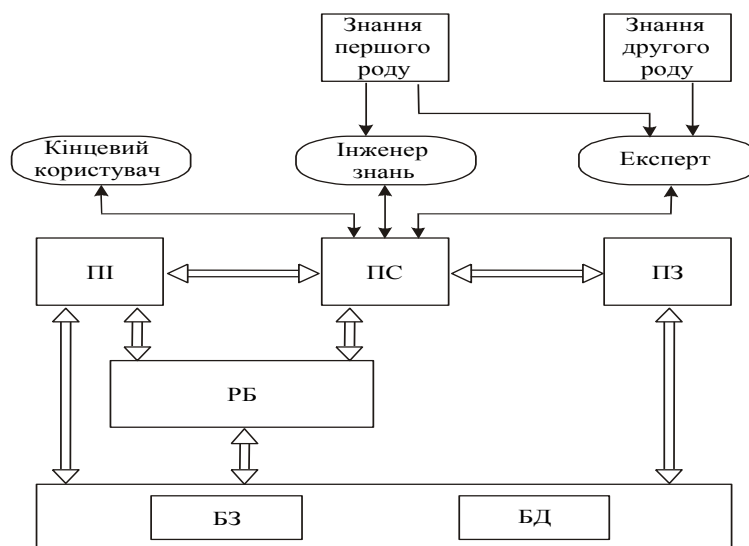


Рис. 1 Функціональна схема ЕС “Drilling Costs”

ЕС містить базу знань (БЗ) та базу даних (БД), розв’язувальний блок (РБ), підсистеми спілкування (ПС), інтерпретації накопичених знань (ПІ), підсистему здобуття знань (ПЗ).

Через інтерфейс спілкування ПС з ЕС пов’язані: кінцевий користувач, експерт, інженер знань. Експерт та інженер знань працюють з ЕС на етапі накопичення знань, а кінцевий користувач працює з ЕС на етапі експлуатації та використання знань.

Знання, якими заповнена ЕС, містять знання першого роду – декларативні (загальновідомі факти, закономірності, визнані у галузі буріння свердловин та зафіксовані в книгах, статтях, довідниках тощо чи утворені іншими інтелектуальними системами знань завдяки виведенням після оброблення інформації), та знання другого роду – процедурні (емпіричні правила, інтуїтивні міркування та факти, що, як правило, не публікуються, але дають змогу досвідченому експерту навіть в умовах неповноти їх та суперечливості ефективно приймати рішення).

ЕС (рис. 1) стосовно задачі вибору і прийняття раціонального рішення при оперативному плануванні собівартості буріння свердловини передбачає реалізацію наступних процедур:

1. Накопичення декларативних знань про витрати на буріння свердловини у базі даних.
2. Обробку вхідних даних за допомогою процедурних знань (прикладних програм) у інформацію, необхідну для прийняття рішення.
3. Управління витратами на основі декларативних знань про форми реалізації цих рішень та знань про можливі стани об’єкта, шляхом використання системи управління базою знань.

Такий підхід до реалізації ЕС орієнтує на створення більш гнучкого управління, яке дозволяє вибрати найкращі рішення, що є більш ефективним в умовах буріння свердловини на нафту і газ.

Іншим прикладом застосування нечіткої логіки у бізнесі є досвід Ганса Зіммермана (Hans Zimmermann) щодо використання експертної системи з нечіткими правилами для аналізу інвестиційної активності в місті Аахені (ФРН), який призвів до створення комерційного пакету ASK для оцінки кредитних та інвестиційних ризиків. А система управління складськими запасами у пакеті CubiCalc, настільки проста, що може бути з легкістю використана навіть непідготовленим оптовим продавцем. Крім того, широко застосовується нечітка логіка у галузі політичного і економічного аналізу

Окремої уваги заслуговує досвід застосування нечіткої логіки у фінансовій сфері. Для вирішення найскладніших завдань прогнозування різних фінансових індикаторів банкіри та фінансисти використовують дорогі комплексні системи, які базуються на нечіткій логіці. Початок цьому процесу поклала японська фінансова корпорація Yamaichi Securities. Поставивши собі за мету автоматизувати гру на ринку цінних паперів, ця компанія залучила до роботи близько 30 фахівців зі штучного інтелекту. До першої версії системи, завершеної до початку 1990 року, увійшли 600 нечітких правил. Перш ніж використати нову систему у реальних умовах, її протестували на дворічній вибірці фінансових даних (1987-1989 г). Система з блиском витримала випробування. Особливе здивування екзаменаторів викликало те, що за тиждень до настання біржового краху (знаменитого “Чорного Понеділка” на токійській біржі у 1988 році) система розпродала весь пакет акцій, що звело збиток практично до нуля. Після цього питання щодо доцільності застосування нечіткої логіки у фінансовій сфері вже не піднімалося.

Отже, застосування сучасних інтелектуальних технологій у управління бізнесом та фінансами виявляється одним із засобів підвищення керованості та ефективності таких економічних систем.

Список посилань на джерела

1. Zadeh, Lotfi. *Fuzzy Sets / Information and Control*, 8(3), June 1965, p.338-353.
2. Zadeh, Lotfi. *Outline of a New Approach to the Analysis of Complex Systems and Decision Processes / IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, SMC-3(1), January 1973, pp.28-44.
3. McNeill Daniel and Freiberger Paul. *Fuzzy Logic / Touchstone Rockefeller Center*, 1993.
4. Kosko, Bart. *Fuzzy thinking / Hyperion*, 1993.
5. Kosko, Bart. *Neural Networks and Fuzzy Systems / Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall*, 1991.
6. Zemankova-Leech, Maria, and Abraham Kandel. *Fuzzy Relational Data Bases: A Key to Expert Systems / Cologne: Verlag TUV Rheinland*, 1984.
7. Kaufmann, Arnold, and Gupta, Madan M. *Introduction to Fuzzy Arithmetic / Thomson Computer Press*, 1991.
8. Масалович А.И. *Этот нечеткий, нечеткий, нечеткий мир / А.И. Масалович // PC Week/RE . -N.16. -1995. – С.15-25.*
9. Фадєєва І.Г. *Інтегрована система оперативного оцінювання витрат бурових підприємств: монографія / І.Г. Фадєєва, М.О. Данилюк. – Івано-Франківськ: Супрун В.П., 2009. – 170с.*

УДК: 336.30

Фадєєва І.Г., д.е.н, професор

Гринюк О.І., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-КОНТРОЛІНГУ

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності нафтогазовидобувного підприємства залежить від того, настільки достовірно воно передбачає перспективи своєї діяльності. Невизначеність або неповнота достовірної інформації про запаси розроблених родовищ, їх геолого-технічні характеристики, ціни на вуглеводневу продукцію, зміни ринкового середовища та інші вихідні показники, які використовуються при складанні і реалізації стратегії та довгострокових планів розвитку підприємства, призводять до необхідності врахування ризиків, які виникають у діяльності підприємства внаслідок вищенаведеного.

Управління стійким розвитком нафтогазовидобувного підприємства потребує організації процесів управління ризиками. З огляду на недостатню координованість процесів формування інформаційної бази,

аналізу, планування та контролю ризиків, виникає необхідність впровадження системи ризик-контролінгу, що дає змогу зменшити вплив небажаних ризиків на діяльність підприємства.

Процедура проведення ризик-контролінгу повинна включати наступні етапи [1, с. 95]: 1) ідентифікацію ризиків; 2) оцінювання та аналіз ризиків; 3) підготовку звітності та прийняття рішень щодо ризиків; 4) контроль та оптимізацію. Від ступеня дотримання принципу повноти та достовірності в процесі ідентифікації ризиків нафтогазовидобувного підприємства залежить адекватність сформованої моделі ризик-контролінгу. Доцільним, в даному випадку, вважаємо дослідження питання класифікації ризиків нафтогазовидобувного підприємства за різними ознаками з метою формування карти ризиків.

За сферою виникнення ризику нафтогазовидобувного підприємства можна поділи на внутрішні та зовнішні. За рівнем повторюваності вони поділяються на систематичні та несистематичні (специфічні). Під систематичними розуміють ті ризики, які постійно повторюються, вони зумовлені дією факторів, що є спільними для всіх підприємств. Під несистематичними – ті ризики, які зумовлені дією специфічних факторів, що повністю залежать від галузі діяльності самого підприємства.

Згідно з [2, с. 3-4], до зовнішніх систематичних ризиків можна віднести наступні: 1) кредитний ризик; 2) ринковий (комерційний) ризик; 3) валютний ризик; 4) політичний ризик; 5) конкурентний ризик (під ним автор розуміє “можливість появи ефективних заміників енергоресурсів, наприклад сонячної або атомної енергії, енергії вітру”); 6) законодавчий ризик (нестабільність економічного, насамперед податкового законодавства, зокрема зміна ставок податків, за якими у компаніях нафтогазової галузі виникають податкові зобов'язання); 7) зовнішньоекономічний ризик; 8) форс-мажорний ризик. Відповідно, до несистематичних ризиків внутрішнього середовища входять такі чотири види ризиків: 1) технічний ризик; 2) інституціональний ризик; 3) маркетинговий ризик; 4) фінансовий ризик.

Серед ризиків, які виникають у внутрішньому середовищі нафтогазовидобувного підприємства, можна виділити ті, які необхідно ідентифікувати на рівні підприємства. Саме ці ризики визначають відмінні особливості функціонування підприємств нафтогазової галузі від інших суб'єктів господарювання. До таких ризиків [2, с. 4-5] належать: 1) виробничо-технологічний ризик; 2) екологічний ризик; 3) геологічний ризик; 4) природний ризик.

На основі [2, 3, 4] нами сформована вдосконалена типологія специфічних внутрішніх ризиків нафтогазовидобувного підприємства за бізнес-процесами (рис. 1).

Запропонована типологія ризиків нафтогазовидобувного підприємства за бізнес-процесами забезпечить повноту їх врахування при ризик-плануванні. На основі аналізу джерел, що присвячені дослідженню питання ризиків нафтогазовидобувного підприємства та методичним основам, підходам до їх оцінки, можна стверджувати, що основними, з поміж усіх вищенаведених, є геологічні ризики. Це пояснюється тим, що основною причиною економічних втрат НГВП є неповне вивчення геолого-геофізичних умов розробки нафтових і газових родовищ і колекторських властивостей пласта, а також недостатнє дослідження інформації стосовно балансових та видобувних запасів вуглеводнів на стадії розробки родовища.

Геологічні ризики за причиною виникнення, у свою чергу, поділяють на три групи [2, с.7-10]:

1) неточність перемасштабування (вона полягає у різкій невідповідності між розмірами реальної сітки свердловин і товщини реального колектора та масштабом модельованих осередків у геологічній моделі);

2) недостатній обсяг, якість і глибина охоплення досліджень (невизначеність поведінки свердловин при їх розкритті (скін-ефект); змінність поточної нафтонасиченості продуктивних колекторів; невизначеність пористості, проникності порід-колекторів; невизначеність водонасиченості пласта);

3) помилкова інтерпретація отриманих в результаті дослідження даних (невизначеність водонафтового контакту; невизначеність загальної пористості колектора (похибка виміру пористості); роз'єднаність продуктивних колекторів).

На основі проведеного аналізу ризиків, які впливають на діяльність нафтогазовидобувного підприємства, вважаємо за доцільне зосередити увагу на формуванні в межах системи контролінгу нафтогазовидобувного підприємства підсистеми ризик-контролінгу, яка створить передумови для ефективного функціонування такого підприємства в умовах невизначеності.

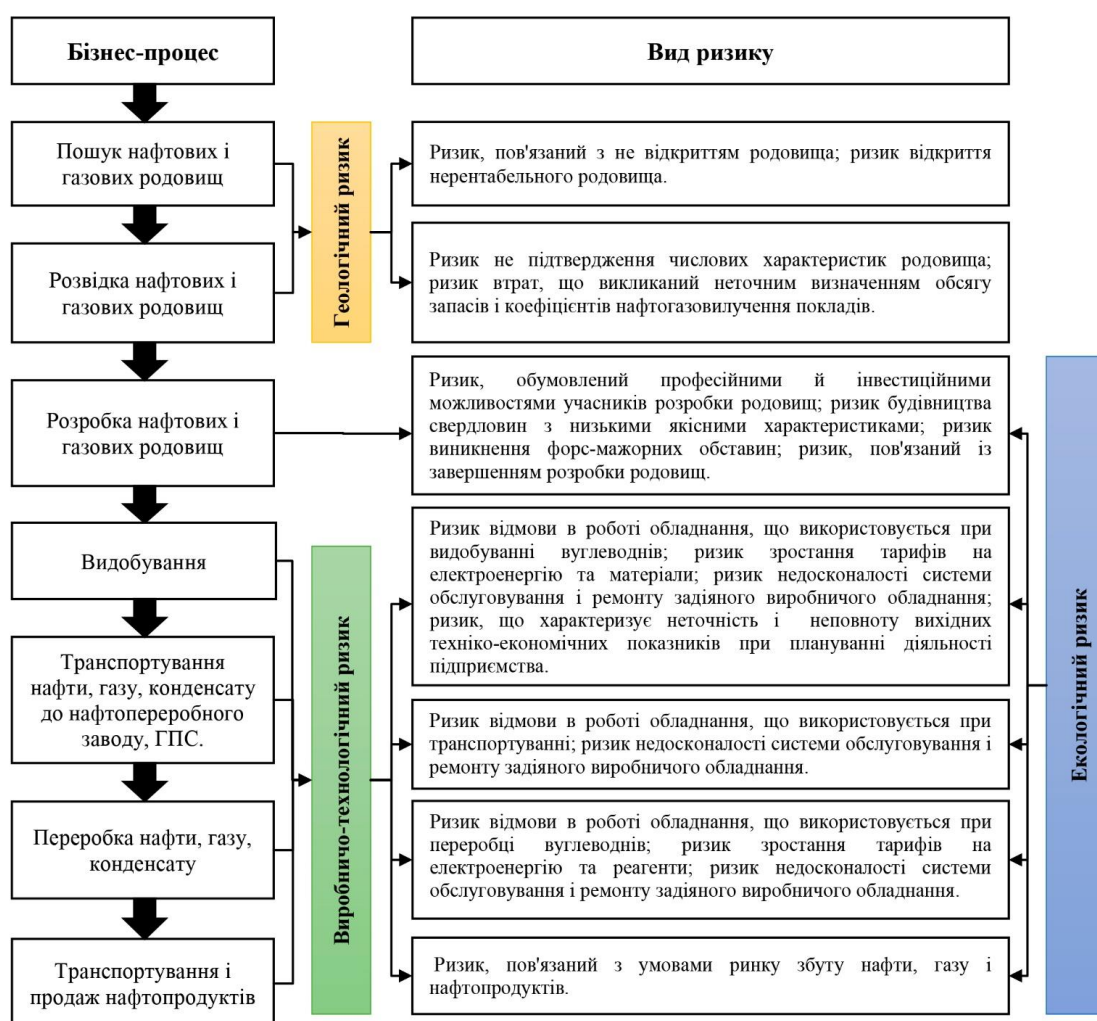


Рис. 1 Класифікація специфічних внутрішніх ризиків нафтогазовидобувного підприємства за бізнес-процесами

Джерело: розроблено автором на основі [2, 3, 4]

Список посилань на джерела

1. Ніколайчук М. В. Організація контролінгу ризиків на підприємствах та переваги освоєння ризик-технологій / М. В. Ніколайчук // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2011. – № 3(59). – С. 94-97.
2. Тасмуханова А. Е. Системно-методический подход к оценке рисков при планировании деятельности нефтегазодобывающих предприятий (на примере Республики Казахстан) [Електронний ресурс] / А.Е. Тасмуханова // Нефтегазовое дело. – 2006. – Режим доступу: http://ogbus.ru/authors/TasmuhanovaAE/Tasmuhanova_AE_1.pdf.
3. Крюков В. А. Теория и практика страхования нефтегазодобычи на шельфе России [Електронний ресурс] / В. А. Крюков // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2007. – Т.2. – Режим доступу: <http://www.ngtp.ru/rub/3/019.pdf>.
4. Каратаев А. С. Специфические риски – генераторы финансовых рисков, характерные для нефтегазодобывающих организаций [Електронний ресурс] / А. С. Каратаев, В. М. Шумилова // Научный журнал "Вестник Югорского государственного университета". – 2012. – Выпуск 4 (27). – С. 41-44. – Режим доступу: <http://www.ugrasu.ru/upload/iblock/14a/14ae0fda25b5e0455dbd0cff1afa7a93.pdf>.

АКРЕДИТАЦІЯ ФІЛІЇ ІНОЗЕМНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Посилення процесів міжнародної співпраці та інтеграції у різних сферах неминує призводити до транскордонного розвитку іноземних банків. Іноземний банк – це банк, який як юридична особа зареєстрований в іншій державі. У процесі розширення своєї діяльності за межі національних кордонів такі банки можуть відкривати в інших країнах дочірні банки або філії. Філія іноземного банку – це відокремлений підрозділ іноземного банку, що розташований поза країною місця реєстрації банку та здійснює всі або частину його функцій.

В Україні відносини, що виникають під час створення філії іноземних банків головно регулює Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07 грудня 2000 року №2121-III та “Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів”, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08 вересня 2011 року №306.

Відповідно до ст. 24 Закону України “Про банки і банківську діяльність” іноземний банк має право на відкриття філії в Україні за таких умов:

1) до держави, в якій зареєстровано іноземний банк, відсутні суттєві застереження з боку відповідних міжнародних органів щодо виконання нею міжнародних стандартів у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму;

2) банківський нагляд у державі, в якій зареєстровано іноземний банк, відповідає Основним принципам ефективного банківського нагляду Базельського комітету з питань банківського нагляду;

3) між Національним банком України та органом банківського нагляду держави, в якій зареєстровано іноземний банк, укладено угоду про взаємодію у сфері банківського нагляду, гармонізації їх принципів та умов;

4) мінімальний розмір приписного капіталу філії на момент її акредитації є не меншим 120 мільйонів гривень;

5) наявність письмового зобов'язання іноземного банку про безумовне виконання ним зобов'язань, які виникли у зв'язку з діяльністю його філії на території України.

Відповідно до Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, Положення про філію іноземного банку, викладене українською мовою, подається в трьох примірниках, має бути затверджене уповноваженим органом іноземного банку, прошите, підписане керівником уповноваженого органу та засвідчене на звороті відбитком печатки іноземного банку, підписане уповноваженою особою [3]. Положення про філію має містити повне найменування, інформацію про місцезнаходження, підпорядкованість філії, перелік операцій (функцій), які вона має право здійснювати.

Філія іноземного банку має бути забезпечена належним банківським обладнанням, комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням та комунікаційними засобами, потрібними для здійснення банківської діяльності і захисту інформації/документів, ведення бухгалтерського обліку та складання щоденного балансу і відповідної статистичної звітності, а також якісного проведення розрахунків та участі в системі електронних платежів Національного банку України [3]. Філія іноземного банку має бути забезпечена приміщенням (у тому числі касовим вузлом), технічний стан та організація охорони якого відповідають вимогам нормативно-правових актів Національного банку України.

Акредитація філії іноземного банку в Україні здійснюється шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру банків та видачі банківської ліцензії, що є підставою для здійснення філією іноземного банку банківської діяльності на території України [2]. Філія іноземного банку здійснює свою діяльність відповідно до вимог, встановлених законами України для банків, і не має права відкривати інші відокремлені підрозділи на території України [3].

Для акредитації філії іноземного банку подається пакет документів, який зокрема має містити: клопотання про відкриття філії; положення про філію; відомості щодо професійної придатності та ділової репутації керівника і головного бухгалтера філії; копію статуту іноземного банку; фінансову звітність іноземного банку за три останні роки; дозвіл органу нагляду держави-реєстрації банку на відкриття філії в Україні; письмове зобов'язання іноземного банку про безумовне виконання ним зобов'язань філії; документи про сплату приписного капіталу філії; копії внутрішніх положень про надання банківських послуг

та здійснення управління ризиками; відомості про організаційну структуру та необхідних спеціалістів, обладнання, програмного забезпечення, приміщень; бізнес-план на три роки; документи про ділову репутацію іноземного банку; відомості щодо власників істотної участі в іноземному банку [3].

Іноземний банк підтверджує відсутність власних фінансових або правових проблем шляхом надання фінансової звітності за останніх три звітних періоди, підтвердженої незалежним аудитором, та інформації органу банківського нагляду держави, у якій зареєстровано іноземний банк. Така інформація органу банківського нагляду має зокрема містити відомості про відсутність чи наявність претензій наглядового органу до діяльності банку, які б свідчили про підвищені ризики в створенні іноземним банком філії в Україні. НБУ оцінює потенційні ризики від діяльності філії іноземного банку для українських кредиторів і вкладників.

Національний банк України приймає рішення про акредитацію або відмову в акредитації філії іноземного банку протягом трьох місяців з моменту подання всіх необхідних документів. Відомості про філію іноземного банку вносяться Національним банком України до Державного реєстру банків згідно з датою прийняття рішення про видачу банківської ліцензії. Дата внесення запису до Державного реєстру банків є датою акредитації філії іноземного банку.

Список посилань на джерела

1. Владичин У. В. *Іноземне банківництво в Україні: монографія* / У. В. Владичин. – Львів : Піраміда, 2011. – 280 с.
2. *Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07 грудня 2000 року №2121-III; зі змінами і доповненнями.* – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. *Про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 08 вересня 2011 року №306 ; зі змінами і доповненнями.* – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1203-11>

УДК: 338.45:622.323

*Федорович І.В., к.е.н., доцент
Приймак Д.М.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ГАЗОВОГО КЛАСТЕРА

Однією із характерних ознак ринкової економіки країни є прискорення економічного росту та підвищення конкурентоздатності економіки як в цілому, так і окремих галузей промисловості. В умовах глобалізації і посилення конкуренції розвиток української економіки сьогодні залежить від ефективного розвитку кожної галузі.

Очевидним є те, що Україна є і буде у перспективі важливим транспортером газу в країни Європи, а її газотранспортна система – однією з найважливіших галузей національної економіки, функціонування якої приносить відчутні відрахування до Державного бюджету. Сьогодні, енергетична безпека будь-якої країни об'єктивно вважається тим фактором, який визначає рівень конкурентоспроможності національної економіки цієї країни, забезпечує їй можливість “рівноправної” участі в процесах глобалізації та інтеграції, що, в результаті, “гарантує” економічну безпеку цієї держави. Зважаючи на галузеву структуру вітчизняної економіки, а також на геополітичне становище України очевидним видається той факт, що рівень енергетичної безпеки (а отже і економічної безпеки) нашої держави детермінується не лише рівнем ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів вітчизняними підприємствами і населенням країни, але й значною мірою залежить від ефективності функціонування усієї газотранспортної системи України [1, с. 41]. Саме тому пошук шляхів ефективного управління комплексним процесом газозабезпечення, який включає розвідку, буріння, видобування, транспортування, зберігання, постачання і споживання природного газу повинно входити до складу стратегічних завдань національної економіки України.

Упродовж останніх років стан та тенденції розвитку підприємств газозабезпечення характеризуються як передкризові, що обумовлено фінансово економічною кризою, яка охопила Україну, та несвоєчасним переходом на антикризове управління і вибором неадекватних інструментів його здійснення [2, с. 28].

У зв'язку з цим дослідження кластерів є особливо актуальним в умовах економічної кризи, тоді, коли є необхідним пошук нових форм організації і самоорганізації підприємств з метою підвищення їх ефективності функціонування і конкурентоздатності.

Основним принципом кластерного розвитку газової промисловості є зміна вузькогалузевого бачення підприємств і економіки регіону на комплексне використання потенціалу розвитку груп взаємопов'язаних підприємств.

Газові кластери є організаційною формою консолідації зусиль, котрі направлені на досягнення максимальної ефективності газозабезпечення та отримання значних конкурентних переваг в умовах глобалізації економіки.

Ключовими ознаками газового кластера є:

- високий рівень територіальної концентрації учасників кластера, досягнення ними “критичної маси”, яка забезпечує виникнення синергетичного ефекту в модернізації промислового потенціалу і інноваційного розвитку підприємств газозабезпечення – учасників кластеру;
- наявність системних взаємозв'язків та кооперування, у тому числі взаємних кластерних проектів між учасниками кластера;
- висока інноваційна активність учасників кластера, орієнтація на постійне вдосконалення конкурентних переваг.

Галузевий кластер представляє собою [3]:

- сконцентровану на обмеженій території групи взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих структурних одиниць кластера, які включають виробників кінцевих або проміжних товарів і послуг;
- постачальників комплектуючих і спеціалізованих послуг;
- постачальників виробничого та іншого обладнання;
- постачальників та елементи інфраструктури;
- науково-дослідні інститути;
- середні та вищі навчальні заклади та інші організації.

Закономірністю прогресивного розвитку газової галузі є перехід на принципи сталого розвитку.

Для того щоб сформувати кластер газової галузі необхідно оцінити потенціал кластеризації. З метою виявлення і оцінки кластеризації, а також для формування регіональних галузевих кластерів доцільно дотримуватись комплексного підходу, який проводиться в три етапи [4, с. 275]:

1-й етап. Оцінка рівня розвитку регіону і оцінка потенціалу кластеризації

Даний етап дослідження передбачає проведення наступних під етапів:

- аналіз тенденцій розвитку регіону на основі показників соціально-економічного розвитку;
- виявлення можливих напрямків для створення і розвитку кластерів;
- визначення основних галузей газової промисловості за видами економічної діяльності (розвідка, буріння, видобування, транспортування, зберігання, постачання і споживання) на основі кількісної оцінки потенціалу кластеризації.

На основі отриманих результатів необхідно прийняти рішення про доцільність або недоцільність розвитку галузі на основі формування газового кластера.

2-й етап. Формування газового кластера (кластерна ініціатива)

На даному етапі передбачається:

- розробка стратегії (концепції) формування газового кластера та створення моделі кластера;
- виявлення основних підприємств і визначення ключових партнерів (учасників) газового кластера;
- визначення чинників і показників, які характеризують основні складові газового кластера;
- оцінка потенціалу газового кластера (науково-освітній потенціал, виробничий потенціал, інфраструктурний потенціал);
- розробка, узгодження та затвердження проекту програми створення і розвитку газового кластера (кластерна ініціатива).

3-й етап. Реалізація програми створення і розвитку газового кластера

На даному етапі дослідження передбачено:

- реалізацію програмних заходів щодо створення газового кластера;
- формування органів управління газовим кластером;
- моніторинг ефективності діяльності газового кластера.

Отже, газовий кластер може бути відкритою системою, яка зберігає свої системні якості на основі механізму взаємоузгодження між підприємствами-учасниками. Створення газового кластера можливе тільки в тому випадку, коли співпадають нереалізовані потреби і можливості між учасниками кластера, а його збереження і розвиток – за умови існування короткострокових, середньострокових і довгострокових

цілей даних суб'єктів. Створення, збереження і розвиток газового сектора буде ефективним, якщо його учасники будуть довіряти один одному і виявлять та узгодять загальні для них реалістично-стратегічні цілі.

Список посилань на джерела

1. Федорович І.В. Сучасні проблеми реформування газотранспортної системи України. / І.В. Федорович // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №2(7), том 2 – 2014. – Харків: ХНАДУ, 2014 – 196с.
2. Гораль Л.Т. Концепція формування регіонального газового кластера. / Л.Т. Гораль // Нафтогазова галузь України. – 2014. – №4. – С.26-29.
3. Баталова А.А. Оценка потенциала кластеризации области. / А.А. Баталова // Интернет-журнал “Науковедение”. – 2013. – №6.
4. Ковров Г.С. Методические аспекты кластеризации базовых отраслей промышленности экономики региона. / Г.С. Ковров // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4 (52). – С.274-279.

УДК: 343.37:004

Фурсова Н.А., здобувач, старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюк

СИТУАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У центрі національних економічних інтересів України знаходиться зміцнення соціальної безпеки як ключового елементу становлення соціально-орієнтованої держави. Рівень стабільності соціальної безпеки залежить від єдності комплексу організаційно-економічних заходів спрямованих на забезпечення соціальної захищеності населення країни від можливих загроз та поліпшення якості життя.

В умовах динамічного впливу змін на соціальне середовище стає можливим досягнення стратегічних цілей безпеки з застосуванням сучасних управлінських підходів, в яких чинне місце займає ситуаційне управління. Концепція ситуаційного управління використовується як інструмент розпізнавання нових соціально-економічних процесів, що швидко розвиваються та можуть призвести до стану загроз, створити кризові умови. Такими соціальними проблемами на державному та регіональному рівні є існуюча демографічна ситуація, неконтрольована трудова міграція, зростання чисельності населення з доходами нижчими прожиткового мінімуму, збільшення безробіття, і як наслідок, підвищення рівня бідності, потреба у збільшенні розміру пенсій та витрат на охорону здоров'я, освіти, забезпечення населення житлом. Разом з тим необхідно враховувати, що на сьогодні спостерігається надзвичайна швидкість соціальних змін, багато з яких мають радикальний характер, впливають на усі сфери суспільного та індивідуального життя, збагачують їх новими формами людського досвіду [1].

Цільовою функцією системи управління соціальною безпекою є досягнення захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи і суспільства від зовнішніх і внутрішніх загроз при оптимальному рівні функціонування, що є підґрунтям конкурентоспроможності країни, умовою макроекономічної стабільності. Складний процес управління соціальними проблемами здійснюється через цілеспрямований вплив на всі елементи системи соціальної безпеки для досягнення цільового стану через інформаційні потоки, що зв'язують зовнішнє середовище з соціальним і системою управління. При цьому зовнішнє і соціальне середовища повинні інформувати систему управління про свій стан. На основі системи управління здійснюється інформаційний обмін, виокремлюються проблеми суспільного розвитку через структурування соціальних процесів та проводиться незалежна оцінка небезпек соціуму.

Виникає необхідність забезпечення оптимального рівня безпеки з допустимим рівнем ризику та з урахуванням фактору часу, постійною оцінкою ситуації на державному та регіональному рівні, а це вимагає використання інтелектуальних ресурсів для підтримки прийняття управлінських рішень на основі ситуаційних центрів швидкого реагування на проблеми.

Клас систем управління типу “ситуаційний центр” – це автоматизована система ситуаційного управління, інтегруюча нові інформаційні технології, можливості людини, останні досягнення в області прийняття рішень і дозволяє здійснювати колективне прийняття рішень, аналіз та прогнозування їх результатів [2].

Ситуаційний центр орієнтований на соціальні процеси повинен враховувати зовнішні показники, що характеризують якість функціонування системи забезпечення соціальної безпеки та вплив цих показників на стан системи; показники внутрішнього стану, що характеризують рівень внутрішнього забезпечення соціальної безпеки; керуючі показники, які впливають на управляючі функції системи забезпечення соціальної безпеки (визначають вплив зовнішнього середовища і факторів виникнення соціальних ризиків). Ситуаційний центр соціальної безпеки є технологічною основою сучасного стратегічного управління і повинен бути представлений як організаційно-технічний комплекс, основу якого складають інформаційне і програмне забезпечення підтримки управлінських рішень на основі комплексного моніторингу чинників впливу на соціальні процеси. Базовими складовими ситуаційного центру є низка науково-математичних підходів (фахові експертні оцінки, математичні моделі прогнозування), алгоритми і програмні рішення у виборі і розробці апаратно-програмних засобів; технічне забезпечення, що складається з відповідного підґрунтя для вирішення задач і визначених функцій. Проблеми соціуму, які потрібно вирішувати на основі технологій ситуаційного центру дозволять державним управлінцям впливати на ухвалення найбільш важливих управлінських рішень стратегічного рівня.

В ситуаційній підтримці прийняття рішень у сфері соціальної безпеки необхідно забезпечити: формування можливих варіантів-альтернатив управлінських рішень на основі оперативного аналізу потоків даних соціальної сфери; вирішення задач поточного та перспективного планування соціально-економічного розвитку; вибір стратегії управління соціальною безпекою, як на короткостроковій, так і на довгостроковій перспективі; вибір управлінського рішення в кризових ситуаціях і сценарію (прогнозу) його розвитку; потужну систему менеджменту.

Таким чином, впровадження методів ситуаційного управління для аналізу і оцінки стану соціальної безпеки здатне забезпечити стабільність розвитку з урахуванням аналізу історичних та оперативних даних соціальної сфери. Ситуаційне управління в системі забезпечення соціальної безпеки дозволить добувати нову інформацію з реально існуючих потоків даних соціального середовища; проводити моделювання ситуації, аналізувати сценарії розвитку майбутнього на рівні держави та регіону.

Список посилань на джерела

1. *Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.*
2. *Морозов А.А., Яценко В.А. Ситуаційні центри – основа стратегічного управління // Математичні машини і системи. – 2003 – № 1 – С. 3 -14*

УДК: 330.131.7

Хвостіна І.М., к.е.н., доцент

Пісак К.В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИТЕМИ УКРАЇНИ

Питання розвитку економіки України та, зокрема, її провідних галузей є на сьогоднішній день досить гострим питанням. Тому це обумовлює актуальність дослідження проблем, які виникають у діяльності газотранспортних підприємств, що стали на шлях перспективного розвитку в умовах ринкової економіки.

Газотранспортна система України представлена мережею магістральних газопроводів, компресорних, газовимірювальних станцій, підземних сховищ газу та, звичайно, газових родовищ. Довжина її газопроводів становить 38,55 тис. км, налічується 72 компресорні станції [1]. Її основним завданням є забезпечення вітчизняних споживачів природним газом і його транзит у європейські країни. Так як ці функції супроводжуються великими фінансовими та матеріальними витратами, тому є місце і для проблем, що пов'язані з діяльністю підприємств трубопровідного транспорту газу в умовах їх сталого розвитку.

Українська газотранспортна система є, безумовно, стратегічною складовою енергетичного комплексу України. Від ефективної її роботи залежать не тільки доходи державного бюджету країни, стабільність газопостачання населення, промисловості, а й значною мірою енергетична безпека багатьох країн Європи [2].

Майбутній розвиток вітчизняної ГТС тісно пов'язаний із перспективами роботи європейського газового ринку, адже саме країни Європи є основними споживачами послуг українських підприємств трубопровідного транспорту газу.

Отже, на перспективність розвитку української ГТС значний вплив мають регіональні та світові економічні тенденції у газовому секторі, інтеграційні процеси України та країн ЄС, а також удосконалення механізму міжнародної співпраці з питань споживання та постачання.

Таким чином, Україні необхідно відмовитись від екстенсивного шляху розвитку, яким її економіка рухалась протягом кількох десятиліть, і перейти до використання та реалізації більш ефективніших концепцій забезпечення сталого розвитку економіки. Проте, сьогодні такий перехід сильно ускладнюється кризовими явищами, які простежуються в газовій промисловості, та супроводжується негативними тенденціями.

До основних проблеми, які сьогодні характеризують стан вітчизняної ГТС, можна віднести наступні. По-перше, це ризик значного зниження обсягів транзиту газу через територію України. Для пом'якшення дії цих негативних чинників потрібна продумана, послідовна політика взаємовідносин з постачальниками газу, необхідно створити спільну платформу дій в газовій сфері, що дозволить стабілізувати обсяги транзиту через територію України [2].

По-друге, це проблеми, що пов'язані з проблемами техніко-технологічного характеру, які перешкоджають ефективній діяльності та розвитку ГТС. До них належать:

- неефективні механізми інвестиційно-інноваційного, інформаційного, інституційного та інтелектуального забезпечення розвитку системи газозабезпечення, що стримує її подальший розвиток [3, с. 7];
- старіння основних засобів газотранспортних підприємств;
- використання застарілих та енерговитратних технологій;
- технологічне відставання від провідних газових компаній світу.

Технологічні досягнення у світовій альтернативній енергетиці стимулюють зменшення попиту на транзит газу, а також зростання цін на ці послуги.

Внаслідок більш як 25-річної експлуатації українських газопроводів виникають ризики аварійно-небезпечних дефектів, пов'язаних з ерозією та можливістю вибухів. Тому не менш важливою є проблема, пов'язана з еколого-енергетичною безпекою України. В умовах глобалізації світової економіки велику роль відіграє розвиток екологічного контролю за використанням природного газу. Тому необхідно запровадити ефективну систему екологічного моніторингу в газотранспортній галузі та організувати постійний екологічний аудит на об'єктах транзиту та використання газу.

Також існує низка проблем, що носять фінансово-економічний та управлінський характер. Серед них основними є:

- неухильне скорочення транзитних потоків російського природного газу через Україну, спричинене, насамперед, стратегією будівництва обхідних трубопроводів ВАТ "Газпром" [4];
- значна залежність вітчизняної енергетики від імпорту газу єдиного постачальника та малі обсяги диверсифікованих поставок природного газу;
- фінансова дестабілізація в галузі, що призводить до збільшення заборгованості підприємств у бюджеті всіх рівнів та позабюджетні фонди;
- несприятливий інвестиційний клімат унеможливорює великомасштабні виробничо-фінансові маневри, що призводить до високих виробничих витрат і обмежує можливість запровадження інновацій;
- підвищення цін на природний газ до європейського рівня, що робить неконкурентоспроможними промислові галузі, які забезпечують значну частину ВВП України;
- фіскальна політика не націлена на досягнення максимального інвестиційного ефекту;
- недостатня диверсифікація інституціональної структури ГТС, а також низька ефективність державного регулювання, яка стимулює втрату вигоди для держави та інвесторів;
- низький рівень розвитку та конкурентоспроможності вітчизняного газового ринку в порівнянні з активними процесами реформування світових газових ринків, зокрема в Європі.

Таким чином, дослідивши основні проблеми, які виникають в сучасних умовах функціонування підприємств газотранспортної системи України, можна стверджувати, що існують значні резерви щодо підвищення їх техніко-технологічної рівня, забезпечення фінансово-економічної стабільності та підвищення ефективності управління. Для забезпечення стабільності функціонування ГТС України, варто знижувати вартість транзиту

газу за рахунок скорочення енергетичних та експлуатаційних витрат. Впроваджувати інновації та ефективніше управляти процесами модернізації та реконструкції ГТС, що дасть змогу підтримувати проектні параметри основних магістральних газопроводів, підвищити ефективність і надійність транспортування природного газу українським та іноземним споживачам. Підвищити екологічну безпеку на підприємствах, продовжити роботу з розширення ресурсної бази, достатньої для стабілізації і збільшення обсягів транзиту газу, налагодити зв'язки з європейськими країнами щодо передачі досвіду роботи, оптимізувати використання паливно-енергетичних ресурсів, знизити негативний вплив на довкілля та підвищити імідж України як транзитної держави.

Список посилань на джерела

1. *Характеристика газотранспортної системи України [Електронний ресурс] / ПАТ “Укртрансгаз”. – К. 2015. – Режим доступу : <http://utg.ua/utg/gts/description.html>*
2. *Унігівський Л.М. Проблемні питання транзиту газу територією України / Л.М. Унігівський // Нафтогазовий комплекс України: надійність, стабільність і перспективи: тези доповіді міжнародної конференції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ngbi.com.ua/dopovid%20conf%20site.ppt>*
3. *Дзьоба О. Г. Управління трансформаціями та розвитком системи газозабезпечення: монографія / О. Г. Дзьоба. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. – 352 с.*
4. *Концепція розвитку газотранспортної системи України у 2014-2030 рр. з урахуванням інтеграції в європейський газовий ринок [Електронний ресурс] / ТОВ “Нафтогазбудінформатика”. – К. 2014. – Режим доступу : http://www.ngbi.com.ua/concept_gas%20system.htm*

УДК: 336.74:004.738.5

Херович М.Я.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

В даний час досягнення науково-технічного прогресу дозволяють робити покупки, не залишаючи своєї квартири (робочого місця). Стало це можливим завдяки такому досягненню в області інформаційних технологій як всесвітні комп'ютерні мережі. На даний момент в нашій державі, на відміну від більш розвинених держав, дана сфера знаходиться на ранній стадії розвитку. Електронні платіжні системи дозволяють набувати бажаний товар незалежно від місцезнаходження покупця і продавця. Багато хто вважає, що електронні гроші це пластикові картки (дебетові чи кредитні), що дозволяють замість готівки розплачуватися ними в магазинах та інших установах. Однак, пластикові карти на зразок широко поширених Visa, MasterCard, Citrus не є електронними грошима як такими. Це всього лише засіб доступу до рахунку, відкритому в банку, що емітував дану карту і що є учасником будь-якої з названих однойменних систем.

Електронні гроші незважаючи на широке використання у системі розрахунків та платежів залишаються малодослідженим об'єктом в науковій економічній літературі.

Окремими дослідженнями щодо суті, ролі, значення та розвитку електронних грошей в Україні займалися такі українські вчені, як М. Савлук [1], С. Овсєєнко, В. Міщенко, О. Махаєва А. Мороз, М. Пуховкіна та інші, однак детального дослідження, яке б охоплювало все коло питань щодо обігу електронних грошей не проводилося. Крім того, ніхто достатньо не займався питаннями оцінювання ефективності застосування електронних грошей та їх перевагами та недоліками. Тому метою даної роботи є дослідження сутності електронних грошей та виявлення переваг та недоліків їх застосування.

Термін “електронні гроші” є відносно новим і часто застосовується до широкого спектру платіжних інструментів, які засновані на інноваційних технічних рішеннях. Сьогодні існує чимало платіжних систем, з різними умовами роботи і різного походження, від вже добре розкручених міжнародних (таких як PayPal чи E-Gold) до національних (UkrMoney, Інтернет.Гроші) чи російських (WebMoney, RuPay, Яндекс Гроші).

Поширеною помилкою є ототожнення електронних грошей з безготівковими грошима. Електронні гроші, будучи не персоніфікованим платіжним продуктом, можуть мати окремий обіг, відмінний від банківського обігу грошей, можуть мати обіг і в державних або банківських платіжних системах. Також, однією з поширених помилок є віднесення до електронних грошей сучасних засобів доступу до банківського рахунку, а саме традиційних банківських платіжних карток (як мікропроцесорних, так і з магнітною смугою), а також інтернет-банкінгу [2, с. 32].

На відміну від традиційних банківських систем, сервіси електронних грошей, що передбачають відкриття електронних гаманців, оперують із заміниками грошей. Щоб здійснити платіж з їхньою допомогою, необхідно спочатку придбати за реальні гроші платіжні засоби системи (зобов'язання), які, за своєю суттю, є заміниками грошей. Вони зараховуються на спеціально відкритий для розрахунків електронний гаманець користувача.

Згодом він використовується останнім для переказу на користь третіх осіб, в тому числі для оплати товарів і послуг. Після надходження коштів на електронний рахунок отримувача, він переводить їх у реальну форму грошей – як шляхом зарахування на банківський рахунок, так і перетворенням у готівку. Валюта, у якій відкривається електронний гаманець, може бути різною. Так, UkrMoney може відкрити одразу три рахунки: еквівалент в гривнях, доларах та євро. WebMoney ще додає рахунок у російських рублях. А от в таких міжнародних системах, як E-Gold та E-Bullion, кошти кореспондують у дорогоцінні метали: срібло, золото, платину та паладій. Ця особливість робить електронні системи класу електронних валют, що базуються на золотому еквіваленті (gold-based e-currencies), дуже зручними для проведення міжнародних платежів, оскільки рахунки користувачів не прив'язані до жодної національної валюти. Крім того, зміна курсу тієї чи іншої валюти не відображається на добробуті власника електронного гаманця в такій системі [5, с. 184].

Основна перевага електронних грошей перед звичайними безготівковими розрахунками – надзвичайно низька вартість транзакцій, особливо внутрішніх (перерахування з гаманця на гаманець). Низька вартість транзакцій робить можливим застосування електронних грошей для здійснення мікроплатежів, для чого звичайні безготівкові кошти мало пристосовані. Ця перевага з плином часу стає все більш істотною.

Найбільш відома перевага електронних грошей – анонімність їхнього використання, порівняно з готівковими коштами, а також дуже просте входження в систему. Не потрібно йти в банк, укласти будь-які договори, надавати документи, і т. д. Обзавестися власним гаманцем і отримувати або відправляти платежі можна практично миттєво, не встаючи з-за комп'ютера. Це перевага в основному і привела до широкого поширення електронних грошей, у тому числі і в Україні. На даний момент ця перевага дещо втрачає свою значимість, в основному у зв'язку зі спробами держави забезпечити регулювання обороту електронних грошей, що в якійсь мірі зрівняє їх з банківськими рахунками, і позбавляє більшої частини анонімності.

Операції з електронними грошима, на відміну від безготівкових платежів, мають істотно нижчі вимоги до забезпечення безпеки, що дозволяє легко використовувати їх, наприклад, у мобільній комерції.

Ще одна істотна перевага електронних грошей в тому, що майже всі операції з ними відбуваються в режимі он-лайн, і займають дуже мало часу. Перекази коштів з одного гаманця на інший відбуваються практично миттєво, час вчинення зовнішніх платежів визначається тільки швидкістю роботи платіжної системи [2, с.33].

Недоліки електронних грошей в якійсь мірі є продовженням їхніх переваг. Основний недолік полягає в тому, що емісія електронних грошей гарантується виключно емітентом, держава не дає ніяких гарантій збереження їхньої платоспроможності. Це призводить до того, що електронні гроші не рекомендується використовувати для здійснення великих платежів, а також для накопичення значних сум протягом тривалого часу. Тобто електронні гроші в першу чергу платіжний, а не накопичувальний засіб.

Інший недолік в тому, що електронні гроші існують лише в межах тієї системи, в якій вони емітовані. Електронні гроші не є загальноприйнятим платіжним засобом, обов'язковим до приймання. Через це всі платежі, які ви можете зробити за допомогою ваших електронних грошей, зводяться до того набору, який надає вам оператор системи, довільні платежі в рамках системи неможливі. Це дуже обмежує застосування електронних грошей досить спеціальними випадками, втім, розвиток систем призвів до того, що покривається досить широкий спектр побутових платежів.

Крім того, переказ коштів з однієї системи електронних грошей в іншу може бути досить незручною і дорогою операцією, подібний переказ обходиться істотно дорожче, ніж переказ всередині системи.

Недоліками електронних грошей також є:

- відсутність усталеного правового регулювання, – багато держав ще не визначилися у своєму однозначному відношенні до електронних грошей;
- незважаючи на відмінну портативність, електронні гроші потребують спеціальних інструментів зберігання та обігу;
- як і у випадку готівкових грошей, при фізичному знищенні носія електронних грошей, відновити грошову вартість власникові неможливо;

- засоби криптографічного захисту, якими захищаються системи електронних грошей, ще не мають тривалої історії успішної експлуатації;
- теоретично, зацікавлені особи можуть намагатися відслідкувати персональні дані платників та обіг електронних грошей поза банківською системою;
- безпеку (захищеність від розкрадання, підробки, зміни номіналу і т. п.) – не підтверджена широким зверненням і безпроблемної історією;
- можливі розкрадання електронних грошей, за допомогою інноваційних методів, використовуючи недостатню зрілість технологій захисту [3, с. 7].

Список посилань на джерела

1. Електронні гроші [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Електронні_гроші
2. Філіп С. В. Прикладні аспекти використання електронних грошей в Україні // Фінансовий ринок в Україні – 2011. – № 4. – С. 32-33
3. Міщенко В., Махаєва О. Електронні гроші: поняття, стан українського ринку та перспективи розвитку. // Банківська справа – 2009. – №3(75) – С. 5-7.
4. Фрасинюк А. Електронні гроші в банківському бізнесі: проблеми тлумачення і регулювання. // Актуальні проблеми міжнародних відносин – 2010. – № 88 (1). – С. 183-189.

УДК: (330.142.2+330.322.5):622.32

Чучук Ю.В., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЗОПЕРЕКАЧУВАЛЬНИХ АГРЕГАТИВ КОМПЛЕКСНИМ МЕТОДОМ

Важливою особливістю застосування методів порівняльної комплексної оцінки є обов'язкова сумісність різних за сутністю показників та наявність бази порівняння. Тому необхідно проводити комплексну оцінку таким чином, щоб індивідуальні особливості окремих показників не змогли вплинути на кінцеву оцінку, тобто співставлення треба здійснювати не за абсолютними значеннями показників, а на основі їх можливої відносної варіації [1].

Для приведення їх до однієї основи з подальшим об'єднанням в інтегральний показник використовується прийом стандартизації, який зводиться до перерахунку всіх показників в єдину стандартну форму. При цьому індивідуальні значення показників замінюються на відносні величини, ранги, бали, стандартні відхилення та ін. Показники поділяються на стимулятори – такі показники, збільшення яких покращує загальну оцінку роботи об'єкта дослідження, і дестимулятори, які навпаки спричиняють погіршення оцінки роботи. Для приведення їх до однієї основи, однозначної характеристики показники дестимулятори обчислюються як обернена величина або їх значення беруть зі знаком мінус [2, с. 378].

На основі проведеного аналізу, нами пропонується наступна модель розрахунку комплексного показника ефективності газоперекачувального агрегату для прийняття рішення про вибір типу приводу та конкретної модифікації газоперекачувального агрегату при проведенні реконструкції компресорної станції:

$$КПЕ = \sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i, \quad (1)$$

де q_i — вага i -го показника;

p_i — значення i -го показника у індексній формі;

i — кількість показників ($i = 1, 2, \dots, n$).

Значення показника у індексній формі p_i слід розраховувати за формулою:

$$p_i = \frac{d_i^n - d_i^{\bar{o}}}{d_i^{\bar{o}}}, \quad (2)$$

де d_i^n — значення часткового показника альтернативного газоперекачувального агрегату;

$d_i^{\bar{o}}$ — значення часткового показника базового (еталонного) газоперекачувального агрегату.

Для врахування впливу зміни часткового показника (стимулюючого або дестимулюючого) в порівнянні з базовим варіантом, його слід враховувати як знак “плюс” або “мінус” при ваговому показнику (q_i).

Вагу показника пропонується розраховувати методом експертних оцінок таким чином, щоб $|q_1| + |q_2| + \dots + |q_i| = 1$.

Пропонується враховувати наступні часткові показники для розрахунку комплексного показника ефективності газоперекачувальних агрегатів:

Наведемо пояснення сутності часткових показників:

1) Вартість енергоресурсів необхідна для виконання однакового обсягу роботи є вартістю природного газу та/або електроенергії необхідних для компримування 1 тис.м³ газу (або на 1 год. роботи/МВт потужності);

2) Експлуатаційні витрати являють собою суми заробітної плати та інших прямих витрат необхідних для обслуговування 1 год. роботи газоперекачувального агрегату;

3) Витрати на ремонтне обслуговування є вартістю середніх та капітальних ремонтів в розрахунку на 1 год. роботи агрегату;

4) Технологічність газоперекачувального агрегату пропонується визначати через його коефіцієнт корисної дії;

5) Надійність газоперекачувального агрегату виражається через коефіцієнт ймовірності безвідмовної роботи. Якщо для нового газоперекачувального агрегату ще не має статистичної інформації про надійність роботи, то значення індексного показника приймається рівним 0;

6) Екологічність має враховувати викиди забруднюючих речовин в атмосферу при виконанні певного обсягу роботи (г/ГДж).

7) Коефіцієнт стимулювання економіки залежить від того, в якій мірі нова техніка була створена та/або організоване її технічне обслуговування в Україні, а відповідно, який буде її вплив на розвиток інших галузей економіки. Так замовлення національних ГПА, посприяло б розвитку машинобудівної галузі, яка в свою чергу залучить металургійну і т.д., викликавши тим самим ефект мультиплікатора. Коефіцієнт приймає значення від 0 до 1, в залежності від того, яка частка вартості ГПА була створена та/або обслуговується в Україні. (Повністю виготовлений на Україні 1, на 50% – 0,5, завезений з-за кордону – 0).

Величина комплексного показника ефективності газоперекачувального агрегату характеризує його конкурентоспроможність у відношенні до можливих альтернатив. При значенні комплексного показника ефективності – “0” новий та базовий (еталонний) газоперекачувальний агрегат знаходяться на одному рівні, при додатних значеннях – новий зразок буде кращим, при від’ємних – гіршим.

За потреби, комплексний показник може бути доповнений додатковими критеріями, які слід враховувати через коефіцієнт вагомості. Прикладом таких критеріїв можуть служити чинники ремонтпридатності, довговічності, техніко-технологічні чинники, організаційні чинники та інші.

Список посилань на джерела

1. Степанюк Г.С. *Еколого-економічний реінжиніринг виробничих процесів техногенно небезпечних нафтогазових підприємств: дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (нафтова і газова промисловість)”*: дата захисту 16.11.11 / Г. С. Степанюк. – Івано-Франківськ, 2011. – 272 с.
2. Купалова Г.І. *Теорія економічного аналізу: Навч. посіб.* – К: Знання, 2008. – 639с.

УДК: 330.332

*Шевченко О.В., к.е.н., старший науковий співробітник
Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ*

ЗБЕРЕЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ

Соціально-економічна криза 2014 – початку 2015 року призвела до погіршення становища із залученням інвестицій з-за кордону та здійсненням внутрішніх капіталовкладень. Як непривабливість інвестиційного клімату, так і нестача коштів для капіталовкладень спричинили різке погіршення показників інвестиційної діяльності в цілому по Україні та по її окремих регіонах. Пошук регіонами нових ринків збуту товарів і послуг, зумовлений зміною господарських зв'язків, а також необхідність накопичення ресурсів для потреб розвитку спричинюють посилення уваги до питань зміцнення інвестиційної спроможності регіонів. Це передбачає по-

шук ресурсів на місцях, їх акумулювання, примноження та нарощування і ефективне використання, і, відповідно, вимагає розробки комплексу заходів щодо підвищення інвестиційної спроможності регіонів.

Кризовий стан спричинив падіння обсягів залучення інвестицій внаслідок погіршення соціально-економічної ситуації в країні і ведення бойових дій на Сході України. За результатами 2013 р. індекс обсягу капітальних інвестицій по Україні склав 92,1 %, приріст обсягу капітальних інвестицій спостерігався лише у 5 регіонах: Вінницькій, Житомирській, Луганській, Миколаївській, Чернігівській областях. У 2014 р. тенденції погіршилися: індекс обсягу капітальних інвестицій склав 75,9 % порівняно з 2013 р., приріст обсягу інвестицій спостерігався лише в Івано-Франківській та Хмельницькій областях [1]. Станом на 31 грудня 2013 р. обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу), внесених в економіку України, склав 56789,4 млн. дол. США, що на 5,2 % більше за показник станом на 1 січня 2013 р. За результатами 2013 р. падіння обсягів інвестиційної діяльності спостерігалось лише у Вінницькій та Волинській областях [2]. Станом на 31 грудня 2014 р. обсяги залучених прямих інвестицій (акціонерного капіталу) значно знизилися і склали 45916,0 млн дол. США [3], падіння склало 19,15 % порівняно з попереднім роком і спостерігалось в усіх регіонах, крім Івано-Франківської області.

Наразі прогнозується подальше падіння обсягів залучення інвестиційних ресурсів. Від частини іноземних та вітчизняних інвесторів слід очікувати заморожування інвестиційних проектів або ж їх повної зупинки.

Призупинити падіння обсягів інвестиційних ресурсів можна за рахунок використання інструментів фінансування капітальних проектів. Точковий вплив на інвестиційну діяльність чинять такі інструменти, як державні замовлення, Державний фонд регіонального розвитку, інвестиційні субвенції (субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів)). Державні замовлення і засіб їх упровадження – державний контракт – є ефективними, оскільки сприяють діяльності окремих підприємств, які є системоформуючими для економіки регіонів і важливими для функціонування всієї галузі. Крім того, укладання державного контракту із підприємствами формує ринок збуту і тим самим сприяє розвитку економіки регіону. Значення механізмів державного замовлення полягає у включенні великого числа природних ресурсів у господарський оборот країни; заселення, сільськогосподарське й транспортне освоєння окремих територій; забезпечення міграційних потоків населення, що пом'якшує перенаселення в інших регіонах; транспортне будівництво; створення великих господарств, що фінансуються як за рахунок бюджетних, так і інвестиційних та кредитних джерел. Проте цей інструмент не набув широкого розповсюдження.

Діяльність Державного фонду регіонального розвитку спрямовується на фінансування поточних, а не капітальних проектів, як це має бути згідно законодавства [4]. Тим самим не тільки змінюються принципи діяльності фонду, але й поточні проекти фінансуються з джерел, які б мали спрямовуватися на капітальні проекти. Інвестиційні субвенції залишаються механізмом ситуативного управління регіонами. Розподіл субвенції здійснюється у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, на підставі формалізованих параметрів, що базуються на фактичних та прогнозних показниках економічного та соціального розвитку відповідної території. Тобто, критерії надання субвенцій є абстрактними. Також, не унормований механізм повернення субвенцій у разі їх неефективного використання.

З метою призупинення падіння обсягів капітального інвестування та відпливу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з регіонів України місцевим державним адміністраціям доцільно забезпечувати ефективний захист прав інвесторів та надавати гарантії іноземним інвесторам щодо стабільності умов ведення бізнесу в окремих регіонах шляхом розстрочки термінів виплати кредитів, застосування норм прискореної амортизації та ін. з метою не допущення зупинки реалізації вже діючих інвестиційних проектів. Також, доцільно на власних інтернет-сторінках пропагувати можливості та переваги створення таких форм господарської та інвестиційної діяльності, як регіональні парки та промислові округи, які можуть сприяти активізації інвестиційної діяльності в регіоні.

Регіональні парки як новітній інструмент для залучення інвестицій – це територія, сформована для збереження довкілля, на яких діють преференційні режими для інвесторів – знижені ставки податку на прибуток при реалізації інвестиційних проектів та податку на нерухомість, яка залучається у проект; такі парки успішно діють в окремих країнах Європи, у США, Канаді, Новій Зеландії та ін. Промислові округи – частини території регіону, призначена для розміщення та функціонування різних виробництв та супутніх їм сервісів, сформована за єдиним проектом планування з необхідною інфраструктурою; інвесторам надаються гарантії незмінності умов інвестування, можливість безкоштовного користування існуючою інфраструктурою; за рахунок державного бюджету здійснюється побудова частини необхідної виробничої інфраструктури.

Державна підтримка у вигляді відстрочення термінів сплати кредитів, застосування норм прискореної амортизації має надаватися вітчизняним інвесторам при реінвестуванні прибутку за умови здійсненні вітчизняними інвесторами інвестицій у розвиток місцевого виробництва з метою якомога повнішого використання внутрішнього потенціалу регіонів.

Для того, щоб підвищити ефективність інструментів фінансування капітальних проектів, доцільно унормувати механізми здійснення державного замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб в Україні, означити рамкові умови здійснення державного замовлення, механізм формування державних замовлень, принципи їх дії, сфери діяльності та галузі застосування, умови здійснення, умови відшкодування виділених коштів у разі їх неефективного або нецільового використання, а також функції місцевих державних адміністрацій у здійсненні державних замовлень. Варто до переліку сфер державно-приватного партнерства додати наступні: спорудження об'єктів соціальної інфраструктури; розробка родовищ газоконденсатних і нафтогазоконденсатних енергетичних ресурсів; розробка та упровадження унікальних новаторських технологій з метою залучення інвесторів до виконання соціально та суспільно значимих проектів за умови надання їм пільг при оподаткування прибутку від реалізації цих проектів. Основними напрямками діяльності Державного фонду регіонального розвитку слід залишити фінансування державних цільових програм та інвестиційних програм (проектів) у частині виконання заходів регіонального розвитку; програм подолання депресивності територій; програм і заходів соціально-економічного розвитку регіонів (зокрема, малих міст, гірських населених пунктів, населених пунктів зон спостереження). Поступово слід переходити до створення на основі Державного фонду регіонального розвитку самостійної окремої фінансово-кредитної установи, відокремлення його з Державного бюджету України, починаючи з 2016 р.; така самостійна установа повинна мати право акумулювати кошти з різних джерел – внутрішніх (кошти інвесторів та з бюджету) і зовнішніх (інвестиції та кредити), державних і приватних.

Субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів) мають бути повергнені у разі її неефективного та/або нецільового використання з метою забезпечення чіткого визначення умов та критеріїв надання інвестиційних субвенцій та усунення суб'єктивності у їх виділенні.

За допомогою таких заходів вдасться призупинити зменшення масштабів інвестиційної активності і не допустити погіршення інвестиційної привабливості регіонів.

Список посилань на джерела

1. *Капітальні інвестиції в Україні за січень-грудень 2014 року. Експрес-випуск Державної служби статистики від 24.02.2015 № 88/0/03.4вн-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
2. *Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2013 році. Експрес-випуск Державної служби статистики від 14.02.2014 № 88/0/03.5вн-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
3. *Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2014 року. Експрес-випуск Державної служби статистики від 17.02.2015 № 71/0/03.5вн-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
4. *Державний фонд регіонального розвитку. Стаття 24-1 Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.*

УДК: 338.45:622.691.4

Шийко В.І., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Сучасний стан вітчизняної економічної системи вимагає від суб'єктів господарювання більш ефективного, якіснішого, оптимального управління. Дослідження багатьох наукових праць сучасників економічної думки вказує на важливість вирішення цієї проблеми саме методом бюджетування і контролінгу. Охоплюючи всі сторони діяльності підприємства, він дозволяє: зіставити витрати з отриманими результатами на наступний період, оптимізувати ресурсні потоки, удосконалити управління грошовими ресурсами, підвищити рівень інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності підприємства, а також виконувати роль інформаційного забезпечення контролю за діяльністю підприємства та її регулювання [1]. В закритій економічній системі бюджетування виступає багатоетапним і мультиструктурним методом оптимізації витрат.

Нафтогазовий комплекс України (НГКУ) є складним і багатогранним учасником економічної діяльності держави, кожна його складова – це окреме підприємство зі складним технологічним виробничим процесом, який плавно переходить на наступний виробничий етап і впливається в діяльність наступного елемента системи нафтогазового комплексу. Тут не може бути ефективної діяльності без синергетичної взаємодії всіх елементів системи, які є взаємодоповнюючі і самодосконалі одночасно. Важливим аспектом вдосконалення діяльності всього НГКУ є впровадження якісної системи бюджетування і контролінгу як основних елементів ринкового управління на основі скорочення витрат.

Кожен з елементів системи нафтогазового комплексу – це окремий самостійний і завершений бізнес-процес, закінчення попереднього є початковим етапом бізнес-процесу наступного елемента. Повний цикл операцій з розвідки і розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, переробки газу, нафти і конденсату, постачання природного і скрапленого газу споживачам в Україні у нафтогазовому комплексі покладено на спеціально створену вертикально-інтегровану нафтогазову компанію – Національну акціонерну компанію “Нафтогаз України” (НАК “Нафтогаз України”). Дане підприємство виробляє восьму частину валового внутрішнього продукту України і забезпечує десяту частину надходжень до Державного бюджету. Загальна кількість працюючих на її підприємствах складає 170 тис. осіб, що становить близько 1 % працездатного населення країни [2]. Тому актуальність підвищення ефективності її діяльності та стабільності розвитку є беззаперечною. Такий дуалістичний підхід до формування виробничої системи НГКУ вказує на те, що кожен елемент має свою фінансову структуру, центри витрат та доходів. Якщо традиційне фінансове чи економічне планування здійснює одностороннє відображення виробничої діяльності підприємства, то через систему бюджетування відбувається взаємозв’язок між отриманими майбутніми результатами діяльності та здійсненими на них витратами. Бюджет фактично виступає одним із етапів досягнення цілей підприємства, тоді як план є тільки орієнтиром.

Загалом можна виділити такі етапи впровадження та організації бюджетування на підприємствах:

1. Визначення фінансової структури.
2. Визначення технології бюджетування – визначаються види та форми основних, операційних та допоміжних бюджетів [3].
3. Форматування бюджетів.
4. Визначення бюджетного періоду.
5. Організація та управління бюджетним процесом.
6. Мотивація бюджетування.
7. Автоматизація бюджетування.

Враховуючи специфіку діяльності підприємств нафтогазового комплексу можна виділити певні проблеми впровадження та ефективного функціонування системи бюджетування і контролінгу: багатоетапне вертикальне та горизонтальне узгодження та консолідація бюджетів як по регіональних представництвах так і по ієрархії; через монополістичне становище на ринку, відповідні підприємства орієнтовані на політику диктату своїх інтересів іншим суміжним учасникам ринку; фінансова залежність підрозділів від НАК “Нафтогаз” [4] та застосування фінансової стратегії “витягування” окремих неприбуткових організацій; для подібних масштабних структур повинні бути розроблені уніфіковані для кожної складової частини принципи складання бюджетів та їх форми.

Удосконалення діяльності підприємств нафтогазової галузі і впровадження організаційно-економічних механізмів бюджетування їхньої діяльності в теоретичному аспекті можливе за умови вивчення зарубіжного досвіду практики стратегічного менеджменту, бюджетування і контролінгу на підприємствах регіональних природних монополій; розроблення методичних засад та аналіз теоретичних аспектів бюджетування і контролінгу нафтогазової галузі; створення формалізованої процесної моделі формування бюджетів підприємств нафтогазової галузі на основі інтегрованих моделей бізнес-процесів.

Практичним методом запровадження системи бюджетування і контролінгу на підприємствах нафтогазового комплексу є створення нафтогазового регіонального кластеру, що може стати передумовою синергетичного управління комплексом загалом на основі отримання синергетичного ефекту.

1. Квасницька Р.С., Малінчук Л.О. Бюджетування як елемент фінансового планування підприємства. [Електронний ресурс] /Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – 2010. №6 – С. 252-257
2. Сніжко С.В. Менеджмент у паливно-енергетичному комплексі: навч. посібник /– Х.: ХНАМГ, 2009. – 344 с.
3. Дудолад та Калініна О. М. Етапи розробки і впровадження бюджетування [Електронний ресурс] / О. М. Калініна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі . – 2010. – № 1. – С. 57-64
4. Офіційний сайт НАК "Нафтогаз України". – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>

УДК: 336.647/.648

*Шинкаренко Р.В., к.е.н., доцент**Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка**Корнилюк А.В., к.е.н., старший викладач**Київський національний університет ім. В. Гетьмана***АНАЛІЗ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОХОЛДИНГІВ**

Сучасний стан економіки України не лише випробовує підприємства на міцність, але і відкриває перед ними значні перспективи розвитку. Визначальне місце при цьому належить агропромислового комплексу, як одній з найбільш перспективних галузей економіки. За таких умов важливим є дослідження фінансового стану вітчизняних агрохолдингів.

В умовах нестабільного оточуючого середовища життєво важливим є своєчасне виявлення та адекватне реагування на найбільші ризики діяльності. Серед основних фінансових ризиків виділяють наступні: кредитний ризик; ризик ліквідності; процентний ризик; валютний ризик. На ризику ліквідності ми зосередили свою увагу.

Дослідження проводилося на прикладі 7 вітчизняних агрохолдингів, акції яких котируються на закордонних майданчиках: Avangardco IPL, Industrial Milk Company (IMC), Kernel Holding S.A., Milkiland N.V., PJSC Mironivsky Hliboproduct, Ovostar Union N.V, Ukrproduct Group [1-7]. Порядок розрахунку показників представлений у таблиці 1.

Таблиця 1

Формули для розрахунку показників

Показник	Розрахунок
Current ratio	Current assets/current liabilities
Cash ratio	Cash + Cash Equivalents/Current Liabilities
Acid-test ratio	(Cash + Marketable Securities + Accounts Receivable) / Current Liabilities
Payables turnover (PT)	Total supplier purchases/Average accounts payable
Average days of sales in payables (ADSP)	365/PT
Net working capital (NWC)	Current assets-current liabilities

Ризик ліквідності – ризик нестачі коштів для виконання своїх зобов'язань. Аналіз показників ліквідності досліджуваних компаній свідчить про їх достатню ліквідність, оскільки отримані значення є вищими за нормативні. Позитивним також є додатне значення чистого робочого капіталу (NWC) в усіх досліджуваних підприємствах (табл. 2). З метою більш детального аналізу ліквідності ми розрахували показники оборотності кредиторської заборгованості та середнього періоду її погашення. Для зручності аналізу порівняємо періоди погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Отже, для більшості підприємств (Kernel, Ukrproduct Group, Avangardco, Milkiland, Ovostar Union) період обертання дебіторської заборгованості є вищим у порівнянні з кредиторською, що створює додаткові ризики ліквідності, адже оплата рахунків здійснюється частіше, ніж надходження грошових коштів.

Таблиця 2

Показники ліквідності досліджуваних компаній

Компанія	Current ratio	Cash ratio	Acid-test ratio	PT	ADSP	NWC
Avangardco IPL,	5,86	1,45	2,27	22,5	16,2	526,772 тис. дол. США
Industrial Milk Company (IMC)	1,2	0,1	0,12	11,1	32,8	30581 тис. дол. США
Kernel Holding S.A.	1,56	0,11	0,32	58,1	6,2	392,1 млн. дол. США
Milkiland N.V.	1,19	0,12	0,69	12,9	28,1	20,503 тис. євро
Mironivsky Hliboproduct PJSC	3,38	0,53	0,74	13,5	26,9	780,731 млн. дол. США
Ovostar Union N.V	1,38	0,98	1,98	11,9	30,6	39792 тис. дол. США
Ukrproduct Group.	1,49	0,11	0,87	11,5	31,6	4436 тис. фунтів

Додатковим чинником, що скорочує фактичну ліквідність підприємств є значна заборгованість держави з повернення ПДВ. Для підприємств Ukrproduct Group, Kernel, Mironivsky Hliboproduct, Avangardco, Milkiland вона становить в середньому 16% від усіх поточних активів.

Дослідження щорічних звітів компаній дозволило виявити наступні найбільш поширені методи управління таким видом ризику:

- формування бюджетів та планів руху грошових коштів, розбивка плану погашення на часові інтервали (наприклад, до 30 днів, до 90 днів, до 180 днів, до року тощо);
- формування резервів готівки для забезпечення розрахунків (наприклад, для Kernel резерв складає 60 днів);
- встановлення цільових коефіцієнтів ліквідності (наприклад, для Mironivsky Hliboproduct він складає 1.1-1.2);
- орієнтація на фінансування поточної діяльності за рахунок грошових коштів від операційної діяльності.

Ризик втрати ліквідності посилюється у зв'язку з ростом низки негативних факторів, що знижують притік грошових коштів підприємств: накопичення критичного обсягу заборгованості держави з повернення ПДВ, падіння цін на продовольчі товари в світі, що особливо стосується вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, погіршення фінансового стану домогосподарств, що здатне негативно вплинути на виручку підприємств, які орієнтовані на внутрішнього споживача. Ймовірність реалізації ризику ліквідності особливо висока для тих підприємств, які мають незбалансовані за строками вхідні і вихідні грошові потоки.

Список посилань на джерела

1. Avangardco IPL, Annual report 2013. [online] Режим доступу: http://_IPL_Annual_Report_2013.pdf
2. Industrial Milk Company S.A. and its subsidiaries. Consolidated Financial Statements For the year ended 31 December 2013 [online] Режим доступу: http://www.imcmilk.com/Financial%20REP/FS_IMC_12m2013.pdf
3. Kernel Holding S.A. Annual Report and Accounts 2013 Режим доступу: http://www.kernel.ua/media/uploads/library/13/10/_Annual_Report.pdf
4. Milkiland N.V. Annual report 2013. Режим доступу: http://www.milkiland.nl/_Report_2013-site.pdf
5. Mironivsky Hliboproduct PJSC Annual Report and Accounts 2013 Режим доступу: http://www.mhp./file/ar2013_1.pdf
6. Ovostar Union N.V, Annual report 2013. Режим доступу: http://ovostar.ua/data/file/_report_2013.pdf
7. Ukrproduct Group., 2013. Режим доступу: http://www.ukrproduct.com/files/_report_2013.pdf

УДК: 338.439.01:54

*Штань М.В. аспірантка
Національна академія управління*

ТЕРИТОРІЇ ЗІ СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ЕКОНОМІЦІ

Розвиток економіки України на основі інвестиційно-інноваційної моделі зростання потребує підвищення ефективності механізмів перерозподілу фінансових ресурсів. Побудова ефективної національної податкової системи передбачає її оптимізацію за для покращення інвестиційного клімату в Україні, вдосконалення подат-

кового контролю, зосередження уваги контролюючих органів на тих суб'єктах господарювання, які ухиляються від сплати податків, мінімізацію втручання контролюючих органів у роботу платників податків, запровадження принципу "довіри" у відносинах податкового органу та платників податків [1, с. 74-77].

Проведений аналіз дає підстави для висновків про те, що створення й розвиток територій з особливим режимом оподаткування є ефективним методом формування сприятливого інвестиційного клімату для залучення національного та іноземного капіталу. Для ефективного функціонування таких територій в Україні необхідна реалізація цілого ряду заходів, серед яких податкові стимули у межах зони мають обмежуватися звільненням від сплати ПДВ, акцизного збору, митних зборів, упорядкування розподілу функцій між органами, які відстежують їхню діяльність. При цьому ухвалені державні програми створення таких територіальних утворень мають бути складовими активної регіональної політики.

Існує думка, що діяльність територій з особливим режимом оподаткування призводять до виникнення недобросовісної податкової конкуренції внаслідок як ухилення від оподаткування, так і його часткової мінімізації, сприяє розвитку тіньової економіки, деформує легальну економічну діяльність, знижує рівень зайнятості в фінансовій сфері в країнах, які є фінансовими донорами, підвищує рівень ризикованості використання спекулятивних операцій [2].

Очевидно, що для територій з особливим режимом оподаткування характерним є відсутність податку на доходи фізичних осіб, що працюють на таких територіях, відсутність або мінімальний рівень на корпоративного податку, використання митних, податкових та валютних знижок, спрощення порядку отримання дозволів на провадження ліцензованих видів діяльності тощо.

Сприяють активізації розвитку територій з особливим режимом оподаткування не лише переваги у міжнародній податковій конкуренції, але й пріоритетність щодо захисту банківської та комерційної таємниці, знижені вимоги щодо забезпечення позичальників при кредитуванні, лібералізаційні умови інвестування та зовнішньоекономічної торгівлі, спрощені процедури реєстрації та ведення бізнесу, відкриття банківських рахунків, проведення операцій на довірені особи, використання провідних методів та інструментів проведення фінансових операцій, в тому числі за рахунок віддаленого доступу тощо. Це дає змогу дійти висновку про те, що рівень впливу окремих чинників визначає ступінь привабливості таких територій для інвесторів загалом та в розрізі територіально-галузевого розвитку, зокрема.

Здійснений аналіз функціонування вільних економічних зон у Китаї дозволяє дійти висновку про те, що вони забезпечують економічний розвиток та модернізацію економіки. Наприкінці 70-х рр. XX століття у Китаї було створено перші вільні економічні зони, що функціонували на засадах пріоритетного залучення не тільки іноземного капіталу, але й високих технологій. Основу регулювання діяльності вільних економічних зон Китаю складають елементи інвестицій та стабільності економічної політики, що дало змогу поєднувати інструменти ринкового та адміністративного управління економікою [3].

Завдяки залученню іноземних інвестицій у розвиток промисловості активізуються процеси розвитку внутрішнього інвестування. При цьому переваги віддаються використанню офшорного аутсорсингу, тобто передачі окремих бізнес-процесів на території країн, які мають пільгові режими діяльності, що загалом активізується в умовах глобалізації світової економіки та інтернаціоналізації виробничо-технологічних процесів. Однак світові профільні організації, наприклад, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) для подолання причин та наслідків діяльності офшорних зон з метою легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, вимагає реалізації жорстких правил ідентифікації клієнтів, заборони випуску цінних паперів на пред'явника та обов'язкової ідентифікації кінцевих, тобто реальних власників [4, с. 34-37].

Таким чином, проведений аналіз дає змогу визначити перспективні напрями розвитку територій зі спеціальним режимом оподаткування у національній економіці. При цьому йдеться перш за все про повне скасування бюджетного відшкодування за операціями з суб'єктами, що зареєстровані на території таких зон, упровадження податку на переміщення капіталу до них, використання ринкових цін при проведенні таких операцій, забезпечення контролю за використанням та цільовим спрямуванням податкових пільг, покращення інвестиційного клімату за рахунок спрощення умов реєстрації підприємства, забезпечення реалізації державної програми регіонального розвитку тощо.

Список посилань на джерела

1. Волохова І. Місцеве оподаткування: реалізація загальних принципів / І. Волохова // *Економіка України*. – 2015. – №1. – С. 74-86.
2. www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/04/zvitproinvestpryvab_.pdf

3. <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.SP.ZS>

4. Білорус О. Г. Гіперфінансіалізація світової економіки та її глобальні проблеми й наслідки / О. Г. Білорус // *Фінанси України*. – 2014. – №12. – С. 32-41.

УДК: 657.222:336.764.2

*Шуліко А.О., к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет*

КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ ДЕРИВАТИВІВ ЯК ОСНОВА ОБЛІКУ СТРОКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Теоретичні основи використання біржових інструментів з метою хеджування ризиків досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед вітчизняних необхідно зазначити Міщук Г.Ю., що вивчав особливості застосування біржових інструментів хеджування ризиків, а також сутність біржового хеджування [6;7]. Розвитку похідних фінансових інструментів присвячено дисертаційне дослідження Безп'ятова А.В., де значна частина роботи присвячена хеджуванню ризиків за допомогою похідних фінансових інструментів, але хеджування не розглядається з точки зору обліку та аналізу. [3]. Питання хеджування цінкових ризиків, а також процеси управління ризиками у банку розглядає Примостка Л.О. [8;9].

Хеджування – це спосіб мінімізації ризику виникнення збитків внаслідок зміни цін на будь-який актив у майбутньому [4, с.117].

Питанням класифікації товарних деривативів надають увагу багато, як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Облікова класифікація похідних цінних паперів розглядала Андреева Г.І. яка виділяла товарні, фондові, валютні, процентні та інші похідні [1, с.10]. Саніна О.Р. класифікує похідні фінансові інструменти за способом виконання контракту, а саме: з фізичним постачанням базового активу та розрахункові інструменти [11, с.255].

Існує класифікація деривативів в залежності від базового активу, який лежить в його основі. У відповідності до цієї класифікації деривативи поділяються на фондові, валютні та товарні. Згідно іншої класифікації, в залежності від типу контракту, деривативи поділяються на форвардні контракти, ф'ючерсні контракти, опціони та свопи. Зазначені класифікації регламентуються чинним законодавством.

У дисертаційному дослідженні на тему “Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні” Гоффе В.В. пропонує власну структуру фінансового ринку деривативів [5, с.10]. Проте, розглядаються тільки фінансові деривативи (тобто фондові та валютні), а товарні деривативи розглянуті не були.

Новий підхід щодо класифікацій деривативів відповідно до форми торгівлі запропоновано Супровичем Г.О., в якому він пропонує класифікувати деривативи на біржові та позабіржові. При цьому контракти “своп” відносяться ним до позабіржових, хоча свопи обертаються також і на біржових ринках.[12, с.358].

Необхідно деталізувати та уточнити існуючу класифікацію, оскільки необхідно розрізняти товарні деривативи в залежності від стратегії хеджування.

Примостка Л.О. зазначає: “Стратегія хеджування – це загальний підхід, ідея, концепція управління активами і пасивами, зміст якої визначається як обмеження або мінімізація ризиків” [10, с.10]. Вивчаючи стратегії хеджування Андреева Г.І., також зазначає “Всі стратегії хеджування ґрунтуються на паралельному русі ціни на спотовому ринку й ф'ючерсної ціни, наслідком є можливість відшкодувати на строковому ринку збитки, понесені на ринку реального товару” [2, с. 81].

Виходячи із зазначеного, пропонується класифікація товарних деривативів укладених з метою хеджування залежно від стратегії хеджування. Крім того, оскільки від суб'єктів підприємницької діяльності під час укладання біржових та позабіржових форвардних контрактів, а також при укладанні ними позабіржових опціонів та біржових опціонів з боку покупця, не вимагається внесення початкової та варіаційної маржі, а при укладанні ф'ючерсних контрактів та біржових опціонів з боку продавця, внесення початкової та варіаційної маржі є обов'язковим, пропонується розрізняти маржинальні товарні деривативи та ординарні (звичайні) товарні деривативи (рис. 1)

Така класифікація товарних деривативів дасть змогу коректно обліковувати та аналізувати як результати змін вартості об'єкта хеджування товарним деривативом, так і результати змін вартості інстру-

менту хеджування. Удосконалена класифікація товарних деривативів дає можливість підвищити аналітичність обліку в процесі прийняття рішень щодо вдосконалення дієвості механізму управління ризиками.

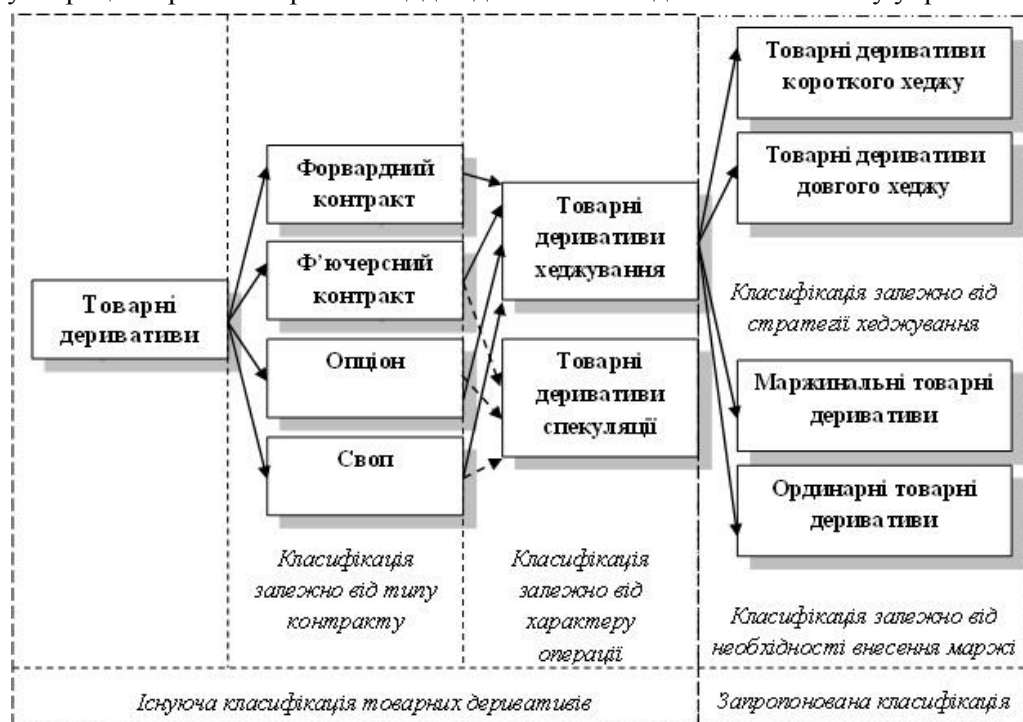


Рис. 1 Класифікація товарних деривативів в залежності від стратегії хеджування та необхідності внесення маржі

Джерело: розробка автора

Список посилань на джерела

1. Андреева Г.І. Облікова класифікація похідних цінних паперів [Текст] / Г. Андреева // Проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту: зб. тез матер. I Міжнар. н.-п. конф. (11..05. 2012 р., Житомир)
2. Андреева Г. І. Стратегії хеджування: інструменти та способи застосування [Текст] / Г. І. Андреева // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4 (18). – С. 206-210.
3. Безп'ятов А. Розвиток похідних фінансових інструментів у країнах з перехідною економікою: Автореф. дис. к.е.н: 08.05.01 / А. Безп'ятов; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2004. – 18 с.
4. Бурденко І.М. Методологічні аспекти бухгалтерського обліку хеджування [Текст] / І. Бурденко // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 116-120.
5. Гоффе В.В. Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В.В. Гоффе ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 19 с. – укр.
6. Міщук Г. Ю. Особливості застосування біржових інструментів хеджування ризиків / Г. Міщук // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 68-71.
7. Міщук Г. Ю. Сутність та етимологія біржового хеджування [Текст] / Г. Міщук // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 7. – С. 9-14.
8. Примостка Л. О. Хеджування ризиків у банку [Текст] / за ред. Л.О. Примостка // Управління банківськими ризиками [Текст] : навч. посібник / Г.Т. Чуб, Г.Т. Карчева, [та ін.]; – К. : КНЕУ, 2007. – С.227-354.
9. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління. – Монографія. [Текст] / За ред. Л.О. Примостки. К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
10. Примостка Л. О. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків [Текст]: Навч. посібник / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1998. – 108 с.
11. Саніна О.Р. Похідні фінансові інструменти у стратегічних рішеннях міжнародного менеджера [Текст] / О. Р. Саніна, Н. Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип. 20 (14)
12. Супрович Г.О. Новий підхід до класифікації деривативів [Текст] / Г.О. Супрович // Фінанси, облік і аудит – 2011. – № 18, с.354-360

Шульц С.Л., д.е.н.

Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України

Клим Н.М., к.е.н., доцент

Національний лісотехнічний університет України

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Однією з системовизначальних проблем, яка не дозволяє підвищити ефективність економічних реформ в Україні – це структурна асиметричність, яка спостерігається як в структурі економіки загалом, так і на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях. Проблеми зумовлені повільними прогресивними структурними зрушеннями в економіці країни доповнюється комплексом невирішених питань в сфері регіонального розвитку. На сьогоднішній день проблеми регіонального розвитку, такі як: надмірна диспропорційність та структурна розбалансованість, перерозподіл ресурсів та капіталу на користь одних і тих самих територій посилюють дисбаланс просторово-економічних процесів і надалі залишаються неврегульованими.

Відсутність системних структурних реформ в Україні та наявність тенденції до посилення структурних дисбалансів в економіці українських регіонів доводить низьку ефективність традиційних для України загальнонаціональної структурної політики та державної регіональної політики щодо усунення структурних диспропорцій на регіональному та локальному рівнях.

Проблему структурних зрушень в економіці України та її регіонів доцільно розглядати в контексті оцінки наявних структурних пропорцій, зокрема, у секторальній, галузевій, організаційно-інституційній, технологічно-інноваційній, територіальній, імпортно-експортній структурах економіки регіонів. Йдеться про оцінку особливостей структурних змін, що відбулись в економіці регіонів з одної сторони, а з іншої – про відмінності структурних зрушень у міжрегіональному вимірі.

Структурні процеси в економіці українських регіонів активно досліджують, оскільки їх пов'язують з процесами модернізації і диверсифікації вітчизняної економіки, із формуванням такої структури економіки, яка сприятиме зниженню її сировинної залежності, розвитку галузей з високою доданою вартістю і розвитком високо-технологічного виробництва.

Сучасна структура економіки регіонів України є результатом еволюційного розвитку секторно-галузевої структури економіки регіонів України, яка сформувалася протягом різних періодів її господарської історії.

Характерною ознакою структури економіки України є домінування третинного сектору економіки, частка якого у 2013р. зросла до 61,6% порівняно з 2006 р., коли вона становила 58%. Міжрегіональні порівняння свідчать, що найвищі показники питомої ваги третинного сектора спостерігаються у м. Києві (90%), м. Севастополі (80%), Одеській (76,5%) та Харківській (67,2%) областях. Індустріальні галузі, що формують вторинний сектор економіки регіонів традиційно сконцентровані у Запорізькій (36,4%), Донецькій (33,9%), Луганській (31,1%) та Рівненській (27,4%) областях. Натомість первинний сектор, що включає аграрні галузі є вагомим за часткою у Полтавській (35,4%), Дніпропетровській (31%), Кіровоградській (30,1%), Житомирській (27,6%) та Луганській (27,2%) областях [1].

Слід зазначити, що найвищі обсяги інвестування протягом останніх років спостерігались саме у третинний сектор економіки, частка якого у загальному обсязі капітальних інвестицій складала понад 50%.

Сприятливі умови для розвитку первинного сектору мають Дніпропетровська, Миколаївська, Вінницька, Волинська, Житомирська області, вторинного – Дніпропетровська, Полтавська, Черкаська, Волинська, Рівненська, Миколаївська, Вінницька, Закарпатська, Київська області, третинного – Закарпатська Львівська, Київська, Одеська, Харківська області та м. Київ. Особливості динаміки структурних змін, їх масштабів та інтенсивності демонструють показники маси та швидкості структурних зрушень. Аналіз цих показників свідчить, що впродовж 2006-2014 рр. в цілому в економіці України найвищими темпами зменшувалась такі види економічної діяльності, як промисловість, діяльність транспорту і зв'язку та будівництво.

Позитивною тенденцією слід вважати зростання маси структурних зрушень по трансакційних секторах економіки, окрім фінансового (маса структурних зрушень якого протягом 2013 року зменшилась на 0,2%п). Фінансовий сектор є одним з найважливіших сфер економіки європейській країнах світу та набуває найбільшої ваги у структурі їх ВДВ. Упродовж останніх років у більшості областях України, окрім Волинської, Сумської, Тернопільської, Херсонської областей спостерігалось зменшення структурної маси фінансових послуг. В інших областях України структурна маса фінансового сектору є вищою, ніж в середньому по Україні.

До негативних тенденцій у сфері структурних зрушень економіки регіонів України слід віднести незначне збільшення в структурі ВДВ питомої ваги інноваційноорієнтованих видів економічної діяльності. Так, збільшення питомої ваги освіти у структурі економіки країни упродовж 2006-2014 років було незначним і сягало лише 0,6%. Поряд із цим, її структурна частка зменшилась у 4 регіонах: АР Крим, Івано-Франківській, Київській та Тернопільській областях. Лише у Харківській області темпи зростання маси структурних зрушень в освіті суттєво перевищували середнє значення по Україні.

Оцінка інтенсивності структурних зрушень за показником їх швидкості підтверджує те, що структурні зрушення в економіці України відбуваються доволі повільно. За період 2006-2013 рр. річний показник середньої швидкості структурних зрушень по Україні становив 0,13 за рік. Вищою за середньоукраїнський рівень була інтенсивність структурних зрушень у 10 областях України в основному за рахунок збільшення темпів зростання в сфері операцій з нерухомим майном, освіти та охорони здоров'я.

Диференціація між найвищим і найнижчим показником швидкості структурних змін в регіонах України є значною і становить 18,7 рази.

Свідченням неефективності структури економіки є низька щільність малих і середніх підприємств у регіонах України. В регіонах України (окрім столиці) рівень насиченості малими підприємствами, ще дуже далекий від показників, які характерні для розвинених країн світу і так званої "критичної маси" – 120...150 малих підприємства на 10 тис. мешканців. Слід відзначити, що кількісне переважання малих підприємств у міжрегіональному вимірі не завжди супроводжується переважанням цих регіонів у обсягах виробленої малими підприємствами продукції

Наведені показники диспропорційності в організаційно-інституційній структурі свідчать, що потенціал інституту власності в країні використовується недостатньо. Тому необхідно розв'язати комплекс проблем з регулювання діяльності малого, середнього та великого бізнесу, як шляхом удосконалення діючої нормативно-законодавчої бази, так і через урегулювання процесів реєстрації суб'єктів господарювання на реальній території їх місцезнаходження.

Одним з основних завдань структурної трансформації економіки регіонів України є також зниження частки проміжного споживання у валовому випуску на основі переорієнтації на виготовлення товарів з високою доданою вартістю. Однак, основним гальмом подолання цих негативних тенденцій є низький рівень інноваційної активності. Лише активізація інноваційного розвитку українських регіонів є однією з передумов зниження частки проміжних витрат у валовому випуску товарів та послуг та розвитку галузей економіки з високим рівнем ВДВ.

Загалом, результати оцінки структурних зрушень в регіонах України дозволяють зробити наступні. По-перше, динаміка структурних зрушень в економіці регіонів України свідчить про низький рівень їх інтенсивності, що унеможливує забезпечення реалізації процесів економічного зростання. По-друге, ефективні структурні перетворення можливі тільки у умовах реформування територіальної організації влади, яка забезпечить зосередження економічних і фінансових ресурсів на рівні місцевих територіальних громад і регіонів та сприятиме інтенсифікації використання їх потенціалу.

Проведення ефективних структурних реформ в регіонах України вимагає формування ефективного декорумпованого та демонополізованого інституційного середовища, що сприятиме: узгодженню інтересів держави, регіону та окремого суб'єкту економічної діяльності; узгодженню секторальної (галузевої) та регіональної політики щодо розвитку окремих територій; розвитку іміджевих для певних регіонів суб'єктів економічної діяльності; випереджальний розвиток інтелектуальномістких, ресурсозберігаючих та інноваційно орієнтованих секторів економіки. Крім того необхідно забезпечити узгодження пріоритетів наявних державних цільових програм, які стосуються питань структурної перебудови економіки, а також потреб економіки регіонів з можливостями її кадрового забезпечення.

Список посилань на джерела

1. Валовий регіональний продукт: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 79 с.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

В сучасних умовах зменшення запасів органічного палива у світі та зростання цін на нього для споживачів, забезпечення енергоефективності житлового будівництва на рівні регіонів є однією із складових енергетичної безпеки держави.

Існує так звана аксіома з енергоефективності в житловому секторі: інвестиції в модернізацію системи центрального теплопостачання та у підвищення енергоефективності житлових будинків повинні відбуватися одночасно. За розрахунками Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України на заходи з енергозбереження у житловому фонді України до 2020 р. необхідно 300 млрд. грн. [1]. Додатково потреба інвестицій з урахуванням вартості модернізації котелень підприємств Теплокомуненерго в Україні, а також інженерних і розподільчих мереж теплової енергії для скорочення втрат тепла, попередньо на сьогодні фахівцями Мінрегіону оцінюється в 60-75 млрд. грн. [2]. Водночас, за розрахунками Інституту газу Національної академії наук (НАН), скорочення втрат теплової енергії в Україні внаслідок теплосанації будівель може скласти близько 41%, у грошовому еквіваленті економія бюджетних коштів оцінюється на рівні 150-600 млрд. грн. [3].

За експертними оцінками, підвищення енергоефективності житлових будівель дасть можливість зменшити експлуатаційні енерговитрати в житловому секторі у 2,0 – 2,5 рази. При цьому питома частка енергозбереження за рахунок вдосконалення містобудівних рішень складатиме 8-10%, архітектурно-планувальних рішень – до 15%, конструктивних систем – до 25%, інженерних систем, включаючи системи вентиляції – до 30%, за рахунок удосконалення технологій експлуатації, включаючи установку приладів обліку, контролю та регулювання тепло-, водо- й електроспоживання – до 20% [4].

Заходи з підвищення енергоефективності житлових будівель можуть бути реалізовані за двома напрямками: по-перше, оснащення будинку енергозберігаючим інженерним обладнанням, системами, елементами і огорожувальними конструкціями, які забезпечують можливість економного використання паливно-енергетичних ресурсів; по-друге, експлуатація житлових будівель і інженерного обладнання з метою досягнення високих показників енергоефективності, регулювання енергоспоживання, енергомоніторинг.

Якщо перший напрям реалізується у ході будівництва, реконструкції і переоснащення житлових будинків і їх інженерних систем на основі проектно-кошторисної документації і існуючих будівельних нормативів, то другий, може бути досягнутий за умови складання і виконання інструкцій і регламентів з експлуатації і обслуговування інженерного обладнання і будівельних конструкцій, проведення планово-профілактичних і ремонтних робіт, виконання робіт з контролю за рівнем споживання теплової енергії, ощадним її використанням і дотриманням оптимальних параметрів мікроклімату приміщень, впровадження системи управління будівлею [5].

Надходження інвестицій для забезпечення енергоефективності житлового будівництва залежить від ряду факторів: тарифів на енергоносії; можливості отримання довгострокового кредитування за прийнятних відсотків; позитивної тенденції розвитку житлового будівництва; наявності інноваційних фінансових інструментів і програм. Джерелами фінансування заходів щодо раціонального використання і економії паливно-енергетичних ресурсів є фонд енергозбереження, власні та позикові кошти підприємств, установ і організацій, державний бюджет України, місцеві бюджети, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків та інші джерела. Дослідження показує, що становище з вищезгаданими факторами в регіонах України не є оптимальним для фінансування витрат на підвищення енергоефективності житлового будівництва.

Зважаючи на складне економічне становище в Україні кілька міжнародних фінансових інституцій та донорських організацій запроваджують проекти з енергоефективності та відновлюваної енергетики шляхом надання технічної допомоги, методичної, політичної та фінансової підтримки національних і місцевих органів влади, а також муніципальних і приватних підприємств. Найактивнішими з них є Міжнародний Банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Північна екологічна фінансова корпорація (NEFCO). Безсумнівно, реалізація цих проектів має важливе значення для підвищення енергоефективності житлового будівництва, але їх більшість має головним чином пілотний характер.

Крім діяльності міжнародних донорів, яка в основному спрямована на приватний бізнес та місцеві громади, є банківські програми, що надають кредити для об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Програми кредитування передусім спрямовані на реконструкцію та капітальний і поточний ремонт (теплоізоляція огорожувальних конструкцій, модернізація житлового фонду мереж і систем, установка індивідуальних опалюваних елементів тощо) об'єктів житлово-комунального господарства.

Отже, оптимальним варіантом впровадження енергоефективних заходів в житлове будівництво є співпраця держави, бізнесу і населення, залучення інвестицій з різних джерел. Саме за таких умов є можливим виконання програми з підвищення енергоефективності у регіонах країни.

Ефективність енергозбереження в умовах ринкової економіки визначається передусім для замовника, який фінансуватиме заходи і експлуатуватиме об'єкт.

Обираючи оптимальний варіант підвищення енергоефективності житлових будівель, потрібно ураховувати величину капітальних вкладень, надійність, режими обслуговування і роботи обладнання. Всі ці складові враховуються в мінімальних зведених витратах

$$P_i = C_i + E_n K_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

де E_n — коефіцієнт ефективності;

K_i — капітальні вкладення, грн.;

C_i — експлуатаційні витрати, грн./рік.

Загальний вираз зведених витрат за умови, що капітальні вкладення здійснюються в різні роки і щорічні експлуатаційні витрати різні, має вигляд

$$P = \sum_{i=1}^t \frac{K_i}{(1 + E_m)^i} + \sum_{i=1}^t \frac{C_i}{(1 + E_m)^i}, \quad (2)$$

де K_i — капітальні вкладення, що будуть здійснені через i років, грн.;

C_i — експлуатаційні витрати об'єкта у відповідні роки, грн./рік;

t — термін функціонування об'єкта, років;

E_m — дисконтна ставка зведення різночасових витрат.

Формула (2) зведених витрат відрізняється від формули (1) заміною коефіцієнта на , який враховує фактор дисконтування майбутніх додаткових інвестицій [6].

Таким чином, оптимальний варіант підвищення енергоефективності житлових будівель потрібно обирати з урахуванням величини мінімальних зведених капітальних витрат та щорічних експлуатаційних витрат. Для підвищення енергоефективності житлового будівництва слід застосовувати такі економічні інструменти як надання субсидій, дотацій, податкових і кредитних пільг для стимулювання розробки та впровадження енергозберігаючих технологій.

Наразі існують численні бар'єри до фінансування проектів з енергоефективності будівель, а саме обмеженість доступності кредиту, недостатність відповідних інструментів та програм фінансування. Подолання цих перешкод має стати спільним завданням уряду і приватного сектору.

Список посилань на джерела

1. *Інвестиції в енергоефективність житлового сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/home_building/%D0%86nvestic%D1%96%D1%97_v_energoefektivn%D1%96st_zhitloвого_sektoru-80009/*
2. *Інвестиційна конференція “Приватні інвестиції в енергоефективність – шлях до енергетичної незалежності України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaban.org/new-ua-081014.html>*
3. *УНІАН. Економіка/нерухомість. В Україні мають намір давати пільгові кредити ОСББ на утеплення будинків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/realestate/1005068-v-ukrajini-mayut-namir-davati-pilgovi-krediti-osbb-na-uteplennya-budinkiv.html>*
4. *Кондратенко Н. Аспекти проблеми нормування енерговитрат в житловому будівництві / Н. Кондратенко, І. Баландіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.knate.edu.ua/11547/1/7076_%D0%A%BE_%D0%9D%D0%A1.pdf*
5. *Практичний посібник. Енергоефективний будинок крок за кроком. К 3. Крок третій: капремонт і термомодернізація будинку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mdi.org.ua/files/Final%20Volume%203_ukr_29-Feb-2012.pdf*
6. *Лялюк О.Г. Енергозберіжні технології в будівництві / О.Г. Лялюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.vntu.edu.ua/article/viewFile/461/3153>*

*Щурик М. В. д.е.н., професор
Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Природо-ресурсний потенціал слугує невід'ємною й обов'язковою субстанцією, котра забезпечує життя гомосу на Землі. Саме тому порушення онтологічних законів щодо використання, збереження, покращення та охорони природних ресурсів може спричинити непередбачувані, катастрофічні наслідки. Особливе місце при цьому відводиться екології ресурсів природи, котра з кожним роком погіршується незважаючи на задекларовані багатьма країнами світової спільноти потреби її поліпшення. Слід зазначити, що екологічні проблеми, зважаючи на значущість природо-ресурсного потенціалу вже тривалий час знаходяться в центрі досліджень світової спільноти, багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених. В зв'язку з цим наголошується потреба створення стійкої системи. В найбільш загальному сенсі, стійкість системи (англ. *stability of system*, нім. *Systemstabilität*) – це властивість системи повернутися до початкового (первинного) стану після припинення дії, яка вивела її з цього стану [1, с.16]. Основним завданням, яке покладається на стійкість системи полягає в створенні таких умов використання природних ресурсів, які би спрямовувались на відтворення їх рекреативних властивостей, збереження екології, забезпечуючи одночасно успішне вирішення економічних і соціальних проблем. Саме в такому руслі націлюють організацію відтворення природно-ресурсного потенціалу розроблені країнами світової спільноти документи, що були прийняті на Конференції ООН із навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.), Саміті зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2002 р.) та інших форумах кількість яких за останні десятиліття значно почастишало. В кінцевому рахунку найважливішою метою прийнятих рішень залишається гармонізація взаємовідносин між людиною і природою. Перспектива людства багато в чому визначається відповідно до законів природи, на які людина хоча і не впливає, але їх треба вивчати, щоб знати як влаштувати свою життєдіяльність, не йти всупереч вимогам природи [2, с.34].

Дослідження засвідчують, що досягнення збалансованого розвитку екологічних, онтологічних і соціальних інтересів у процесі відтворення природних ресурсів є надзвичайно надактуальним і надскладним завданням, оскільки економічне зростання, як правило потребує додаткового залучення їх у сферу соціально-економічної діяльності людини. Як результат економічні інтереси домінують, а природа не витримує хижацької експлуатації своїх ресурсів з метою невідворотного збільшення споживання, жертвою якого стає і сама людина [3, с.15]. Саме цим пояснюється надмірна фізична виснаженість ресурсів земель АПК, лісу, води, вуглеводнів, інших невідновлюваних інгредієнтів природно-ресурсного потенціалу. Зростання вичерпності вітчизняних ресурсів природи, в результаті домінування економічного конс'юмеризму виступає однією з причин погіршення екології, зростання забрудненості та засміченості атмосферного повітря та усього довкілля. В пошуках нових запасів природо-ресурсного потенціалу (з метою задоволення невпинно зростаючих споживацьких матеріальних інтересів) все частіше стає причиною залучення в цю сферу новітніх досягнень науково-технічного прогресу, новацій, які, в абсолютній своїй більшості не забезпечують адекватність вирішення проблем екології, подолання бідності та часто ігнорують потреби дотримання вимог законів онтології. Домінування економічних інтересів (примат інтересів, а не діяльності) попираючи потребу збереження й поліпшення екології та вирішення соціальних проблем (і не лише) ставить під загрозу виконання нашою країною вимог засад сталого розвитку, котрі Україна офіційно задекларувала виконувати. Йдеться про зміну пріоритетів використання, відновлення та охорони національного природного багатства, каталізування вирішення екологічних і соціальних інтересів, які повинні стати титульними по відношенню до економічних. Саме на таких засадах рекомендує забезпечити відтворення природних ресурсів Концепція сталого розвитку, що одержала назву як Програма дій ХХІ-го століття. Змістом важливого документа є, передусім поліпшення якості життя та збереження людей; задоволення основних життєвих потреб нинішніх і майбутніх поколінь; боротьба з бідністю; створення раціональних структур виробництва та природокористування; збереження екосистем, захист клімату та озонового шару; гарантування екологічної безпеки; усунення всіх форм насильства над людиною і природою, попередження воєн, тероризму; глобальне партнерство [4, с.19]. Таким чином, діючи нині засади відтворення природо-

ресурсного потенціалу в Україні мають бути радикально трансформовані. Більше того, досвід використання, відтворення та охорони природних ресурсів у країнах ЄС засвідчує, що радикальні зміни в більшості держав спрямовуються на утвердженні якісно нових цінностей, а не інтересів, про що офіційно було задекларовано на Саміті – 20 найбільш розвинених країн світу.

Україна, на жаль, продовжує знаходитись на узбіччі імплементації еколого-економічних засад відтворення природо-ресурсного потенціалу, що пояснюється певною мірою політичною й економічною нестабільністю, військовими діями в східних областях держави, суперечностями між провладними і олігархічними структурами тощо. Разом з тим, Україна офіційно оголосила про наміри стати асоційованим членом ЄС, задекларувала курс на проведення соціально-економічних реформ. В контексті проведення загальних трансформаційних процесів слід окремо виділити стратегію розвитку природо-ресурсного потенціалу, котру слід сформулювати відповідно до концепції сталого розвитку, а також перетворень і дій, які здійснюються в країнах ЄС. Особливу увагу доцільно приділити досвіду відтворення природних ресурсів у країнах, які межують із Україною. Імплементації сучасних еколого-економічних засад використання, відновлення, збереження та охорони природо-ресурсного потенціалу повинно передувати проведення інвентаризації в розрізі кожного його виду, власності. Мова йде про отримання сучасних, об'єктивних даних щодо кількісної та якісної характеристики ресурсів землі, води, корисних копалин, фаунистики й флориністики. Доцільним є також, за результатами обліку природо-ресурсного потенціалу розробити екологічну карту в розрізі регіонів і територій України за результатами екологічного аудиту. Ці та інші заходи носитимуть чисто технічний, інформаційний характер стану природних ресурсів і атмосфери. Разом з тим, що особливо важливо, найважливіше місце в процесі побудови перспективної моделі еколого-економічного використання природо-ресурсного потенціалу має бути відведено людині, від участі якої залежить результативність трансформаційних перетворень. Потрібно розробити заходи, котрі слід спрямувати на формування гомосом нових цінностей світосприйняття. З цією метою слід розгорнути широку роз'яснювальну роботу щодо важливості природних ресурсів, як ключової субстанції збереження життя людини на землі.

Список посилань на джерела

1. *Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання [монографія]/[за заг. ред. М.А. Хвесика]. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 304 с.*
2. *Панасюк Б.Я. Природні процеси і людство/Б.Панасюк //Економіка АПК. – 2009. – №7. – С.24-34.*
3. *Гесць В. Економіка та суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним)/В.Гесць, А.Грищенко //Економіка України. – 2012. – №3. – С.4-25.*
4. *Калетнік Г. Стійність економіки як фактор безпеки та розвитку держави/Г.Калетнік, С.Козловський //Економіка України. – 2012. – №7. – С.16-25.*

УДК: 339.5: 338.433

Юрченко Н. Б., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах питання розвитку аграрного сектору України все більше пов'язано з глобальними тенденціями розвитку аграрних ринків, особливо у контексті процесу асоціації з Європейським союзом. Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції необхідно враховувати не тільки економічні, але й основні екологічні орієнтири розвитку світових аграрних ринків та формувати систему стандартизації аграрної продукції, адаптовану до цих тенденцій.

Тематику становлення і розвитку аграрного ринку розробляли: В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдуцький, Б. Гунський, Ю. Коваленко, М. Лобас, М. Малік, А. Меркулова П. Саблук, Л. Худолій, О. Шпичак та інші. Глобальні аспекти просування агропромислової продукції на світові ринки цікавили також закордонних вчених, таких як Х. Віллер, С. Дейл, Н. Іслам, М. Міноу, А. Наям, П. Пінгалі, М. Хелл Сміт, Дж. Шелдрік та інших. Узагальнюючи останні роботи цього напрямку слід зазначити, що не підлягає сумніву необхідність врахування впливу глобалізації на аграрні ринки. Також слід звертати увагу на зростання ролі екологічних чинників, а також ситуації на паливних ринках на ринок сільськогосподарської продукції.

Для того, щоб бути конкурентноздатними в глобальному масштабі, вітчизняним аграрним підприємствам необхідно адаптуватися до цих тенденцій і шукати власні ринкові ніші.

Що стосується економічних орієнтирів розвитку вітчизняного аграрного ринку, слід зазначити зростання кількості суттєвих проблем, пов'язаних з погіршенням економічної ситуації у країні. Зростання вартості пального, стабільне зростання цін на посівний матеріал, добрива тощо вже призвели до згорання діяльності 19% аграрних підприємств Івано-Франківської області. Негативним явищем є також скорочення частки великих українських аграрних підприємств серед експортерів зернових. Ще одним явищем, що вплинуло на вітчизняний аграрний сектор, є відтік інвестицій, як внутрішніх, так і іноземних. Відповідно, для забезпечення можливості відтворення на цьому етапі та прибутковості у довгостроковій перспективі аграрним підприємствам необхідно вносити зміни у цінову політику або переорієнтовувати свою діяльність. Перший шлях має свої обмеження у зв'язку з загальним зниженням рівня реальних доходів кінцевих споживачів аграрної продукції всередині країни. Також підняття цін на продукцію сільського господарства зазвичай пов'язане зі зростанням соціального напруження.

Що стосується другого шляху – часткової або повної переорієнтації діяльності, – в попередніх дослідженнях ми виділяли чотири основні сегменти аграрного ринку, сформовані внаслідок глобалізації: виробники біопалива, споживачі фуражної продукції рослинництва, споживачі традиційної аграрної продукції та споживачі органічної продукції. Обґрунтовувалася доцільність у довгостроковій перспективі орієнтувати вітчизняних виробників на вирощування органічної продукції, як такої, яка має високий рівень рентабельності і зростаючий попит у європейських та деяких азійських країнах. Для забезпечення можливості розвитку цього напрямку важливою умовою є функціонування реально діючої системи пільгового кредитування сільськогосподарських виробників. Це пов'язано з циклічністю виробничого процесу у галузі, коливаннями цін протягом року та тривалим процесом підтвердження статусу виробника органічної продукції. Також для забезпечення можливості оновлення технічного парку та насіневого фонду вітчизняним аграрним підприємствам слід формувати об'єднання, холдинги тощо. Значних капіталовкладень вимагає аграрна інфраструктура.

Що стосується екологічних орієнтирів розвитку вітчизняного аграрного ринку, вони спрямовані на чіткіше розмежування традиційної, екологічної та органічної продукції. Маркування і назви відрізняються у країнах, але суть залишається незмінною: органічною вважається продукція, при вирощуванні якої не застосовувалось, крім природних, жодних препаратів і добавок. В Україні найбільш поширені послуги з сертифікації органічного виробництва за такими стандартами: Біолан-Україна – Українські стандарти органічного сільськогосподарського виробництва та маркування сільськогосподарської продукції і продуктів харчування; EU: Regulation (EEC) № 2092/91 – Постанова ЄС № 2092/91 від 24 червня 1991р про органічне виробництво і відповідні правила маркування с/г і харчових продуктів; JAS: Japanese Organic System – Закон Японії ЯАС (Закон щодо Стандартизації і Правильного Маркування Сільськогосподарських і Лісових Продуктів, Закон № 175) з відповідними вказівками щодо органічного виробництва; NOP: US National Organic Program – Американські Стандарти НОП США (Мін. с/г США, с/г Марк. Служба 7 CFR частина 205, Національна Органічна Програма) і пов'язані вказівки з органічного виробництва; BioSuisse – Стандарти Біо Свісс – Асоціації Швейцарських організацій виробників органічної продукції. Зростає обізнаність споживачів у вимогах до екологічної продукції, підвищується грамотність у розшифруванні маркування. Ведеться робота з удосконалення вітчизняних екологічних стандартів та вимог до органічної продукції. Придатність значної кількості ґрунтів до вирощування екологічно чистої чи органічної продукції свідчить про доцільність підтримки такого напрямку сільськогосподарської діяльності в Україні. Основною проблемою на цьому шляху є тривалість процедури сертифікації.

Отже, до основних економіко-екологічних орієнтирів розвитку аграрного ринку належить формування діючої системи економічних стимулів розвитку сільськогосподарського підприємництва, зокрема інформаційно-консультаційної підтримки та пільгового кредитування. В умовах погіршення економічної ситуації в країні, аграрним підприємствам варто орієнтуватись на створення тимчасових чи постійних об'єднань для можливості забезпечення розвитку інфраструктури аграрного ринку та відтворення обладнання та парку техніки. Це дасть можливість конкурувати з іноземними експортерами української аграрної продукції. Також вітчизняним аграрним підприємствам слід орієнтуватись не лише на традиційних споживачів сільськогосподарської продукції, але і на споживачів екологічно чистої та органічної продукції для забезпечення прибутковості і рентабельності у довгостроковому періоді та врахування потреб гло-

бального аграрного ринку. В екологічному напрямку також доцільно орієнтуватись на формування уніфікованих екологічних та органічних стандартів всередині країни і створити дієвий механізм контролю за дотриманням норм і стандартів як виробників, так і продавців аграрної продукції.

Список посилань на джерела

1. *Обзор рынков [Електронний ресурс] // Совэкон. февраль, 2012. – № 32. – Режим доступа до журналу: sovecon.ru.*
2. *OECD Economic Globalisation Indicators 2010 [Electronic resource] // OCED, 2010. – Mode of access: <http://www.oecd.org>.*
3. *Гораль Л. Т., Юрченко Н. Б. Особливості використання маркетингу для просування української аграрної продукції на глобальних ринках // Соціально-економічні координати розвитку підприємницької діяльності: кол. монографія / під ред. д.е.н. професора Ю. Нестерчук. – Умань: ВПЦ “Візаві”, 2014. – Ч. 2. – С.189-193.*
4. *Виробництво основних сільськогосподарських культур [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступа до статті: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
5. *Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] // Державна підтримка Українського експорту. – Режим доступа до статті: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/>*

УДК: 330.1

Якімцов В.В., к.е.н., старший викладач

Національний лісотехнічний університет України, м. Львів

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТЕОРІЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ

Синергетика, як основа теорії самоорганізації, на сьогодні має й досі дискусійний, неоднозначний вимір, характер як у вчених-теоретиків так і практиків-експериментаторів. У сучасному суспільстві загалом, а у науці зокрема, роль поглибленого та усебічного вивчення процесів, явищ, якостей тощо стає невід’ємною частиною досліджень. На основі наукових знань раціоналізуються усі форми суспільного життя, удосконалюються виробничі, природознавчі, технологічні та інші аспекти розвитку суспільства.

Разом із тим радикально змінюється й сама система наукового пізнання. Тут проходять інтенсивні процеси диференціації та інтеграції знань, розвиваються комплексні та міждисциплінарні дослідження, нові способи пізнання-дослідження, нові методології, елементи картини світу, сучасні технології та обладнання тощо. Усе це надає можливості вченим розширювати та поглиблювати свої дослідження, поєднувати класичне й неklasичне природознавство, зрозуміти природу складних процесів.

Класичне й неklasичне природознавство об’єднує одна загальна риса, їх предмет пізнання-дослідження – це прості (замкнуті, ізольовані, оборотні у часі) системи. Однак, таке розуміння предмету пізнання є сильною абстракцією. Адже замкнуті системи – це скоріше механізми, що діють за певними правилами. У всесвіті, як доведено вченими, таких систем меншість.

Узагальнююча більшість реальних систем, що існують і розвиваються – це відкриті системи. Такі, що обмінюються енергією, речовинами, якостями та інформацією як між собою так і з оточуючим їх середовищем. До такого роду систем відносяться біологічні та соціальні системи, які найбільше цікавлять людство в його розвитку.

Теорія самоорганізації, описана в термодинаміці неврівноважених процесів, виявляє важливі закономірності розвитку світу. Але життя, проблеми еволюції й розвитку живої природи тривалий час не вписувалися в теорію термодинаміки та її другого начала.

Самоорганізація починає розглядатися як одна з основних властивостей рухомої матерії та включає усі процеси самоструктурування, саморегуляції, самовідтворення. Вона виступає як процес, що призводить до утворення нових структур. Досить тривалий час самоорганізація асоціювалась з функціонуванням, розвитком лише живих систем, а щодо об’єктів неживої природи то вважалося, що вони еволюціонують лише в бік безладу, руйнування та хаосу.

Тривалий час функціонування фізичної науки виключало з її розгляду так званий “фактор часу”, приділяючи увагу процесам стійкості, однорідності, рівноваги, порядку та сталості розвитку тощо. Головними об’єктами класичної науки були замкнуті системи. “фактором часу”, розвитку – здебільшого нехтували, вважаючи його вплив на процеси, явища несуттєвим, оборотним. Однак уже з кінця XIX століття перед вченими почали поставати питання “позачасового” характеру фізичної картини світу.

Формулювання другого начала термодинаміки, згідно з яким запас енергії у Всесвіті є вичерпним, надало поштовху розробці нової концепції реальної фізичної картини світу та процесів, що в ньому відбуваються.

Лише сучасні концепції, ідеї термодинаміки неврівноважених систем і синергетики мають світоглядне та методологічне значення, оскільки завдяки їм виявилось можливим обґрунтувати уявлення про розвиток фізичних систем і включати ці уявлення у фізичну картину світу.

Суттєвим внеском у розробку методології універсального еволюціонізму стало застосування в біології ХХ століття ідей кібернетики та теорії систем, що, у свою чергу, стимулювало процеси синтезу еволюційних уявлень та ідей системного підходу.

Одним з суттєвих чинників природничого обґрунтування ідей універсального еволюціонізму є теорія еволюції біосфери та ноосфери, автором якої є видатний вчений ХХ століття В.І. Вернадський. За його визначенням біосфера – це цілісна система, що володіє найвищим ступенем самоорганізації і здатністю до еволюції.

Отже, для подальшого ефективного розвитку (еволюції) біосфери не можна нехтувати вищезазначеним фактором і він (фактор впливу діяльності людини на біосферу, а в подальшому і ноосферу) стає суттєвим чинником організованості біосфери та ноосфери.

Організованість біосфери повинна розглядатися як ваги, що рухаються (коливаються) у визначених межах від середньої їх величини та володіти динамічною рівновагою.

У результаті саморозвитку й під впливом антропогенних факторів у біосфері можуть виникнути такі стани, які призводять до якісної, суттєвої зміни її підсистем-складових.

У своєму вченні В.І. Вернадський досить аргументовано та усебічно глибоко розглядає вплив антропогенних факторів на біосферу й визначає можливість їх суттєвих впливів на кінцевий результат – шлях еволюції біосфери, а в подальшому й ноосфери, зміна структури біосфери Вернадський зазначив, що все виразніше спостерігається інтенсивне зростання впливу одного виду живої речовини – цивілізованого людства на зміну біосфери. Під впливом наукової думки і людської праці біосфера переходить у новий якісний стан – ноосферу.

В.І. Вернадський зазначав, що можливості людини з її розумом та технікою такі значні, що вона може втручатися у розвиток-еволюцію, хід геологічних, фізичних, хімічних, природних, соціальних процесів на Землі та навіть докорінно змінювати їх.

Визначальною тезою вчення Вернадського про ноосферу є твердження, що людина завжди залишається складовою частиною природи, а потужність впливу діяльності людини на довкілля зрівнялась із наймогутнішими силами природи та природними процесами.

Фундаментом концепції ноосфери В. Вернадського є створення ним вчення про біосферу як цілісну планетарну оболонку. Вона відображає стихійний процес переходу біосфери у новий еволюційний стан – ноосферу, під впливом соціальної наукової думки і праці людства. Цей процес зумовлений виникненням і різким прискоренням науково-технічного розвитку, прогресу у ХХ столітті.

Головним соціальним двигуном переходу біосфери у ноосферу є різко збільшена творча активність народних мас, прагнення її до максимального наукового знання.

Актуальність концепції ноосфери зумовлена тим, що її освоєння дало новий поштовх до вирішення багатьох світоглядних, теоретичних і суто практичних проблем. Зокрема, більшість ноосферних досліджень має екологічне спрямування, оскільки у концепції ноосфери фіксується принципово нова єдність суспільства та природи, висвітлюються особливості людини в біосфері, які притаманні сучасній добі.

Попри все, вчення Вернадського про ноосферу залишилось незакінченим і на сьогодні ведуться широкі дискусії щодо окремих його аспектів. І хоча на сьогодні ми спостерігаємо реалізованими на практиці майже усі ті ознаки, за якими В. Вернадський відрізняв ноосферу від попередніх станів біосфери (хоча усе може й змінитися у будь-який момент), ніколи не можна буде точно визначити час з якого перехід біосфери в ноосферу можна буде вважати завершеним. На сьогодні ми спостерігаємо саме такий етап еволюційного переходу біосфери у новий стан – ноосферу.

У концепції Вернадського життя постає як цілісний еволюційний процес, включений в якості особливої складової у космічну еволюцію.

Отже, еволюційна теорія і створена на її основі концепція біосфери та ноосфери вносять істотний внесок в обґрунтування ідей універсальної взаємопов'язаності усіх процесів і демонструють незворотний характер еволюційних процесів з урахуванням у них фактора часу.

Ярослав Ю.Ю., к.ю.н., доцент

Національний транспортний університет, м. Київ

Ісакович Б.М.

Незалежна науково-дослідна експертна спілка, м. Київ

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СУДОВОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В УКРАЇНІ

За час існування незалежної держави України в галузі судової експертизи накопичились проблеми, які хронічно не вирішувались попередньою нормотворчістю в цій галузі. Ці проблеми в зв'язку із обраним європейським вектором розвитку вимагають свого переосмислення і системного розгляду, тобто, розробки сучасної концепції судової експертизи в Україні.

Виходячи з національних інтересів, необхідності неухильного ствердження законності та пріоритету права, спираючись на Конституцію України, ґрунтуючись на міжнародному досвіді, формулюється наступна концепція розвитку судової експертизи в Україні:

А. Щодо джерел права, в яких повинні міститись нормативні вимоги щодо здійснення судової експертизи в державі.

Світова правотворчість не ускладнює себе розробкою спеціальних законів щодо правових підстав використання спеціальних знань експерта. Там існує думка, що для досягнення мети судочинства достатньо просто виконувати приписи процесуальних законів. У вітчизняному судочинстві питання залучення експерта і проведення судової експертизи регламентуються процесуальними кодексами України (6 кодексів) та окремо розробленим спеціальним Законом України “Про судову експертизу”. Останній з огляду на реалії сьогодення, по-перше, підписання нашою державою Угоди про асоціативне членство з ЄС, і повинен підлягати вдосконаленню, в подальшому відповідні зміни треба буде вносити і у всі процесуальні кодекси з метою уніфікації законодавства. Розробка будь-яких інших спеціальних законів замість нього недоцільна.

Б. Перелік основних проблем судової експертизи, розв'язання яких необхідно здійснити в процесі вдосконалення законодавства в галузі судової експертизи.

1. Досі існує загальна проблема уніфікації процесуального законодавства України з питань залучення експерта і проведення судової експертизи. В діючому процесуальному законодавстві по-різному регламентовані питання процедури залучення експерта, проведення судової експертизи та надання висновку суду тощо. Так, наприклад, у всіх процесуальних кодексах України законодавець оперує поняттями “експерт”, “експертиза”. В спеціальному законі ця процесуальна фігура іменується по-іншому – “судовий експерт”, “судова експертиза”. Навіть в цьому дрібному питанні існують різночитання.

2. Визначити коло суб'єктів, яким можуть бути доручено проведення експертиз в судочинстві, це:

- державні судові експерти, які працюють в державних спеціалізованих судово-експертних установах на постійній чи договірній основі;
- недержавні (приватні) судові експерти, які працюють в недержавних спеціалізованих судово-експертних підприємствах (недержавної форми власності) чи самостійно на постійній основі здійснюють експертну діяльність;
- експерти-фізичні особи, які є фахівцями в галузі науки, техніки, мистецтва або ремесла, що епізодично можуть бути залучені для виконання функції судового експерта в судочинстві.

3. Усунути монополію державних судових експертів на проведення судових експертиз. Зняти обмеження в проведенні певних видів судових експертиз для недержавних судових експертів. Зокрема, зняти обмеження для недержавних експертів при проведенні криміналістичних, судово-медичних та судово-психіатричних експертиз. Визнати рівність всіх суб'єктів судової експертизи при здійсненні судово-експертної діяльності.

4. Закласти єдині основи професійної освіти в галузі судової експертизи для державних та недержавних експертів на підставі навчання у ВНЗ. На перехідний період (який визначити, доцільно, не більше 3 років) дозволити отримувати навчання за експертними спеціальностями на підставі, як і раніше, “відповідної вищої освіти” шляхом стажування в державних судово-експертних установах. В подальшому здійснити перехід від освітньої ознаки кандидата в судові експерти на постійній основі на підставі “відповідної вищої освіти” до наявності в нього професійної освіти магістерського рівня, як це передбачено згідно впровадженого в державі Болонського процесу (підготовка у ВНЗ за рівнем вищої освіти “спеціаліст” вже завершується-

ся, хоча певний час ще буде йти, тому цей рівень вищої освіти вже не може бути визначений як базовий для кандидата в експерти).

5. Декларувати систему атестації судових експертів (створення ЕКК) в тих місцях, де здійснюється професійна освіта судових експертів. Відмовитись від проведення переатестації кожні 5 років для державних і 3 роки для недержавних експертів, надавати допуски за експертними спеціальностями із видачею кваліфікаційних свідоцтв безстроково. В забезпечення принципу дерегуляції, а також з метою усунення впливу бюрократії від судової експертизи на недержавних (приватних) експертів ліквідувати ЦЕКК при Мінюсті України.

6. До складу ЕКК, які атестують недержавних (приватних) експертів, обов'язково повинні включатись представники недержавної (приватної) експертизи, які мають не менш ніж 5 років стажу експертної роботи. Порядок делегування таких фахівців до ЕКК повинен проходити за рішеннями професійних громадських об'єднань (спілок, асоціацій тощо).

7. Приведення до присяги судового експерта, при позитивному результаті атестації, повинно здійснюватись тою експертно-кваліфікаційною комісією (ЕКК), яка проводила атестацію, із відповідним документальним закріпленням. Заперечити діючу практику передачі цієї функції керівнику судово-експертної установи.

8. Сформулювати розуміння судово-експертної діяльності як діяльності судового експерта з провадження експертизи в судочинстві. Не включати до неї іншої супутньої діяльності, а саме, розробку теоретичної та методичної бази, проведення наукової, консультаційно-методичної, профілактичної роботи, виконання експертних досліджень, ведення інформаційних баз та організацію наукової бібліотеки тощо.

9. Працівникам державних установ та недержавних підприємств дозволити виконання функції експерта в судочинстві у позаурочний час із відшкодуванням праці на договірних засадах.

10. Обмежити коло функцій керівника судово-експертної установи виключно “організуючими заходами” – вибором конкретного експерта (якщо інше не вказано в постанові (ухвалі) слідства чи суду, заяви сторони по справі), заміни експерта у випадку форс-мажорних обставин та координації діяльності із іншими судово-експертними установами чи експертами у випадку призначення комісійних та комплексних експертиз. Виключити контрольно-оціночну функцію керівника експертної установи щодо правильності вибору експертом методики дослідження, як рецидив порушення принципу невтручання в діяльність експерта з проведення судової експертизи. Однак вводити фігуру керівника судово-експертної установи до кола суб'єктів процесуальної діяльності недоцільно, оскільки це буде лише ускладненням процесуального законодавства (такі фігури там вже є, наприклад, керівник органу досудового розслідування (ст.39 КПКУ)). Тому повноваження керівника судово-експертної установи доцільно закріпити в підзаконному акті (Інструкції).

11. Передбачити можливість залучення іноземних фахівців для виконання судових експертиз як самостійно, так і в комісії із державними та недержавними(приватними) експертами. Проведення експертиз у цих випадках проводиться за канонами національного процесуального законодавства. Повноваження сторін по справі щодо залучення іноземних фахівців для проведення судових експертиз повинні бути однаковими.

12. Передбачити проведення в судочинстві первинних, додаткових, повторних, комісійних та комплексних експертиз. Виділити, що повторна експертиза повинна виконуватись іншими судовими експертами і в інших судово-експертних установах. Щодо висновків комплексних експертиз треба зазначити право кожного члена експертної комісії у випадку неможливості формулювання загального висновку ствердити своїм підписом проміжний висновок по своїй частині.

13. За принципом дерегуляції за Мінюстом треба залишити функцію координуючого органу з питань забезпечення судової системи якісною та сучасною судовою експертизою, ведення Реєстрів судових експертів та атестованих методик.

14. Реєстр атестованих методик, який веде Мінюст України, повинен мати рекомендаційний характер, оскільки методичне забезпечення кожного конкретного експертного дослідження експерт здійснює, виходячи із своїх спеціальних знань, до кола яких входить і володіння певними методиками. Експерт має право на підставі загальної методики дослідження з метою вирішення поставленого замовником питання розробити авторську окрему методику. У випадку обрання експертом методики, яка не входить до Реєстру атестованих методик, це повинно бути обґрунтовано у висновку.

15. Передбачити поняття “державного замовлення” на судову експертизу в державних судово-експертних установах. Це має бути експертизи в кримінальних та адміністративних справах, які повинні вирішуватись першочергово у стислий термін за кошт держави. Експертизи на договірних засадах в державних судово-експертних установах повинні прийматись тільки після вичерпання експертиз за “державним замовленням”.

*Ярошенко О.Л., директор
філія “Агрогаз” ПАТ “Укртрансгаз”*

ГАЗОВИЙ ХАБ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ

Газовий хаб – це точка перетину значної кількості газотранспортних маршрутів. Часто, але не обов’язково, хаб поєднано з сховищем або комплексом сховищ природного газу. Як правило, саме на базі хабів формуються майданчики з торгівлі природним газом – тобто газові біржі.

Обсяги біржової торгівлі газом у Європі наближаються до 40% від загального споживання. Обсяг газових потоків, який значною мірою пов’язаний з ліквідністю біржі має суттєве значення для користувачів торговельного майданчику. Так, у США до 80% виробників природного газу реалізують ресурс за допомогою хабу/біржі. Тому ліквідність газових бірж дуже висока. Іншу частину газової торгівлі займають довгострокові контракти, частка яких невинно зменшується [1].

Енергетичний хаб – це насамперед біржа, яка займається укладанням угод про купівлю, продаж природного газу, збереження його в підземних сховищах, поставку по трубопроводах.

Спотові майданчики зазвичай формуються в районах з високою концентрацією продавців і покупців газу, наприклад, у вузлах газотранспортної мережі – “хабах”. У Великобританії – піонера лібералізації газового ринку в Європі – такими торговими центрами спочатку стали берегові термінали Фергюс і Бектон на вході в основну газотранспортну систему, куди виробники доставляють свій газ з родовищ Північного моря.

До 1996 року сформувався єдиний для всієї Великобританії умовний торговий пункт – Національний Балансуючий Пункт (НБП). З 2003 року почали розвиватися спотові майданчики і в інших європейських країнах.

В даний час в континентальній частині Європи діє сім хабів, дані по яких публікуються: Зебрюгге в Бельгії, TTF в Голландії, ПЕГ у Франції, ПСВ в Італії, NCG і Gaspool – у Німеччині, CEGH в Австрії, а також новий CDG в Іспанії, за яким офіційних даних поки немає. У тісному зв’язку з цими хабами працюють газові біржі – ICE / APX в Лондоні, Powernext в Парижі, APX / NP-Endex в Амстердамі і EEx в Лейпцигу. Нижче, в табл. 1 наведені короткі характеристики газових хабів Європи.

Таблиця 1

Акціонери та зони контролю основних газових хабів (інформаційна довідка)

Хаб	Акціонери та газотранспортні системи
NBP , Великобританія	Акціонери: National Grid (100%) Газотранспортна система: Gascade Gas Transport
TTF , Нідерланди	Акціонери: Gasunie (100%) Газотранспортна система: Gasunie
NCG , Німеччина	Акціонери: E.On (35 %), bayernets (20 %), Eni D (15 %), GRTgaz D (15 %), GVS (15 %). Газотранспортна система: E.ON Gastransport, Bayernets, GRTgaz Deutschland, Eni Gas Transport
Zeebrugge , Бельгія	Акціонери: Fluxys (65%), Hubreator (35%) Газотранспортна система: Fluxys
Gaspool , Німеччина	Акціонери: GASCADE, Gastransport Nord, Gasunie Deutschland Transport Services, Nowega, ONTRAS – VNG Gastransport Газотранспортна система: H-Gas Northern Germany, ONTRAS и WINGAS
CEGH , Австрія	Акціонери: OMV Gas & Power (65%), Wiener Boerse AG (20%), Eustream A.S. (15%). Газотранспортна система: OMV, RAG
PSV , Італія	Акціонери: Snam Rete Gas (60%), PSV (40%) Газотранспортна система: Snam Rete Gas
PEG , Франція	Акціонери: TOTAL (65%), GRT Gaz (35%) Газотранспортна система: GDF

NBP і далі залишається найбільшим хабом в Європі, хоча його ліквідність ще складно порівнювати з американським аналогом – Henry Hub. У міру розвитку інших європейських майданчиків частка NBP на ринку поступово знижується – до кінця 2010 року впала до 73%, в порівнянні з 75% роком раніше і 81% двома роками раніше. Загальне співвідношення торгових обсягів до реальних фізичних поставок газу на європейських біржових майданчиках (швидкість відтоку), як один з основних ознак ліквідності, на NBP раніше значно перевершує інші європейські центри і становить від 11 до 15. Хоча останнім часом цей показник в Zeebrugge, починає впритул наближатися до NBP (у 2010 році він досяг 10), що говорить про тісний взаємозв’язок цих ринків.

Ціни на континентальних майданчиках зазвичай незначно відрізняються від котирувань NBP, винятком становить лише італійський хаб PSV, де ціни історично завжди були істотно вищими у зв'язку з обмеженістю пропускних спроможностей газотранспортної системи в регіоні і часткової ізолюваністю даного хаба від інших європейських майданчиків. В останні роки гравці на європейському газовому ринку прийшли до розуміння того, що ціни в NBP стали надійним орієнтиром для того, щоб включати в нові довгострокові контракти, замість цін на нафтопродукти, індексацію за цінами NBP. Змінюються і фізичні обсяги спотових торгів природним газом: на всіх майданчиках Європи в 2003-2010 роках неухильно збільшувалися, причому якщо до 2007 року спотові торги росли незначними темпами, то в 2009 і 2010 роках на тлі кризи і надлишку пропозиції стався якісний перелом і приріст склав 34 % і 40% відповідно [1].

За підсумками 2010 року фізичні спотові обсяги на всіх континентальних майданчиках і NBP досягли майже 250 млрд. куб. м (47% від загального споживання газу в ЄС-27), причому мова йде саме про торги з реальними поставками, а не про загальні торгові обсяги, які за останній рік також дуже виросли. Зрозуміло, частина цих обсягів могла перепродаватися між самими хабами, тому в чистому вигляді виділити поставки газу зі спотових майданчиків кінцевим споживачам не являється технічно можливим, однак чітка тенденція до помітного збільшення частки споту очевидна.

Україна має хороший шанс створити Східноєвропейський фізичний хаб, цінність якого полягає в можливості зберігання природного газу протягом тривалого часу і використанні його при потребі. Однак реалізація такого сценарію великою мірою залежить від визначення принципів функціонування вітчизняної газової інфраструктури вже у найближчому майбутньому.

Виходячи із наведеного вище поняття “хаб”, газовий хаб в Україні, по суті, вже існує. Але для повноцінної роботи газової біржі потрібна виконання значної кількості умов, а саме [2]:

- встановлення ринково-обґрунтованих тарифів для всіх категорій споживачів;
- перегляд системи та принципів визначення тарифів на транспортування газу (перехід до системи тарифів “вхід-вихід”, що передбачає визначення точок входу (видобувні промисли, імпорт, зберігання) і виходу (експорт, споживання, зберігання) з газотранспортної системи. Для кожної такої точки встановлюється вартість входу (виходу) в систему. Передбачається, що всередині ГТС газ з кожної точки входу може бути транспортований до кожної точки виходу);
- забезпечення вільного доступу до газотранспортних мереж та створення незалежного системного оператора ГТС (зараз ці функції виконує ПАТ “Укртрансгаз”);
- збільшення потужності газових сховищ та їх модернізація з метою підвищення можливостей з відбору/закачування (вузькі місця ПСГ, що унеможливають значне одночасне збільшення відбору, наприклад, у разі різкого похолодання);
- відсутність дискримінації виробників газу (зрозумілість та прогнозованість політики уряду);
- встановлення та модернізація лічильників газу – перехід від системи обліку обсягу (кубометри) до обліку теплотворності (як правило у мегават-годинах). Саме енергетичні характеристики природного газу (а вони відрізняються в залежності від його походження) визначають цінність газу як палива;
- реорганізація НАК “Нафтогаз України” та відокремлення від неї ПАТ “Укртрансгаз”.

Сьогодні Україна володіє значними вільними обсягами для зберігання газу на західних кордонах. Потужність хабу, який буде вирішувати завдання балансування, зберігання, перерозподілу надходження і поставок газу між Україною і країнами ЄС, може становити близько 20 млрд кубометрів газу на рік [3]

Його створення здатне задовольнити потреби в балансуванні поставок багатьох європейських країн, насамперед, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. Проект зможе використовувати поставки з РФ, європейського спотового ринку, Польщі та інших джерел. Східноєвропейський газовий хаб сприятиме створенню загальноєвропейської гнучкою інфраструктури передачі газу, яка з'єднає Західну, Центральну, Східну Європу і країни Балтії. Також проект сприятиме поглибленню інтеграції газотранспортних мереж України та країн ЄС і посилить значення нашої країни для зміцнення енергобезпеки ЄС [4].

Список посилань на джерела

1. “Газовий хаб” зменшить залежність від Росії, але чинна влада його не зробить / [електронний ресурс] // режим доступу http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/46939/5_pytan_pro_gazovu_birzhu_Gazovuj_khab
2. Корольчук Ю. Газовий хаб: що это и с чем его едят // [електронний ресурс] // режим доступу Inpress.ua – <http://tinyurl.com/nma8jcg>; <https://www.facebook.com/.../3444604556973..>

3. "Нафтогаз" хоче створити східноєвропейський газовий хаб потужністю 20 мільярдів кубів / [електронний ресурс] // режим доступу http://www.newsru.ua/finance/19dec2014/gazovy_hub.html
4. Михалевич О. Модернізація газотранспортної системи України / О. Михалевич // Трубопровідний транспорт. – 2014. – №4. – С. 12-14

УДК: 330.332:330.101

Ящерицина Н.І., асистент

Івано-Франківський національний університет нафти і газу

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПОСЛУГ

Найважливіші теоретичні та практичні аспекти вивчення регіональної економіки – закономірності та особливості саморегулювання та державного регулювання економічних процесів в регіональному розрізі, в тому числі формування ринкового середовища, інвестиційного клімату та регіональних товарних ринків, а також питання розробки та реалізації комплексних програм соціально-економічного розвитку – знаходяться на траєкторії економічної реформи. Викликана до життя потребами суспільної практики, розвитком сучасних виробничих сил і економічних відносин регіональна економіка, в свою чергу, покликана активно впливати на цей розвиток.[4;22]

Сфера послуг є складовою частиною народногосподарського комплексу, бере участь в загальній системі економічних відносин. Як зазначає Е.М. Агабаб'ян, мета економічної діяльності – збільшення суспільного багатства в будь-якій формі його прояву. Тут сфера послуг виступає у вигляді корисного ефекту праці або як трудова основа, так і можливість її вартісної оцінки. Послуги стали грати цілком самодостатню роль в економіці – склалася сфера послуг і ринок послуг. Їх місце в розвитку господарства регіону визначається наступними функціями:

1) участі у формуванні тієї частини національного доходу і сукупного суспільного продукту, яка створюється на території даного регіону, а також балансу трудових ресурсів, вирішення проблем зайнятості в населення;

2) впливу на формування балансу грошових доходів і витрат населення, на зростання продуктивності праці у провідних галузях матеріального мультиплікативного ефекту виробництва, а значить, на темпи розвитку промисловості, сільського господарства, на скорочення територіальних і соціальних відмінностей у рівні життя, використання вільного часу, забезпечення фактичної рівності чоловіків і жінок.

Відзначаючи таку важливу роль сфери послуг в економіці регіону, необхідно підкреслити, що дана галузь діяльності більшою мірою, ніж інша, схильна до впливу територіального чинника, і в зв'язку з цим її специфіку необхідно розглядати з урахуванням регіональних особливостей[2;16]. При цьому абсолютна кількісна вираження регіональних особливостей у сформованій системі не дозволяє зробити досить повних обґрунтованих висновків про їх вплив на показники роботи підприємств сфери послуг.

Регіональний ринок у спрощеному порядку подається як сукупність ринкових відносин певній території. Даний ринок можна розглядати у формі економічного явища і частини механізму функціонування регіонального господарювання. Коли розглядається регіональний ринок як територіальну сукупність ринкових відносин, то він представляється у формі економічного явища. Якщо ж брати в аспекті безперервного економічного процесу, то такий ринок представляє складову частину механізму функціонування ринкових законів: закону попиту і пропозиції, закону вартості, конкуренції та інших.

Регіональний ринок або мезоринки, виходячи з масштабу території, буде поділятися на внутрірегіональний ринок: мікроринки, що представляє вид ринку на території міста чи району області, мініринки – ринок району міста або населених пунктів, поселень, локальний ринок – ринок конкретної місцевості, наноринки – ринкові відносини купівлі-продажу на конкретному місці або точці процесу.

Структура регіонального ринку за видами реалізованих товарів послуг підрозділяється на ринок споживчих товарів, ринок інвестиційних товарів, ринок засобів виробництва, земельних ресурсів, ринок робочої сили (праці); територіальний фінансовий ринок, який має підвиди: ринок цінних паперів, валютно-грошовий, іпотечний, кредитний ринок; також можна виділити ринок нерухомості, прав власності; ринок інформації: знань, ноу-хау та інші

Останнім часом постійно з'являються нові види послуг:

- ділові (професійні) послуги (торгівля нерухомістю, розміщення тимчасово вільних коштів, інформаційні, маркетингові та рекламні послуги, складання бухгалтерських балансів і звітів);
- послуги з виховання та навчання дітей (гувернантки, приватні садочки і школи);
- послуги з догляду за тваринами (їх лікування, годування, прогулянка і тимчасове утримання);
- інші різноманітні види послуг, в яких з'являється потреба в суспільстві.

Виходячи з вищесказаного, виникає питання, що ж формує ринок послуг або які фактори роблять на нього вплив? Ефективне функціонування ринку послуг має ґрунтуватися на декількох критеріях.

Загально визнано, що критерій – ознака, на підставі якого проводиться оцінка, визначення або класифікація чого-небудь, мірило оцінки. Розрізняють також критерій оптимальності – кількісний або порядковий показник, що виражає граничну міру економічного ефекту прийнятого рішення для порівняльної оцінки можливих рішень.

Виділимо наступні загальні критерії, що дозволяють оцінити регіональний споживчий ринок: економічний; демографічний; техніко-технологічний; ресурсний; критерій обсягу попиту на послуги; ціноутворюючий та ін. Кожен із запропонованих критеріїв дозволяє оцінити ступінь формування ринку споживчих послуг.

Одним з найважливіших є економічний критерій. Деякі послуги стали джерелом додаткових доходів для виробників чи дистриб'юторів таких продуктів, як автомобілі, локомотиви, комп'ютери. "Треті постачальники" спеціалізувалися у вузькій ринковій ніші, могли отримувати суттєві прибутки за рахунок надання послуг, які фірми-виробники або "прогледіли", або у них не виявилось фахівців, здатних забезпечити надання таких послуг.

Особливо важлива роль послуг в економіці регіону обумовлена наступними факторами:

- високою прибутковістю послуг;
- відносно невисокою матеріаломісткістю, що збільшує обсяг доданої вартості;
- коротким періодом отримання плати за виконання послуги.

Неможливо переоцінити значення демографічного критерію в системі впливу на сферу послуг. Тут важливу роль відіграє динаміка зміни чисельності різних вікових груп, у тому числі в працездатному і непрацездатному віці, показники народжуваності і смертності, співвідношення чоловічої і жіночої статі. Наприклад, старіння нації впливає на ринок послуг. Послуги зі страхування життя займають лідируюче місце в страховому бізнесі регіону. Розширюється участь жінок у суспільному виробництві (збільшується попит на їх послуги в домашніх умовах – прання, прибирання квартири або офісу).[2;31]

Попит на послуги і рівень цін тісно переплітаються між собою. З ростом рівня життя населення все більшою мірою зростає обсяг споживаних населенням послуг. Розширення сфери та обсягу послуг економить час споживачів і є важливим фактором масштабного відтворення робочої сили. За соціальною значимістю послуги в регіоні можна розділити на дві групи: послуги особливої соціальної значущості, звичайні види послуг масового попиту.

Надзвичайно важливий для оцінки регіонального споживчого ринку техніко-технологічний критерій. Ключовим чинником, що зумовив динамічне зростання сфери послуг, з'явився технологічний прогрес, результатом якого стало створення нових областей сервісу, що забезпечили додатковий приплив робочої сили і капіталів.

Нові технології радикально змінюють методи ведення бізнесу в організаціях, що займаються обслуговуванням споживачів. Одним з таких потужних імпульсів сьогодні є інтеграція комп'ютерної техніки та засобів телекомунікації. Створення національних (або навіть глобальних) електронних систем обслуговування, включаючи Всесвітню мережу (The World Wide Web) перетворює характер і масштаби діяльності фінансових компаній, банків та інших сервісних організацій.

В останні роки відкривається багато нових підприємств, більшість з них орієнтовані на сферу послуг, проте не всі підприємства оснащені передовими технологіями, через що знижується якість послуг, культура обслуговування. На сьогоднішній день перед підприємствами побутового обслуговування висувуються якісно нові завдання – комплексність сервісу, поліпшення його якості. Приплив нових технологій у сферу сервісу зумовить процвітання ринку послуг, підніме обсяги попиту на послуги.

Список посилань на джерела

1. *Сфера послуг: проблеми та перспективи розвитку: в 4 т. / За редакцією Ю.П. Свириденко. – М., 2000 -2001.*
2. *Радіна О. Методи оцінки ефективності об'єктів побутової інфраструктури регіону / О. Радіна. – Р/н/Д: Терра, 2003. – 120 с.*
3. *Виноградова М.В. Організація і планування діяльності підприємства сфери сервісу / М.В. Виноградова, З.І. Паніна. – М.: Видавництво "Торгова корпорація "Дашков і К⁰"", 2006. – 464 с.*
5. *Зайнашева З.Г. Регіональна політика у сфері послуг // Вестн. Моськ. Ун-та. Сірий. – Економіка. – 2005. №3*

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В РЕГІОНІ

Активізація креативно-інноваційної діяльності неможлива без створення ефективного механізму її функціонування. В науковій літературі інноваційний механізм розглядають як суб'єкт діяльності з організаційно правової або підприємницької діяльності. Ряд науковців, серед яких відомий австрійський та американський економіст, політолог, соціолог і історик економічної думки Й. Шумпетер, розглядають інноваційний механізм, з точки зору підприємництва, стверджують, що здійснення підприємницької діяльності вже має у своїй сутності інноваційну основу. Згідно теорії Й. Шумпетера економічне новаторство - функція індивідів, він називав їх підприємцями.

Відповідно до [1], механізм – це послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище. Дана дефініція вперше була визначена для опису функціонування технічних систем, з початку 60-х рр., вже в XX сторіччя знайшла широке розповсюдження в практиці дослідження економічних наук, відбиваючи логічну послідовність управлінських впливів відносно управління соціально-економічними системами.

Дослідженнями механізму управління займалися вітчизняні вчені, В. Бодров, О. Волкова, Н. Дачій, С. Корецька, М. Круглов, М. Крупка, Ю. Мосієнко, О. Манойленко. Аналіз визначень цього поняття дозволяє зробити висновок, що основні відмінності в його розумінні полягають у тому, який підхід – системний, ситуаційний чи процесний був покладений тим чи іншим дослідником в основу визначення поняття “механізм”.

Загалом механізм управління розглядають як складову (найбільш активну) частину системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкта. Більш ширше поняття механізм управління можна визначити, як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети (доцільна сукупність), за допомогою яких здійснюються ув'язування й узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечуються функціонування й розвиток об'єкту. В даній роботі обрано розгляд з точки зору процесного підходу, оскільки об'єктом даного дослідження виступає процес креативно-інноваційної діяльності в регіонах.

Аналізуючи досвід вітчизняних вчених такого напрямку відзначимо роботу [2] Горник В. Г. та Дачій Н. В., де запропоновано механізми стимулювання інвестування інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції, прискорення інвестиційно-інноваційних процесів у галузях промисловості. В роботі також запропоновано оцінки інноваційного рівня розвитку промисловості.

В роботі [3] розглянута структура механізму інноваційної діяльності. Автор виділяє венчурний механізм освоєння нововведень, механізм приватних капіталовкладень у сферу НДДКР, механізм активізації регіональних науково-технічних ресурсів, механізм технологічних трансфертів. Неможливо не зауважити на значну обмеженість такого розподілу.

На думку В.А Колоколова інноваційний механізм - це організаційно-економічна форма здійснення інноваційної діяльності та сприяння її проведенню, пошуку інноваційних рішень, а також важіль стимулювання і регулювання цієї діяльності. В своїй роботі [4] він стверджує, що існує безліч таких механізмів, що виконують конкретні функції, така безліч не є закритою і поява нових механізмів є закономірною подією. Він зауважує інноваційні механізми повинні формувати функціональне забезпечення підприємницьких структур в його прив'язці до стадій їх життєвого циклу.

Формування механізму управління креативно-інноваційною діяльністю доцільно здійснюватися відповідно до принципів обов'язкової, максимально повної та ефективною реалізації виключно необхідних функцій.

Державне управління доцільно розглядати як механізм управління балансом між національною та регіональними складовими національної креативно-інноваційної системи.

При формуванні механізму креативно-інноваційної діяльності велике значення надається також підвищенню якості прийнятих рішень у сфері управління. Одним з найважливіших кроків у цьому напрямку має стати запровадження практики доказу необхідності втручання в діяльність, яка базується на важливості дотримання принципу обґрунтованості.

Як важливу складову механізму управління креативно-інноваційною діяльністю слід вважати оцінку впровадження регулюючих дій. При цьому необхідно зазначити, що моніторинг та аналіз застосування регулюючих дій потрібно проводити безперервно від стадії розробки до підсумкової стадії.

Означена діяльність потребує управління як на національному так і на регіональному рівнях оскільки існують реальні ризики зростання креативно-інноваційної активності суб'єктів, що може виявитися причиною кризи. Зафіксоване бурхливе зростання “креативних” секторів економіки в передкризовий період може служити підтвердженням цього припущення [5; 6]. Криза може провокувати зміни в інноваційній активності, і одна з можливих причин кризи у нездатності ефективно освоювати нові ідеї та інновації, коли окремі виробництва та цілі держави “тонуть в інноваціях”. Це, у свою чергу, може бути пов'язано з діями управлінських інституцій регуляторів економіки (неефективним розподілом інвестицій, відмовою від диверсифікованої інноваційної політики, адміністративним “продавлювання” пріоритетних напрямів інноваційної активності за умови ігнорування реальних вимог ринку), свого роду “інноваційної ейфорією” (яка проявилася у економічних кризах 2000 і 2008 рр.), “перевиробництвом інновацій” та неготовності ринку до нових продуктів.

Список посилань на джерела

1. Вікіпедія Вільна енциклопедія – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Горник В. Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості : Моногр. / В. Г. Горник, Н. В. Дацій. - К. : Вид-во НАДУ, 2005. - 198 с. - Бібліогр.: 164 назв. - укр.
3. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О.О.Лапко // Економіка і прогнозування, 2007. - №3. - С.25-29
4. Колоколов В. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур [Електронний ресурс] / В. Колоколов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/08.shtml>.
5. Шибасєва Н.В. Вплив сучасної фінансово-економічної кризи на відтворювальні пропорції економіки України [Електронний ресурс] / Н. В. Шибасєва, Л. А. Батюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки . – 2013. – № 5. – С. 181-185
6. Менсфілд Е. Экономика научно-технического прогресса / Е. Менсфілд. – М. : Прогресс, 1970. – 238 с.

УДК: 657

Боднар Г.Ф., к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Інтегруватися у європейську спільноту неможливо без врахування масштабних аспектів, пов'язаних з глобалізацією економік різних країн. Сучасне формування ринкових відносин потребує формуванням єдиної міжнародної системи бухгалтерського обліку та звітності. Для якісного здійснення інтеграції в процесі реформ в Україні урядом була запроваджена низка законодавчих актів та розроблена стратегія запровадження в національну систему обліку міжнародних стандартів фінансової звітності. Виконання даної стратегії призвело до суттєвих змін у Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», які полягають у необхідності подавати звіти за МСФЗ публічними акціонерними товариствами та фінансовими установами. Даний процес в майбутньому буде поширюватись і на інші підприємства та галузі національної економіки, в тому числі сільського господарства, тому необхідно розглядати сутність процесу та методи його запровадження для отримання в майбутньому якісних та достовірних результатів.

Бухгалтерський облік виступає основою та головним джерелом інформаційної системи підприємства, на базі якого ґрунтуються дані управлінського і податкового обліку. На якість його впливає рівень організації роботи облікової служби та методологія, що регулює сам процес складання та подання інформації фіскальним органам та зацікавленим користувачам. Сучасний період активного реформування всіх галузей економіки дає поштовх для розвитку однієї з головних ланок системи управління підприємством – бухгалтерського обліку, напрямків на широке використання методологічних нормативів світової системи обліку [1].

Очевидним і незаперечним є факт, що для залучення інвестицій у вітчизняну економіку потрібно підвищувати прозорість українського бізнесу, у тому числі впроваджуючи стандарти обліку, звітності та принципи оподаткування, зрозумілі західним інвесторам. Необхідність складати фінансову звітність за міжнародними стандартами виникає в першу чергу у підприємств, що працюють із іноземними банками й інвесторами. Такі компанії можуть розраховувати на зниження процентної ставки при залученні фінансування з закордону, оскільки інвестор у цьому випадку здатний об'єктивно оцінити ризики, що закладаються в ставку по кредиту.

Перехід українських підприємств до складання звітності за вимогами МСФЗ на рівні держави розглядається як забезпечення підприємств ефективним механізмом для виходу на міжнародні ринки капіталу і як новий комплексний підхід до процесу

формування фінансової інформації. Це актуально на даний момент, адже пред'являються якісно нові вимоги до компаній, що бажають успішно конкурувати на міжнародних ринках. Це вдасться зробити тільки в разі надання товарів або послуг, що мають додаткову цінність для споживача[2]. Для цього необхідна наявність гнучкої організаційної структури, зокрема можливості, пристосовуватися до прискорених темпів змін і циклів ділової активності. Успішно функціонуюча організація з гнучкою структурою повинна збирати, аналізувати і обробляти потоки інформації в реальному режимі часу.

У той час як вітчизняні стандарти декларують переваги форми над змістом, основна мета МСФЗ – одержання максимально достовірної інформації про стан компанії, яка необхідна інвесторам для коректної оцінки й складання достовірних прогнозів.

Позитивний економічний ефект від переходу на МСФЗ однозначний, адже звітність за МСФЗ дає правдиву інформацію про бізнес і його стан. Якщо компанія буде мати потребу в зовнішньому фінансуванні, застосування у компанії МСФЗ зумовить кращі та простіші умови інвестування.

Важливою причиною, що зумовлює підприємства складають звітність за МСФЗ – вимога власника бізнесу. Тому що МСФЗ дають можливість об'єктивно оцінити фінансове становище компанії й дозволяють зрозуміти реальний стан справ на підприємстві. Ще один плюс застосування МСФЗ – використання отриманої інформації для управлінських цілей. Зараз багато керівників усвідомлюють, що фінансова звітність по МСФЗ необхідна їм для більш ефективного управління своїм підприємством. Використання МСФЗ в якості стандартів управлінського обліку – найбільш виправдане рішення для більшості підприємств, тому що немає необхідності створювати принципи й правила обліку багатьох господарських операцій, оскільки МСФЗ спрощують проблему регламентації й ведення обліку.

Незважаючи на суттєві переваги впровадження МСФЗ в вітчизняну систему бухгалтерського обліку і звітності в переході до МСФЗ багато фахівців бачить і негативні сторони. Так однією з проблем є те що, компанії часто недооцінюють складність впровадження МСФЗ й забувають застосовувати нові й змінені стандарти й тлумачення при веденні бухгалтерського обліку поточних операцій.

Багато компаній вважають, що трансформація у формат МСФЗ – це одноразовий процес, також не всі вони позитивно оцінюють перспективи підвищення прозорості бізнесу з переходом на МСФЗ [3].

Однією з основних проблем при впровадженні МСФЗ стала кадрова. МСФЗ відрізняється від вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку й вимагають від фінансистів і бухгалтерів професійної підготовки й знань.

Основна проблема полягає у кваліфікації персоналу компаній, який веде основну роботу трансформації бухгалтерської звітності. Один фахівець із МСФЗ, який очолює штат бухгалтерів без відповідної підготовки, не зможе перевести підприємство на облік за міжнародними стандартами фінансової звітності.

В цьому плані важливу роль мають відіграти вузи, які здійснюють підготовку кадрів у сфері бухгалтерського обліку. Молоді спеціалісти, не обтяжені старими “схемами”, з європейським баченням і сучасним динамічним мисленням – це той кадровий потенціал, який здатний втілити в життя стратегію реформ в галузі обліку та оподаткування.

Враховуючи вищезазначене, можна сказати що перехід українських підприємств на міжнародні стандарти обліку і звітності процес незаперечний, він повинен бути динамічним, як того вимагають умови інтеграції України до міжнародної спільноти.

Найбільш оптимальним варіантом трансформації бухгалтерського обліку і звітності є максимально можлива гармонізація вітчизняних П(С)БО із МСФЗ, що дозволить вчасно вносити необхідні доповнення в них по мірі розвитку міжнародних стандартів.

Список посилань на джерела

1. Трачова Д. М., Сахно Л. А. Перехід на міжнародні стандарти обліку і звітності: проблеми і перспективи. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal//soc_gum/znpdau/2012_2_6/18-6-35.pdf
2. Никитина Я.А. Проблемы и перспективы перехода малых и средних предприятий на международные стандарты финансовой отчетности // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5 Вып. 2 (184). – с. 15-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.creativeconomy.ru/articles/12845/>

3. Харченко А., Мирошниченко В. МФСО: ключ к новым стандартам [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/09/10/251287>

УДК: 330.142:331.522.4

Вакун О.В., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

Максимів Ю.В., к.е.н.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

В сучасних умовах ринкової економіки інтелектуальний капітал виступає домінуючим фактором виробництва, який визначає конкурентоздатність суб'єктів підприємницької діяльності. Питання зміни корисності факторів через перехід від матеріального капіталу до інтелектуального, що виступає у формі наукових знань, інформаційного та технологічного продукту, вимагає дослідження різних підходів щодо інтерпретації вченими останнього.

У наукових працях окремих авторів [1; 2; 3] можна виділити такі три підходи до визначення інтелектуального капіталу як економічної й облікової категорії, яка стає основним джерелом збільшення ринкової вартості підприємств через:

- розкриття його структури;
- аналіз його призначення, яке він відіграє у процесі відтворення;
- усталене розуміння сутності категорії капіталу як явного вкладення (цінності, ресурсу), що уможливує отримання доходу.

В основі першого підходу лежить виділення у складі інтелектуального капіталу таких трьох компонентів – організаційного, людського та ринкового капіталу підприємства.

Організаційний капітал підприємства – капітал, що на основі прав інтелектуальної власності належить підприємству та є результатом інтелектуальної діяльності. Більш звичним з позиції бухгалтерського обліку аналогом організаційного капіталу виступають різноманітні об'єкти патентного права – винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин та породи тварин, ліцензійні угоди, комп'ютерні програми тощо. Однак до складу організаційного капіталу також включається достатньо нетрадиційний з позиції бухгалтерського обліку об'єкт – організаційна структура, який потребує розробки спеціальних підходів для його оцінки та відображення в бухгалтерському обліку.

Людський капітал підприємства – капітал, втілений в працівниках підприємства у вигляді їх досвіду, знань, навичок, здатності до здійснення новацій, а також в загальній культурі, філософії фірми. Значні дослідження, присвячені відображенню даного виду капіталу в бухгалтерському обліку, здійснені такими українськими дослідниками як Н.М. Королюк та Т.В. Давидюк.

Основною проблемою, що стоїть на шляху включення людського капіталу до складу об'єктів бухгалтерського обліку, є його нездатність бути відокремленим від свого носія та нездатність на правах власності належати підприємству. Це, в свою чергу, за відсутності контролю над людським капіталом, не дозволяє віднести його до складу майна підприємства та розглядати його як одну зі статей активу бухгалтерського балансу.

Ринковий капітал підприємства – капітал підприємства, пов'язаний з маркетинговою діяльністю, до складу якого входять торговельні марки, комерційні та фірмові найменування, а також клієнтський капітал, що включає списки клієнтів, портфелі невиконаних замовлень, контракти та взаємовідносини з клієнтами, відкриті замовлення на поставки, бази даних клієнтів, недоговірні відносини з клієнтами. Цей вид капіталу також достатньо складно відокремити від загальної вартості підприємства, що створює проблеми для його окремого (окремого від гудвілу, що визначається при придбанні підприємства або при приватизації) бухгалтерського відображення та оцінки. До складу основних критеріїв визнання клієнтського капіталу (активів) віднесено: наявність у підприємства інформації про клієнта та регулярних контактів з клієнтом; наявність у клієнта постійних звернень до підприємства. В Україні проблемам бухгалтерського відображення ринкового капіталу присвячені дослідження Ю.С. Рудченко та В.М. Жука.

Визначальною відмінністю між трьома виділеними видами капіталу є їх ступінь відчужуваності та відокремлюваності. Так, якщо організаційний капітал є повністю відчужуваним, то вже ринковий капітал є частково відчужуваним і відображається в бухгалтерському обліку лише у випадках його надходження на підприємство зі сторони. Людський капітал загалом можна порівняти із таким поняттям як “невідчутність”, тобто фактором, який певним чином сприяє одержанню підприємством економічних вигод, однак є невідокремлюваним і невідчужуваним від його носія – людини, та не може бути скопійованим і відтвореним жодним іншим підприємством.

Щодо другого підходу – визначення інтелектуального капіталу через аналіз його призначення, тобто тієї ролі, яку він відіграє у процесі відтворення, то в сучасних умовах господарювання роль інтелектуального капіталу надзвичайно важлива і вона полягає у впливі його елементів на результати діяльності підприємства, шляхом збільшення ринкової вартості підприємства, ефективності використання всіх його ресурсів, зростання продуктивності, а також зростання та зміцнення конкурентних переваг.

Третій підхід, щодо визначення поняття інтелектуальний капітал – це визначення інтелектуального капіталу через усталене розуміння сутності категорії капіталу як явного вкладення (цінності, ресурсу), що уможливує отримання доходу (інтелектуальний капітал як знання, здатні приносити прибуток; інтелектуальні ресурси підприємства, здатні створювати нову вартість, приносити дохід).

Отже, така ситуація щодо відсутності єдиного підходу до визначення поняття інтелектуальний капітал, не дає можливості говорити про останній як стійку систему, що здатна пояснювати явища, які відбуваються в галузі використання знань, інформації, управління ними, як рушійної сили розвитку підприємств для досягнення бізнес-мети.

Список посилань на джерела

1. Стюарт Т. А. *Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации* / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368с.
2. Река Г. В. *Теоретичні основи дослідження інтелектуального капіталу*/ Г. В. Река // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 222-227.
3. Шульга Ж.О. *Интеллектуальный капитал как об'єктивна економічна категорія* / Ж.О. Шульга // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2010. – № 2. – С. 106-111.

УДК: 339.13.

Залізнюк В.П.

Державний економіко-технологічний університет транспорту

РИНКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ НАРОЩУАННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності України має виходити з необхідності досягнення ключової стратегічної мети: забезпечення сталого прискореного росту позитивного сальдо торгового балансу, тому що тільки в цьому випадку українське суспільство зможе підвищувати свій достаток за рахунок власних, а не позикових грошових ресурсів. Досягнення цієї мети передбачає одночасне вирішення двох пріоритетних завдань: нарощування експортного потенціалу та підвищення швидкості економічних процесів.

Визначення економічних пріоритетів для підвищення експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств має включати в себе наступні основні етапи:

I етап: аналіз тенденцій розвитку світових ринків, в результаті якого мають бути виявлені найбільш перспективні ринки, тобто швидкозростаючі, високорентабельні, зроблено прогноз їх розвитку на 20-30 років вперед;

II етап: оцінка можливостей України з освоєння найбільш перспективних ринків, визначених на попередньому етапі. На основі цієї оцінки повинні бути обрані в якості пріоритетних ті ринки, які Україна в перспективі здатна буде освоїти;

III етап: розробка національної інвестиційної програми з модернізації існуючих і створення нових виробництв, орієнтованих на пріоритетні для України ринки. Така програма повинна включати в себе перелік конкретних підприємств та інвестиційний механізм, завдяки якому вони будуть створені чи модернізовані;

IV етап: формування стратегічного інвестиційного плану, узгодженого в просторі та часі і проведення міжнародного інвестиційного форуму (донорської конференції) з презентацією відповідних інвестиційних проектів.

В основу інвестиційного механізму, що забезпечує створення нової виробничої бази, повинен бути закладений інвестиційний потенціал вітчизняного та зарубіжного бізнесу, державні інвестиції і заощадження населення. Якщо ми візьмемо досвід японського економічного дива, то прямі державні інвестиції у створення точок зростання нової виробничої бази становили близько 30% і ще стільки ж інвестиції (купівля акцій) японського населення; сингапурський досвід - переважно (близько 90%) зарубіжні приватні інвестиції.

Як свідчать дослідження Ю. Козак, Т. Батанова [1], Л. Чернобай, Н. Вацик [2], Т. Бондарева, А. Осадчук [3], розвиток зовнішньоекономічної, зокрема експортної діяльності, має найбільші перспективи на ринках, які мають тенденції росту. Тому дослідження основних промислових світових ринків, на яких працюють промислові підприємства України є необхідною умовою обґрунтування перспектив експортної діяльності тих чи інших підприємств.

Аналіз стану та тенденцій розвитку світових промислових ринків, на які експортує Україна (табл. 1) говорить про те, майже всі вони мають досить повільні темпи зростання, від 2 до 2,5% на рік. Виключення має ринок хімічної промисловості, середньорічні темпи зростання складають 6% та більш ніж у два рази перевищують, наприклад, темпи зростання ринку чорних металів або сільськогосподарської продукції. Крім того, він має найвищі темпи зростання міжнародної торгівлі у порівнянні з іншими промисловими ринками, що є сприятливим для виходу на світовий ринок українських компаній і просування нових товарів.

Таблиця 1

Стан та тенденції розвитку світових промислових ринків, на які експортує Україна [4]

Ринок	Річний обсяг виробництва/ споживання	Середньорічні темпи зростання, % (за 2003-2013рр.)	Міжнародна торгівля	
	Млрд. дол.		Обсяги експорту, млрд. дол./ частка у виробництві, %	Середньорічні темпи зростання, %
Глобальний ринок металів, у т.ч.	3500		1600 (46%)	
ринок чорних металів	2400 (1500млн.т.(сталь))	2-2,3	800 (33%)	4,8
ринки цвітних металів	1100 (250 млн.т.)	3-4	800 (73%)	4-5%
Ринок товарів хімічної промисловості	7000	6	2200 (31%)	6
Ринок машинобудівельної продукції, у т.ч.	17000	2.4	5700 (33%)	2,6
ринок товарів транспортного машинобудування	5000	2,2	1600 (32%)	2,4
ринок товарів загального машинобудування	6000	2,3	1500 (25%)	2,5
Ринки нерудних копалин та будівельних матеріалів	5000	2,5	900 (18%)	2,6
Ринки сільськогосподарської продукції, у т.ч.	4200	2,2	1000 (24%)	3.0
ринки продукції рослинництва	2700	2,2.	850 (31%)	3.2
ринки продукції тваринництва	1300	2,3	150 (11,5%)	2.7

Плюсом є і те, що рівень глобалізації більший за середній. На цьому ринку виникають багаточисельні маркетингові сегменти і ніші з помірним рівнем конкуренції. В цьому аспекті дуже добрі перспективи для України мають ринкові сегменти мінеральних добрив, фармацевтики, засобів захисту рослин, деяких товарних груп побутової хімії, антифризи.

Наприклад, згідно прогнозів експертів, наведених в [5, 6], ринок засобів захисту рослин до 2017 року обсяг ринку досягне \$ 68 млрд. Цьому, в першу чергу, сприятимуть збільшення попиту на якісну їжу в багатонаселених країнах, а також розширення виробництва сої, кукурудзи та соняшнику.

Світовий ринок пестицидів особливо бурхливо розвиватиметься в країнах Азії та Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Сукупні продажі пестицидів на ринках Китаю, Бразилії та Індії у 2016 році можуть перевищити \$ 19,6 млрд. Лідером залишиться Китай, а Бразилія вийде на друге місце.

У Північній Америці і Європі темпи зростання будуть помірними, що пов'язано з рівнем розвитку агротехнологій на цих ринках і жорсткістю обмежень на використання ряду хімічних засобів захисту рослин.

Ще більші перспективи для України має багатомільярдний світовий ринок мінеральних добрив. Для покращення експортного потенціалу в цьому сегменті у України є необхідна виробнича база, науковий потенціал та кваліфіковані працівники. Проте питання сировини вітчизняного виробництва потребує державного вирішення.

Список посилань на джерела

1. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Батанова Т.В. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сучасні особливості функціонування та розвитку. Монографія.* – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 182 с.
2. Чернобай Л.І., Вацик Н.О. *Теоретичні аспекти та прикладні засади економічного оцінювання та планування витрат на експортну діяльність підприємств з урахуванням стадій залучення до зовнішнього ринку. Монографія.* – НУ “Львів. політехніка”, *Навч.-наук. ін-т економіки і менеджменту.* – Львів: Растр-7, 2014. – 459 с.
3. Бондарева Т. І., Осадчук А.І. *Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі.* – 2011. – № 3. – С. 91-104.
4. Кендюхов О., Ярим-Агаєв О. *Тенденції розвитку світових ринків: можливості та перспективи для України // Маркетинг в Україні.* - №6 (87). – 2014. – С. 34-39.
5. <http://pesticidov.net/news/ukraine/3502/>
6. <http://infoindustria.com.ua/tendentsii-i-realii-ryinka-szr-v-ukraine/>

UDK 331.522

Kendiukhov I.O.

Kyiv territorial branch of Minor academy of sciences of Ukraine

THE ANALYSIS OF THE LABOR MARKET, THE CHANGES IN THE INCOME LEVELS AND DEVELOP PROPOSALS FOR PUBLIC POLICY IN EMPLOYMENT AND INCOME

Over the past 10 years, according to official statistics, we see the gradual reduction in the unemployment rate in Ukraine. Unfortunately, the objectivity of this data is questionable. With the reduction of the number of official unemployed from 2005 to 2013 1.7 times, the need for businesses in the labor force decreased by almost four times (Fig. 1), which is ironic because the worldwide process of reducing unemployment is characterized by the fact that demand is growing faster proposals. On describing data, among other things, that the companies have used in hiring labor official resources and, moreover, their share is declining.

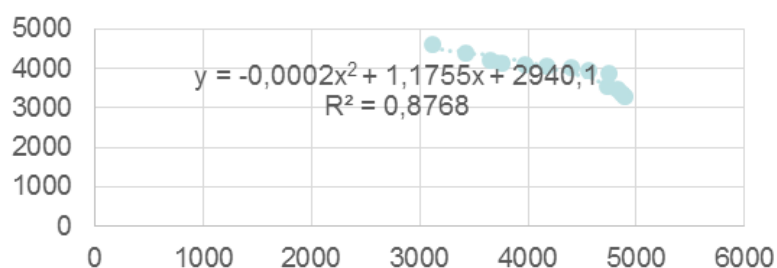


Figure 1. The relationship between the decrease of the employed in industry and increase employment in trade
Employment in the industry, thousands pers.

The load on workstations that was shortening during the period of the economic growth, had increased sharply by the end of 2008, and then stabilized at a high level, which indirectly confirms that the economy failed to recover after the 2008 crisis. The situation in this regard reflects the presence of unresolved economic issues, including reducing the existing and the lack of new industrial plants. At the same time, we know that, for example, the creation of one job in engineering, in turn, creates at least four jobs in related industries. The economic recession in Ukraine leads to regular growth per one vacancy, and promoting social tensions.

In the aspect investigation of the relationship dynamics of unemployment and economic growth research interest is the comparison of the rate of growth (decline) GDP growth rate (reduced) unemployment. It is logical to increase the growth rate of unemployment (2.4%) in the most crisis period (2008-2009), when the rate of decline in GDP reached almost 15%). On the contrary, the world practice, the economic growth naturally leads to lower unemployment, because it always occurs not only through intense (increasing productivity), but due to extensive (increasing the number of employees) factors. The ratio of these different factors in different periods and reduced rate determines how the growing economy. In Ukraine there is a surprising decline in unemployment in 2011-2012 during the economic stagnation. In fact, it means the lower productivity in social production and, indirectly, the administrative impact on the labor market.

Perhaps the paradox of the situation related to the problem of objectivity state statistics. Thus, the discrepancy between GDP growth and disposable income more shows the problem of statistical records of disposable income than the real situation. That official statistics makes it real data with disposable income. In fact, we can only talk about the change in the registered disposable income, which is more typical format of trade (increasing the share of sales through large retail chains, which takes into account more than the sale of non-organized trade) than the actual change.

An indirect confirmation of the economic stagnation is that the minimum pension in 2013 was significantly below the subsistence level, even though the crisis in 2009 slightly exceeded it. In addition, given the apparent inefficiency of the state apparatus control over all the years of Ukrainian independence, we see very unfair value of pensions for civil servants in relation to other citizens of Ukraine, indicating the unfair income distribution structure in Ukrainian society.

Being based on the results of research trends in employment, the perspective of the European integration process, opportunities for economic growth and the nature of the relationship between economic growth and unemployment, there are two groups of factors that will contribute to future growth and reduce unemployment in Ukraine (Table. 1).

Table 1

Factors that will influence the rate in Ukraine in the near future

Factors that contribute to the growth of unemployment	Factors that contribute to unemployment
<ul style="list-style-type: none"> ✓ the liberalization of the labor legislation; ✓ the optimization (reduction) of workers in the public sector; ✓ the slow pace of economic development as a result of lack of reforms; ✓ the presence of extremely high unemployment in rural areas; ✓ the labor return to Ukraine from abroad. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ the reduce in number of economically active population at higher rates than the general population; ✓ the integration into the global labor process; ✓ the high rates of economic growth (over 7%).

A quite interesting question correlation changes the employment rate of economic growth - the dynamics of the number of public employees, which increase the number of the state always to justify the need to improve management of the national economy. The figures in Appendix J data indicate that Ukraine increase in state administrative apparatus not only positively impact on economic growth, but also characterized by a simultaneous decrease in the growth rate of GDP. Accordingly, it is doubtful expediency of keeping existing state apparatus in the country.

Increased number of civil servants is an indirect confirmation of reducing freedom of economy and effectiveness. On the other hand, it is a factor of a containment growth rate, however, a positive factor only at the formal consideration of the surface

This work and employment should be focused on ensuring the long-term positions welfare of society. The latter is possible only on condition that public revenues will exceed social costs, that the country should have a positive trade balance, and it is desirable that the surplus of the balance is steadily growing. To do this, Ukraine needs a new highly profitable production base, which will be able to provide a fast-growing positive trade balance. The creation of this framework includes the development and implementation of targeted three strategies: marketing, investment and employment strategy. And the basis for determining investment and employment strategy is a national marketing strategy that defines where global markets Ukraine should work that it requires the company, for how long they need to create, how many workers they need, which qualifications.

The future production base, based on the definition of priority sectors should determine the future structure of employment, which, in turn, determines the structure and amount of necessary experts to be prepared for the right moment.

Now state employment policy, in consequence of the lack of national marketing strategy, focused not on the future, and the existing structure of national production, that is the past. This is reflected in the structure and personnel that national production base for preparing a national system of higher and secondary professional education.

Employment and income, as we have already established above are closely interrelated. It is not difficult to reach the conclusion that as the future employment, the income level depends on the future success of future national production base.

According to suggest priorities for structural changes in employment and income, you first need to set priorities for future investment processes, yaks will lead to the creation of new production facilities. This requires thorough research trends of the world's major markets, including the need to identify the most attractive for Ukraine, which determines the prospects for further scientific research in this direction.

Bibliography

1. *State Statistics Service of Ukraine [electronic resource]. - mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*

УДК: 316.354

Максименко І.О.

Донецький національний технічний університет

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

Механізм формування інноваційної складової організаційної культури має здійснюватися на підставі низки базових принципів, що вважаються основою його побудови і забезпечують підвищення ефективності прийняття управлінських рішень, результативності діяльності персоналу, а також сприяють реалізації місії, цілей, завдань та стратегії підприємства.

До принципів формування організаційної культури за Тихомировою О. Г. відносять [1, с. 26]: принцип спільності (організаційна культура має поділятися усіма або більшістю співробітників); принцип доступності (передбачає ясність, простоту та зрозумілість культури); принцип чіткості та однозначності (визначає недопустимість подвійного тлумачення організаційної культури); принцип апріорності (цілі та цінності культури не повинні вимагати доведень); принцип поваги до індивідуальної особистої та національної культури (підкреслює несуперечливість з культурою персоналу, спільноти та тієї держави, де знаходиться підприємство); принцип обґрунтованості (передбачає формування організаційної культури з дотриманням законів, врахуванням національної культури та у відповідності зі специфікою діяльності підприємства); принцип досяжності основних цілей та відповідності цінностям культури.

Коновалова В. Г. справедливо описує п'ять принципів, які відображають дещо інші вимоги до процесу формування системи цінностей і культури: комплексність як вимога до визначення в культурі уявлень про підприємство з позиції теорії систем; першочерговість значення процесу визначення цінностей та філософії підприємства; історичність як вимога щодо врахування еволюційного розвитку культури; відмова від штучного нав'язування підприємству певного виду організаційної культури; комплексність оцінки культури з врахуванням як прямого, так і опосередкованого її впливу на ефективність функціонування підприємства [2, с.116].

Захарчин Г. М. визначає принципи формування організаційної культури, перелік яких є достатньо широким та всеохоплюючим: усвідомлення, цілеспрямованість, динамічність, альтернативність, синергетичність, рівновага, поєднання гнучкості та стабільності, комплексність, прозорість, гармонійність, ресурсозабезпечення, інноваційність, алгоритмічність, системність [3, с. 243-245].

Принцип усвідомлення є визначальним, оскільки підтверджує бажання керівництва підприємства займатися проблемами організаційної культури, виходячи із реальної неминучості змін.

Принцип системності набуває особливої ваги в період перехідних процесів, оскільки відсутність системно впорядкованих дій приводить до хаосу і безладу.

Принцип цілеспрямованості ґрунтується на загальноприйнятій тезі, що будь-яка діяльність повинна мати ціль і бути вмотивованою.

Принцип алгоритмічності передбачає виконання за певними правилами і в логічній послідовності сукупності кроків для досягнення бажаної цілі.

Принцип ресурсозабезпечення передбачає обов'язкове нормативне, інформаційне, кадрове, фінансове, організаційно управлінське забезпечення всіх етапів процесу формування організаційної культури.

Завдяки принципу гармонійності досягається гарна атмосфера на підприємстві, полегшується сприйняття нових змін, які синхронно відбуваються із організаційним розвитком підприємства.

Принцип прозорості забезпечує чіткість виконання всіх процедур із формування організаційної культури, які протікають відкрито.

Принцип комплексності зв'язує воедино всі функції механізму формування організаційної культури.

Принцип поєднання гнучкості й стабільності є особливо важливим в умовах невизначеності, оскільки часті зміни умов формування організаційної культури призводять до непередбачуваності результатів господарської діяльності, що унеможливорює ефективне стратегічне планування та управління розвитком.

Принцип рівноваги характеризує зрівноваження мети і засобів, необхідних для її досягнення.

Принцип синергетики дозволяє встановити загальні закономірності формування організаційної культури в складних умовах не лінійності та не детермінованості протікання процесів, а його суть вбачають у розробленні механізму одержання високого і постійно наростаючого ефекту.

Принцип альтернативності та динамічності дає можливість вибору та підкреслює оперативність в здійсненні формування організаційної культури.

Сучасний розвиток інформаційної економіки, побудова інтелектуального суспільства та активізація інноваційних процесів висувають на перше місце принцип інноваційності, оскільки механізм повинен бути сучасним, співзвучним новітнім тенденціям і забезпечувати інноваційний поступ нашої економіки. Принцип інноваційності пов'язаний із мотивацією, необхідною для формування культури і розвитку креативності.

Усі перелічені принципи є елементами цілісної системи механізму формування організаційної культури, які за допомогою синергетичного ефекту підсилюють один одного, полегшуючи дію механізму і скеровують його рух у правильному напрямку.

В контексті формування інноваційної культури, Вікарчук О. І. пропонує більш детально розглянути наступні принципи: принцип усезагальності відображає ступінь поширення культури у межах підприємства; принцип апріорності підтверджує те, що елементи культури не повинні бути доказовими; принцип прозорості заперечує будь-які подвійні стандарти; правила і норми поведінки мають бути загальновідомі й обов'язкові для всього персоналу; принцип системності передбачає формування організаційної культури на основі законів, традицій національної культури з врахуванням специфіки діяльності підприємства та нових викликів часу. Принцип гармонійності визначається основним принципом, бо розкриває мету створення організаційної культури на підприємстві [4, с. 205].

Башук Т. О. окреслює ряд принципів, на яких ґрунтується механізм формування організаційної культури підприємства: висококваліфіковані працівники підприємства; високий ступінь відповідальності за виконувану роботу; творчий та індивідуальний підхід до кожного клієнта; постійний розвиток та самовдосконалення; соціальна відповідальність [5, с. 182-183].

На думку авторів [6, с. 12] принципи формування організаційної культури розділяються на загальні, які враховують найважливіші характерні ознаки та властивості культури (принципи соціально-економічного та інтелектуального розвитку, всеохопленості, системності, вимірності, корисності, відкритості, постійного удосконалення, координації, обов'язковості, винагороди, відповідності чинному законодавству) та спеціальні, які індивідуально розробляються для певного підприємства (принципи вільного прояву, узгодженості та відповідності цілей, чіткості, особистісно-орієнтованого менеджменту, стосунків "керівництво – працівник", еталону).

Проведений аналіз літературних джерел дав змогу виділити основні принципи формування інноваційної культури, а саме: чітке формулювання цілей, їх зрозумілість працівникам; усвідомлення пріоритетності цілей; націленість на найкращий результат; вільний обмін ідеями та інформацією; толерантне сприйняття ідей, можливих помилок і невдач; делегування повноважень членам команди; співробітництво у процесі досягнення інноваційних цілей; заохочення творчого розвитку співробітників.

Отже, дотримання зазначених принципів створює передумови формування сприятливої інноваційної культури, яка пробуджує енергію, ініціативу, креативний потенціал працівників, орієнтує їх на досягнення високих результатів.

Список посилань на джерела

1. Тихомирова, О. Г. *Организационная культура: формирование, развитие и оценка* / О. Г. Тихомирова. – Санкт-Петербург: ИТМО, 2008. – 148 с.
2. Коновалова, В. Г. *Организационная культура* / В. Г. Коновалова // *Организационное поведение: хрестоматия [редактор-составитель Д. Я. Райгородский]*. – Самара: Изд. дом "Бахрах-М", 2006. – С.103-119.

3. Захарчин, Г. М. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г. М. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 241-248.
4. Вікарчук, О. І. Роль інноваційної культури у процесі відродження людського капіталу / О. І. Вікарчук // Людський капітал в економічній системі соціально-орієнтованої держави: кол. монографія / за заг. ред. к.е.н., доц. Д. П. Мельничука. – Житомир: Вид-во ЖДТУ, 2013. – С. 198-223.
5. Башук, Т. О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві / Т. О. Башук, А. М. Жолудєва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 179-184.
6. Бала, О. І. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види / О. І. Бала, О. В. Муқан, Р. Д. Бала. // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво НУ “Львівська політехніка”, 2010. – №682. – С. 11-15.

УДК: 316.354

Мандрик О.М., д.т.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЗРАХУНОК СУМАРНОГО ЗБИТКУ ВІД АВАРІЙНИХ СИТУАЦІЙ НА МАГІСТРАЛЬНИХ ГАЗОПРОВОДАХ

У результаті аварійних ситуацій на магістральних газопроводах у першу чергу визначаються локальні збитки екологічного забруднення, в залежності від шкідливих речовин, які потрапляють в навколишнє середовище.

Аварійні ситуації на магістральних газопроводах та виробничих об'єктах і комунікаціях, які не поширюються за межі території об'єкту, відносяться до транспортних аварій [1]. В такому випадку сумарний збиток від надзвичайної ситуації розраховується за формулою:

$$Z = M_p + H_p + A_f + B_f + Z_f + B_g, \quad (1)$$

- де M_p — збитки від ушкодження й руйнування основних фондів магістрального газопроводу, грн.;
 H_p — збитки від втрати життя та здоров'я місцевого населення, грн.;
 A_f — збитки від забруднення атмосферного повітря, грн.;
 B_f — збитки від забруднення поверхневих і підземних вод, грн.;
 Z_f — збиток від забруднення земель несільськогосподарського призначення, грн.;
 B_g — збиток від втрати природного газу, грн.

У випадку раптового руйнування магістрального газопроводу або інших об'єктів газотранспортної системи проводимо спрощену оцінку збитку за формулою[^]

$$Z = M_p + A_f + B_g. \quad (2)$$

Тобто, в цьому випадку враховуємо тільки збитки від ушкодження й руйнування основних фондів магістрального газопроводу, збитки від забруднення атмосферного повітря та втрати природного газу на пошкодженій ділянці газопроводу.

Збитки від ушкодження й руйнування основних фондів магістрального газопроводу визначаються за такою формулою:

$$M_p = C_g \cdot l_p, \quad (3)$$

- де C_g — вартість будівництва одного кілометра лінійної частини трубопроводу, грн.;
 l_p — довжина пошкодженої ділянки трубопроводу, м.

Збитки від забруднення атмосферного повітря розраховують за формулою:

$$A_f = M_i \cdot 1,1; \Pi \cdot A_i \cdot K_t \cdot K_z i \quad (4)$$

- де M_i — маса і-тої забруднювальної речовини, що викинута в атмосферне повітря, т.

Масу складових природного газу M_i , які були викинуті в атмосферне повітря, визначаємо за консервативним підходом, приймаючи, що весь об'єм природного газу на відповідній ділянці газопроводу між лінійними засувками був викинутий в атмосферу

$$M_i = \frac{\pi D^2}{4} \cdot l_o \cdot \rho_g \cdot p_i, \quad (5)$$

- де D — діаметр трубопроводу, м;
 l_0 — довжина ділянки газопроводу між лінійними засувками, м;
 ρ_2 — густина природного газу, кг/м^3 (приймається ріним $0,7 \text{ кг/м}^3$);
 ρ_i — безрозмірний коефіцієнт, що враховує масову частку i -ї забруднюючої речовини, яка утворюється при згоранні природного газу при аварії. Для оксидів вуглецю та азоту приймаються рівними $0,02$ та $0,003$, відповідно. Для метану цей коефіцієнт становить $0,0005$;
 $1,1 \Pi$ — базова ставка компенсації збитків у частках мінімальної заробітної плати ($\Pi=1147$ грн.) за одну тону умовної забруднюючої речовини на момент перевірки, грн./т;
 $A_i = 500$ — безрозмірний показник відносної небезпеки i -тої забруднювальної речовини [1,2] (приймається рівним 500 , оскільки відсутні значення гранично-допустимих концентрації забруднюючих речовин, які потрапляють в атмосферне повітря при аварії на газопроводі);
 K_T — коефіцієнт, що враховує територіальні соціально-екологічні особливості та залежить від чисельності жителів населеного пункту і його народногосподарського значення. Коефіцієнт K_T визначаємо за формулою:

$$K_T = K_{\text{нас}} \cdot K_{\text{ф}} \quad (6)$$

де $K_{\text{нас}}$ — коефіцієнт, який залежить від чисельності жителів населеного пункту ($1,0 \leq K_{\text{нас}} \leq 1,8$) за умови, що чисельність населення змінюється від 100 тис. чол. до $1,0$ млн. чол.). Приймається, що кількість населення в населеному пункті, де виникла аварійна ситуація (наприклад, на території Богодчанського газотранспортного вузла), не перевищує 100 тис. чол.

$K_{\text{ф}}$ — коефіцієнт, що враховує народногосподарське значення населеного пункту та залежить від типу населеного пункту ($1,0 \leq K_{\text{нас}} \leq 1,65$). Приймається, що коефіцієнт, який характеризує народногосподарське значення населеного пункту, де виникла аварійна ситуація (наприклад, на території Богодчанського газотранспортного вузла), становить 1 .

Отже: $K_T = K_{\text{нас}} \cdot K_{\text{ф}} = 1$.

K_{zi} — коефіцієнт, що залежить від рівня забруднення атмосферного повітря населеного пункту i -ю забруднювальною речовиною.

Коефіцієнт K_{zi} можна визначити за формулою

$$K_{zi} = \frac{q}{\Gamma \text{ДКсі}} \quad (7)$$

де q — середньорічна концентрація i -тої абруднювальної речовини за даними прямих інструментальних вимірів на стаціонарних постах за попередній рік, мг/м^3 ;

$\Gamma \text{ДКсі}$ — середньодобова граничнодопустима концентрація i -тої забруднювальної речовини, мг/м^3 .

Приймаємо, що на досліджувальній території виміри концентрації даної забруднювальної речовини не виконувались, тоді значення коефіцієнта K_{zi} дорівнює одиниці. Отже, приймаємо $K_{zi} = 1$.

Збиток від втрати природного газу на ділянці трубопроводу, де виникла аварійна ситуація, розраховується так:

$$M_i = \frac{\pi D^2}{4} \cdot l_0 \cdot (C_2 / 1000), \quad (8)$$

де C_2 — вартість 1000 м^3 природного газу.

Збитки від забруднення атмосферного повітря в залежності від наявності пожежі також визначаємо за формулою:

за відсутності пожежі:

$$A_{\text{ф}} = \frac{\pi D^2}{4} \cdot l_0 \cdot \Pi_2 \quad (9)$$

де Π_2 — лата за викид вуглеводнів в атмосферу, грн./т.

при пожежі:

$$A_{\text{ф}} = \sum_{i=1}^N M_i \cdot \Pi_i \quad (10)$$

де Π_i — плата за викид в атмосферу продуктів згорання вуглеводнів (оксидів вуглецю, азоту та метану), грн./т.

З метою реалізації запропонованої методики розроблено спеціальне програмне забезпечення (рис. 1).

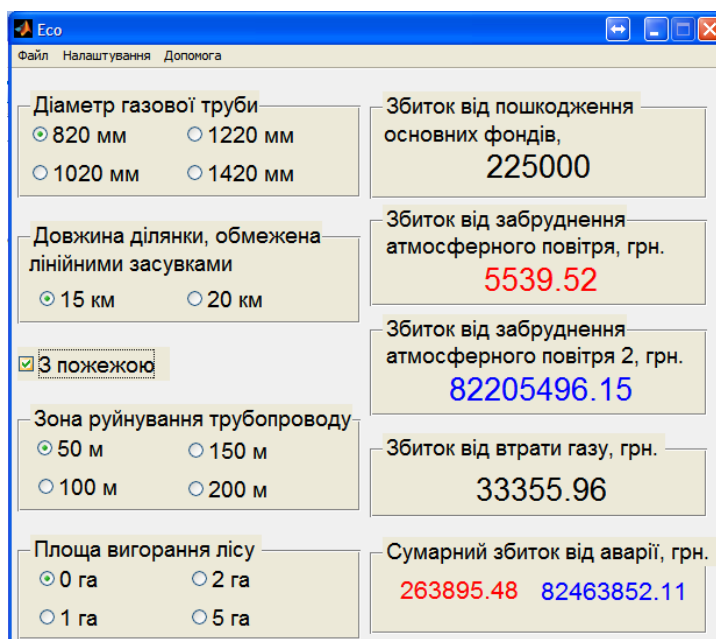


Рис. 1 Інтерфейс користувача програми для розрахунку екологічного та сумарного збитків від аварій на магістральних газопроводах

Таким чином, за допомогою розробленого програмного забезпечення можна провести розрахунок екологічного та сумарного збитків від аварій на магістральних газопроводах за двома запропонованими методиками в залежності від початкової бази даних та наслідків виникнення аварійних ситуацій.

Отже, розроблено програмне забезпечення для розрахунку екологічного та сумарного збитків від аварій на магістральних газопроводах за двома запропонованими методиками, в залежності від наслідків виникнення аварійних ситуацій.

Список посилань на джерела

1. Методика розрахунку екологічної складової збитків від аварій та відмов обладнання магістральних газопроводів – Київ, ДК “Укртрансгаз” – 2006. – 60 с.
2. Розвиток наукових основ підвищення екологічної безпеки при транспортуванні природного газу. Мандрик О.М. Дис. На з д.н.с. д.т.н. м Івано-Франківськ, 2013, 345с.

УДК: 336.717

Маринчак Л.Р., асистент
Козуляк М.О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ

Розвиток економічних відносин в Україні потребує значних перетворень, які повинні відбуватися у площині глобальних трендів соціальних, культурних, політичних та економічних трансформацій. Такі зміни потребують значної фінансової підтримки, а отже й участі фінансово-кредитних інститутів як елементів системи стимулювання процесів відновлення та зростання вітчизняної економіки.

Визначальну роль у процесі акумуляції фінансових ресурсів відіграє банківська система України, як домінуюча ланка у мобілізації тимчасово вільних коштів для вирішення стратегічного завдання – формування інвестиційних ресурсів у достатньо складних умовах макроекономічної невизначеності та проблем, що супроводжують процес інтеграції України в світовий економічний простір.

Банківські установи, як фінансові посередники, повинні збільшувати потенційні можливості економіки саме через оптимізацію перерозподілу грошових ресурсів між учасниками фінансового ринку. Водночас, для здійснення своєї діяльності комерційні банки повинні мати у своєму розпорядженні певні ресурси, оскільки вони служать необхідним активним елементом банківської діяльності. Комерційний банк, з одного боку, залучає віль-

ні грошові кошти юридичних та фізичних осіб, формуючи тим самим свою ресурсну базу, а з іншого – розміщає її від свого імені на умовах зворотності, терміновості і платності, причому характер цих операцій безпосередньо залежить від складу ресурсної бази банку. Зокрема, банк, ресурси якого мають в основному короткостроковий характер, практично позбавлений можливості здійснювати довгострокові кредитні вкладення.

Динамічність рівня значимості ресурсного забезпечення банківської системи і, водночас, проблема трансформації банківських ресурсів у ресурси для стимулювання економічного розвитку, зумовлюють необхідність більш ретельного вивчення категорійного та понятійного апарату у сфері депозитної діяльності фінансово-кредитних установ.

Передумовою апелювання до чітких і конкретизованих понять є означення категорії “ресурс” з позиції економіки і банківської системи загалом, та конкретної фінансово-кредитної установи, зокрема.

Зміст поняття “ресурси” (від французького “resources”) трактується не лише як “засоби” і “запаси”, а й як “можливості” [1]. Проте, на наш погляд, з точки зору економіки доцільно розширити поняття ресурси і сформулювати єдиний підхід до ресурсу як економічної можливості та джерела потенціалу. Так, у сучасному економічному он-лайн словнику подано різні економічні поняття, що об’єднуються поняттям “ресурс”, зокрема [2]: ресурси валютні, ресурси відтворювані, ресурси вторинні матеріальні, ресурси організації, ресурси фірми, ресурси економічні. З огляду на проблематику дослідження, серед означеного переліку заслуговують на увагу поняття “ресурси організації” – як такі, що використовуються організацією: люди (людські ресурси), капітал, матеріали, технологія та інформація, а також, “ресурси економічні” – як фундаментальне поняття економічної теорії, що означає в загальному джерела та засоби забезпечення виробництва.

Економічна енциклопедія трактує ресурси як основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система, і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [3, с. 206]. Водночас, ресурси банківські тут визначаються як фінансові ресурси банків для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.

На наш погляд, для глибшого розуміння сутності банківських ресурсів, необхідно чітко розмежувати поняття “ресурси”, “фінансові ресурси”, а відтак, виокремити банківські ресурси як економічну категорію з точки зору сучасного банкінгу (рис. 1).

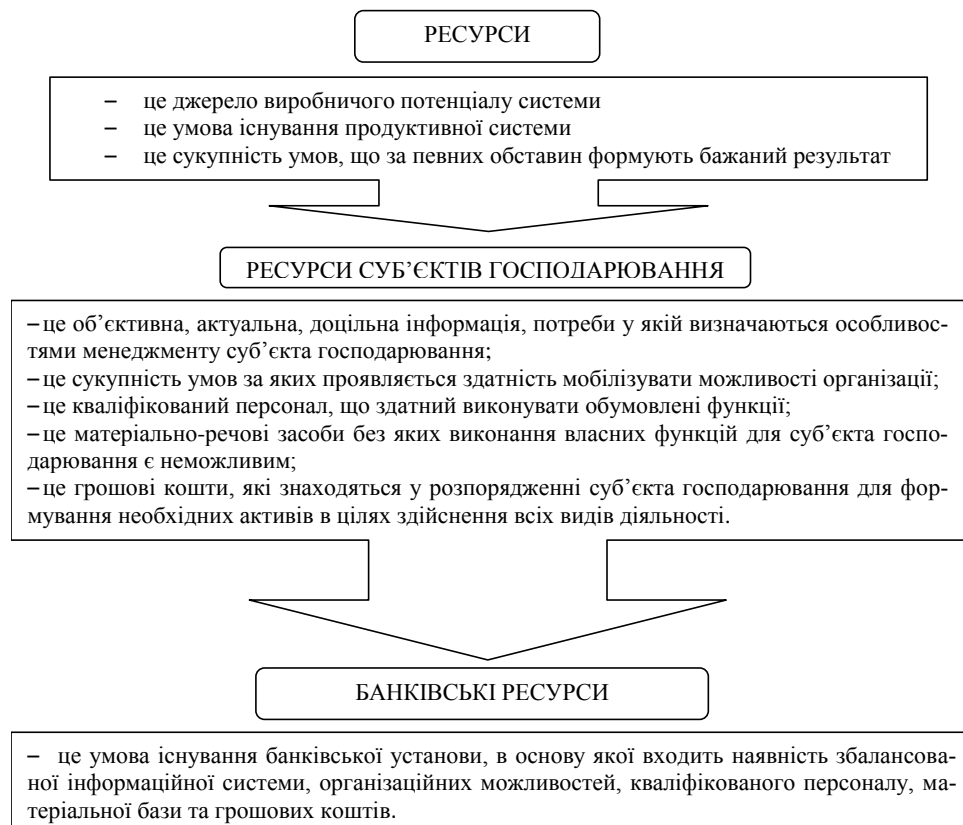


Рис. 1 Сутність банківських ресурсів

Джерело: побудовано автором

Російські вчені О. Лаврушин, Г. Панова є прихильниками думки, що банківські ресурси – власні кошти і кошти, залучені банком в результаті здійснення пасивних і активно-пасивних операцій, які використовуються для активних операцій банків [4]. Однак, у більш широкому розумінні, окрім традиційних ресурсів, у дане поняття можна включати не тільки реальні можливості банку здійснювати залучення грошових коштів, але й можливості отримувати прибуток від проведення дохідних банківських операцій.

На нашу думку, необхідно виділити грошові ресурси як базові у функціонуванні економіки, однак не визначальні, оскільки не лише грошові ресурси забезпечують зростання національного доходу. Такий підхід вбачається доцільним, якщо проблему ресурсів розглядати з точки зору макроекономіки. Якщо розглядати ресурси на мікрорівні суб'єктів господарювання, зокрема таких установ, як банки, то тут доцільно виокремити саме фінансові ресурси як основне джерело банківського доходу, оскільки власне “прибуток утворюється як різниця між процентними та іншими доходами, які банк отримує, здійснюючи активні операції, процентними та іншими видатками, що виплачуються банком за залученими грошовими ресурсами” [5, с.152]. Відтак, дослідники В. Коваленко, К. Коренева визначили саме грошові ресурси як джерело прибутку банку.

Проте, на наш погляд, дискусійною і невирішеною залишається проблема узгодження таких дефініцій, як фінансові ресурси банку та грошові кошти банку. Так, в “Современном экономическом словаре” авторів Б. А. Рейзенберга, Л. Ш. Лозовського, Е. Б. Стародубцевої подано наступне визначення фінансових ресурсів: “сукупність всіх видів грошових коштів, фінансових активів, які має в своєму розпорядженні економічний суб'єкт. Фінансові ресурси є результатом взаємодії надходжень і затрат, розподілу грошових коштів, їх накопичення і використання” [6, с.361].

Найбільш обґрунтовано узгоджують дефініції “грошових коштів банку” та “фінансових ресурсів банку” автори банківської енциклопедії, які стверджують, що саме “Bank Resources” – сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банку та використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій. Банківські ресурси – це фінансові ресурси банку, що складаються із власних, залучених і запозичених коштів” [7, с. 66].

Вчений А. М. Тавасиев стверджує, що “як і всякий господарюючий суб'єкт, банк для забезпечення своєї діяльності повинен володіти певною сумою грошей і матеріальними активами, які і складають його ресурси” [8, с. 126]. Таким чином, окреслюються, а отже і звужуються межі поняття банківські ресурси як сума грошей і матеріальних активів.

Отже, проаналізувавши вищенаведені думки зарубіжних і вітчизняних дослідників поняття банківських ресурсів, ми пропонуємо власне визначення даного терміну: банківські ресурси – це складне поняття, яке охоплює не лише фінансові ресурси банківської установи, але й інформаційні, трудові, матеріальні ресурси. Враховуючи такий підхід, ми переконані у доцільності виокремлення двох категорій ресурсів для банку як специфічного суб'єкта господарювання: по-перше, це ресурси для функціонування суб'єкта господарювання, і по-друге, це ресурси для ведення основного виду діяльності. Таке авторське бачення банківських ресурсів дозволить, на наш погляд, вирішити проблему різнобічності трактувань поняття банківських ресурсів.

Таким чином, забезпечення виконання основних функцій, покладених на банківську систему, є неможливим без наявного ресурсного потенціалу, найбільшу частку якого складають ресурси для ведення основного виду діяльності, а процеси акумулювання фінансових ресурсів та їх подальшого розміщення тісно взаємопов'язані між собою. Авторське бачення щодо трактування банківських ресурсів дозволяє структурувати та оптимізувати їх обсяги, а від ефективності здійснення та якості управління джерелами всіх коштів залежить наявність ресурсного потенціалу банківської установи та масштаби її доходів.

Список посилань на джерела

1. *Новий тлумачний словник української мови*. – К.: Видавництво “Аконіт”. – Т2. – 1999. – 912 с.
2. *Современный экономический словарь он-лайн*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic-enc.net/char/r>
3. *Економічний енциклопедичний словник: у 2 т.* [Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І.]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
4. *Банковское дело* / [под. ред. О. И. Лаврушина]. – М.: ББНКУ, 1992. – 428 с.
5. *Банківська система України: монографія* / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, К. Ф. Черкашина, О. В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 187 с.
6. *Рейзенберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь*. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

7. *Банківська енциклопедія* / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с.
8. *Банковское дело. Управление и технологии: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям* / Под ред. проф. А. М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 671с.

УДК: 336.

*Орицин Т.М., к.е.н., доцент
Боберська Н.В.*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Сьогодні економічна ситуація в Україні є кризовою. Перш за все такий стан викликаний військовою агресією Російської Федерації у Східній Україні, а також окупацією Криму і військовими діями у найбільш промислово-насиченому регіоні України, тобто на Донбасі. Для того, щоб поліпшити економічну ситуацію нашої держави безперечно потрібно припинити активні військові дії на Сході України та зупинити країну-агресора. Сьогоднішній стан економіки потребує залучення довгострокового капіталу стратегічних вітчизняних та іноземних інвесторів. На сьогодні для економічного розвитку нашої держави обсяг внутрішніх фінансових ресурсів є недостатнім. У зв'язку з чим привабливими стають кошти іноземних інвесторів. Проте ситуація ускладнюється тим, що проблема інвестування вирішується в умовах світової економічної кризи, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію. Тому при практично повній відсутності власних засобів велике значення мають іноземні інвестиції в економіку України.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо. Враховуючи, що інвестиції виступають дієвим важелем здійснення структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і економічних проблем, то ключовими завданнями державного управління є: державні гарантії іноземним інвесторам на довгострокові проекти, надання державних пільг на розвиток окремих галузей економіки країни, покращення інвестиційного клімату, активізація інвестиційної активності, накопичення інвестиційних ресурсів та їх концентрація на пріоритетних напрямках розвитку економіки. За оцінками внутрішніх й іноземних суб'єктів господарювання інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим для залучення капіталу в економіку країни. Тому, в даний час активізація інвестиційних процесів є найважливішим завданням для України.

Останні дослідження і публікації відомих науковців – О. Герасимчук, Б. Кваснюка, А. Яценко, О. Завгородньої, В. Тарасович, О. Задорожної, О. Лапко та інших присвячені вирішенню проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України та низці заходів, які передусім потрібні для подолання взаємної недовіри між іноземними інвесторами, місцевими підприємцями та урядом.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Різке погіршення економічної динаміки, яке у 2014 р. багато у чому було зумовлене стресовими трансформаціями соціально-економічного та політичного середовища, розгортанням бойових дій на сході України, анексією Російською Федерацією АР Крим, засвідчує недосконалість та вичерпаність традиційних для України чинників економічного зростання. Ці чинники ґрунтуються, насамперед, на переважанні сировинної складової у виробництві та експорті, експлуатації застарілих екологічнонебезпечних і ресурсоемних засобів виробництва, високій експортній орієнтації базових бюджетоутворюючих галузей промисловості, використанні дешевої низькокваліфікованої праці. За таких умов відновлення економічного зростання в Україні вимагає побудови нової моделі економічного розвитку, заснованої на інвестиційних засадах, глибокій інтеграції промислового потенціалу з екологічною та соціальною складовими виробничого процесу.

Реалізація євроінтеграційних намірів України стане можливою лише за умови мобілізації та ефективного спрямування значних інвестиційних ресурсів у розбудову промислового комплексу, який має стати рушійною силою економіч-

ного зростання в Україні. Якщо не зважати на економічні проблеми, на те, що в Україні об'єктивно відбуваються військові дії, і оцінити інвестиційну привабливість країни виключно у правовому полі, то, на наш погляд, перше, що зупиняє інвесторів, це нестабільність політичної ситуації і не прогнозованість дій виконавчої влади щодо змін законодавства.

Стабільність і прогнозованість правового регулювання є запорукою інвестування. Інвестор повинен розуміти, яким чином регулюється вид економічної діяльності, в який він інвестує, які в нього преференції та зобов'язання, який, наприклад, порядок виведення дивідендів.

Наступне, на що інвестори обов'язково звертають увагу, це судова система, боротьба з корупцією, у тому числі в судовій системі. Розмови про корупцію всіх суддів, прокурорів, міліціонерів, співробітників державних органів недоцільні. Корупція – це індивідуалізована справа. До кожного конкретного випадку потрібно підходити об'єктивно і юридично виважено.

Як тільки ми перестанемо змінювати економічну політику на угоду політичним амбіціям, приватним інтересам, войовниче невігластво людей, які вважають, що, посилюючи або спрощуючи регулювання, ми відразу щось покращуємо, як тільки ми зможемо забезпечити законність в роботі судів, у нас поступово поліпшуватиметься і інвестиційний клімат. Зрозуміло, це без урахування військового чинника, який має глобальний негативний вплив на інвестиційну привабливість України.

Інвестори, вкладаючи власні кошти, безумовно, цікавляться особливостями захисту інвестицій на національному рівні, але в першу чергу їх все ж цікавить регулювання галузі, в яку вони збираються інвестувати, особливості місцевого бізнес-клімату та судової системи. Тому нам необхідно вдосконалити законодавчу базу, що надасть інвесторам впевненості в тому, що їх не ошукають.

Для України дуже важливо стати привабливою для інвесторів країною, однак без шкоди для внутрішнього ринку. Іншими словами, не можна допускати речей, що відлякують інвесторів, але також не можна втрачати своє суверенне право на вчинення певних дій. Не дарма ж практично у всіх інвестиційних і торгових угодах присутній елемент захисту національних інтересів. Не можна забувати про власних інвесторів, які б могли вкладати власні кошти у розвиток економіки України. Необхідно створити умови для того, щоб національний бізнес не тільки заробляв в Україні, але й вкладав у її економіку. Якщо національний інвестор виводитиме кошти за кордон (в офшорні зони, зокрема), для іноземного інвестора українська економіка буде бажаною, але не зрозумілою з точки зору ефективності та безпечності інвестування.

Інвестиційні спори за участю України, за деякими винятками, не викликали масового резонансу, які доводилося розглядати інвестиційним арбітражам. Проте ці справи сформували практику, виховали вітчизняних фахівців. Логічним продовженням цього процесу стало заповнення Україною своєї квоти у списку арбітрів ICSID. Можлива участь у справах у якості арбітрів дозволить принести в українське правове середовище новий досвід і нову практику.

Також Україні необхідно сформувати сприятливий інвестиційний імідж, який допоможе залучити до роботи нових інвесторів. Для цього Україні потрібно брати участь у різноманітних міжнародних виставках, ярмарках, інвестиційних проектах та займатися організацією таких заходів, безпосередньо, тут.

Для того, щоб привернути увагу іноземного інвестора, нам також необхідно звернути увагу на малий та середній бізнес. Так, як мале підприємництво є запорукою успішної економіки, Україна має підтримувати його різними програмами розвитку, мінімальними ставками оподаткування і т.д. Адже, малий та середній бізнес дозволять розвинути сферу послуг, яка є сприятливою для інвестицій, використати інвестиційний потенціал території, створити конкурентне ринкове середовище.

Отже, основними напрямками поліпшення інвестиційного клімату України повинно стати: припинення військових дій на Сході України та забезпечення стійкого перемир'я; боротьба з корупцією; реформа судової гілки влади та правоохоронних органів; формування сприятливого інвестиційного іміджу через організацію та участь в міжнародних виставках, ярмарках, інвестиційних проектах, публікації в міжнародних друкованих виданнях відповідного профілю; сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури (інвестиційних фондів, аудиторських та страхових компаній); покращання інформаційного забезпечення іноземних інвесторів про потенційні можливості інвестування; розробка та подання пропозицій у вищі органи державної влади України щодо вдосконалення державного регулювання сфери іноземного інвестування; підтримка малого підприємництва; сприяння розвитку фондового ринку.

Список посилань на джерела

1. Гаврилюк О.В. *Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України* / О.В. Гаврилюк // *Фінанси України*. – 2011. – № 2. – С. 99

2. Коваленко С.О. *Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення* / С. О. Коваленко // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2012. – № 38. – С. 366–368.
3. Малютін О.К. *Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні* / О.К. Малютін // *Фінанси України*. – 2011. – № 11. – С. 41.

УДК: 336.71

Тришак Л.С., к.е.н., доцент

Терешкун Л.Р.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Необхідною умовою сталого економічного розвитку країни є розвинута та потужна банківська система. У сучасних умовах господарювання банківські установи є важливим інфраструктурним елементом, що сприяє укріпленню та всебічному розвитку економіки.

Банківська система є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни, забезпечує внутрішньогалузевий, міжгалузевий, внутрішньорегіональний та міжрегіональний перерозподіл тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку і тим самим сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та виступає запорукою її довгострокового зростання.

Низький рівень капіталізації банків, проблема ефективності діяльності банківської системи та способів оцінювання цієї ефективності, недосконала державна стратегія діяльності банківської системи стримують її розвиток. Саме тому пошуки напрямів ефективної діяльності розвитку банківських установ є досить актуальними в даний період [1].

Загалом діяльність банківської системи України спрямовується на поліпшення обслуговування економіки, передусім – депозитно-кредитного та розрахункового обслуговування клієнтів. Базою її успішного реформування є зміцнення стійкості банків та розвиток конкуренції у фінансовому секторі. Саме системна стійкість банків забезпечує зростання довіри до них, а відтак приплив інвестицій у банківський сектор та розширення ресурсної бази банків. Посилення конкуренції у банківській сфері створює передумови для зниження вартості послуг, підвищення їх якості та зростання попиту реального сектора економіки.

Значні проблеми з якими зіштовхнулася банківська система в своїй діяльності в 2014 році ще більше загострились в 2015 році. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфеля банків.

Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості, банки були змушені створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн. [2].

Суттєве погіршення економічної ситуації в 2014 році було зумовлено несприятливою комбінацією зовнішніх та внутрішніх чинників, дія яких посилювалася накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами.

Серед негативних факторів, що обумовлювали економічні тенденції в 2014 році, були: військові дії на сході України та розрив міжрегіональних зв'язків унаслідок анексії АР Крим; низький зовнішній попит унаслідок гальмування економічного зростання країн – основних торговельних партнерів; ускладнені торговельні відносини з Російською Федерацією; зниження купівельної спроможності населення внаслідок скорочення реальних доходів населення; погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, звуження кредитної активності, скорочення державного фінансування та високий рівень невизначеності майбутнього.

Відсутність структурних реформ та якісних змін разом із накопиченими макроекономічними дисбалансами посилювали негативний вплив вищезазначених факторів.

Банківській системі України притаманна низка невирішених проблем, а саме:

- низький рівень капіталізації банківських установ. За цим показником вітчизняні банки суттєво відстають від іноземних. Причиною цього є те, що значна кількість новоутворених кредитних інститутів була заснована для розв'язання проблем фінансово промислових груп. Метою інших банків є обслуговування торговельно-посередницьких та валютнообмінних операцій із швидким обігом коштів.

- брак довіри населення до банків зменшує мобілізацію ресурсів банками порівняно з потенційними можливостями. Рівень довіри населення до банків в Україні все ще значно нижчий, ніж у країнах із розвинутими ринковими економіками і банківськими системами [3].
- висока концентрація капіталу у групі найбільших банків. Така практика може призвести до розширення практики домовленостей і змов великих банків між собою у проведенні своєї діяльності (наприклад, у встановленні цін на банківські послуги).
- кадрова проблема – недостатній рівень кваліфікації менеджерів і спеціалістів та брак досвіду кадрового персоналу. Низька заробітна плата не сприяє залученню молодих фахівців у банківську сферу [1].

Чітке визначення проблем функціонування вітчизняної банківської системи на сучасному етапі дає можливість окреслити основні напрями їх подолання та розвитку банківського сектору в середньостроковій перспективі. До таких напрямів слід віднести:

- 1) подальше підвищення рівня капіталізації банків і забезпечення їх надійними джерелами ресурсів;
- 2) розширення спектра, підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг;
- 3) забезпечення діяльності вітчизняних банків відповідно до міжнародних стандартів корпоративного управління;
- 4) розвиток систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками;
- 5) підвищення рівня забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників банків [3].

Для зміцнення банківської системи Національний банк України виводить з ринку проблемні неплатоспроможні банки, а також банки, що займалися відмиванням коштів.

За 2014 рік з ринку було виведено 33 банки та передано до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, з них 7 – за порушення банківського законодавства у сфері незаконного відмивання коштів [2].

Доцільно зазначити, що в українській банківській системі існує ще чимало проблем, пов'язаних із загостренням конкурентної боротьби внаслідок об'єктивного уповільнення темпів експансії в зовнішнє середовище, зниженням ефективності діяльності та системи управління, відголосу процесу глобалізації, тощо. У таких умовах необхідно виділити пріоритети, які можуть забезпечити сталий розвиток банківської сфери та економіки в цілому та сформувані заходи щодо їх досягнення. Такими пріоритетами є формування інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та уповільнення монополізації банківської сфери.

Список посилань на джерела

1. Возняк В.Ю. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в Україні / В.Ю. Возняк // Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://libfor.com>].
2. Офіційний сайт Національного банку України. – www.bank.gov.ua
3. Колобов Ю.В. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / Ю.В. Колобов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2011. - № 3 (12).

*Wright Valerie, Masters of Business Administration
University of Texas at Austin*

DECENTRALIZATION IS A NECESSARY STEP IN UKRAINE'S DEVELOPMENT, BUT CORRUPTION COULD RUIN IT

Aside from political experts and terrorists in Donbas, decentralization has not been something that many people think about everyday. Not even the major donors have put it on the list of important things to get done in Ukraine. The Swedes attempted a small decentralization project in Irpin in the early 2000s. Kuchma's regime promised full cooperation in carrying out a pilot project to decentralize power to one small district. But, after giving it a good effort for a year, the Swedes were appalled at the lack of cooperation in making even small changes.

I had the wonderful opportunity to work with local governments in Ukraine for many years. I learned how centralized authority and financing prevented local communities from going beyond the subsistence level. Ivano-Frankivsk was among the innovative cities that we worked with. However, Ivano-Frankivsk, had almost no chance to take advantage of local opportunities and solve local problems.

Perhaps there is a secret instruction book on how to plunder a county's wealth. It would include centralization of power for obvious reasons. Just as important as control of courts and military power is control of economic development. It is much easier to cut up a little controlled pie than to let the pie grow, lest your enemies get a piece.

A secret instruction book would teach that it is crucial to prevent the rise of the middle class. When people can stop searching for meager work and daily bread, they turn their attention to questions of greater good, political fairness, rule of law. History shows that the middle class has the strength to lead revolutions.

In the Ukrainian context, decentralization concerns two main aspects. First, it is distribution of authority, the sphere of activity for which the local governments may act independently. Lower than the level of oblast and the very largest cities, local authorities have little power. Unfortunately, because Ukraine's governors are appointed by the president, the oblasts are still part of the vertical spoils system.

Secondly, decentralization means retention of local revenues. Currently, taxes and fees collected on the local level are sent to Kyiv for reallocation. The financial means for a city like Ivano-Frankivsk to carry out local initiatives, to attract investment or stimulate job creation are so restricted and convoluted that opportunities are missed time after time.

Ukraine does not have a monopoly on greedy people in power. Imagine if the captains of Wall Street controlled political and economic life in the United States. Before the financial crisis of 2007, a mantra on Wall Street was "I-B-G-Y-B-G". The moral question was, "How can you justify putting the nation's economy at risk just for your own personal gain?" The answer was, "It doesn't matter because when it all falls down, I Be Gone, You Be Gone."

Dictatorial plundering of a county is a very short-term strategy, often focused on day to day survival. Why else would you send all your money off-shore and your children abroad if you felt a sense of a stable and prosperous future? So the problem, again, is not just greedy people, every country has those and many are in power. The problem is lack of systems and rule of law that limit ambitions and create a more fair playing field.

A very unfortunate by-product of vertical control and limited financing is endemic corruption. The common man is forced to subsidize national institutions wherein greedy people don't get enough from the top. It is most notable in Ukraine's vertical executive, in the myriad of centralized regulatory and policing agencies. Precisely because of lack of regional economic development, Ukraine suffers from lack of jobs. Top university graduates from Ivano-Frankivsk to Iziom often seek government jobs wherein the chance for public plunder is greatest.

As in other post-Soviet countries, Ukraine's political elite used the template for centralized Communist Party control. For the most part, Ukraine's center abandoned ideological control, substituting control of resources for personal gain. I think that Mr Kravchuk may be excused. The former head of propaganda for Ukraine's Communist Party, he became the proverbial deer in the headlights, so shocked by the sudden turn of events that he barely got oriented before the economy went into free fall. But his successor, Mr Kuchma, Pan Red Director, wily navigator of the corrupt soviet system, had read the book. Under his regime, oligarchy and kleptocracy were institutionalized. Who can forget his prime minister buying a mansion on the California coast with a suitcase of seven million in cash? Unforgivably, in order to keep his Dnipropetrovsk power base on top, Kuchma defeated free press and perfected fake elections. I hope he feels bad about it in his reflective moments.

Mr Yushchenko had earnest intentions to throw out the centralized oligarchy. Unfortunately, independent Ukraine's first democratic president was defeated by poisoning, both literally and within the political establishment. Whatever cynicism may be attached to his administration, Mr Yushchenko shared the goals of the Orange Revolution, reviving freedom of speech and fair elections. But he was forced to compromise on decentralization and was out of office as the Donetsk clan rose to power, astonishingly led by Mr Yanukovich.

Who would have predicted the success of Mr Yanukovich? A man who surely was not able to read the book, despite his professorial credentials? Mr Yanukovich started as a political proxy for the Donetsk oligarchy, taking the reins in his coarse criminal hands. I think at some point, his puppet master changed to Mr Putin. His regime increasingly tightened control from the center and quashed local initiative. Threatened by unstoppable development and the strengthening of the middle class, he fueled the flames of national division. The instruction book on holding absolute power would have a large section on the importance of divide and conquer. Mr Yanukovich oversaw the very conscious use of propaganda to build fear among Russian speakers in Ukraine's historically Russian-controlled territories. Ironically, fear propaganda ensured the support of the eastern underclass, the very people who are most harmed by centralized power.

By the way, the same thing happens in the United States. The poor coal miners of the Appalachian region consistently vote for a conservative party which actually works against their interests. These common folk are schooled that evil socialists are coming to take away their freedom and their guns. In Ukraine, the common folk learn that the evil fascists are coming to strip away freedom and language.

Language is a perfect tool for dividing and conquering Ukraine. It largely corresponds with the natural Dnipro River divide and confounds the question of national identity. Russian language is not bad, it's just not Ukrainian. Donbas, the southern Riviera and Kyiv are Russified, but not Russian. (As an outsider looking in, I observed that you could tell a Ukrainian from a Russian by the songs that they sing when drinking.) The very unfortunate Russian attack on Ukraine has the benefit of uncovering the Ukrainian heart which beats in all regions.

Russia and its proxy fighters are calling for decentralization, putting that word in national headlines. This is not driven by a sincere desire to create economic opportunity in Donbas, but rather to build a small-scale oligarchy. Mr Poroshenko has promised to implement decentralization. After all, the model was created years ago. The experience of central Europe has been studied, laws written adapted to Ukraine's conditions. Ukraine has well-qualified experts on how to implement good and beneficial change. (For example, Professor Halyna Vasylenko of Ivano-Frankivsk's Oil and Gas University is one of the country's leading experts on decentralization and local economic development.) The quality of human resources in local government is strong, new finance and budgeting tools put in place.

Corruption is the single greatest threat. The good citizens of Ukraine must use every tool in the toolbox, every ounce of will to break the system of corruption lest decentralization results in the creation of multiple regional kleptocracies. If the corruption monster can be vanquished, Ukraine will gain rich and diverse regions, new jobs and businesses, wealth divided among its citizens, local initiative and local accountability.

mgr inż. Kamil Czajka, asystent,

Katedra Badań Operacyjnych i Technologii Informatycznych

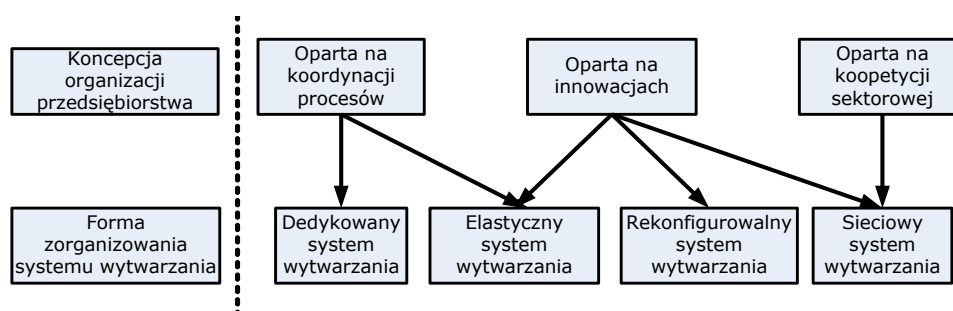
Wydział Zarządzania

AGH – Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie

KONCEPCJA ZORGANIZOWANIA ROZPROSZONYCH ZASOBÓW WYTWÓRCZYCH

Współczesne koncepcje organizacji przedsiębiorstw wymagają określenia korespondujących z nimi form zorganizowania systemów wytwarzania. Koncepcją organizacji przedsiębiorstwa, wymagającą znalezienia właściwej dla niej formy zorganizowania systemu jest w szczególności koncepcja oparta na kooperacji sektorowej (por. rys. 1).

Istotą tej koncepcji jest jednoczesna konkurencja i wzajemna współpraca przedsiębiorstw działających w tej samej branży. Przejawia się ona wzajemnym udostępnianiem przez współpracujące przedsiębiorstwa posiadanych zasobów, koniecznych do realizacji zintegrowanych procesów wytwarzania oraz ich dążeniem do realizacji zarówno wspólnych, jak i indywidualnych celów.



Rys. 1. Koncepcje organizacji przedsiębiorstw a forma zorganizowania systemu wytwarzania.

Zorganizowanie przedsiębiorstwa na gruncie kooperacji sektorowej prowadzi do zapewnienia dywersyfikacji działania, która przejawia się możliwością dostarczenia na rynek szerokiej i zindywidualizowanej oferty produktowej oraz jednoczesnej specjalizacji działania, która przejawia się możliwością koncentracji na kluczowych kompetencjach danego przedsiębiorstwa. Specjalizacja działania musi przy tym zapewniać niskie koszty wytwarzania, najwyższą jakość oferowanych produktów, szczupłość realizowanych procesów przy zapewnieniu maksymalizacji wykorzystania posiadanych zasobów. Zapewnienie jednoczesnej dywersyfikacji i specjalizacji działania pozwala przedsiębiorstwom działającym w tej samej branży na przetrwanie na rynku. W kontekście problemu organizacji systemu wytwarzania jednoczesne możliwość jednoczesnej dywersyfikacji i

specjalizacji działania wymaga zapewnienia wysokiego stopnia elastyczności systemu, wybiegającego poza poziom możliwy do zdefiniowania dla istniejących form zorganizowania systemów, takich jak dedykowane systemy wytwarzania (ang. DMS – Dedicated Manufacturing System), elastyczne systemy wytwarzania (ang. FMS – Flexible Manufacturing System) czy rekonfigurowalne systemy wytwarzania (ang. RMS – Reconfigurable Manufacturing System). Oczekiwany poziom elastyczności może być zapewniony wyłącznie poprzez włączenie do systemu tzw. zasobów rozproszonych. Rozproszenie zasobów produkcyjnych, ma miejsce wtedy, gdy realizacja zintegrowanego procesu wytwarzania, a zatem i zlecenia produkcyjnego wymaga zaangażowania zasobów znajdujących się w różnych (innych niż własny) systemach [2]. Jedyną formą zorganizowania systemu wytwarzania, która pozwala na uwzględnienie rozproszonych zasobów jest sieciowy system wytwarzania (ang. NMS – Network Manufacturing System).

NMS jest zbiorem niezależnych jednostek, wyodrębnionych z istniejących i nowo projektowanych systemów wytwarzania, określanych mianem modułów wytwórczych. Modułem wytwórczym może być pojedyncze stanowisko robocze, grupa stanowisk roboczych czy cały system o określonej formie struktury. Moduły wytwórcze w sieciowym systemie wytwarzania połączone są siecią kooperacji traktowaną jako spoiwo poszczególnych elementów systemu, które realizują kolejne etapy zintegrowanego procesu wytwarzania. Kooperacja określa, w którym miejscu sieci powiązań należy realizować dany fragment zintegrowanego procesu wytwarzania oraz w jakim czasie [3]. Istota NMS w warunkach rozproszenia zasobów bazuje na koncepcji przedsiębiorstwa sieciowego, w związku z czym struktura systemu musi uwzględniać zlokalizowanie zasobów w różnych miejscach oraz możliwość ich zorganizowania w luźno związane i nieprzejrzyste struktury, co znacząco odróżnia tę formę zorganizowania systemu wytwarzania od form klasycznych właściwych dla systemów przepływowych czy gniazdowych opartych na hierarchicznych powiązaniach pomiędzy tworzących je elementami. NMS w warunkach rozproszenia zasobów można traktować jako nieuporządkowany zbiór modułów wytwórczych, który staje się przedmiotem organizacji systemu prowadzącej do ustalenia tymczasowej, tzn. powołanej do realizacji konkretnego zbioru zleceń produkcyjnych, struktury wytwarzania. Każdy moduł wytwórczy reprezentuje zbiór kluczowych kompetencji (technologia, doświadczenie, innowacyjność, jakość, termin i koszt wykonania), które zaangażowane mogą zostać do realizacji operacji technologicznej lub fragmentu zintegrowanego procesu wytwarzania w ramach wykonywania określonego zlecenia produkcyjnego lub zbioru zleceń. Zasoby rozproszone stanowiące elementy sieciowego systemu wytwarzania stają się przedmiotem procesu organizacji w momencie, gdy tzw. centrum zleceń przyjmuje zamówienie klienta do realizacji. Przyjęcie zamówienia do realizacji powoduje wybór modułów wytwórczych z nieuporządkowanego zbioru. Istotą tego doboru jest zatem ich wyodrębnienie i utworzenie przez nie podzbioru zasobów, które potencjalnie mogą tworzyć układ kooperacyjny dedykowany dla realizacji danego zamówienia klienta. Następnie na podstawie podzbioru zasobów zostają określone możliwe warianty układów kooperacyjnych pozwalające na realizację wygenerowanych zleceń produkcyjnych. Z powstałych wariantów wybrany zostaje ten wariant, który zapewnia terminowość realizacji zamówienia przy zapewnieniu oczekiwanej jakości wyrobu oraz przy zapewnieniu minimalizacji kosztów wytworzenia. Wariant ten winien również zapewniać najbardziej pożądaną przepływ produkcji w czasie i przestrzeni realizowany w systemie w ramach zintegrowanego procesu wytwarzania. Wybór wariantu jest efektem uporządkowania zasobów w ramach tymczasowej struktury systemu, które pozwala następnie na przydział zleceń i zadań produkcyjnych do wykonania wraz z ustalonymi parametrami przepływu produkcji.

Proces organizacji sieciowego systemu wytwarzania w warunkach rozproszenia zasobów proponuje się zatem opisać następującymi etapami, wymagającymi uprzedniego określenia kryteriów a następnie na ich podstawie [1]:

1. znalezienia rozproszonych zasobów w formie modułów wytwórczych, które stanowią będą elementy nieuporządkowanego zbioru potencjalnie możliwych do wykorzystania zasobów i które wyrażają chęć współpracy na zasadach dobrowolności uczestnictwa – poszukiwanie zasobów i stworzenie bazy zasobów;
2. dokonania wyboru i przydzielenia zasobów stanowiących elementy zbioru nieuporządkowanego do zbioru będącego przedmiotem organizowania – dobór zasobów;
3. określenia możliwych w danym momencie czasu układów kooperacyjnych dla realizacji określonych zleceń produkcyjnych, rozumianych jako możliwe warianty struktury systemu oraz wyboru najkorzystniejszego układu kooperacyjnego i organizacja struktury systemu – negocjacje i uporządkowanie zasobów;
4. dokonania rozdziału zadań produkcyjnych związanych z realizacją określonego zlecenia produkcyjnego na poszczególne zasoby w ramach zorganizowanej struktury – rozdział zadań produkcyjnych;

Sieciowy system wytwarzania w warunkach rozproszenia zasobów powinien być zorganizowany w taki sposób aby uwzględniał aktualne trendy w zakresie organizacji systemów wytwarzania, a mianowicie:

- specjalizację, charakteryzującą się szerokim uwzględnieniem kluczowych kompetencji,
- outsourcing fragmentów realizowanych procesów wytwarzania,
- przechodzenie od struktur pionowych do struktur poziomych w systemach zarządzania od struktur scentralizowanych do struktur zdecentralizowanych,
- ewolucję w kierunku samoadaptacji, samowłaściwości czy samowystarczalności poszczególnych elementów systemu,
- ewolucję w kierunku systemów zmiennych i elastycznych strukturalnie umożliwiających rekonfigurowalność i ciągłą ewolucję.

Literatura

1. Czajka K., *Essentials of organising network manufactuirng system in the environment of distributed resouces, /in:/ managing organizatoions in changing environment: models – concepts – mechanisms, eds. by Jaki A., Rojek T., Foundation of the Cracow University of Economics. Cracow 2014.*
2. Dudek M., *Organizacja rozproszonych zasobów produkcyjnych w sieci, /w:/ Dylematy współczesnych przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji. Dywersyfikacja – integracja – rozwój, R. Borowiecki, A. Jaki (red.), Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011.*
3. Mazur Z., *Zarządzanie procesami w systemach wytwarzania, Uczelnie Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne AGH, Kraków 2007.*

УДК: 330.322 (477)

*Шакіна Н.А., старший викладач
Донецький національний технічний університет*

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Глобалізація виникла як процес, який якісно відрізняється від інтернаціоналізації не тільки тим, що охоплює широкі сфери суспільного життя, а тим, що означає перехід до системи відкритого національного господарства в інтегроване світове господарство. Виникають нові ринки (капіталів, іноземної валюти, страхування) на глобальному рівні; з'являються нові інструменти (інформаційні системи, Інтернет, стільниковий зв'язок); розробляються нові правила регулювання міжнародних відносин у вигляді багатосторонніх угод з питань економічного співробітництва, конвенцій і інтелектуальної середовища. Глобалізація - це організація і розширення економічної діяльності за межами окремих країн, вона пов'язана з економічною відкритістю, зростанням взаємозалежності в торговій, інвестиційній, фінансово-економічній і культурній сферах.

Світовий розподіл політичних та економічних сил зазнає на зламі тисячоліть суттєвих структурних зрушень. Відбувається динамічне накопичення окремими державами світу потенціалу, здатного потужно вплинути на розташування центрів сил на карті міжнародного співіснування в політичній та, насамперед, економічній сферах.

Проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки може, власне кажучи, бути зрозумілою як проблема превентивної адаптації: розвиток і зростання національної економіки через встановлення пріоритетів повинні бути зорієнтовані на безперервну стійку модернізацію, націлену на забезпечення здатності пристосовуватися до змін і нових викликів, які постають в міжнародному і глобальному просторах.

Україна має величезний потенціал, який практично не використовується на благо розвитку людини та держави. За роки незалежності так і не вдалося побудувати стійку і конкурентоздатну систему, яка б у повній мірі використовувала ті можливості, які надані державі. Україна неефективно та бездумно використовує свій потенціал в усіх сферах економіки та соціальної сфери. Модернізація підходів до його використання, інтенсифікація та підвищення ефективності мають стати основними завданнями на шляху реформ майбутнього [1].

Ключовий потенціал України – це люди з високим рівнем інтелекту, освіти, працездатності, пасіонарності. В сучасному світі саме ефективність використання людського капіталу є основною ознакою конкурентоспроможності держави. Це головне національне багатство, що буде створювати нове обличчя держави та піднімати позиції країни в глобальному світоустрої.

З вищесказаного можна сформулювати головну мету змін у даному контексті – це повне використання потенціалу науки та активізація інноваційних процесів в економіці.

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- підвищення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень і розробок та забезпечення інтеграції сектору української науки у Європейській дослідний простір наступним чином:
- необхідно збільшити державне фінансування на оновлення та реструктуризацію матеріально-технічної бази наукових установ та ВНЗ;
- розширити програми надання державних грантів для проведення досліджень, а також підготовку українських вчених до ефективної конкурентної боротьби за гранти Рамкової програми ЄС;
- проводити переговори з Європейською Комісією задля того, щоб приєднати Україну до Європейського дослідного сектору.
- підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової сфери наступним шляхом:
- на основі об'єктивних критеріїв оцінювання результативності оптимізувати діяльність бюджетних науково-технічних установ;
- нарощувати частки бюджетних коштів, які спрямовуються на фінансування фундаментальної науки та прикладних науково-технічних розробок;
- пріоритетним виділити бюджетне фінансування науки за конкурсними принципами державних цільових наукових, науково-технічних програм, державних замовлень у сфері науки й фінансування грантів Державного фонду фундаментальних досліджень;
- застосовувати процедури закупівлі в єдиного учасника для фінансування за рахунок бюджетних коштів НДДКР на конкурсній основі у порядку, встановленому законодавством;
- підвищити фінансову незалежність наукових установ і вищих навчальних закладів у розпорядженні коштами, що отримуються від замовників НДДКР різних форм власності.
- направлення українського науково-технічного потенціалу на те, щоб забезпечувати реальні потреби інноваційного розвитку економіки держави та проведення високотехнологічних товарів і послуг наступним шляхом:
- розробки нових принципів державної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності;
- введення партнерства держави та приватного сектору в науково-технічній сфері.
- розвиток інфраструктури інноваційної діяльності та підвищення ефективності державної інноваційної системи наступним чином:
- розвиток інфраструктури підтримки інновацій у малий бізнес (бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій);
- реформування законодавства України за зразком законодавства Європейського союзу у сфері інтелектуальної власності;
- удосконалення економічного стимулювання суб'єктів господарювання та державного регулювання у сфері трансферу технологій [2].

Для реалізації державної інноваційної та науково-технічної політики та підвищення рівня глобальної національної конкурентоспроможності необхідно створити механізм на основі програмно-цільового методу управління, спираючись на досвід провідних держав світу.

Важливу роль в процесах перетворень повинні відігравати контакти з зарубіжними партнерами, активна участь українських вчених у дослідницьких програмах Європейського Союзу.

Список посилань на джерела

1. Шакіна Н.А. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації на основі удосконалення системи державного управління / Н.А. Шакіна // *Пріоритетні напрями розвитку національної економіки: збірник наукових праць Донецького державного університету управління.*: ДДУУ, 2011. – Т. XII. – С. 125-130.
2. Шакіна Н.А. Державне регулювання науково-технічної та інноваційної сфери України: проблеми та перспективи / Н.А. Шакіна // *Фахове наукове видання КНЕУ “Проблеми формування ринкової економіки” в 2 Ч.*: “Модернізація стратегій економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності”. – К: КНЕУ, 2012. – Ч 2. – С. 494 - 502.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Виробничі запаси підприємства – засоби та предмети праці, в результаті поєднання яких здійснюється процес ефективного виробництва. Раціональне використання запасів несе в собі потенціал підвищення результативності підприємства.

Формування правдивої інформації про наявність та рух запасів, а також правильна організація ведення бухгалтерського обліку їх вартості забезпечує достовірність фінансової звітності. Тому питання удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів у відповідність до вимог ринкової економіки і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку є актуальними і потребують дослідження.

Дане питання є досить актуальним, тому воно висвітлене у працях відомих вітчизняних учених – економістів. Значну увагу їм приділяли Бугинець Ф. Ф., Валуєв Б.І., Голов С. Ф., Жилкіна Л. В., Гуцайлук З. В., Кужельний М.В., Єфіменко В.І., Кірейцев Г.Г., Лінник В.Г., Ткаченко Н.М., Сопко В.В., Смоленюк П.С., а також вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку виробничих запасів зробили зарубіжні вчені: Бейгельзімер М.Г., Безруких П.С., Білобжецький І.А., Білозерський Л.С., Грунфест І.Л., Маргуліс А.Ш., Кондраков В.Б., Ліберман Л.В., Левін В.С., Луговий В.А., Розенберг Н.Я., Тішков І.Е., Цуркану В.І., Шеремет А.Д., Чечета А.П.

Метою написання статті теоретичне визначення правильності оцінки запасів в господарській діяльності.

Виклад основного матеріалу. Основним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” [1]. Але, оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, неможливо не звернути увагу на Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 “Запаси” [2].

Оскільки національні стандарти розроблялися на основі міжнародних, тому П(С)БО 9 “Запаси” та МСБО 2 “Запаси” мають такі спільні моменти:

- терміни, що використовуються в стандартах – запаси, чиста вартість реалізації;
- визначення поняття “запаси”;
- методи оцінювання запасів при їх вибутті;
- оцінка запасів на дату балансу;
- розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності.

Проте, між П(С)БО та МСБО існують певні відмінності.

Перш за все, визначення терміну “запаси” в обох стандартах практично аналогічні, проте згідно національному стандарту до запасів відносяться також активи, які утримуються для споживання в процесі управління підприємством. Таке доповнення є доцільним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту.

Щодо сфери застосування стандартів також існують деякі несхожості. Перелік видів діяльності і суб'єктів господарювання, що не застосовують МСБО 2 до оцінки запасів за справедливою вартістю набагато ширше, ніж в П(С)БО 9. Для вказаних суб'єктів господарювання МСБО 2 визначає свої вимоги щодо оцінки запасів. Таке доповнення у МСБО 2 є доречним через специфіку вказаних видів діяльності.

Аналізуючи класифікацію запасів, видно, що П(С)БО 9 містить докладніший перелік активів, які визначаються запасами. МСБО 2 порівняно з П(С)БО 9 не виділяють в окрему групу запасів малоцінні та швидкозношувані предмети. Для МСБО 2 важливим у цьому питанні є професійна думка бухгалтера.

Вимоги в частині первісної оцінки запасів за МСБО 2 та П(С)БО 9 дещо не збігаються. Поняття “первісної вартості” в МСБО 2 відсутнє, а первісна вартість придбання запасів, згідно П(С)БО 9, залежить від джерела придбання: придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу підприємства, одержані безоплатно, придбані у результаті обміну на подібні запаси. Така конкретизація способів визначення первісної вартості залежно від джерела придбання сприяє більш достовірній оцінці запасів та відображенню інформації у фінансовій звітності.

В обох стандартах наведено перелік витрат, які не включаються до вартості запасів, а визнаються витратами підприємства. Але і тут є деякі відмінності. Так, згідно з МСБО 2 виключаються із собівартості запасів витрати на зберігання (крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва). А згідно П(С)БО 9 не включаються до первісної вартості фінансові витрати, методологічні засади формування інформації, про які у бухгалтерському обліку визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 “Фінансові витрати”.

Крім цього, є декілька положень, які наведені у МСБО, але відсутні у П(С)БО. Так, у МСБО 2 приділено увагу питанням витрат, пов'язаних з переробкою запасів. У П(С)БО 9 вказані питання розглядаються у П(С)БО 16 “Витрати”. Також, МСБО 2 передбачає можливість створення резерву знецінення запасів (особливо для тих, які реалізуються за твердим контрактом). У П(С)БО 9 такого положення немає. МСБО 2 не дозволяє включати до витрат на придбання запасів курсові різниці, що виникають внаслідок останнього придбання запасів. У П(С)БО 9 таке положення відсутнє, але у П(С)БО 21 “Вплив змін валютних курсів” аналогічне положення відповідає вимогам МСБО 2.

МСБО 2 передбачає сторнування збитків від знецінення у разі, коли обставин, що спричинили списання запасів, більше немає. Згідно з П(С)БО 9 у подібному випадку раніше визнані витрати не сторнуються, а визнаються доходом.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, для поліпшення співпраці з іноземними партнерами та ефективного ведення міжнародного бізнесу, необхідно вирішувати проблеми протиріч та відмінностей між національними та міжнародними стандартами з бухгалтерського обліку запасів. У дослідженні виявлено суттєві розбіжності ведення бухгалтерського обліку запасів згідно П(С)БО 9 “Запаси” та МСБО 2 “Запаси”, а також з'ясовано економічні проблеми, які викликані цими розбіжностями.

Список посилань на джерела

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджений Наказом Міністерства фінансів України №246 від 20.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 “Запаси”, затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів; під заг. ред. Ф.Ф.Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2009. – 912 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: Практичний посібник. – К.: Лібра, 2001. – 840с.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий учет на підприємствах України: Учеб. для студ. высш. учеб. завед. экон. спец. -7-е изд. -К.: А. С. К., 2004.
7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
8. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
9. Бабіч В. В., Сагова С. В. Фінансовий облік (облік активів): Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 282 с.

УДК: 657

Микитин В.В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Основним питанням при складанні фінансової звітності є її концептуальна основа, яка може бути як загального призначення, так і спеціального призначення. МСА чітко не визначають, що є концептуальною основою складання фінансової звітності та допускають, що на неї можуть впливати законодавчі вимоги і вимоги регуляторів. Під концептуальною основою фінансової звітності загального призначення МСА розуміють основу, що

відповідає загальним потребам широкого загалу користувачів. Такою концептуальною основою фінансової звітності загального призначення можуть бути П(С)БО, МСФЗ або стандарти окремих юрисдикцій (країн) [1].

Згідно розділу “Визначення” МСА 200 “Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту” [2] “застосовна концептуальна основа фінансової звітності” – це концептуальна основа фінансової звітності, прийнята управлінським персоналом та/або тими, кого наділено найвищими повноваженнями, при складанні фінансової звітності, яка є прийнятною з огляду на характер суб’єкта господарювання та мету фінансової звітності або яка вимагається за законодавством чи нормативними актами.

Вимоги застосовної концептуальної основи фінансової звітності визначають форму та зміст фінансової звітності. Вона звичайно містить достатні та загальні принципи, які можуть слугувати основою для розробки та застосування облікових політик, які відповідають концепціям, що лежать в основі вимог концептуальної основи (рис. 1).

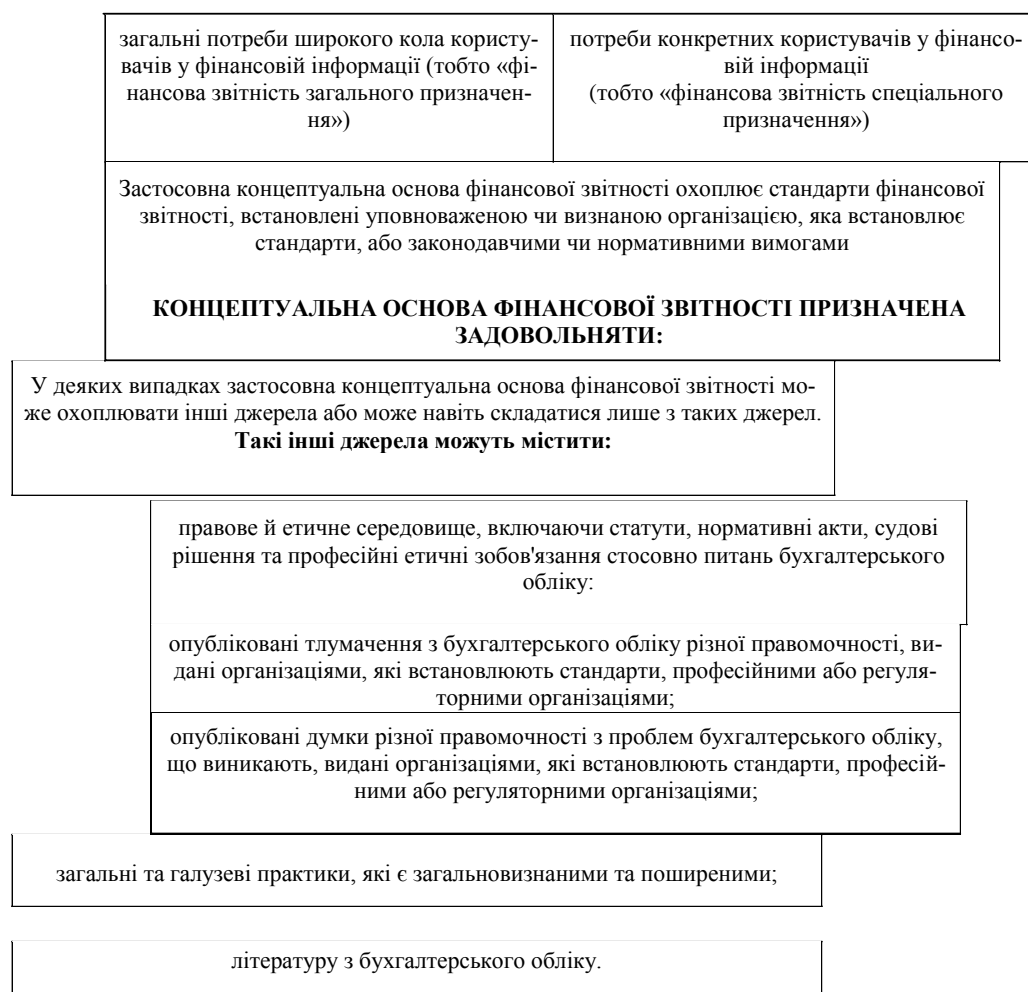


Рис. 1 Рекомендації із застосування застосовної концептуальної основи фінансової звітності

Окремі концептуальні основи фінансової звітності є концептуальними основами достовірного подання, тоді як інші є концептуальними основами дотримання вимог. Термін “концептуальна основа достовірного подання” вживається для зазначення концептуальної основи фінансової звітності, яка потребує відповідності вимогам концептуальної основи і:

1) підтверджує, прямо чи опосередковано, що для досягнення достовірного подання фінансової звітності управлінському персоналові може бути потрібно надати розкриття інформації, крім тієї, що її конкретно вимагає концептуальна основа;

2) прямо підтверджує, що для досягнення достовірного подання фінансової звітності управлінському персоналові може бути потрібно відхилитися від вимоги концептуальної основи. Очікується, що такі відхилення необхідні лише за надзвичайно рідкісних обставин [3].

Термін “концептуальна основа дотримання вимог” вживається для зазначення концептуальної основи фінансової звітності, яка вимагає дотримання вимог концептуальної основи, але не містить підтверджень в пунктах 1) та 2), наведених вище. Концептуальні основи фінансової звітності, які охоплюють в основному стандарти фінансової звітності, установлені організацією, що уповноважена або визнана публікувати стандарти, що їх мають використовувати суб’єкти господарювання для складання фінансової звітності загального призначення, часто призначені для досягнення достовірного подання, наприклад, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО).

Форма аудиторської думки залежатиме від застосовної концептуальної основи фінансової звітності та будь-якого застосовного законодавчого або нормативного акту. Якщо концептуальна основа фінансової звітності є концептуальною основою достовірного подання, як це відбувається, як правило, у випадку фінансової звітності загального призначення, думка, що її вимагають МСА, полягає у тому, чи подана достовірно фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію. Якщо концептуальна основа фінансової звітності є концептуальною основою дотримання вимог, потрібна думка стосовно того, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах, відповідно до цієї концептуальної основи [4].

Аудитор має визначити, чи є прийнятною концептуальна основа фінансової звітності застосована управлінським персоналом для складання фінансових звітів. Аудитор, як правило, здійснює це визначення під час розгляду; чи приймати завдання з аудиту, як це вказано в МСА 210 “Узгодження умов завдань з аудиту” [2].

Якщо аудитор доходить висновку, що концептуальна основа фінансової звітності, прийнята управлінським персоналом, не є прийнятною, він розглядає наслідки цього стосовно прийняття завдання та надання звіту аудитора.

Отже, можна зробити висновок, що концептуальну основу можна визначити як сукупність певних концепцій, розроблених і доведених у теорії. Має бути розроблена єдина концептуальна основа бухгалтерського обліку та звітності (фінансової, статистичної, внутрішньої та податкової), принципи створення якої не повинні розходитися для різних користувачів. У взаємозв’язку та взаємодії ці принципи мають стати базою для створення інтегрованої інформації, яка має відповідати запитам різних інституцій та окремих користувачів у будь-який час. Останні ж мають уміти за своїми методиками самостійно коригувати облікові дані, представлені у вигляді інтегрованої інформаційної бази. Все це дозволяють розробляти сучасні технічні засоби та інформаційні технології [5].

Список посилань на джерела

1. *Концептуальна основа фінансової звітності, видана РМСБО у вересні 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.*
2. *Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2013 року) // <http://www.apu.com.ua/msa/10-article/783-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2013-roku>*
3. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 №996 – XIV – 2000. – №2. – С. 3-7.*
4. *НПСБО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>*
5. *Вороніна В.Л. Концептуальні основи фінансової звітності відповідно до НП(С)БО // Регіональні перспективи. – 2000. – №4. – С. 80-83.*

УДК: 338.49:332.122

*Поленкова М.В., к.е.н., старший викладач
Чернігівський національний технологічний університет*

ПРИНЦИПИ І ФАКТОРИ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Принципи формування відображають загальну структурну систему економічних відносин сільських територій, що забезпечують економічну, соціальну та екологічну доцільність діяльності сільськогосподарських підприємств і рух усіх ресурсних потоків та управління ними.

Принцип інерційності показує, що система сільського виробництва, яка історично склалася, є основою сталого економічного розвитку сільських територій.

Принцип еволюційності означає поступовість і ретельну обґрунтованість сільського розвитку, нагромадження факторів і результатів, які змінюються.

Принцип мобілізаційності показує необхідність концентрації ресурсів і потенціалів на ключових напрямках соціально-економічного розвитку сільських територій.

Головний принцип сільського господарства – це забезпечення продовольчої безпеки, тобто вирощування, переробка і виробництво якісних продуктів харчування для населення.

Принцип територіальності визначає особливості групування ресурсів, процеси природокористування, форми матеріалізації виробничих процесів на сільських територіях, характер життєдіяльності сільського населення. Цей принцип передбачає врахування всієї сукупності факторів сільського розвитку, відображає особливості концентрації структурних елементів сільських територій, властивістю яких є нерівномірність процесів розвитку.

Принцип науковості має три аспекти: необхідність урахування в процесі функціонування сільсько-господарського комплексу взаємозв'язку природних та суспільних явищ; обов'язкове використання на практиці наукових положень теорії та передових методик з урахуванням досвіду; використання засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого з них.

Принцип ефективності передбачає досягнення економічного і соціального розвитку за рахунок раціонального використання природного та людського потенціалу при збереженні сільських принад.

Принцип адаптивності виявляється в таких аспектах: кількісних (можливість зміни обсягів та структури сільськогосподарського виробництва, яким займаються фермери); якісних (можливість виробляти нову продукцію чи підвищувати якість існуючої); оперативних (можливість змінювати темпи та масштаби виробництва залежно від ситуацій, які склалися) та ін.

Принцип комплексності розуміється як забезпечення пропорційності і збалансованості функціонування сільських територій. Комплексність – це пропорційний взаємоузгоджений розвиток сільських територій як сукупності компонентів та складових єдиного об'єкту, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів, поєднує всі проблеми функціонування сільської місцевості як цілісної структури.

Принцип системності означає, що сільські території розглядаються як єдиний цілісний об'єкт з раціональним розміщенням взаємопов'язаних елементів і, водночас, як сукупність відносно самостійних, узгоджених структурних елементів і підсистем.

Принцип еквівіальності. Сільська територія, як система, може досягти необхідного якісного стану, що не залежить від часу, виключно за рахунок власних ресурсів сільського розвитку, при різних умовах і різними шляхами.

Принцип збалансованості вказує на певну узгодженість розвитку економічної, соціальної і екологічної складової сільських територій з метою підтримання балансу між виробником, споживачем і ресурсами.

Принцип узгодженості ґрунтується на врахуванні відносної автономії і коеволюції складових сільських територій в процесі їхнього розвитку.

Принцип безперервності означає, що процеси сільського розвитку повинні здійснюватися постійно і бути безупинними, варіюючи лише свою швидкість і напрямок, враховуючи специфіку, особливості, масштаби та напрями економічних трансформацій.

Принцип гармонійності розвитку людини передбачає задоволення фізичних, духовних та інших потреб сучасної людини впродовж всього життя і розширення можливостей вибору.

Принцип соціальної справедливості означає забезпечення можливості рівного доступу громадян до всіх видів ресурсів для підтримки економічних передумов відтворення та розвитку людини, рівного доступу до соціальних благ [2].

Принцип обережності: якщо існують сумніви з приводу екологічного впливу проектів сільського розвитку, то вибір має бути на користь захисту довкілля.

Принцип збалансованості пов'язаний з вирішенням екологічних проблем, екологізацією сільськогосподарського виробництва як послідовного процесу впровадження технологічних, організаційних систем розвитку щодо ефективного використання природних ресурсів, зберігаючого і поліпшуючого довкілля.

Принцип рівних можливостей передбачає рівні права, можливості та обов'язки всіх соціальних груп сільських територій, особлива увага повинна приділятися бідним та людям з особливими потребами.

Принцип збереження і покращення якості життя означає покращення стану життєзабезпечення селян, стабілізацію демографічних і міграційних процесів, підвищення соціальної безпеки.

Рівень сталого розвитку сільських територій залежить від великої кількості чинників, котрі можуть сприяти процесам розвитку сільських територій або гальмувати їх. Класифікаційні характеристики території базуються на поєднанні факторів її зовнішнього і внутрішнього середовища (рис. 1).

У числі зовнішніх факторів необхідно відзначити політичні, правові, господарські, соціальні, технологічні – умови впливу, які мають суттєве значення для функціонування сільського соціуму. На нашу думку, зовнішні фактори можна згрупувати в загальнодержавні та регіональні.

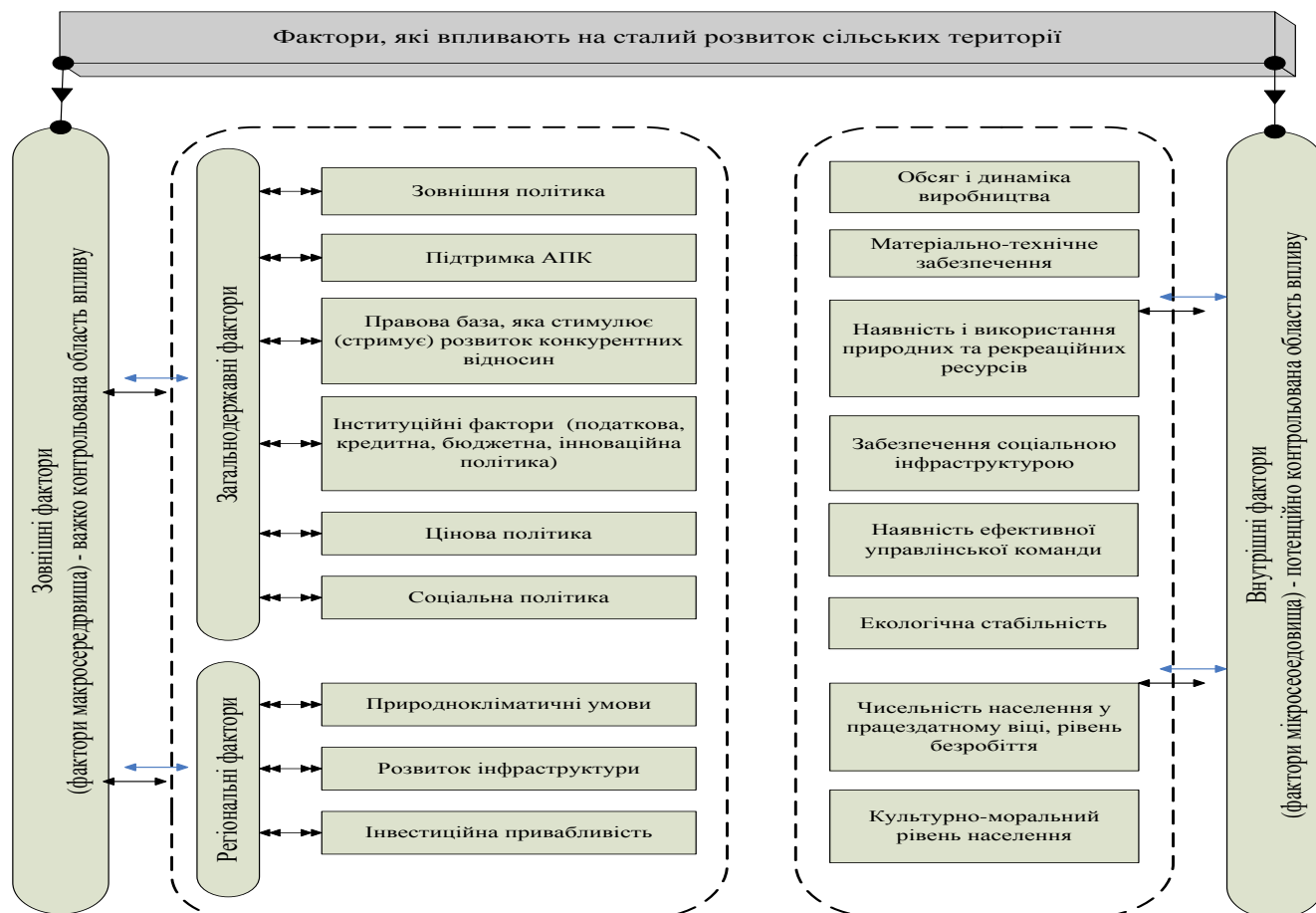


Рис. 1 Фактори сталого розвитку сільських територій

До внутрішніх факторів сталого розвитку сільських територій відносяться природо-ресурсні, інституційні, суспільно-політичні, організаційно-управлінські, науково-технічний прогрес.

Результатом запропонованої класифікації принципів і факторів слід вважати можливість проведення на її основі комплексного дослідження рівня соціальних, економічних та екологічних процесів, які відбуваються на сільських територіях, що дає підстави для розробки методологічного інструментарію дослідження сучасної парадигми сільського розвитку.

Список посилань на джерела

1. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4. – С 74-85.
2. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О.І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 344 с.
3. Юрчишин В.В. Сільський розвиток: основи методології та організації / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 4-11.

ВІДОБРАЖЕННЯ РІЗНИЦЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕЗЕРВІВ (ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ) У ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

Зміни податкового законодавства, що введені в дію з 1 січня 2015 року, сприятливо вплинули на гармонізацію податкового і бухгалтерського обліку, адже тільки за наявності уніфікованого та спрощеного обліку можна стверджувати про однозначність тлумачення існуючих положень і норм законодавства.

Серед численних змін, внесених до Податкового кодексу України Законом України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28.12.2014 №71-VII-ВРУ, є актуальним новий порядок розрахунку податку на прибуток. Починаючи зі звіту за 2015 рік, для підприємств з річним доходом понад 20 млн. грн. річна база оподаткування визначається як фінансовий результат до оподаткування, розрахований за бухгалтерськими стандартами, українськими чи міжнародними, скоригований на “податкові різниці”. Основними різницями є амортизація активів, їх переоцінка, формування резервів (забезпечень), фінансові операції.

Метою даної роботи є розкриття теоретичних аспектів відображення податкових різниць, що виникають при формуванні резервів (забезпечень) у податковому та бухгалтерському обліку та їх аналіз.

Виклад основного матеріалу. Найважливішими нововведеннями щодо впливу обліку нарахувань резервів на порядок розрахунку бази оподаткування податком на прибуток є:

— Резерви під відпустки та виплати, пов’язані з оплатою праці, визнаються витратами для цілей податкового обліку в момент нарахування їх у бухгалтерському обліку.

— Інші забезпечення під майбутні витрати (тобто гарантійні зобов’язання, зобов’язання за обтяжувачими контрактами тощо) не визнаються у складі податкових витрат в момент нарахування у бухгалтерському обліку.

— Відповідні витрати, відшкодовані за рахунок таких забезпечень (окрім відпусток та заробітної плати) враховуються в складі податкових витрат при їх понесенні.

— Забезпечення під сумнівну заборгованість та її фактичне списання не визнаються витратами для цілей податкового обліку.

— Спеціальні правила встановлені для банків та фінансових інститутів.

Реалізація зазначених положень здійснюється шляхом відповідного коригування фінансового результату до оподаткування, розрахованого за даними фінансової звітності.

Деякі аспекти порядку визначення бази оподаткування податком на прибуток розглянемо на умовному прикладі.

Приклад 1. Доходи підприємства становлять 2 000 грн., витрати – 1 500 грн., крім того витрати на формування забезпечення для покриття гарантійних зобов’язань – 200 грн.

У бухгалтерському обліку прибуток до оподаткування становитиме:

$2\,000 - 1\,500 - 200 = 300$ грн. (сума на формування забезпечення включена до складу витрат).

У податковому обліку для визначення бази оподаткування податком на прибуток фінансовий результат до оподаткування слід збільшити на суму витрат на формування резервів та забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат (крім забезпечень на відпустки працівникам та інші виплати, пов’язані з оплатою праці, та резервів, визначених пунктами 139.2-139.3 статті ПКУ) відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [1].

Отже, база оподаткування податком на прибуток буде становити:

$300 + 200 = 500$ грн

Тобто, сума бухгалтерського прибутку до оподаткування відрізняється від бази оподаткування податком на прибуток на величину створених резервів для відшкодування майбутніх виплат у звітному періоді, оскільки у бухгалтерському обліку витрати на формування резервів та забезпечень зменшили прибуток, в обліку податкових розрахунків – не зменшили.

Приклад 2. Доходи підприємства становлять 2 000 грн., витрати – 1 500 грн., витрати на гарантійне обслуговування, що відшкодовані за рахунок раніше створеного забезпечення складають 100 грн.

У бухгалтерському обліку прибуток до оподаткування становитиме:

$2\,000 - 1\,500 = 500$ грн. (сума відшкодування за рахунок забезпечення не включена до складу витрат).

У податковому обліку фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму витрат (крім оплати відпусток працівникам та інші виплати, пов'язані з оплатою праці, та резервів, визначених пунктами 139.2-139.3 цієї статті), які відшкодовані за рахунок резервів та забезпечень сформованих відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [1].

База оподаткування податком на прибуток буде становити:

$500 - 100 = 400$ грн

У цьому випадку, навпаки, у бухгалтерському обліку сума відшкодувань не зменшила фінансовий результат до оподаткування, а у податковому обліку – зменшила.

Аналізуючи зміни у податковому обліку безнадійної дебіторської заборгованості, необхідно зазначити наступне: сума заборгованості, яка відповідає ознакам безнадійної, визначеним підпунктом 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 цього Кодексу, не може бути визнана у податкових витратах у будь-якому випадку. Адже в періоді нарахування резерву витрати на його створення виключатимуться зі складу витрат для визначення прибутку до оподаткування (фінансовий результат збільшуватиметься), а в періоді списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву коригування фінансового результату до оподаткування не передбачається.

Висновки. Таким чином, у ході проведеного аналізу змін до Податкового кодексу України можна сказати, що тепер до складу витрат у податковому обліку включається сума тільки фактично понесених витрат, а не, наприклад, сума витрат на створення резерву (забезпечення) (крім резервів чи забезпечень на оплату відпусток працівникам та інші виплати, пов'язані з оплатою праці, та резервів), відшкодування з яких так і не були здійснені. Тобто, прибуток до оподаткування ми не зможемо зменшити на суму витрат на створення резерву, якщо відшкодувань з нього не було. Цим самим збільшимо суму прибутку, а відповідно і суму податку на прибуток.

У бухгалтерському обліку, до суми витрат ми зразу ж включаємо витрати на створення резерву (забезпечення), навіть якщо в подальшому ніяких відшкодувань з цього резерву (забезпечення) так і не було здійснено.

Список посилань на джерела

1. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу” України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28.12.2014 №71-VII-ВРУ.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
3. Суттєві зміни правил оподаткування податком на прибуток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.com/ua/uk/publications/assets/tax.../TN_16_01_15_ukr.pdf

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

За редакцією д.е.н., проф. Гораль Л. Т.

V МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ»

(збірник матеріалів)